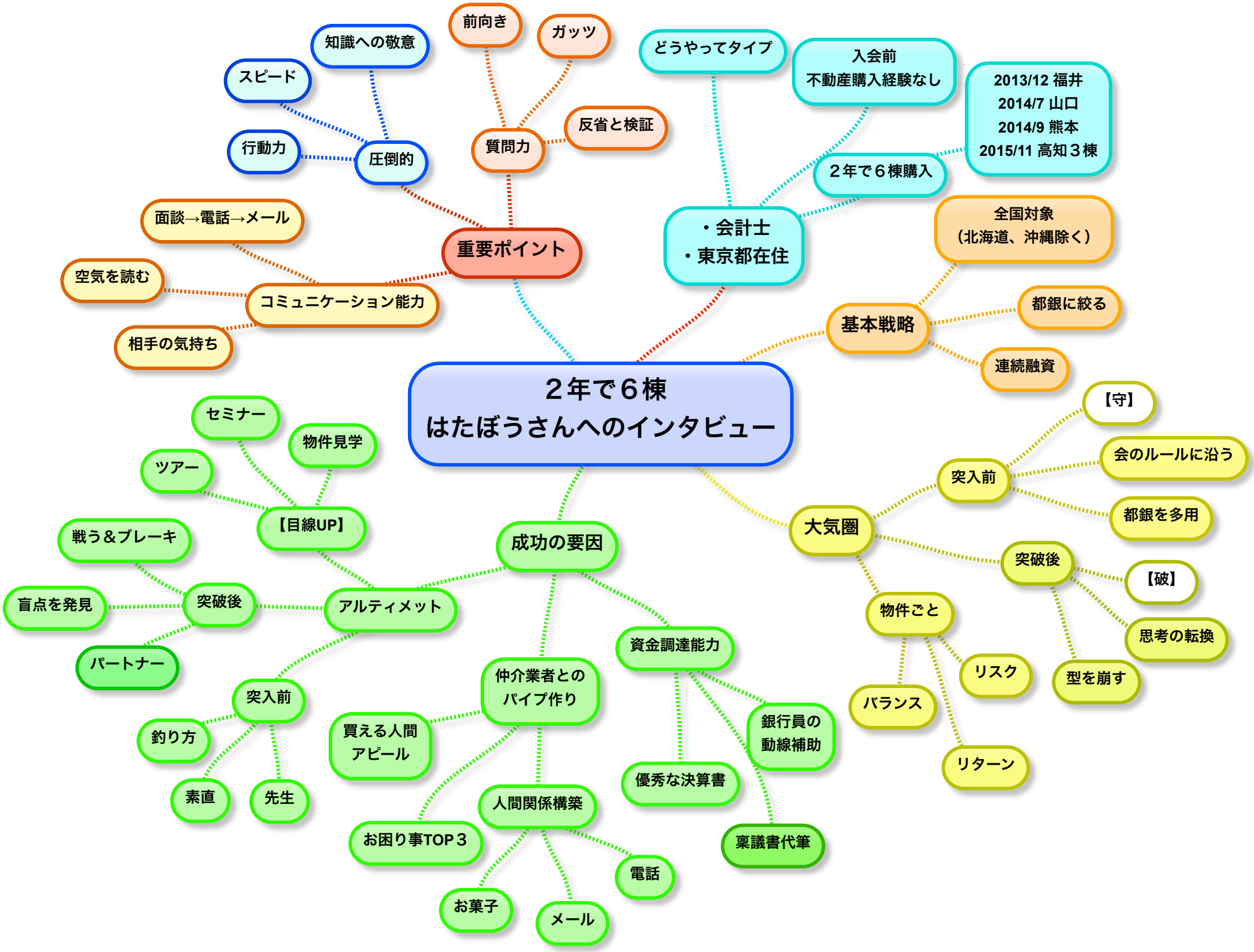
２年で６棟
はたぼうさんへのインタビュー
重要ポイント
前向き
ガッツ
質問力
反省と検証
知識への敬意
スピード
行動力
圧倒的
面談→電話→メール
空気を読む
コミュニケーション能力
相手の気持ち
・会計士
・東京都在住
どうやってタイプ
入会前
不動産購入経験なし
2013/12 福井
2014/7 山口
2014/9 熊本
2015/11 高知３棟
２年で６棟購入
基本戦略
全国対象
（北海道、沖縄除く）
都銀に絞る
連続融資
大気圏
突入前
【守】
会のルールに沿う
都銀を多用
突破後
【破】
思考の転換
型を崩す
物件ごと
リスク
リターン
バランス
成功の要因
セミナー
物件見学
ツアー
【目線UP】
アルティメット
戦う＆ブレーキ
突破後
盲点を発見
パートナー
突入前
釣り方
素直
先生
仲介業者との
パイプ作り
買える人間
アピール
人間関係構築
お困り事TOP３
お菓子
電話
メール
資金調達能力
銀行員の
動線補助
優秀な決算書
稟議書代筆