

紆余曲折あったが、動き続けたから結果が出た 篠原トレーナーありがとう、初購入成功！

関東在住のかとんです。私は2021年2月からアルティメット会員をスタートしました。

コロナ禍をきっかけに貯蓄での株式運用を開始、コロナ後の2番底で数千万円の含み損を経験し、投資自体ポートフォリオを改善する必要があると判断し、2020年8月に不動産投資に着手しました。

物件は小さなものから買っていけばいいのだろうと、業者さんに言われるまま1度に区分1Rを3戸購入。その後、1棟購入を目指すため大家の会のコンサルを受けていましたが、その方の縁で出会ったのが、現在の担当トレーナーである篠原さんです。

本を5冊読むだけで買い続けられるの？とコンサルに対して不信感を抱く中、篠原トレーナーからは「業者さんと対等に話ができるようになりなさい」と諭され、本格的に勉強することを決意。まずは会のオーディオを購入。移動時間やお昼休みに倍速で繰り返し聞き流しました。

入会を決意した時には、すぐにアルティメット会員になりたいと思っていたので、その募集に合わせて入会しました。

<まずは区分売却>

アルティメットサポート開始後、1つ目の課題が「与信回復」でした。結果的に2戸売却ができたものの、約1千万近い損切りとなりました。まだ手元に1戸ありますが、1戸ならいいでしょうと物件検索を開始。現在は区分で客付けと運営を学ぼうと保有したままです。

<アルティメットのキックオフ>

アルティメットサポートのロードマップには、「何を」「どのように」「どのくらいこなすのか」が具体的に記載されていて「できなかつたらここまで戻る」等すごろくのようなようでとてもわかりやすい道標でした。

ロードマップには「道に迷ったら村田さんに相談する」というコマンドもあって、

どうなってもしっかりサポートしてくれるのだと安心しました。

また、現地調査や物件診断等目標とする作業回数を目安が書かれているので、そこを目標に1つ1つをひたすら作業を繰り返しました。

<トレーナーは後ろから見守ってくれるコーチ>

篠原トレーナーの自己紹介には「応援団」と書いてあって、本当にそのままだと思います。

自分で行動したことに対してアドバイスを受ける、そこで立ち止まったときに「じゃあ〇〇してみて」と1つ匙を投げてくれる。よい方向に行けば「かとの頑張りがあったから」と激励される。そんなやり取りを続けていきました。

後述しますが、かとは「できの悪い会員」、篠原トレーナーにとっては、手間のかかる会員だと思います。。。それでも、しっかり正しい道へ誘導してくれて1棟目取得に至ったことは本当に感謝しています。

村田さん、トレーナー、先輩会員、皆さんが口をそろえて言う「動き続ければ結果は出る」、これに尽きると思います。動かないとトレーナーも何も言えません。

<物件購入のきっかけ>

今回の物件購入の1つ前に、買付けを入れたスーパー物件を逃したことです。

当時のかとんなりに、1つずつ過程を大事に、かつ速やかにこなしていき、先陣を切っていた検討者達がことごとく諦めていったので、このスーパー物件が買えると縁を信じて疑わなかったのです。

ですが、かとの後から手を挙げた人に、なんと物件をさらわれてしまいました。これで激しく落ち込み、かとのモチベーションが上がらなくなったのを、篠原トレーナーが気にして下さったのが今回の物件購入に至ります。

この時、気力や希望など、沢山のものがなくなってしまいましたが、1つ大きな成果を得ることができました。それは「地縁のないエリアの金融機関開拓」です。

この物件の経験があったから融資付けに問題はなく、審査結果は抛出9%、融

資期間は耐用年数～、金利1.45%という好条件が返ってきました。

売主さんは地主でもない一般の方で、売買価格にこだわりがあり、買付書提出後の退去に係る減額交渉も「なんで？」という状態で、しまいには本当にかとんが「本当に融資をしてもらえるのか」と融資先に問合せまでされたりと紆余曲折ありましたが、なんとか決済を迎えることができました。

<物件購入による気づきや得たもの>

物件購入には、周囲の関わる人たちの協力が本当に必要であることを思い知りました。

特に仲介さんとの打ち合わせで、スピード感があったことは大きな力になりました。偶然、仲介さんは職場の近所で、お昼休みに打ち合わせに行けたのは時間短縮に一役買いました。

銀行では、支店長さんが節目節目で出てきて下さり、金消契約の日には「これからも末永いお付き合いを是非お願いします」と何度も頭を下げて下さり、かとも同じ位「こちらこそよろしくお願いします」と頭を下げました。

支店長さんのかとんの第一印象は「とても大人しそうなインドアの女性」だったのですが、色々話をしていくと「全く逆だった」と面喰いながらも気に入ってもらったのはとても大きかったです。

売主さんには物件内覧でお会いしましたが、やはり話が弾んだのもあってか、好印象だったとのことでした。銀行さんへの印象が大事とは会でよく言われますが、どの側面に対しても「人柄」というのはポイントなのだ実感しています。

<かとんの不動産センス>

正直、ないと思います。要領は悪いし、話や文字で理解できず、普通の人が「無駄足」と感じることも、わからないことは全てやって初めて理解するタイプです。

篠原トレーナーには「よっぽど間違ったことをしない限りは止めないし、やらないとわからないでしょ？」と、かとんのことをとても理解してもらっています。

一番辛かったのは融資セット作成でした。自己PRが不得手です。私にもできるのだろうか・・・とずっと格闘していましたが、何度も手直しいただき、やっ

と金融機関に提出できるものになりました。

これをクリアしたところから、視界が開けたような気がしました。そして、念願の1棟目の決済が済んで、自信もつきました。

<最後に>

開拓が難しいエリアに物件を持てたことで、そのエリアへ引っ越すことも決意しました。独身・女性と融資に不利と言われる不動産投資の属性ですが、そんなこと吹き飛ばすほどの活動量で2棟目を狙いながら、空室を埋めるための運営に邁進します！

まだまだ知らないこと・見えないことが沢山あるので、引き続きみなさんから刺激と知識をどんどん吸収し、勉強と行動に邁進して一刻も早いリタイアを目指します。

関東地方 会社員 かとんさん

■担当トレーナー：篠原のコメント

かとんさん 1棟目購入おめでとうございます！！

入会時は他の方より大変な立ち位置からのスタートでしたが持ち前の行動力で、ひとつひとつ課題を頑張ってよくこなしましたね。

激戦の関東圏でこれだけよい数字の物件と、融資先の銀行をみつけられたのも、かとんさんのダメ元でもアタックする行動の結果です。

ゼロ保有と1棟保有は大きく違います。持ち味のまず1歩踏み出してやってみることを大事にご自身の目標に向け、これからも頑張って行きましょう！

篠原 武宏