

## 自信を持った購入判断ができ、4棟目の購入成功 経験豊富なトレーナーのアドバイスに感謝！

---

入会は2017年2月。次の2月で丸4年になります。今回は4棟目の購入になります。

前回は2019年の9月に購入したのですが、メインバンクからは次の決算が出るまでは融資が難しいという反応だったため、既存物件の満室化と、新たな銀行開拓を行いました。開拓の結果、エリアは限られるものの、融資をしていただける地銀を見つけることができました。

今回の物件との出会いは、ポータルサイトに掲載されていた物件を見るために、現地に飛んだことから始まりました。

その物件は、結局買い上がりがあったので、買うことができませんでしたが、断られたその日の夕方に「新しい物件が出たので見に行かないか」と現地の不動産会社から連絡があったので、即OKをして翌朝に物件を見に行くことにしました。

物件を紹介いただいた時には、手書きのFAXスキャンでレントロールもなく、他の情報も揃っておらずよくわからない状態だったのですが、このような物件が案外いい物件の可能性があると、以前参加したグループコンサルを思い出しました。

物件は幸いなことに、地銀の融資エリア内だったので、前向きに検討いただけることとなり、グリップすることができました。

融資セットを不動産会社同席のもとで銀行に開示したことで、不動産会社からも買える人だという印象を持って頂けたのも、購入できた要因の一つかと思います。結果として、2020年11月に購入することができました。

購入できて振り返ると、今回は苦勞した今までとは打って変わって順調に進みました（笑）銀行も3行ほど開拓していたのですが、最初の銀行で融資が決まりました。

購入したときは知らなかったのですが、実は複数の方が検討していたようで、決済が終わったあとに新たな銀行に開拓に行くと「あの物件を買えたんですね！」

と、銀行員の方とも盛り上がりました。

## CF1000万の大気圏突破！次はワンベスターを目指す

今回の物件購入が出来て振り返ると、速やかな意思決定と行動ができたことが買えた要因でした。それが実現できたのは、はたなかトレーナーとのコンサルのセッションで、これは行くべきだ！と確信できたからです。

築古の物件であったため、どのような基準であれば購入に値するのかということをはたなかトレーナーに考え方を相談させて頂き、物件に手を加えてもCF基準に収まるということがシュミレーションで確認できたので、購入の意思決定をすることができました。

自分の経験は限られているのですが、経験豊富なトレーナーからアドバイスを頂くことで、購入時と運営の際にどのようなことを気をつけるべきか、何が満たされれば購入の判断をするのかという知見が、自分の購入基準にプラスされていくことにより、自信を持って判断できたことが大きかったと考えております。その結果、行動が加速し、購入することができました。

また、宮川トレーナーのシークレット懇親会に参加させていただき、不動産会社の方に教えていただいたことを実践することで、地元の不動産会社の方といい関係を築くことができました。これによりご縁のできた仲介さんに、また物件を紹介していただけるようになりました。

今回は物件の購入自体は4回目でしたが、以前の物件は築浅と異なり築古の物件であったので、ある意味初めての経験となりました。ただ、会の原則を押さえるということを中心に心がけていれば問題ないと思って、ある程度は落ち着いて判断することができました。

それでも一足飛びには行けないので、はたなかトレーナーにアドバイスを頂きつつ、やれることをコツコツやっていくということを大事にしていました。おかげさまで、未体験のゾーンに行っても、今までの判断をベースに冷静に検討ができるようになってきたかと思います。

今後の目標ですが、今回の購入で大気圏突破が達成できましたので、次はワンベスターを目指して、継続的に購入ができるようにしていきたいと思います。具体的には応援していただける銀行、仲介さんの母集団を形成することを実施していきたいと思います。

そのためには、自分の人格を向上させていくことで人間関係を広げ、人間関係を広げることにより、物件の紹介や、融資の承認を得られる確率を高めていこうと思っています。

現在は1年に1棟のペースで購入ができており、始めた頃よりも少し余裕が出てきたので、自分の利益を最大化するという方向ではなく、関係者の方々の成功に貢献できるようにお付き合いをしていきたいと思っています。

これから物件を購入される方へ。物件購入前の頃の自分を思い出すと、億単位の買い物をする異常な世界ということもあり、一歩目を踏み出すのに時間がかかりました。

ただ知識のインプットをした上で、物件が出てきたら現地に飛んで行ったり、気になるセミナーに出てみたり、休みの日に不動産関連の電話をしたりと、昔の自分からするとおかしなことをやっているなという感覚が出てくると、買えるようになると思います。

コロナで大変な状況が続きますが、会の入会基準を満たしている方であれば、焦らず続けていけば必ず買えます。買えると人生が良い方向に変わりますので、一緒に頑張っていければと思っています。

最後に。はたなかトレーナー。諸々のアドバイスを頂きまして、どうもありがとうございました！

好奇心を大切にせずすぐ行動されるところや、人間関係に重きをおいて長期的な視野で物事を見るところなど、いつも刺激を頂いています。引き続き、どうぞよろしくお願いいたします！

法身トレーナー。今回の物件は以前購入されたと仰っていた物件（主要駅そばのシングルで金融機関の職員などが対象となる）と似ていたのもポイントの一つでした！またご報告させていただきます！

宮川トレーナー。昨年はシークレット懇親会で大変お世話になりました！出席して色々とお話をいただいたことで結果が出ました。引き続き、どうぞよろしくお願いいたします！

関東地方 会社員 Iさん

## ■担当トレーナー：はたなかのコメント

---

まずはCF1000万円の大気圏突破、おめでとうございます！！

1年に1棟のペースを守りながら、じっくりエリア戦略を進行させて  
勝つべくして勝ち取った物件ですね(\*^^\*)

しかも、ご自身の世界観を広げて、これまでの物件とは異なる  
築古高利回り物件にチャレンジできたことは、  
今後の成長に大きく寄与できる貴重な経験と思います。

持続的に成長できる不動産賃貸業の経営者を目指して、  
引き続き、頑張ってください！

はたなか かずまさ

## ■法身のコメント

---

CF1000万の達成、本当におめでとうございます！  
当方もIさんのご活躍を非常に嬉しく感じております。

不動産賃貸業はこれまでの経験が活かしやすく、  
これからドンドン楽しくなるはずです。  
是非その世界を経験されて下さい。

法身 栄治

## ■宮川のコメント

---

Iさん、おめでとうございます！  
シークレット懇親会が少しでもお役に立てたならば、  
こんなに嬉しいことはありません^^

またお会いできるのを楽しみにしています！  
おめでとうございます！！

宮川 泰