

過去の熱量を思い出し「本気の目標」を掲げ再スタート 7年ぶりに6棟目の購入成功！

入会から8年目。今回は6棟目の購入になります。

前回の購入が2016年、実に7年ぶりの購入になります。きっかけは、昨年末から今年1月にかけて、とある方たちとお話をして再度「本当（本気）の目標設定」をしたことです。

お一人は、不動産投資家として成功し、自身で不動産売買も行う会社を経営している方です。ナカナカ物件が買えない状況を説明すると、「けーいちさんの場合は、資産背景やスキルではなく、目標設定がボトルネックですね」と鋭く指摘されました。

確かに、目標は毎年立てていましたが、過去毎年のように購入していた時期と比べると、目標に対する熱量（絶対にこうなる！）が圧倒的に違っていたことに気が付かされました。

もう一人は、ビジネスに関する勉強会やコンサルを行っている方です。「不動産投資家の知り合いはかなりいますが、けーいちさん最弱ですね。本当に現状で満足ですか？将来大丈夫ですか？」と指摘されました。

確かに食べることには苦勞していませんが、過去思い描いていた人生とは程遠い・・・

そして、最後は篠原トレーナーです。今年1月から新たにご担当いただくことになり、初回面談で目標の共有を行いました。

篠原トレーナーは会の入会時期が近く、当時は一緒に話を聞く側だったはずなのに、ご自身の圧倒的なご尽力によりいまや別次元の家賃収入とライフスタイル・・・、これも改めて刺激になったと思います。

目標を設定してからは、自然に行動量が増えました。まずは今年2月に実施された、会員限定の「再生セミナー」に参加しました。今後は再生物件も視野に入れて活動することにしました。

2月下旬には再生物件含め、複数の案件を金融機関に持ち込みましたが、融資が伸びなかったり、別の方を買われてしまったりと、すぐには購入につながりませんでした。

私も妻も東京在住・首都圏出身で、地方物件の融資付けが容易ではありません。保有物件や両親の出身地など、なんらかの繋がりがありそうなエリアを中心に、物件を探していました。

そんな中、3月の下旬に見つけたのが、甲信越の物件。妻の両親の出身県です。（とはいえ、実家にはすでにだれも住んでいない、遠い縁・・・）

すぐに現地でヒアリングを行い、客付けは問題ない物件であることを確認しました。融資については、篠原トレーナーからヒントをいただき、とある金融機関に打診をしました。

担当者並びに支店長の感触は良く、融資もおそらく大丈夫とのことでしたが、その金融機関の営業エリアに法人が事業実績が必要とのこと、現地で格安の事務所を借りて法人を設立しました。

ところが、最終的に融資額が想定より伸びず、価格交渉も相当丁寧に行いましたが、売主が頑なで一切値段は下げないとのこと、本物件の購入は見送りとなってしまいました。

ただ、新たな金融機関との繋がりが出たのでよしとしました。あとはそこで物件を探すのみ！気を入れて活動する中、今回購入できた物件は、会からの紹介でした。

とはいえ、事前に購入する準備ができていたことが大きかったと思います。

金融機関は物件があればOKという状況でしたし、ご紹介いただいた物件も半分空室という物件でしたが、2月に再生セミナーを受けており、過去も入居率6割程の物件を2棟購入し、満室運営してきた経験もありますので、迷わずに購入に踏み切ることができました。

物件購入活動は、すぐに結果が出ないことが多いですが、購入に向けた一つ一つの経験が積み重ねられ自身の財産となり、その後の結果に繋がる、ということを改めて実感しました。

今後の目標は、ワンベスターの先に本当の目標がありますので、まずはワンベスターに向け一步一步着実に進んでいきたいと思います。

これから物件を購入される方へ。不動産投資は、うまくいけば人生を大きく変えることができます。自身の目標を再度ご確認ください、それに合致するのであれば、やらない理由はありません。

一方で取り扱いの金額も大きく、初期は致命傷を負わないことが重要です。当会でトレーナーのアドバイスをうけながら進めるのが最善の選択だと思います。

また、当会には実際に不動産投資で人生を大きく変えた人が本当に多数います。この価値ある環境を活用して、人生を変えていきましょう！

関東地方 会社員 けーいちさん

■担当トレーナー：篠原のコメント

けーいちさん、6棟目の物件購入おめでとうございます！！

なんと7年ぶり！その過程の心境の変化、
良いレポートにまとめていただきありがとうございます！
皆さんの参考になると思います。

ご紹介も買えるという、初心に帰りしっかり動いて
金融機関を暖めたけーいちさんの頑張りの結果です。

再始動の1棟、勢いに乗って今後の活躍を期待しております！

篠原