

才津トレーナーの一言があったからこそ 同一仲介さんから累計4棟も紹介いただけた

今回は6棟目の購入になります。同一の仲介会社さんから、累計4棟目の購入となりました。

今回の物件は、仲介さんと売主さんとの間で売却の話がまとまる前に、「売りに出るかもしれない物件があるんですよ！」と事前にお話を頂いたものです。そして、話を頂いたその日に現地調査に行きました。

売りに出された当初は、物件価格が希望と合わず、まだ指値も難しそうだったので、仲介担当者さんに希望価格を伝えて、ほっとく事にしました。

しばらくしてから本物件の状況を聞くと、まだ残っているとの事。状況的に指値が通る可能性も出てきたので、開拓済みの金融機関に打診したところ、「評価も出そうだ」と反応良し。

その後、仲介担当者さんと打ち合わせをして買付を入れ、その後はスムーズに購入できました。

今回購入できたのは、才津トレーナーからのアドバイスで、

「一度取引実績の有る仲介業者さんから、次の物件紹介が無いというのは、何かしら問題がある」と、どこかで仰っていたのが頭に残っておりました。

そのため、どうやったら継続して紹介してもらえるようになるか、という事を常に意識して行動出来ていたのが大きな要因だと思います。

こうして振り返ると、入会させて頂いてから6年くらい経ちました。あっという間です。今後もあっという間に時間が過ぎて、あっという間に白髪が増えて、おじいちゃんになって行くのだろうなと感じています。

なので、今後の有限な時間を可能な限り素敵な時間にするために、お金を惜しまずに使って、経験・ノウハウ・スキルなどを「出来る限り早く」自分のものにしていく事が最重要かと考えております。

才津トレーナーと相談させて頂くと、本当にいろんな角度から気付きが有ります。

そして、「現時点では何に注力すべきなのか」という事が非常に明確になり、今後の活動のベクトルが定まります。いつもありがとうございます。

ベクトルが定まる→その方向に動く→結果が出る

この良いスパイラルを、今後も続けさせて頂きたいと思います。

関東地方 不動産賃貸業専門 NAKAさん

■担当トレーナー：才津のコメント

同じ仲介さんから

4棟も紹介してもらえているのもすごいことですが、

NAKAさんはすでにサラリーマンをリタイヤして
専門の不動産投資家になっている状態で、信金信組から融資を受けて
物件を買えた、というのが素晴らしいことだと思います。

最近、電話したときも、雑音がすごかったので
どこにいるのかと思ったら、

「いま海にきていい風がうるさいんですよー」

「海で考えごとをするのが日課になってて」

という毎日を過ごしているようです 笑

そういう毎日を過ごしながら、さらに新しい物件も購入できて
さらに次の行動へのエネルギーが湧いていく。
理想の生活を過ごしているのではないかなーと思いました。

思いましたが、

そういう生活にもそろそろ飽きてきたところではないですか？
40代でそういう毎日はほどほどで十分です。

今回の1棟が次のステージへの狼煙です。

40代でリタイヤできるぐらい優秀な方が
仕事に集中しないのは、日本の損失ですよ。

眠たいことを言っていないで、
もっともっとスピードあげてバリバリいきましょうね！

才津 康隆