

## 入会から 15 カ月で CF1000 万を達成 この勢いで年内の Onevestar を目指す

---

入会から 2 年目。今回は 4 棟目の物件購入になります。

前回の物件購入から約 1 年間、会の基準を満たす物件 20 棟以上について、現地調査や融資付けに動きましたが、競合に持っていかれたり融資が伸びなかったりを繰り返していました。

その間、仲介さんとの関係構築や銀行開拓を継続したおかげで、川上情報を得られたり審査期間を短縮できたりするようになりました。

今回購入できた物件は、1 年前に物件を購入した同じ仲介業者さんからの紹介です。

1 番手を確保したものの、売買契約書には「特約期限までに本承認が降りなければ、自動解約」との条項があったのですが、コロナの影響で稟議に時間がかかっていたため、前もって特約期限延長の覚書の取り交わしを進めていました。

そんな中、管理契約の引継ぎをめぐる、仲介さんとちょっとした口論があり、険悪なムードになってしまいました。そこに融資が堅い 2 番手の買い上がり攻勢に遭い、売主も仲介さんも 2 番手との契約に傾いていました。当初の融資特約期限の数日後に本承認が降りていましたが、売主は覚書への押印を拒んできました。

絶体絶命の危機的状況でしたが、管理契約の引継ぎに同意するとともに、仲介さんへの非礼を詫びたところ、無事に決済まで進むことができました。全方位に誠心誠意を尽くすことの大切さを学びました。

融資付けは意外なことがきっかけでした。3 月以降、原則在宅勤務になったのを機に、実家に戻って親の介護を始めたところ、母が地元の銀行から勧められるままに、投資信託にかなりの金額をつぎ込んでいることが発覚しました。

投信を即刻解約させておきながら、ダメ元でその銀行に不動産融資を打診すると、なんとすんなりと融資が通ってしまいました。親と銀行との長期的な関係を上手く利用できた形です。

複数物件を複数銀行に同時に打診することで、物件が流れても融資がダメでも一喜一憂することなく、指値や融資条件について有利に交渉することができたと感じています。

保有物件ゼロの状態に入会して、15カ月でCF1000を達成しました。この勢いで年内のワンベスター達成を目指して買い進めていきたいと思います。

これから物件を購入される方へ。これはと思う物件があったら、

- ・現地調査、ヒアリングを徹底的に行う。
- ・物件の長所、短所、適正価格を自分なりに分析する。
- ・物件診断を通じてトレーナーの意見をもらう。

これを何度も繰り返すことで、目利き力・値付け力が鍛えられ、迷い・不安なく迅速に買付・融資付けに動くことができるようになります。頑張ってください。

関東地方 公認会計士 ダディさん

## ■担当トレーナー：佐藤のコメント

---

ダディさん、CF1000万達成おめでとうございます！

驚異的なスピードで買い進められていますね。  
ご両親の協力も取り付けられています素晴らしいです。

ダディさんは、昨年のアジアクルージングに参加して、他に参加していた会のワンベスターと何日間も時間を共にすることで、意識のチャンネルがパチンと切り替わったように思います。  
日本に帰国した直後から怒濤の購入ラッシュでしたね。

物件購入当初の1年くらいは、管理会社との関係性作りに時間がかかったり、入居が安定しなかったりと、購入後のアフターケアが必要になります。

短期に買い進めると一気にしわ寄せが来たりしますので、慢心せず気を引き締めつつ、さらなる規模拡大を目指して行って下さい！  
頑張ってください！

佐藤 彰洋