

「このままでは買えない…」自分と向き合い心を入れ替え やる事すべて行動できた結果、初購入につながった

不動産投資にはずっと興味があり、自分なりに本を読んだりしていたのですが、何が成功法なのか、なかなか掴めずにおりました。

そんな中、私が参加している別の会に当会参加者の方がおり、「不動産投資をやりたいなら当会でちゃんと勉強した方が良い」と勧められました。そして、村田さんの本を拝読したところ、RC中古戦略がスッと腑に落ち、「やってみよう！」と思い入会しました。

慎重派の私が自分のペースでやると時間がかかってしまうことが予想できたため、すぐにアルティメットサポートに申し込みました。

アルティメットサポートを受けてから半年ほど経った時、ある物件を購入出来そうになりました。「あら思ったより楽勝？」と思っていたら、契約の3日前に、売主さんから「売買を辞めたい」との連絡が…。

トレーナーの法身さんとも相談をし、お手紙を書いたり、お電話したり、考える限りのことをしましたが、売主さんの気持ちは変わりません。

結局その話は白紙になってしまい、それ以降、私の行動もパタッとストップしてしまいました。「また失敗したらどうしよう…」そんな思いがよぎり前に進めなくなったのです。

そうこうしているうちに、アルティメットサポートを受けてから1年が経ってしまいました。

薄々気がついてはいたのですが…購入出来ている方に比べ、圧倒的に行動が足りていませんでした。人見知りの私は、どうしても、現地に行ったり、人と会ったり、電話したりなど、リアルの行動に躊躇してしまう傾向にあります。

でも「このままでは買えないかも…」との思いから心を入れ替えました。そして、

- ・気になる物件がでたらまず電話をする
 - ・銀行にはメールや電話だけでなく、店舗に足を運び挨拶に行く
- ということをするようにしました。

今回の物件購入の勝因は、「すぐに行動したこと」だと思います。

- ・ 物件情報を見つけて、すぐに電話をかけたこと
- ・ その日のうちに現地に行ったこと
- ・ すぐに購入申込をしたこと
- ・ 頻繁に仲介会社さんと連絡を取り合ったこと

など、いつも法身トレーナーから言われていたことをすべて行動に移せたと思います。

新しく赴任してきた銀行の担当者とも事前にリアルで挨拶をしていたため、すぐに融資の準備をしてくれました。仲介の方とも最初に対面でご挨拶できたため、途中で現金購入の方が現れても、私を優先してくれました。今回は、本当に全てがスムーズでした。

管理会社の方もとても仕事ができる方で、今のところストレスなく運営ができています。賃貸経営は、良好な人間関係がとても大切だと感じています。今後も管理会社さん、売主さん、仲介業者さん、入居者さんなどと、良い関係を築いていきたいと思っています。

これから物件を購入される方々へ。行動すれば周りの方とのつながりができ、良い情報を得ることが出来ます。これらを一つ一つ積み重ねていけば、きっと購入できると思います。一緒に頑張っていきましょう。

関東地方 会社経営 Kさん

■担当トレーナー：法身のコメント

一棟目の物件購入、本当におめでとうございます！

Kさんにとって初めての内諾案件が流れた時は確かにショックだったと思います。しかし、その時の経験が間違いなく今回の物件購入に繋がりましたね。

不動産賃貸業はストックビジネスですので、これから知識、経験等がドンドン積みあがって行くと思います。是非ともこの調子で頑張ってください！

法身 栄治