

朗報を呼んだのは トレーナーに応えたい強い気持ち

今回の購入のきっかけは2月中旬のスカイプ相談でした。
相談内容と前提条件は

- ・四国で3棟、九州で2棟 鉄板だと思ってた案件が全滅
- ・SMBCが後,2億最低1億はいける予定だったが、
ほぼ使えないことが分かり融資戦略の見直し
- ・会社員は後1年でやめる(いられなくなる)

上記を踏まえ、後1年で買えるだけ買う。その為の融資戦略を決める。
これがその時のテーマでした。

実際に受けたアドバイスは

- ・後1年しかないなら、築古高利回りを狙ってる場合ではない。
(並行して探す分には可)
- ・今の属性を生かした築浅で手の掛からない大型物件を狙うべき

- ・再生物件なんかは辞めてからでもいつでも出来る。
それより今しか出来ないことをするべき
- ・融資が出やすいエリアの物件を探し、持ち込むべき
- ・総括のテーマとしては行動の質を上げるように。

この5点でした。

法身さんから、

「1年しかないんじゃない。1年もあるんだから、九州ばかりにこだわるべき
ではない。次の1カ月後のスカイプ相談までに、必ず具体的に進めてる案件の
報告をするように」

と、初めて語気を強く言われ、驚きました。

あの温厚な法身さんが、ここまで私のことを考えて言ってくれるのだ。と、
リアルに感動し、気が引き締まる思いでした。

確かに、築浅で大型物件も狙っていたのですが、ここまで言われて胸に手を当ててみると、エリアや築古の高利回りの方に気が向いている事に気づきました。

全然物件情報が来なくても

諦めなかったのは...

次の日から、教えて頂いたエリアの物件情報がくる仕組みを作ろうと各収益サイトに登録し、資料請求もしましたが、これと言った成果が得られませんでした。

2月後半に差し掛かり、そろそろ物件を見つけて銀行に持ち込まないとあそこまで言って頂いた法身さんに顔向けできないと思い、必死になって探したのですが、それでも物件情報は全然こない・・・

だったら、こっちから攻めてやろうと思い、シラミ潰しに資料請求をしました。そうすると、2月の最終日に、ある1社からまともな返信がありました。

「2棟一括だったら安くなる、キャンセルになったばかりで、うちのメインバンクで評価済みだから融資依頼してみまじょうか？」と言ってくれました。

「地縁もなく、バーチャルオフィスの新設法人だけど大丈夫ですか？」と聞いたところ

「大丈夫ですよ」と、全部オーバーで出来ますからと言われ、今まで散々断られてきたので狐につままれた思いでしたが、当然やってみることにしました。

結果1週間くらいで回答がきて、トントン拍子で進み、面談も金消と同時で、あとは全部電話だけのやりとりのみ。呆気なく決済できました。初めて、何もなくスムーズに言った取引でした。

2月の法身さんのスカイプ相談がなかったら、このエリアでの投資は頭になかったもので、間違いなく購入できていなかったと思います。しかも、相談内容通り、築浅で手間のかからない物件で、決済までに空いていた4部屋も埋めてくれて満室スタート！

CFもかなり出るのに手出しは0どころか多少プラス。
本当にいい買い物でした。

今月も1棟決済予定なので、またいい報告をし、法身さんに恩返しをしたいと
思います。

関東地方 会社員 ベンさん

■担当トレーナー：法身のコメント

期待していた案件が駄目になった時、誰もが少なからず意気消沈するものです。
しかし、その後如何に気持ちを早目に切り替える事が出来るかが重要です。

ベンさんの気分の切り替えは特に早かった。
落ち込む暇もなく次の案件を探す。
そうすることによって、自身のやる気を維持し続ける。
それが行動力の源だと感じた次第です。

今月の決済も楽しみですね。頑張ってください。