# 「何としても購入するんだ」という強い気持ちが大切
# ３棟目の購入を通じ、改めてそう感じた

早いもので入会して５年目になりました。私は入会からちょうど１年後に１棟、２年で２棟目、そこから２年以上の期間が空いて、今回ようやく３棟目を購入することができました。

しかも３棟全部北陸地方にあり、何のご縁か３棟とも相続が気になりだした、おばあさんからの購入です。（笑）

上記の通り、２棟目購入後から２年以上が過ぎ、そろそろ買いたいと少し焦っていました。いくつか本気で購入したい物件にも出会い、頑張って動いてきたつもりだったのですが、別の方に先を越されたり、融資が付かなかったりと苦い思いを繰り返していました。

そんな中、今回の物件は、以前から情報をもらっていた仲介業者さんから、今年の春先に案内をいただいた案件です。

最初は価格が高く、会の基準にまったく合わない物件で、指値がきくような雰囲気もなかったので放置していました。しばらく時間が経ってから仲介さんから連絡があり、徐々に価格が下がってきて、６月に入った頃には条件的に目線に会う範疇に入ってきました。

交渉の終盤、価格の最終合意が取れず、一瞬不穏な雰囲気が漂いましたが、仲介さんと連携を取り、何とか落としどころを見つけることができ、８月末に決済することができました。

今回の購入を振り返ると、

・仲介業者さんとなるべく連絡を取って味方につけて、
　売主さんやライバルの情報を吸い上げたこと

・現地に物件を見に行ったタイミングで、売主さんにも手土産を持って
　ご挨拶するなどして、コミュニケーションをとったこと

・何より２年間かけて開拓に注力してきた銀行から、
　好評価がもらえるようになっていたこと

が、購入できた大きな要因でした。

融資していただいた銀行の支店長が、以前スピード勝負で負けたことに責任を感じて下さっていて、今回はなんと２日で融資内諾をもらう事ができました！

３棟目の購入を通じて改めて感じたことは「物件を買いたいんだけどいい物件がない」「どうせ融資が下りない」と言う気持ちで動いていると、なかなか結果に結びつきません。

何としても購入するんだという、強い気持ちを持って取り組むことが大切なんだと痛感しました。

もちろん途中に疑問や問題がでてきたり、悩みや不安にも襲われましたが、その都度、しのはらトレーナーに相談して、解決の糸口を見つけることができ、とても心強かったです。

今回の３棟目で、トータルのCFは600万前後になります。この後は４棟目・５棟目に注力し、６棟当たりまでにCF1000万円達成を目指したいと思っています。自分は購入のペースが遅い方ですが、2025年３月までにこの目標を達成させたいと考えています。

これから入会を考えている方へ。会の方々の色々な購入レポートを読んだり、インタビューチャンネルでの話を聞いてみてください。

きっと自分の現在の経済状況や環境などに近い事例があるでしょう。それが見つかると、はじめの一歩を踏み出す大きな勇気につながると思います。

まだ、購入できずに悩んでいる方に、私なりのアドバイスをさせていただくと、何棟買っても不安や迷いがゼロになることはないと思うし、なくても当然です。

しかし、トレーナーと二人三脚で進むうちに、必ず解決策が見つかります。そしてその度に、自分の事業家としての成長を感じられるはずです。

私もまだまだこれからですが、一緒に楽しみながら頑張りましょう！

関東地方　会社員　GOさん

## ■担当トレーナー：しのはらのコメント

GOさん、3棟目購入おめでとうございます！

今回の勝因は、粘り強く物件をウオッチして、
落としどころを探れたことでしょう。

GOさんの暖かい人柄が、銀行さんや売主さん等
地域にマッチしているのもよい点と感じます。

前回から少し間が空きましたが、一棟買って買えるモードになっています。
勢いを生かして頑張っていきましょう！

しのはら　たけひろ