

2019/11/06 現地に行くことからミラクルが起きる

今回のグループコンサルのテーマは、
「現地に行くことからミラクルが起きる」です。

不動産投資がうまくいく最も重要なポイントのひとつは
間違いなく「現地に行くこと」です。

こんな単純なこと？！
と初めて不動産投資をする方は、
思うかもしれませんが、本当にそうなのです。

何回か、無駄足が続くと徐々に足が重くなります。

「どうせ、行っても無駄だし、時間ももったいない」
などと考えるようになっては、
もう可能性を信じることはできなくなっています。

その場合は、あなたの不動産投資の成功の道は、
黄信号が点灯していると考えてもらって間違いありません。

うまくいかないことに目を向けているからです。

早急に、可能性に目を向け直す必要があります。

そこで、
現地に行くとこんな良いことがあったというエピソードを
みなさんからシェアしてもらいました。

融資が厳しいこの時期だからこそ
しっかり可能性に目を向けてください。

■今回の音声を聞くメリット

- 買えてる方の、現地調査での行動を具体的にシェアしてもらいました。ぜひ、ご自身の行動のヒントとして、ご活用ください。

- 現地調査の際は、周囲の物件の入居率を調べて、それを銀行に提出している。毎回20棟くらい、時間は3時間程度。双眼鏡や高い建物に登って調べる。その資料に銀行が感動し、それが融資の決め手になったことも。また、歩くことで、その地域の家賃相場や、強い管理会社もわかる。

- 植木や木の情報は、現地に行かないとわからない。例えば、2階のベランダまで伸びている木があるなど。

- 知らない地域に行ったときは、仲介さんなどから、地域の全体的な特徴を教えてくださいようようにしている。

- 初めての仲介に行くとき、買えなかったとしても、その人とコンタクトがとれるようになる。何かあればすぐに電話できる。

- 仲介さんの立場になればわかるが、仲介さんは全国の投資家から電話が来る。ヒアリング中、仲介さんに投資家から「いい情報ください」と電話あったが、仲介はメモを取らず「なんで知らないやつに、情報送らなあかんねん」と。

- やはり1回でも直接話をしたら、何かあったら情報をくれる。特に遠隔地であればあるほど、親身になってくれる。現地調査をした時の財産は、人との繋がりである。

- サラリーマンだと、現地調査が夜になってしまうこともある。しかし、夜だからこそわかることもある。帰り道は暗いだろうとか。仲介に会えなかったとしても、現地に行った旨をメールで一報入れることで、話が進みやすくなる。

- その場で通帳と決算書を見せて、買える人だと思ってもらえた。

- たまたま現地調査の当日は強風。調査した物件が、強風でしなっていた。恐怖を感じ、撤収。グーグルマップでは絶対わからない。

- 本気で買いたいと思って現地調査をするときは、仲介や売主さんに現地で挨拶させてもらい、その場でグリップする。

- 現地調査のメリット
 1. 行く前に持っていた不安が、1つ1つ消えていきます。
 2. 仲介や管理会社に電話したら思い出してくれて、情報が得られます。
 3. 必ず言うことは「物件を紹介してくださいね」。少ないけど連絡あります。
- 現地調査が遠ざかっている方は「行ったら嫌な思いするんじゃないか」「めんどくさい」などありますが、行ってマイナスになることはないです。
- 他のコンサルでは「現地調査に行かなくてもいい」と教えるところもあります。楽する方法がスタンダードになると、買えません。買えないから、不動産は難しいと辞めていきます。当会のメンバーには勝機があります。
- 現地調査の際は、駐車場も見てみるとよいです。看板出ているところは、だいたい地元から古くやっているところで、地元の大家と付き合いがあります。そこから物件が出てくる可能性があります。

■今回の感想

不動産投資において、現地に行くことはやはり MUST であると改めて実感しました。行って得られることの多さ、副次的に得られるものなどを考えると、行かない選択肢はないですね。

村田さんがお話されていた、「行くことで、行く前に持っていた不安が1つ1つ消えて行く」というのは実感ありますね。

また、最後のはたなかさんのコメント、「保有物件に行くと、決算書が良くなる」は名言ですね。
(関東地方 KAZ さん)

売りに出ている物件の募集条件をヒアリングするだけでなく、類似物件の紹介を受けるチャンスを作るという視点は新鮮でした。
(関東地方 ダディさん)

