

見送り物件が、別観点だと優良物件に 目から鱗だった佐藤トレーナーの一言に感謝！

入会から3年目。今回は2棟目の購入になります。

2年近く前に現地調査で立ち寄った仲介会社から、昨年の夏に物件紹介をいただいたのですが、売主さんと価格が折り合わず、購入を断念しました。

お断りの電話で、他に築33年のRCの物件が出たといわれましたが、自分はまだ2棟目なので、築古は厳しいと思い、一旦見送りました。しかし、シミュレーションだけでもしてみようと考え直し、電話をかけて資料を送ってもらいました。

試算してみると、なんと会の基準を大幅にクリアすることが分かりました。

ただ、会の基準はクリアしているものの、売主さんの自主管理で、修繕などは全く気にかけていない物件でした。しかし、入居は満室で、現地調査でも客付けは問題ないとの感触を得ました。

それでもいろいろと修繕が必要で、自分には2棟目で再生物件に取り組むのは厳しいのではないかと悩み、佐藤トレーナーとの電話相談で話したところ、

「これは満室なので、再生物件ではなく、利回りの高い築古物件ですよ。」と言われ、目から鱗！

客付けという大きな課題の一つはクリア出来ているから、必要な修繕の状況を把握し、修繕費を考慮した価格交渉をしていけばいいんだと気づかせていただき、気持ちが前向きになりました。

様々な課題をクリアにする為、

- ・音声を聞き直す
- ・不動産投資マニュアルを調べる
- ・業者さんに問い合わせをして内容をまとめる
- ・電話相談でトレーナーに報告する

など、佐藤トレーナーからアドバイスを頂きながら、進めていきました。

融資は、積極的な印象を得ていた銀行に持ち込み、支店長代理から「是非お取引したい」と言われ、順調に進んでいると思って安心していましたが、最後の最後にNGとなり途方に暮れました。

念の為に他行もあたればよかったと悔やみましたが、佐藤トレーナーに相談したところ「融資特約の期限をなるべく延ばし、銀行に当たる時間を取れるように」とアドバイスを頂きました。時間をとった事で気持ちを落ち着かせ、切り替えることができました。

早速、当たれる銀行全てに連絡しました。「厳しいとは思いますが。」と言われても、全くだめと言われなければ、「資料を見てください」と融資セットを送りました。断られ続けましたが、ようやく一行から融資を受けることが出来ました。

銀行の融資姿勢の変化を知るためにも、普段から物件持ち込みや融資担当とのコミュニケーションを上手く取っていくことの大切さを痛感しました。

今回物件購入ができたのは、物件の捉え方を変えてくれた佐藤トレーナーの一言です。

私の気持ちが前向きでなかったら、不安材料にばかりに目が行って、途中であきらめてしまったと思います。

また、様々な課題に、音声やグループコンサルでの学びから、どう動いたらよいかと予測し考えることができたことも、不安材料をクリアーできる要因でした。そして自分の考えをトレーナーに相談したことで、自分の状況に沿ったアドバイスを頂き、対応していくことができました。

これから物件を購入される方へ。私は最初の頃は、行動しても細切れな感じがして、物件購入に繋がられるのかと不安がありました。

そんな中、アルティメットサポートに参加させて頂いて、トレーナーに伴走して頂きながら行動し、検証と修正することを繰り返していくうちに、行動が上手く繋がっていくようになり、物件を購入することができました。

上手く行かない時は、そこは何か気づけるポイントだと思えば、気持ちを切り替えて前に進めるように思います。

自分ではまだまだ経験値が浅いと視野を狭めていましたが、これからはもっと広

い視野で物件を探していきたいと思います。

今回の経験と気づいた反省点を活かし、CF1000を目指して走っていきま
す！引き続きよろしくお願いいたします。

関東地方 会社員 GOさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

GOさん、おめでとうございます！！

初めは再生物件と勘違いされていましたが、
単なる高利回り物件です（笑）
1億当たりCFがすばらしいです。

銀行にはたくさん断られましたが、
粘り強く諦めずに行動し続けてくれてよかったです。

GOさんは、堅実さが強みと思います。
業者さんとの関係性づくり、銀行との関係性づくり、
トレーナーとの関係性づくり、着実にひとつひとつ築かれていくので
とても安心です。

ご実家のある地元で物件購入できていますので、
今後もエリア戦略を活かして、CF1000万目指してがんばってください！！

佐藤 彰洋