

## 会の再生物件ツアーに参加したことですぐに行動出来た！ 新規開拓の信組で、問い合わせ殺到物件を購入成功

---

入会から8年目、今回は4棟目の購入になります。

入会から8年と超スローペースなので、皆様のご参考にならないかもしれませんが、不動産に関しては昨年から少しずつ準備を進めていました。

久しぶりに会員限定セミナーの、再生物件見学ツアーに参加させていただき、村田さんと宮川トレーナーの保有物件を見学しました。

生の物件見学をさせていただいて大変勉強になったことで、今回の物件は市街化調整区域と難しい案件だったものの、すぐに行動することができました。

今回の物件は、提案メールがきっかけです。ちょうどとある地縁のない地方で、小さなオフィスを借りて支店登記をしていたところ、以前物件を持ち込んだ信用組合さんで、取り組んでいただけることになりました。

その信用組合さんも初めての取引なので、色々と聞かれましたが、「この地域が好きなんです」とピュアさ全開で支店長さんとお話しさせていただき、支店長さんの求める資料を、正確かつ素早く提出することによって、お話がうまいタイミングで進んでいきました。

小さな物件のため問い合わせは殺到したようですが、市街化調整区域の物件なので、融資がうまくつかず、周りが脱退していったようで、タイミングよく私だけが残った形で購入できたようです。

今回の購入を振り返ると、提案メールを見た時、何の根拠も無いのですが、「たぶん買える！」と閃いたのを覚えています。そして再生物件見学ツアーに参加して、自分より波動の高い方々とお会いして、実際に話を聞いたことが、購入出来た要因だったと思います。

そして、最初からダメだと思わないことが重要かなと思います。動いていくと、何となく形になって進んでいくものだと思います。

今回、地縁のないある地方の信用組合さんを開拓できました。今後は、その近隣の金融機関も開拓していき、その近隣地方も含めて、物件購入できればと考え

ています。

これから物件を購入される方々へ。

売上を上げたい社長さんへ、コンサルタントは「自分より売上が多い社長10人の話を聞くように」と、アドバイスするそうです。

同じく、自分より不動産に関して波動の高い方々に触れて、直接話を伺うというのは、大変良い刺激になると思います。

関西地方 士業 につかんさん

### ■担当トレーナー：宮川のコメント

---

につかんさん、物件購入おめでとうございます！

堅実に購入を進められていますね。二年に一棟でも社会的に見れば全くスローペースではないので心配ないと思います！  
物件見学会で調整区域へのブレーキが外れたなら良かったです。

につかんさんが波動とおっしゃいましたが、実際に明るい雰囲気には人が集まって周りを巻き込んでいい結果につながることが多いです。  
「自分は買える」と信じ、笑顔で進むことが大事だと思います。

これからも堅実に買い進められることを祈っています！  
おめでとうございます！！

宮川 泰