

お付き合いのある金融機関や業者を大切にしながら 自分の理想を目指して愚直に行動することが大事

入会から2年5か月、今回は7棟目の購入になります。

本件は5・6・7棟目と同じ地元仲介会社から紹介を受けたものです。特に、前回物件の購入後に「まだ取引銀行より融資を受けることが可能である」と伝えたところ、目線を理解して下さっている担当者より直接紹介がありました。

最初に声掛けをして頂き、すぐにシュミレーションを走らせて回答したところ、本件をそのままグリップして頂けることになりました。

物件は東海地区に位置しており、当初から注力するエリアかつ土地勘もあったため、スムーズに購入決断をすることが出来ました。

また、6棟目の客付仲介会社担当者に地元支店を紹介してもらい、「賃貸需要のある物件です」と強いメッセージを頂いたこともスムーズに購入を決断する材料となりました。

既存取引銀行との2度目の融資物件でしたが、前回より金利的な優遇が見込めなかったり、頭金を求められるかどうかの攻防もあり、最後まで融資条件についてはハラハラさせられました。

最終的には、融資担当者が本部との折衝の末、フル条件・耐用年数引き融資・金利1.2%条件での融資獲得となりました。ガス会社との交渉にあたっては法規制の変更などあり、当初見込んでいた設備貸与条件より下がった妥結となってしまいました。

毎回そうですが、購入にあたっては融資先（金融機関）と仲介会社（物件紹介）という売りと買い側が決まれば仕事の8割は終わったも同然だと思います。

地元金融機関との関係性を重視して、物件が出たらすぐに取り組める体制を作るのが重要ですので、自分なりの勝てる方程式を作ればと考えています。

今回は7棟目で、現在8棟目を仕込んであります。

- ・当たり前のことを愚直にやること
- ・お付き合いのある金融機関や業者を大切にすること

・上手くないことは当たり前と割り切れるか

が重要になってくると思います。

イチローですら打率は3割～4割でしたので、凡人の僕らは打率は1割以下と割り切り、いかにバッターボックスに立ち続けられるかが重要だと考えるようになりました。

また、常に100%ではなく、時に休んだり楽したい自分を否定せず、やらないときは1週間やらないなど、自分なりのペースを確立することも大切です。その中で、来年までにワンベスターになれるように自分のペースで頑張っていければと思っております。

これから物件を購入される方々へ。自転車と同じで最初が一番パワーがいきます。今までの自分では、「このまま過ごしても理想の人生にならない」ということを分かっている、入会された方が多いと思います。

ワンベスターになったら「こんな生活してやるぞ！」と想像を働かせて、キラキラした自分を目指して頑張ってください！

東海地方 会社経営 だいたいさん

■担当トレーナー：法身のコメント

7棟目の物件購入、おめでとうございます！

5～7棟目は同じ業者さんからの紹介、銀行も既存での取組、正に理想的な成功パターンでしたね。

この展開が始まればOnevestarは間違いなく達成可能です。
この調子で頑張ってください！

法身 栄治