

物件購入で最も大切なのは 購入への本気の熱を伝える事だと実感

私はサラリーマンとしては恵まれた給与と安定した職場環境で、大きな不安もなく働いていました。しかし、コロナになり生活を見つめ直す時間が増えると、住宅ローン以外は給与のほとんどを浪費しており、大した貯蓄もない現実に気がつき、家族の将来のことを考えるようになりました。

会のことは、以前より交流のあったパパ友の会員さんから聞いていました。今の仕事も楽しく、また、経験したことのない投資で失敗するのが恐かった自分には、関係のない話だと思いながらも、会うたびに物件を増やし、短期間でワンベスターになられた彼のリアルな話や実績を聞けば聞くほど、今後の人生において会に入らない事の方が大きな損失だと考えるようになりました。

しかし、長年浪費生活を続けていたため、まとまった資金もほとんどありませんでした。そこで、住み替えを考えていた自宅マンションや車の売却費用で資金をつくる前提で、2年前に入会し、自宅売却までの半年間は勉強に費やしました。

当初は、不安であった活動もオーディオプログラムを聞き込んだりトレーナーへのメール相談や電話相談で、一つ一つ疑問や悩みを解消していくと、自分でもできる気になっていきました。

そして、浪費家だった自分が「投資家のマインド」へ切り替わっていくにつれ、次第に毎日の行動や考え方にも変化を感じるようになりました。

自宅マンション売却後、想定以上に資金も潤沢になった事で、銀行など簡単に見つかりと勝手に高を括っていましたが、電話をすれば断られ続ける苦しい毎日が続きました。

それでも都銀にこだわり、半年後、灯台下暗しでようやく見つけた職場至近の都銀で、法人口座を開設し、売買契約も済ませ順調に進んでいたと思っていた矢先に、突然担当者が失踪。

その後、融資内諾など出ていなかった事が行内で発覚し、銀行支店長と仲介業者との間で裁判沙汰一步手前の事態に見舞われたりと、結局契約破棄となり、振り出しに戻ってしまいました。

さらに、同時に別の銀行で進めていた物件も、売買契約前日に売主から価格の見直しが入り契約がまとまらず、こちらも諦めることに。資金ができて調子に乗っていた自分に、不動産の世界の厳しい洗礼が待っていました。

精神的には打たれ強い方だと思っていましたが、慣れない体験の連続で気持ちが落ちこみ、活動を再開するのには少し時間がかかりました。また、これまでの散財生活に家族も慣れてしまっていたため、お金があるのに使えないという突然の儉約生活は相当なストレスでした。

物件が買えない間は、何度も資金を他のことに使い込みそうになり踏み止まりましたが、精神衛生上は最悪でした。

その間も宮川トレーナーからは「絶対買えますよ！」といった力強い言葉を何度も頂いたり、購入後を想定した強力なスタッフを共有頂いたり、畠野トレーナーからは物件エリアや銀行を広げる具体的なアドバイスなどを頂きました。

こんなにも真剣に考えてくれているトレーナーの期待に応えるためにも、折れかけていた気持ちを立て直し再びギアを上げて走り出すことで、入会后1年半で初めてとなる物件をなんとか購入することができました。

購入できた決め手を振り返ってみると、縁ある仲介さんにたまたま出会ったという運みたいなものもあると思いますが、仲介担当者、銀行担当者の両者に私の熱意が伝わった事ではないかと思えます。

大切なのは、属性や資金力をアピールすることよりも、物件購入への本気の熱を伝えることではないかと今回の購入を通じて学びました。

これから物件を購入される方へ。初めての物件購入に向けてやることは、会のマニュアルに従えばそう多くはありません。むしろ限られてきます。後はそれを信頼して諦めずにやるか、本気でやり続けられるかどうかだと思います。

一人では迷ったり立ち止まってしまう方も、この会には並走してくれるプロのトレーナーがいますので、とにかく走り始めてみることをおすすめします。

関東在住 会社員 やすさん

■担当トレーナー：畠野のコメント

やすさん、念願の1棟目の物件購入本当におめでとうございます！

頼みにしていた金融機関で断られた後も、奮起して立て直し、不動産投資の優先順位をさげずに、粘り強く本気になって行動できたことが今回の物件取得につながっていると思います。

東北での現地調査・ヒアリングの最中にズームで電話相談をしたこともありでしたね。本気の姿勢がとても伝わってきました。

やすさんは、「自ら考えて実行する」を体現しておられるので行動すればするほど、結果がついてくると思います。ぜひこの調子で、2棟目取得にむけて進んでいきましょう！

畠野 翔