

# 「爆発しますよ」

## トレーナーの言葉で行動が加速

---

「おてうさん、今年爆発しますよ！」

1月25日、無事4棟目の決済を終えたその日の夜、Skype相談の終わり際に、青木さんから、こう言われました。

しかし、当時積極的に持ち込んでいた銀行はどこも使い果たしたところばかり。

2016年01月	1棟目：都銀S
2016年08月	2棟目：地銀A
2016年11月	3棟目：地銀B
2017年01月	4棟目：都銀M

昨年1月に決済した都銀Sは、1期目の決算書があがったため、また持ち込みを再開したところでした。

さすがに2棟目以降の銀行は取り組みが難しそうな感触で、その他開拓していた銀行もなかなかエリアがマッチせず、最近物件を持ち込めていませんでした。

「ありがとうございます！ 頑張ります！」

口ではこう答えたものの、正直、「次まではちょっと待つ必要があるかな」と思いながら、Skype相談を終えました。

しかし、ふとパソコンから目線を上げると、

「3月までに4棟目購入！」

と書かれたポストイットが目に入ります。

「前回は、最初は無理だと思ってたのに買えたんだよな」と思い出し、

「5月までに5棟目購入！」

とポストイットを貼り替え、気持ちも切り替えて、その日は不動産の仕事を終えました。

## 目論見があやうく大ピンチに！

今回の物件を見つけたのは、その5日後です。

Webで見つけてすぐに資料請求。

その日のうちに資料を受け取れたので、すぐに机上検討して、銀行に物件評価を依頼。週末には現地調査をして、銀行にレポートを提出しました。

融資順の案件だったので、できれば複数行に持ち込みたかったのですが、あいにく静岡県の物件で、その他の地銀ではメドが立たず。都銀S頼みとなりました。

しかし、銀行の現地調査が済み、支店決済も下りて、まもなく内諾が下りそうというところで、売り側の業者さんから連絡が入り

「おてうさん一番手で進めていたけど、他の人が内諾出たから、そっちにしたい。」と言われてしまいました。

なんとか食い下がり「2日以内に返事もらえるなら、おてうさんでもいい」と猶予をもらったのですが、2日以内に内諾がもらえるかどうかは、あやしい状況でした。

そこで、買い側の業者さんと相談し、2日後までに内諾が下りなければ、内諾が下りたということで売り側の業者さんに伝え、無理矢理グリップすることにしました。

融資特約なしが条件ではありましたが、売買契約まで1週間は日数があるはず。銀行の担当者さんの感触でも、数日中に結論が出るとのことなので、融資がNGだったとしても逃げ切れるはず。という目論見です。

ところが、売り側の業者さんに勘付かれたのか、  
「銀行の担当者に直接連絡して確認したい」と言われ、大ピンチに！

幸い、銀行の担当者さんが話の分かる方で、口裏を合わせてくれたのですが、あやうくお流れになるところでした。

## 資金不足も落ち着いて回避

さて、物件は無事グリップできたのですが、実はこれと平行して、もう一つの問題が起きていました。資金不足です。

この物件は3月末に決済を予定していたのですが、

1. 同時に動いていた6棟目の売契が3月上旬予定で、手付金の提示が1000万円
2. 都銀Mに、「3月末までに投資信託1000万円購入する」ことを約束済み  
※ただし4月になったらすぐに解約しても構わない

と、支出が立て込んでおり、成り行きでは3月末に1100万円の資金不足となる計算になっていました。

このままでは物件を買うことができないので、色々な手を考えました。

- ・ 6棟目の手付金をなんとか大幅減額してもらう
- ・ 6棟目の売買契約を遅らせて、5棟目の決済以降、かつ投資信託の解約が終わってからにしてもらう6棟目の決済を早めて3月中旬頃にしてもらう（売主は5月以降を希望中）
- ・ 5棟目の決済を遅らせて、投資信託の解約が終わる頃にしてもらう
- ・ 両親に頼み込んで1000万円以上借りる（望み薄）
- ・ 地銀Aの定期預金1000万円を解約する  
（2年間は解約しない約束をしているので、今後の融資が絶望的になる）

などなど。

本当に危機的状況だったので、青木さんに緊急Skype相談をさせて頂き、状況をきちんと整理して、策を練りました。

結論としては、

6棟目に対して：

「手付金1000万円を飲む。ただし決済は3月中旬」

「手付金は300万円だが、融資が下りず手付放棄する場合は、

更に追加500万円を払う。決済は提示通り5月」

このどちらかで売主に選択を迫る。

⇒後者で納得してもらう

5棟目に対して：

まずは決済を4月中旬以降にしてもらえないか売り側に交渉。

もし飲んでもらえない場合は、買い側の仲介業者さんへの仲介手数料を分割払いにしてもらおう（投資信託解約後にすぐ残金全額を払う）。

⇒決済の予定は動かず、仲介手数料を分割払いすることに

ということで、なんとか話がまとまり、無事物件を購入することができました。

## 物件購入の要因は緊急相談と会のバックアップ

今回の物件は、青木さんの一言で始まり、青木さんとの相談で危機を乗り越え、結果を出すことができました。

Ultimate Supportで、月に2回定期的にSkype相談できているのも大きいのですが、緊急相談できたのが非常に大きな結果を生みました。

資金が足りず、本来買えないはずの物件を無理矢理グリップしていたのは、少々無茶をしたな、という気もしますが、いざという時は骨を拾ってもらおう（他の会員さんに物件をまわす）こともできます。

無茶ができるのは、そういったバックアップがあってこそなので、つくづく会のサポートの力が大きいと感じました。

現在は、6棟目の案件もほぼ固まり、金消契約と決済を待つ段階となっています。「爆発」の期待に応えられるよう、何より楽しく規模拡大できるよう、引き続き突っ走っていきます。

関東地方 会社員 おてうさん

## ■担当トレーナー：青木のコメント

---

おてうさんは、東京在住で普段はサラリーマンで、忙しい日々を過ごしていますが、このレポートの通り行動力は抜群です。

物件を購入している会員さんの共通点は、やはり「圧倒的な行動力」ですが、おてうさんの場合は、更に「相談力」も加わります。

レポートにある通り、月2回程度の定例Skypeを実施する際、必ず事前に相談事項を整理してまとめてくれています。

そうすることで、Skype相談の効率が上がることもさることながら、相談事項をまとめる中、ご自身の頭の中が整理されて行き、やるべきことが明確になって突き進む事ができているのだと思います。

おてうさん、アルティメット入会后、素晴らしい成果を上げていると思います。目前にせまったワンベスター突破に向けて、引き続き頑張ってください！