

動かずして得るものは無し

村田さんの会には、なかなか入れるチャンスがなかったのですが、2014年7月に開催された「スルガの使い方」セミナーの参加をきっかけにようやく入会できました。

甘く考えていた時期、Grコンサルが転機に

実は、この会に入りさえすれば、そのうち物件が買えるだろう、と高をくくっていたため、結局入会した2014年夏～2015年末まではただ会に入っているだけ、の状態が続いてしまっていました。

そんな時、2015年末に、はたぼうさんの3棟同時購入インタビューのGrコンサルに参加し、「CFが出る物件が無い」、と言われているこの時期にもこのように結果を出している人がいるんだ！と改めて認識し、

自分にもできるはず！と（半ば勝手に）感じて、2016年初に「ことしは2棟買う」と一年の計を立てました。

まずは、初心に戻り、改めて「物件探しの手法」の電話相談を担当コンサルの青木さんをお願いしました。

スピードありき

今回、物件を購入できた要因を一言で言うと、スピードです。

村田さんの会のシミュレーションで行ける（=会基準のCFが出る）と思った物件は即物件診断に出し、同時に銀行への融資評価依頼を入れつつ、仲介業者には現地確認に行く段取りの依頼を並行して入れる、ということを行いました。

こうすることで、物件診断でGoの後押しをコンサルの方からいただくことで、
勇気と自信を持って即動ける態勢を整えておきました。
そして2016年4月末に無事決済を済ませました。

今回3棟目の購入でしたが、用意はしていてもその通りにはなかなか進まない
(相手があることなので) のだなあ、と改めて実感しました。

が、普通のビジネスマンとしての仕事も同じようなものなので、
自分にできるベストを尽くしつつ、必要なコンタクトは
銀行や仲介業者さんと取るように心がけました。

サポート徹底活用のススメ

これから不動産投資に参入する方にお伝えするとすれば、
少しでも良いと自分で思う物件があれば、どんどん物件診断やスカイプ相談を活用
して、コンサルの方の意見を遠慮なく聞くべきです。

動かずして得られるものは無く、このことを今回の購入で
改めて実感した次第です。

関東地方 会社員 KAZさん