

## 対象地域の仲介業者すべてにメール ローラー作戦で紹介いただき、2棟目の購入成功！

---

入会から2年目。今回は2棟目の購入になります。

3月に一棟目を決済してから気持ちが緩んでしまい、法身トレーナーから「目標と行動にずれがあるのでは」と、愛のある指摘を受けて軌道修正をしました。

その後は業者開拓のために、ポータルサイト登録仲介業者に対して、物件紹介依頼メールを対象地域すべてに出すという、ローラー作戦を行うことにしました。

今回の購入できた物件は、そのローラー作戦で連絡した仲介業者からの紹介です。ローラー作戦でメールなどの反応があった場合は、どんなに忙しくても必ず返答を行ってきたことがよかったと思っています。

物件を紹介頂いてから、都市部でないことから買い付けを入れることに躊躇してしまい、二番手になってしまったので、1カ月ほど一番手の方の融資返答をハラハラしながら待ちましたが、なんとか購入することができました。

今回の物件購入ができたのは、1つは仲介さんとの関係性をしっかり築けたことと、もう1つは最初にも書きましたが、法身トレーナーから愛のある指摘を受け、軌道修正ができたことです。

私は買付を入れたら、結果が出るまで止まってしまう傾向があるので、今後は歩みを止めず、さらなる物件を探す必要があると感じました。

また、ついつい購入する事に集中してしまいがちですが、「法身トレーナーならどのように考えるか」と考えることで、少しずつですが不動産投資家の目線に近づいたように思います。まだまだですが・・・。

今後の目標は、年内にあと2棟購入する事と、来年3月までにCF1000万を超える事です。

これから物件を購入される方へ。あきらめずに行動すれば必ず結果（物件購入）がついてきます。スピード感をもって物件を購入したい方には、アルティメットサポートでの入会をお勧めします！

中部地方 会社役員 ふたばさん

## ■担当トレーナー：法身のコメント

---

今回のローラー作戦、手間はかかったかもしれませんが、ふたばさんにとって十分なリターンがあったと思います。

ふたばさんの強みは、素直さと一点集中です。  
大物を釣り上げるためには、他の選択肢を全て切り捨てる事も時には必要であり、他の動きが止まる事を気にする必要はありません。

ただし、掛かった大物を直前で逃がした際は、誰しも一時的に落胆するのが普通であり、そこからのリカバリーこそが本当の成長に繋がります。

その意味で、今回は本当に頑張りましたね！  
(ふたばさんの前回のレポートに記載がありましたが、今回の頑張りを当方も称賛します！)

この調子で目標達成に向け頑張ってください。

法身 栄治