

## **早い決断、実行 結果を踏まえて、前進あるのみ！**

---

今年の3月まで、都内に複数の区分マンションを所有していましたが、所有して10年強が経過、節税効果がなくなり小遣い程度の収入に対して、次のアクションを思案していたところでした。

### **コンサルタントのひと声 区分所有物件を売却からのスタート**

以前勤務していた会社の同僚だった青木さんから、久しぶりの飲み会の席で「区分はさっさと処分して、一棟中古マンションの複数所有でキャッシュフロー経営に舵を切りましょう！」との一声。

最初は、「何言ってるの??」と懐疑的なところもありましたが、村田先生の本を渡されたのがきっかけで、入会させていただきました。

結果として、7月までに区分マンションは全て売却、ローン負債も全て解消し、結構なキャピタルゲインとなりました。

当会の入会時期が転職のタイミングと重なり、比較的時間に余裕があったため、まずはオーディオプログラムの聴講をベースに短期間での基本的な知識習得に努めました。

知識が深まるにつれて、これは実践と行動が勝負ということに確信を持ち、あらゆる関係者（仲介業者、金融機関、現地店子付け業者、管理会社、会のオフミーティングなど）と直接、数多く接することに注力しました。

### **銀行開拓の成功が物件購入の決め手**

日々の過ごし方としては、会の基本方針をもとに、金融機関や地域によって異なる特性をいち早くキャッチして、正しく素早く判断することを心掛けました。

青木コンサルタントのアドバイスに従い、同じ金融機関で複数支店にアプローチ、なるほど融資に積極的な支店を押えることが出来、今後の展開に有利な土台を作りつつあります。

一棟目の購入に至った大きな要因は、銀行開拓につきます。物件は、表・裏ルートを含めて、探しようによってはいろいろあるもの。最初は都銀をメインにアプローチしていましたが、自己資金2割投入を求められ、青木コンサルタントからは、

「自己資金温存が大切、Cash On Cash Returnも30%を割るので、諦めましょう。」とアドバイス。結構ブルーになっていた時に、「アルティメット会員になってガンガン行きませんか？」となんとともタイムリーな一声。

2日後のアルティメットキックオフMTGでは、失意が冷めやらぬまま、次へのチャレンジを新たにモチベーションアップした記憶があります。

で、翌日に、諦めていた地銀から、保証会社（日本管理センター）を通すことを条件に、希望の融資額でOKの連絡。そこから、怒涛の4週間。

振り返るに、金融機関の思いに沿って立ち振る舞い、時には仲介業者と組んで演技しながら、希望の融資を引き出したことが決め手でした。支店が、9月に融資決済を本部にコミットしていることをうまく利用し、保証会社を通すこと的前提条件を結果的に外すことにも成功しました。

## 最後まで気を抜けない、様々なハードルの出現

ただ、様々なハードルが待ち構えていました。その中でも特に大きなインパクトとしては、決済の2週間前に、元付け業者のミスから土地の一区画が移転登記のできない状態のままであることが発覚、一時は損害賠償請求まで考えましたが、金融機関と打開策を検討、無事に決済を迎えることができました。最後の下駄を履くまで、何が起きるか予断のできないスリル、これも良い経験値となりました。

仲介業者や金融機関の担当者皆さん揃って、「どこでそんなに短期間に勉強されたのですか？」と尋ねてきます。勿論、会のことは言いませんが、プロの方々も驚くほど、会の情報は素晴らしいということ改めて実感しました。

迷うことなく、進めていくことが結果につながると思います。

最後に、敢えて一言加えるならば、

「早い決断、実行、結果を踏まえて、前進あるのみ。」

正しい判断を素早く行うためには、考えうるリスクを高い順から3つ上げて、それらをヘッジできるのであれば即実行、空振りしたら、代替策を検討、駄目なら縁が無かったと諦め、書類を破棄。

一晩寝て、次へチャレンジ。このくらいの割り切りも必要かと思います。

今月末決済の次の物件獲得に向けて、鋭意活動中です。

関東地方 会社員 MKカエサルさん