

不動産『闘志』で引き寄せた物件

今回の物件購入は11棟目になります。

実は、6棟目迄は、順調に買い進めていたものの、CF1000万のラストスパートとして血迷って購入してしまった5、6棟目が、最悪の管理会社（=売主）であった為2年半の間スランプに陥ってしまいました。

そして1年前、スランプ脱出の為、中断していたアルティメイトの継続をご承認戴けたことで、フリーズしていた『不動産闘志』の血が、再び巡り出しました。

『メガ大家なんて・・・』と、これまでは多くを望んでいなかったのですが、メガ大家プロジェクト（現Onevestarプロジェクト）に参加することで、もう『目が（マジ）大家』になっていました！？

それまでは都銀ばかりに頼って銀行開拓を怠っていたことを反省し、地銀開拓も始めました。

- ・ 7、8棟目は、その開拓した初めての地銀で2棟同時決済。
- ・ 9棟目は、物件名に『アーバン』というワードが入っており、物件近くに『〇〇アーバン銀行』の支店があったことから縁を感じてもらえたことで（?）、〇〇アーバンで融資して貰えました！
- ・ 10棟目は、疎遠になりかけていた『△△な銀行』で関係を繋ぎつつ、
- ・ 11棟目は、サラリーマンをやっているうちに使い切りたい『X X B C』に、正攻法で、フルローン融資をして頂くことができました。

今回は、5、6棟目のアコギな管理会社の劣悪な管理状態から、決算書が黒字であっても良くはなかったので、今までで初めて銀行から事業計画書の提出を求められました。

それでも自分の中で、「これを卒業論文だ」と思って真剣に取り組んだ甲斐もあり、提出3日後に無事内諾を頂いたときは、ほっとしました。

売り手側とのホットライン(?)

今回の物件との出会いは、いつもお世話になっている仲介会社から、良い物件を、私の為に誰にも言わずに非公開でキープしてあるとの連絡を頂けたことでした。

ネットで調べてみると、災害避難ビルに指定されていたので、居住空間の提供だけでなく、街の人々に安心を提供できる存在になっていたことに感動した旨をお伝えしたところ、『是非買って下さい』という話に！

けれども今回のこの0.3%という金利は、3月末までの決済が条件でしたが、条件を提示された時点で、月末まで2週間を切っていました。次月になれば、この破格の金利条件が無くなる可能性が高いにもかかわらず、当初先方の抵当権抹消は、4月4日以降になるとのこと。

正直焦りましたが、売手から四国財務局の新設「金融ホットライン」に電話して頂き、相手の銀行にプレッシャーをかけて戴くことで、すんなりと3月内の決済が実現しました。

元々2億の物件でしたが、55歳にして、融資期間30年、0.3%の条件を頂けたときは、

物件価格が3億だったら、トリプル3だったのに・・・
と変な残念感がありました・・・(笑)。

学んだノウハウの活用で躍進

今回の物件が購入が出来た一番の成功要因は、才津さんのアフターCF1000万セミナーを始めとする、充実したメガ大家プロジェクトで得た知識やノウハウが役立ったからだと思います。

また、いつどんなことがあっても瞬時に対応して下さった法身チーフトレーナーの存在も大きかったです。

そのおかげもあり、銀行開拓が苦痛から、楽しみに変わってきたかもしれません。

(私は、精神的には元々強い方でしたが・・・(笑))

また、物件に関しても、初めから優良物件と呼べるものは少ないので、自分でその物件の光る部分を育て、値引き交渉も含めて優良物件に近づけていくことが大切だと思える様になりました。

もう既にアーリーとは言えない年齢になりましたが、年末までには、サラリーマン生活に区切りをつけ、したい仕事に集中し、ライフワークを充実させていきたいです。

勿論、趣味の時間をもっとたっぷり作り、皆さんと喜びをシェアしていけたら最高だと思っています。

ウソのような本当の体験

村田先生はよく、

『物件が降ってくる状態』という表現をされますが、この体験は実在します。

当然ながら、本当に物件が降ってきたら、危なくてしょうがないですが、実際に、これも、これも・・・と買いたい物件が増えてきます。

そうなれば、しめたもので、あとは、各物件にパトロンとなる銀行を見つけ、お金を出してもらうだけです。

1件だけに集中して検討していると、駄目になった際に、ショックを受ける可能性もありますが、是非、複数同時検討する癖を付けると良いと思います。

そうすれば、うだうだ悲しんでいる暇もなく、スパイラルは自然にポジティブな方向に加速して回り、良い結果を産んでくれることと思います。

関西地方 会社員 フリーさん

■担当トレーナー：法身のコメント

若干お休み状態だったフリーさん、
アルティメット会員再開後のこの1年は正に快進撃でしたね。

物件検索、業者さんの開拓方法をSkype相談時にレクチャーしていたところ、
偶然に面白そうな案件を発見し、そのまま突撃開始！

お宝物件が連続して出現し続けるあまり、今回物件購入レポートを落ち着いて
書いて頂いた頃には、5棟購入しOnevestar入りしておりました。 笑

フリーさんの一番の強みは、その行動力（量）です。
現地に出向く、銀行にアプローチする、業者さんと直接会うこと。

年度末の案件は、融資条件の面でも素晴らしいプレゼントになりましたね。
恐らく当会でもトップクラスです。本当におめでとうございます！