

ご縁と巡り合わせもあり 立て続けに3棟連続購入成功！

入会から4年目。今回は5、6、7棟目の、なんと3棟連続の購入になります。

何千件に1件の物件を発見 興奮して駆進した5棟目

4棟目購入から半年以上経過し、若干中だるみの印象がありました。そんな中、某サイトで掲載されているのを偶然見つけました。中部地方の都心部という好立地の物件情報で、取得に向けて興奮しながら邁進しました。

物件の売り出し価格は22080万でしたが、21000万の指値が可能とのことで、都銀に早めに答えをくれるように動きました。

しかし、もう別の東京の業者が満額で買える客がいるからと、こちらに回せとチヤチヤを入れてきたため、満額でも回るし、かつ法身さんに背中を押されて満額で買い付けを入れなおしました。

その3日後には事前審査が通り、2週間後には都銀の本審査も満額通りました。そのときは税込みで22080万でしたが、またこの期に及んで同じ悪徳業者が、税別でエンドの人が買うと言って引き下がらないため、売主が欲を出して税別でどうだと言ってきました。

そうなると23500万くらいに跳ね上がる所以、正直心が折れて撤退を考えたのですが、都銀担当者が税額分は上乗せできると言ってきて、また消費税還付で取り返せると考えてそのまま突き進むことにしました。

このとき、法身さんの適切なアドバイスがあったのは言うまでもありません。

なんとか購入できたのは、仲介業者さんの粘りの交渉、都銀担当者が税額分を上乗せして本審査を通してくれたこと、さらに法身さんの心強いアドバイスのおかげと思っております。今回も他力本願的な感じで成功した感じです。

最近は、買えなければ次があるという達観した気持ちがついてきました。ですから、今回うまくいかなくても、すぐに次の購入に向けて動けるようになった気がします。

連續で舞い込んだ 紹介案件の6棟目

5棟目を購入後、ほぼ連續の案件になります。当物件は、法身さんから紹介いただいた案件でした。

今回は、売り出し価格は11000万で、9500万まで指値が可能と言われましたので、S地銀に打診して自分が戦闘モードになりました。ところが例のごとく（笑）買い上りの感じになってきました。

買いあがっても1億円でしたので、このまま進めることにしました。これも、もちろん法身さんのアドバイスがあったことは言うまでもありません。

今回購入できたポイントですが、仲介業者さんの物件のグリップ力、あとは手前味噌ですが、売主が自分が医者ということで、気に入ってくれたことだと勝手に勘違いしています（笑）

今回だめでも、次があるという落ち着いた精神で臨みましたので、自然に流れてきた感じです。今後もこの境地で行きたいと思っています。

一度は流したものの 再度話がやってきた7棟目

7棟目の物件は、5棟目を動いているときに業者から紹介されました。しかしその時は指値が通らず流しました。

その後、5棟目を取得し、6棟目の法身さんからの紹介案件を動いているときでした。以前物件診断でコメントいただいたときの指値が通りそうだから、再検討してほしいと連絡が業者からきました。

6棟目を動いているときですし、正直迷いましたが、地元の信金に以前打診済であったことから、せっかくなので検討することにしました（笑）。

業者からの紹介案件でしたが、指値が通らず無理に取得する必要はないと思い、一度流したのが結果的に巡ってきました。やはり無理は禁物で、次があるという落ち着いた精神状態であれば、今回のようにまた流れてくることもあると思います。

今回の学びは、納得する値段が通らないときは正直無理する必要はないと思いました。そんな値段ではいらんと、強気でいることも大事です。なにせリスクを負うのは自分ですから・・・。そうするとご縁があれば、今回のように流れてくることもあります。

目指すは、今年中にワンベスター

今回は3か月の間に、5、6、7棟と連続取得でしたので、正直現金が枯渇して、正直ビビりながら生活していました。幸い近くの知人が大金持ちはなので（笑）、最悪患んでもらおうと密かに思いながら進めていました。

今後の目標ですが、今年中にワンベスターになりたいです。そして、ワンベスターは通過点として、給与手取りと家賃純利益の合計「年間1億」が私の最終目標です。

これから物件を購入される方へ。口を開けて物件を待っていては、買えないと思います。私の場合は、暇さえあれば物件サイトからメールで流れてくる新着物件を見るようにしています。正直ほとんどは一瞬でゴミ箱行きですが、今回のように何千件に1件の感じでおおっ！と思えるものが流れてきます。

ただ、動いて取れるのはそのうちの一部で、下手すると3割行かないですが、まあ次があると思いながら動くといいと思います。

6棟目のような紹介案件ですと、正直楽ですが、これに胡坐をかいていて、かつ金融機関も他力本願でつけてもらっては、そのうち頭打ちになる気がします。

特に金融機関はそれぞれ特徴があるので、この場所はどここの金融機関が強いなど、それに沿って物件を打診すると、早く審査が通る気がします。

今回は、S地銀は1億前後なら、速攻で融資付けができるのを把握していましたので、それで迷わず打診しました。そのおかげで珍しく早く進み、成功しました。

このように、ここは積算があるから都銀だなという風に、戦略を持ちながら進めると審査が早く進み、ライバルに競り勝つことが多い気がします。頑張ってください。

中部地方 勤務医 kimuさん

■担当トレーナー：法身のコメント

先ずは3棟連続での物件購入、本当におめでとうございます！
非常にエキサイティングな3ヶ月間でしたね。

K i m u さんの場合、使える銀行を事前に把握し、ご自身での購入基準がしっかり出来上がっているのがスピーディーに行動出来ている勝因だと思います。

不動産賃貸業の一番の醍醐味、それは途中から拡大が加速化する事だと私は考えております。それに伴い効率化も進みます。

目標達成に向けて頑張って下さい！

追伸

既に次の物件取得もほぼ決まっているそうです (笑)

法身 栄治