

## 納得できる価格まで、粘り強く交渉し、 8・9棟目の購入に成功！

---

入会してから2年半。今回は、8・9棟目を、一気に購入することができました。購入のきっかけは、前回お世話になった担当者からの連絡です。

今回の物件は、価格と融資額に差がありました。しかし、粘り強く価格交渉をした結果、納得できる価格まで引き下げることができました。

私は、物件を購入できるかどうかは、表面の価格ではなく、「交渉できるかどうか」がポイントと考えております。

そして、交渉の土台に乗るためには、管理会社とのヒアリングの時点で、話の「裏」にあることを、引き出す努力をすることが重要だと思います。

私が50歳を過ぎて行っていることですが、初めて体験することは、すべてコーチをつけることです。

私は運動神経はいいほうなので、スキーもスノボもゴルフも自己流で、そこそこできるようにはなったのですが、ある一定の段階で壁にぶつかり、乗り越えることが厳しくなる経験を何度もしています。

そのため、不動産投資では、この壁を最初から乗り越えられるようにコーチをつけて、基本から始めることが重要だと感じていました。

そこでアルティメット会員になり、法身さんと出会い、多くのアドバイスを受けることで、物件を買い進めることができました。今後は、融資が続く限り、買い続けようと思っています。

これから物件購入される方へ。とにかく動き出すことです。  
そして、私のように、早く良きメンターに出会うことだと思います。

関東地方 会社員 やまさん

## ■担当トレーナー：法身のコメント

---

連続取得おめでとうございます！同じ銀行でここまで融資を引き出す事が出来たのも快挙ですね。

やまさんの場合、物件をしっかりグリップし、いつも粘り強く価格交渉されているのが印象的です。

また、過去に取引のあった業者さんに物件の紹介を頂けたのも、やまさんの人柄だと思います。

この調子で頑張ってください！

法身 栄治