

## 物件を引き寄せる行動力

---

当会に入会前の2015年より不動産投資を始めていましたが、いわゆる築古木造、首都圏、3S銀行、プチセルフリフォームと言った、この会の戦略とは真逆のスタートでした。

客付けにはかなり苦労しましたが、何とか高稼働率を維持していて結構楽しかったです。

しかしリフォーム代や広告費もあって、なんだか忙しいわりに儲からないなと感じ、海外不動産、戸建て賃貸、区分の実需転売、競売等、色々模索している所でした。

そんな中、あるセミナーの懇親会で、当会の方とお話する機会があり自分の属性、年齢、環境に合致した会であると考え、即入会を決めました。

### 田舎物件でも本当に大丈夫？

入会後はオーディオセミナーを通勤の車の中で聞き込み、物件診断を中心に会のメニューを活用していました。

当会の戦略のキーワードとなる『地方物件』に対しては既に地方の中核都市部には物件を所有していましたので、地方に対する怖さはありませんでしたが・・・、田畑が広がる田舎でも本当に大丈夫なのかと考えると、最後まで不安でした。

オーディオプログラムの購入者インタビュー等では、かなりの田舎でも成功されている方が居ますし、実際に現地に行ってみると、人々はそこで生活していて、賃貸需要もありそうでした。  
またライバルが弱いということも実感することができました。

が、しかし、本当にこんな田舎で大丈夫なのか？  
という不安を拭い去ることがなかなかできませんでした。  
そんな中、最終的に私の背中を押してくださったのは、トレーナーの宮川さんでした。

## 降り始めた物件情報

はじめりは、業者さんから一斉配信で紹介された物件でした。田舎でしたが数字が良かったので、宮川さんに相談したところ、『即行動』と言われて買付けを入れました。並行して現地仲介店へのヒアリングも行いました。

実際に現地まで足を運んだこの物件は、実はGrコンサルの『買ってはいけないゾバ物件4』でも紹介された瞬間蒸発物件。残念ながら購入までには至りませんでした。

ところが、今回の現地ヒアリングが無駄ではなかったのです。

このヒアリングがご縁となり、この地元仲介さんから、もっと良いスペックの物件を紹介していただくことができ、即、買付け提出。新物件購入に向けて動き出すことができました。

つまり、購入できた要素をまとめると

- ・ トレーナーさんの後押しもあり、『即行動』で買付け提出。
- ・ 会の教え通り、地元仲介店のヒアリングを行い
- ・ 瞬間蒸発物件でしたが、十分なシミュレーションをしていたことで、紹介された物件の良さを判断でき、購入に迷いが無かった。

ということで、結局のところ会のマニュアル通りの行動が結果に結びついたのではないのでしょうか。

しかも今回はライバルが居なかったため、購入までの会のメニューを全て、ステップごとに忠実に再現できています。これで成功すれば、かなりの自信になると思います。

実は同じ業者さんから、ほぼ同スペックの2棟目も紹介され、決済を終えました。まさに物件が降ってくると村田さんが言った意味がようやく分かりました。次はもっと大きな物件に挑戦したいです。

## 大きく前進するために

まだ購入できていない方へ伝えたい事は、『行動が全て』だということ。  
そして、『会の教えに沿って行動する』ということです。

会の教え通りの行動をし、仲介店ヒアリングをしっかりとやったからこそ  
2棟も連続で買えたのだと思っています。

また、自分では99%確信を持っていても、最後の1%をサポートしてくれる  
トレーナーさんの存在は非常に大きいものだと思います。

宮川さんは、何もしてないと言っていました、その1%が大きいのです。

迷うことや不安なことがあれば相談し、時には後押ししてもうのも良いかと思  
います。

そうすることで、私のように大きく前進することが出来るかもしれません。

このようなサポートを提供してくださるこの会に大変感謝しております。  
これからもよろしくお願いします。

関東地方 会社員 もんじろうさん

### ■担当トレーナー：宮川のコメント

---

今回はおめでとうございます！  
素晴らしい物件を購入されましたね。

もんじろうさんが現地に飛ばれて積極的に業者開拓をされる様子をお聞きして、  
素晴らしい行動力だと思っていました。

その行動力がなければ今回のいい物件を買える事もなかったでしょうし、  
今回の勝因はひとえにもんじろうさんの行動力の賜物だと思います。

良い物件だったので背中を押ささせていただきましたが、それが買えてさらに同じよ  
うな物件が買えたという事をお聞きして本当に私の事のように嬉しいです。

これからもどんどん買っていきましょう！