

初購入で学んだ成功と失敗を次に活かし 今年はあと2棟の購入を目指す！

私はもともと10年くらい前から不動産投資を行っていました。ただ、節税中心の減価償却狙いの投資であって、償却期間が過ぎるとまたボロ物件を購入するという繰り返しであり、売却益も必然的に大きくなることから、納税の先送り感が否めず、やっている割にはお金が残らないと思っていました。

そんな中、同じ業界で勤める知人が当会の会員で、話を聞く中で当初は「えっ、地方の物件??」という感じで1年ほど聞き流していました。（今思えばその時にやっていたらと後悔してますが）

しかし、ある時、村田さんの本を読んでから「この方法がベストだ！」と気がつきました。

入会してから物件購入までは、大きな障害は特になかったのですが、業者開拓と情報が流れて来た時、いかにスムーズに動くかなどの仕組みづくりに時間がかかりました。ですが、アルティメット会員になってからは、動き方のコツが掴めてきたかなと思っています。

結局のところ、コツコツ継続が一番大事なのかな、と感じました。

今回購入できた物件は、メルマガで流れてきた案件でした。

立体駐車場があるなど、ランニングコストがかかり、会の基準を満たさないのでもしばらく放置しておりましたが、ある日別の案件で、業者担当者さんと電話している時に「ところで以前のあの物件はどうですか？」と思い出したのです。

販売から時間が経過した中で、再度チェックした訳ですが、担当の法身トレーナーから購入基準と割り切り基準を整理していただき、当初売り出し2億円の物件でしたが、1.5億円で買い付けができました。

物件の購入には、

- ・無理をしないこと
- ・負けない基準を持つこと
- ・忍耐強く待つこと

が、重要だと思いました。

無事に購入できたのですが、この物件には落ちがあります。業者担当者の未熟さもあり、サブリース解除ができないまま購入せざるをえませんでした。このケーススタディーを、次の購入に生かしたいと思います。

今回初購入ができて振り返りますと、自己採点は70点くらいでしょうか。今後はどれだけ満室経営ができるか、管理会社と共同作業になるかと思います。

これから物件を購入される方へ。私が当会に入って得られたものは、不動産投資家としての自主自立にむけて進歩できたことです。いままではファイナンスも物件探しも業者任せでした。

私の場合、4ヶ月くらいで銀行ヒアリングは70件くらい行ったのですが、過去10年の間にこれほど動いたことは一度もありませんでした。

これが多いか少ないかは人それぞれでしょうが、アクションを続けないと次の行動のポイントが掴めないのも、一旦立ち止まってしまっている人は、とにかくアクションをとることだと思います。

不動産投資はある意味、いかにうまく自己PR（上手にプレゼン）を行い、交渉を積み重ねるかという、人間関係のビジネスですので、止まってはビジネスの流れもストップします。

今後も引き続き、法身トレーナー指導のもと、年内あと2物件、来年は3棟取得を目指します。そして不動産収入をベースにして、起業するべく動いていきたいと思っています。

関東地方 会社員 ルル吉さん

■担当トレーナー：法身のコメント

当会への入会後の1棟目の物件購入、おめでとうございます！

ルル吉さんの場合、既に不動産投資の経験があるので、これまでの考えの軌道修正を行う事により比較的スムーズに物件が購入出来たと思います。

また、短期間で集中的に銀行開拓のヒアリングを行った事により、見極め力もアップしております。

売り出し直後の物件だけでなく、一定期間経過後に指値交渉を行う手法は非常に有効だと思います。

目標も既に明確なため、ブレを感じる事はありません。
この調子で目標達成に向けて頑張ってください！

法身 栄治