

大きな決断が常に伴う不動産には トレーナーの存在が安心と自信になる

入会から4年目。今回は4棟目の購入になります。

今回購入できた物件は、昨年10月頃に不動産仲介会社の一斉送信メールで最初に発見しました。この時は会の基準に当てはまらず、一度はスルーしたのですが、2か月後に値引き可能との連絡が個別メールで来ました。この時の条件では会の基準に当てはまりましたので、銀行融資に動くことにしました。

今までの銀行開拓の反応から、融資が硬そうな銀行2行、そこそこ行けそうな信組、事業でお付き合いのある銀行、と4つ持ち込んだのですが結果的に全部否決されてしまいました。2019年12月頃から動き出して、全て断られると4月になっていました。

しかし、ここで諦めるわけにはいかないと、第2フェーズとして以前銀行開拓してあったところで、あまり反応がパツとしなかったところも含めて、11の金融機関へ打診したところ、4行へ持ち込むことに成功。

しかしコロナを理由に、どこの金融機関さんも時間がかかるようで「もう少し待ってくれ」というような感じで、時間だけが過ぎていきました。

最終的にすべて断られたのですが、最後の銀行さんは4か月引っ張ったあげく「ギリギリ否決です。ごめんなさい。」とのことで、また振り出しに戻ってしまいました。

全て否決される1月前ほどから、“ここはダメそう”と思って連絡もしていなかった金融機関さん2つへ連絡し、1つに持ち込み成功。結果1か月後に承認が下りました。承認の連絡が来たときは自分で持ち込んでおきながら「まさか！」と思ってしまいました。

今回なぜ融資がおりたのか、正直よく分からないのですが、担当の方は「今までの経験で空室のある物件も埋めて、満室に近い状態で運営している実績を高く評価しています」とおっしゃっていました。

他のほとんどの金融機関さんは、24室中9室空室というところがネックとなり、ダメになっているようなところがありましたので、この金融機関さんだけが今

までの実績を評価していただけたという事なのかもしれません。

今回4棟目となりました。買い進めるたびに、いろいろな事が楽になるような感じがしています。例えば、

- ・ 物件の判断
 - ・ 仲介さんとの関係
 - ・ 金融機関さんへの資料や説明
 - ・ リフォーム業者さんの選定
 - ・ 管理会社さんとの密なコミュニケーション
 - ・ その他保険会社さん、ガス会社さんのやり取り
- など

現在も進行形ではありますが、トライアンドエラーを繰り返していくうちに問題の質や気になるポイントなど変化してはいますが、全体としてどんどん楽になっている印象です。

今後の目標は、ワンベスターを目指して動いていきます。

これから物件を購入される方へ。私は入会前に物件を2棟買い（1棟売却済）、入会後に3棟買っていますが、私にとって入会前と入会后との一番大きな差は、物事を判断するときの安心感というか納得感、自信みたいなものを感じられることです。

入会前は、物件の判断から入居付けなど、すべての事を判断する際には常に「これでいいのかな？」という不安というか半信半疑のようなところがありました。

例えば、半信半疑6割：自信4割というような割合で、ゆらゆらしながら判断していたように思います。

それでもやっていくうちに経験値を積み、次第にいろいろな事が分かるようになるだろうと思いながら進めていましたが、やはり大きな決断をしなければならぬときには消極的な判断をしていたように思います。

入会してからは、分からない事・不安に思っていることなど、トレーナーの方に聞くことが出来ますし、仮にそれで答えが出なくても、今自分がぶつかっている壁が大きいのか小さいのかという事はなんとなく知ることが出来ますので、それによって取れるリスクの幅も大きくなるような実感があります。

不動産は大きな決断が常に伴いますので、怪我をしない為にも自分より先を走っているコーチのような存在は不可欠だと思います。

北陸地方 会社経営 TKさん

■担当トレーナー：宮川のコメント

TKさん、物件購入おめでとうございます。

TKさんの成功の要因は、いったんダメになってもあきらめず粘り強く行動を続けられることに尽きると思います。

このまま行動を続けていけば、必ずワンベスターも達成可能だと思います。今後とも頑張ってください！

おめでとうございます！

宮川 泰