

## まずは『相談』が『解決』の糸口

---

当会のことを知ったのは、ある不動産セミナーで当会の会員さんと知り合い、紹介していただいたのがきっかけでした。

入会するにあたり、漠然とCF1000万で3年以内で達成したいというものがありましたが、実際にはどのくらいの自己資金が必要で、どんな手法で、具体的にどのように進めていくのか、全く分かりませんでした。

正直、騙されるのでは？  
とも思っていました。

入会してからは、オーディオプログラム等で勉強し、自分なりに物件シミュレーションを試してみましたが、自分のシミュレーションや判断が正しいのかどうか自信がもてず、結果としてスピード感がなく、なかなか買付を入れる事ができないことが度々ありました。

銀行開拓についても、どのようにすれば銀行から『借りて欲しい』と思ってもらえるような資産(特に自己資金の部分)の見せ方が出来るのか分からない状態でした。

これらを解消するべく、マンツーマンでサポートしていただける、ultimate support(アルティメット)は魅力的でしたが、サポート費用が高価なこともあり、申し込むことに躊躇していました。

## 続く成功体験

それからの私は、Onvestarのひとりである、会のサポーターさんに色々相談をするようになりました。

シミュレーションや物件の良否判断は、メールや電話等でトレーナーさんとの確認や相談を繰り返すうち、徐々にトレーナーやサポーターと判断の目線が合うようになり、自信がついてきました。

銀行開拓については、まずは紹介いただいた銀行に持ち込むことで少しハードルが下がり、臆せず、挑戦することもできました。

また、オーディオプログラムを何度も聴くことで、成功している会員さんとの共通項を見出すことができ、成功へのイメージが出来てきた頃、

「自分が一皮むける為には、やはりultimate supportしかない！」と、思い切って飛び込んだ結果、ついに物件を購入することができました。

一棟目を購入するまではこのような経緯があったのですが、その後も教わったことを続けて実践し、おかげさまで、今回3棟目の購入に成功しました。

これまでに行ってきた事前の地銀開拓と、その地銀さんにフォーカスした物件探しが決め手になったと思います。

また、仲介業者さんとの親密なリレーションも大きかったと思います。

そして、四六時中見に行けない物件を維持管理していく上では、購入してからも、業者さんとのリレーション構築がいかに大切かということにも気付かされました。

## 成功への道のりは十人十色

今回購入したのは地方物件でしたが、私も妻も東京出身・東京在住で地方に地縁が無かったにもかかわらず、地銀さんに融資いただき、2年で3棟、CF1000万を達成できました。

やはり、皆さんそれぞれで属性なども違うので、まずは自分自身の現状を把握し、自身にあった取り組みで地道にやり抜く力が必要だと思います。

私も道のりは長いですが、3年以内にはOnevesterになれるよう努力しますので、あなたも一緒に頑張りましょう！

関東地方 会社員 てっちーさん