11 棟目の購入成功、目標にしてきた Onevestar を達成！
トレーナー・仲介・銀行・さまざまな「人のご縁」に感謝

入会から５年目。今回は10棟・11棟目（２棟一括）の購入になります。

地方戦略を進め始めたのですが、こちらでの結果がなかなか出ない中、今回は関東の既存法人で、東海地方の物件を購入することができました。

某有名業者さんの案件でしたが、今回はわたくしの前に売契まで結んでいた方の話が、買主都合で流れたのがまわってきた、という経緯があり、そういう意味では物件のグリップはできていた案件でした。

融資を打診した信金さんからは、１割お金を入れてほしいといわれ、売買価格もまあまあの案件でしたので躊躇もしましたが、しのはらトレーナーからは「物件はいいし、融資条件も悪くないのでこれにはお金を入れていい」とアドバイスをいただき、行く事にしました。

仲介は某有名業者さんで、購入までには様々なジャブが繰り広げられました。

特に「融資特約無しの契約を結んでほしい」そして「万一融資がつかない場合は手付け金を放棄すれば免除する代わりに、競合を抑えて物件を確保してくれる」という誘惑がありました。

しかしスピード感のある信金さんで、かつ力のある支店長だったということもあり、この誘惑には応じず、何とか話がまとまりました！

危機的な状況、という意味では、仲介さんの娘さんも仲介当事者として登場し、こちらの支店長に遠隔決済を説得する、という「頼むからやめて」状態に一旦なったのですが、、

そこはなんとか再説得を穏やかにして、売主さんと抵当権設定の金融機関さんにもこちらの金融機関に来てもらうようにしました。

今回の物件購入が出来た要因を振り返ると、一言でいうと「人のご縁」ということになります。仲介さんとのご縁もさることながら、しのはらトレーナーの的確なアドバイスで導いていただいたことが大きかったです。

金融機関さんとの関係でも、その信金さんでは融資業務を行う支店の縮小、とい

う体制変更がありました。

わたくしの場合は、その信金さんの中で物件が競合することが多かったこともあり、前にご担当いただいた支店長から「本店よりは力のある支店に移管した方がよい」とのアドバイスをいただき、その方と先輩・後輩の関係にあった某有力支店長さんにご縁をいただきました。

現在の不動産投資は、いわば「複数のプロジェクト」を回すような感じで、同時にいろいろな案件を進める、ということが、ストレスなくできるようになった点で、かなり進歩できたように思います。

不思議なことですが、本業（今となっては逆？）の会社勤めの方も、当初よりうまくいくようになりました。これも、わたくしにとっては複数プロジェクトのうちの一つ、という感じでしょうか。。不動産業がもたらしてくれた、精神的・経済的な「余裕」も大きいのかもしれません。

今回の購入で、これまで目標にしてきたOnevestarにようやく届きました！一法人でこれまで拡大してきたのですが、この売り上げもそこそこな規模となり、自然体で運営・拡大していける様に感じています。

一方で、昨年より事務所を借りて登記し、取り組んできている地方地縁戦略はまだ芽が出ていません。これに本腰を入れて、なんとか一人前の法人に育てたいと考えています。そういう意味では、現在仕掛中の案件はなんとしても纏めたいです！

これから物件を購入される方へ。自分が始めた当初の頃を振り返ると、結構間違った考えや、行動をしていた部分があったな、と感じています。

しかし、そういったことからも学びがあり、また経験値もあがるのでしょうから、結局、無駄なことではなかったな、とも感じています。

当初は「いろいろな不安」もあるかもしれませんが、不安は行動すると解消されます。いろいろな人に会い、話を聞き、自分で考えることが不安を取り除くことと、自身の成長につながるように思います。

会の仲間に刺激をうけたり、トレーナーのアドバイスを参考にしながら、一緒にそれぞれの目標達成に向けて、切磋琢磨していきましょう！

関東地方　会社員　たろう君

■担当トレーナー：しのはらのコメント

たろう君さん、10棟11棟目同時購入、
そして念願のワンベスター達成、おめでとうございます！！！

競争の激しいエリアでこれだけの実績を出されたのは、
常に複数の検討材料を集めて、動いた頑張りのたまものです！

困った時のピンポイントの相談もよかったです。
仲介さんの駆け引きへの対応力を見て、とても頼もしく思います！

まずはワンベスター達成を祝い、鋭気を養ってください！
地方戦略、次の目標に向かい頑張って行きましょう！
ワンベスター達成、本当におめでとうございます！！！

しのはら　たけひろ