

## 話が違う、約束が違くと、予想外は必ず起こるが 長期的に調和できる動きを続け、5・6棟目の購入成功

---

入会から6年目。今回は5・6棟目の購入になります。

4棟目の物件を買ったエリアでは、4棟目を購入後に融資の本部承認まで何回か頂いていたのですが、あと一步のところを取り逃してしまっていました。

気持ちを切り替え、自分が今できることはコロナで増えた空室を埋めようと考え、まずは入居付けにフォーカスをして行動をしておりました。そんな中、ネットで物件検索をしている時に、今回の5・6棟目の物件を発見しました。

### <5棟目>

5棟目は物件に行く前に、電話で「自分が一番手」だと確認をしました。ただ、実際に現地に行ってみると、いきなり他の業者さんが一番手になったと言われました。内容としては、本日中に融資付けをするので、その間は業者さんが一番手とさせてほしいというものでした。

正直「話が違うじゃないか！」と思ったのですが、業者さんと仲良くなる方向に切り替えてコミュニケーションをしていきました。

ただ、本日中と言っていた銀行の融資付けの期限も、明日、今週中とズルズルと先延ばしされてしまい、なかなか釈然としない気持ちを抱えながら過ごしていました。

仲介さんへのヒアリングでは、買付を入れた業者さんが、法定耐用年数以上に融資年数を延ばすという方向性で銀行に打診していたので、自分の感覚では「最近はそういった要望に対して満額回答をもらうのは難しいだろうな」という予想のもと待っていました。

結局は、業者さんが融資を希望条件で引けず、話は流れ、私が一番手になることができました。

その後も、他社から様々な横槍が入ったりしましたが、冷静に対処することができて、事なきを得ました。結果として、無事に本承認をいただくことができました。

ただ、本承認を頂いた2週間後である融資特約期限の翌日に「伝えていないことがあった」と、追加の融資条件を銀行の担当から伝えられました。支店長とも話したのですが、本部の要望でどうにもできないという話でした。

自分一人であれば、わだかまりが残る可能性もあったのですが、はたなかトレーナーに相談したところ、よくある条件とのことでしたので、そこは飲み込み前に進めることにしました。

結果、銀行とは良好な関係を築いて取引を継続できており、仲介さんともこれが縁となって物件をご紹介いただいたりと、展望が開けてきました。

<6棟目>

6棟目もネットで見つけた後、現地の銀行に手当たり次第打診したのですが、支店は通っても本部審査で謝絶されるということが続きました。

現地の銀行の数も限られているので、なかなか次の一手が打てずにいたのですが、動きだけは仲介さんに伝えていたので、親身になってくださった担当よりお願いしてもらい、仲介さんの社長から銀行に改めて打診をしていただくことができました。

私の奥さんの実家があり、今後拡大が期待できるエリアだったので、最優先で対応した結果、無事融資で承認をいただくことができました。

今回の事で、銀行さんと仲介さんとは良好な関係を築くことができたので、次回の購入エリアがまた広がった形になりました。

### **短期的な戦術、戦闘の失敗は取り戻せる 長期的な戦略を持ち、優先順位を明確にしておく事が大切**

購入できて振り返ると、普段の会社員生活だと、なかなか遭遇することのない約束が違ふなどの予想外の出来事に対して、落ち着いて対応ができたことがうまくいった要因だと思います。

具体的には「長期的に関係者とうまくやっていくにはどうすればいいか」という観点で判断ができたことだと思います。

自分だけが得をするように動くこともできたのですが、経済的、感情的にも関係者と調和するように動いたほうが、自分にはあっていると感じています。

また、仕事が忙しくなっているタイミングでもあったため、優先順位を明確にしておくことで、判断に迷いがなくなり、粘り強く対応ができたことが大きかったと思います。

没入していて自分で周りが見えなくなっていたときに、はたなかトレーナーにアドバイスを頂き、考えを整理することができたので助かりました。

今回の購入で6棟目ですが、ようやく人事を尽くして天命を待つというような心境になってきました。不動産は必ず自分の思い通りにならないことが起きるので、そのときが来たら冷静に対処をすることを心がけるようにしています。

特に仲介さんなどは、自分を最優先で動いてくれるわけではないので、委任はするが放任はしない、という方針でコミュニケーションをしております。

また、長期的な戦略が正しいと腹落ちしているため、短期的な戦術、戦闘の失敗は取り戻せるという心構えで、教訓を得るために積極的に行動できるようになりました。

今後の目標は、引き続きワンベスターを目指して動きます。そして、人間的にもワンベスターにふさわしいように成長をしていきたいと思っています。

これから物件を購入される方へ。会の指針に従って行動していれば、購入できるようになるのは時間の問題だと思います。自分も1年半ぶりの購入になりましたが、行動は細々と続けていました。

会のマニュアルは再現性が高いので、マニュアルに書いていないところをトレーナーと相談しながら、自分の判断の精度を上げていくと、自然と購入につながっていくかと思います。

また、はたなかトレーナー、いつも適宜サポートいただき、どうもありがとうございます！

優先順位付け、周りの動かし方、成功パターンの言語化など、コンセプトを実践することにより段々とできることが増えていっていることを感じています。引き続き、どうぞよろしくお願い致します！

関東地方 会社員 Iさん

## ■担当トレーナー：はたなかのコメント

---

5・6棟目の連続購入、おめでとうございます！

Iさんのストロングポイントは「素直さ」と「考える力」であり、Zoomセッションで整理したことを、自分なりにしっかりと理解し、それを応用して進めていく能力は抜群です。

これから、本格的に第2ステージに突入していきますが引き続き、楽しみながら頑張ってください！

はたなか かずまさ