

## 深く考えず、パツと現地に行く事で道が開けた あきらめなくてよかった！初購入成功

---

私は築古木造と新築木造を数棟取得していましたが、たまたまネットで会のことを知り、会の方針や考え方に共感できたので、これならと2021年2月に入会を決意しました。

入会すると決めた後は、所有物件を全て売却し、2021年7月にアルティメット会員に入会しました。

私は過去に物件を購入した経験があるので、それなりに買うことができるものと思っていた。しかし、これだと思った物件はあったものの、現金買いや買い上げに負けてしまい、予定どおりに進みませんでした。

また、平日は時間が取れないので思ったとおりに行動できず、本当に買えるのかとモチベーションが落ちた時期もありましたが、青木トレーナーとの打合せに向け、何か進捗話をしなくてはと思い、物件検索や銀行開拓を継続できたことは大きいです。

トレーナーからのアドバイスを受け、自分が可能性のある銀行の棚卸し、物件の検討地域を地縁のある遠方に広げたことで、会の基準に達する物件に出会える回数が増えてきたため、手応えを感じ、だんだんやる気が出てきました。

今回取得できた物件は、銀行開拓の前に、現地に仲介の方と訪問したことがきっかけで購入につながりました。現地に行った事がきっかけで、周囲が物件を取得できるように協力してくれたことが決め手になったと思います。

当初は融資付けに苦労していたのですが、遠方物件だからと、銀行開拓が終わった後に現地調査とっていたのが大間違いでした。先に現地調査に行くべきでした。

買ってから振り返ると、青木トレーナーからよく言われたことを思い出します。それは「とにかく打席（物件検索、資料取り寄せ、現地調査）に立つ回数を増やしてください」です。まさにその通りだなと思いました。

時間がないことを言い訳に、つつい効率的になってしまったのですが、それがかえって物件取得に向けて遠回りだったと思いました。

かっこよく「銀行はここで！」と戦略的に動くことも大事かもしれませんが、それよりも深く考えずにパッと現地に行くほうが、道が開けると感じました。

これから物件を購入される方へ。とにかく、あきらめずに打席に立ってください。不安や迷いがある場合は、まずは現地に行ってみてください。必ず道は開けます。

関東地方 会社員 ジョーイさん

### ■担当トレーナー：青木のコメント

---

ジョーイさん、入会后、初となる物件購入おめでとうございます！  
コメントされている通り、打席に経ち続けた結果ですね。

今回は、特に都銀からの融資を受けることができた事が大きいと思っています。

この都銀と、すでに開拓している銀行も積極的に融資してくれる方針と聞いていますので、目標である年内の1棟取得に向け、継続して打席に立ちましょう！精一杯、サポートさせていただきます。

改めて、おめでとうございます！

青木 宏之