所有物件にも足を運ぶということ。空室対策への行動にもつながり、またついでに周辺不動産業者へ挨拶に回ることで、次の物件を

紹介いただく良い連鎖も期待できるとのこと。

- 周辺不動産業者訪問は、できる限り毛色のちがう店を選んでいくとよいとのこと。
- 月極駐車場の管理会社は、地元の老舗で情報を持っている可能性が高いということ。
(関東地方 のりのりさん)

現地ヒアリングが基本と当会で教え込まれ、Onevestar になってからもその習慣が抜けない私からすると、新規物件の購入にあたっては、案外行かない人の方が多いと言う、村田先生のお言葉は超意外でした！

昨日もドライブがてら、一泊挟んで、往復 680KM の既存物件巡りを 7 棟分程やってきたばかりですが、管理会社の方とノンアルビールを飲みながら現地の人気店で呑んでいると、今まで気付かなかった事が見えてきました。

メールのやり取りだけになると、関係も希薄になり、情報も希薄になるので、気を付けたいところです。
(関西地方 FREE さん)

現地に行ってみて、行かなければ良かったと思ったことはありません。実感を伴うので強く印象に残ります。みなさんの事例を聞くことで、やはり現地に行くことが基本的なことだと再認識しました。
(関東地方 ミームさん)

今思えば、管理会社からの紹介物件に迅速に対応せずに、非常にもったいない事をしていたことに気づきました。はたなかさんのコメントにもあったように、まずは既存物件を確認に行きます。
(関東地方 やみさん)

あらためて現地調査に行くことで発見もありますし、モチベーションアップにも繋がるんだなあと思いました。
(関東地方 ぜーたさん)

現地調査もそうですが、行動しなければミラクルも起きないとわかりました。先ずは自分の物件にミラクルが起こせるよう行動したいです。

(関東地方 ダビンチさん)

事件は会議室でおきてるんじゃない！青島刑事はこう叫びましたが。
不動産に置き換えれば、物件は google map の中にあるんじゃない！
といったところでしょうか。

情報を GET したら、どれだけ素早く動くかが、情報を提供して
くれた人に対して承認欲求を満たし、一番手を確約してくれるようになる。

現地で Face to Face で空気を共有することで、現地の仲介さんや
管理会社さんとの心理的距離を無くし、次の物件をもたらしてくれるようになる。

いずれも、現地に足を運び、会話をするという、小さな行動が
もたらした大きな成果です。

今回のこうした事例を伺い、不動産においては、
バタフライエフェクトは確実に存在するんだと改めて痛感しました。

さあ。明日は度の物件の現地調査に行くことにしようか？
そう思う気力が湧いてくる、今回のグルコンでした。

(関西地方 MOLTA さん)

何事もそうですが、やはり積極的で前向きな姿勢そのものが
道を開いて行くものだと改めて思いました。

今回は行動を起こすことの重要性にスポットが当てられていたため、
あまり触れられておりませんでした。発表事例の端々に行動を起こすに
当たっての心構えや準備の様子が窺われ、参考にさせて頂きたいと思いました。

(関東地方 うなをさん)

銀行融資ありきで考えていたところがあり、買えないのであれば
無駄足になってしまうと考えが硬直していたことが良くわかりました。

何がおこるかわからないので、とりあえず動いてみよう
とシンプルにやっ払いこうと思います。

(関東地方 ホッティさん)

自分の経験談として、不動産投資に対して自信がなく本当に買えるのかなと
いつも不安に思っていた初期の頃。逆に30回40回と現地ヒアリングを
繰り返していると、1棟も持っていないことに違和感を感じるようになった9ヶ月後。
自分のこの感覚の違いにビックリしました。

自信がついてくる、不動産投資活動をしている、と自信をもって言えるのは
相手に与える印象も大きく変わってくるのだと思っています。
今後も、現地でしか知りえない状況を知ることが、購入への決め手になると信じ、
今後の現地調査を大事にしていきたいと思います。
(中部地方 くにおさん)

現地に行き、顔を合わせることで、電話ヒアリングよりも
確度の高い情報が入る「確率が高くなる」というのは自分も体験しており、
誰もが体験している事なんだな、と思いました。

地道に現地調査を習慣化して、苦にならないようにしていきたいと思いました。
決算書や通帳を見せるのは良いPRになると思いました。
(関東地方 ジョージKさん)