

真冬の北海道、指値交渉に成功し4棟目 今後は onevestar を目指す！

入会から2年半、今回は4棟目の購入になります。

昨年8月末に購入してから、再生物件（2棟一括ブラジル人の館）をトライしていたのですが、売り主都合で流れてしまい、その後も体調がイマイチだったり、既存物件の空室対策だったり、購入は少しお休み状態でした。

ですが、年末に銀行の担当さんと、既存の物件などについて面談していたところ「次の物件買わないのですか？」と言われたので「買います！年度末までに買います！」と宣言し、何社かコンタクトのあった不動産業者さんに探りを入れて行きました。

すると、帯広、釧路、苫小牧と、何故か北海道の物件ばかり紹介いただいたのです。

（自分が仕事で北海道に縁があることを、いろんな業者さんに伝えていたので）

シミュレーションをして、法身さんにご相談した結果、ヒアリング次第でGO！の判断が下ったので、真冬の北海道物件調査ツアーを始めました。

最初は帯広の物件にトライしましたが、1番手の方に先に融資が付きダメ。釧路は行く前に融資が決まったとの事でダメ。しょぼんとして、北海道から引き返してきた次の週に、今回購入できた札幌近郊の物件をご紹介頂いたのも、また再び北へ飛びました。

札幌近郊の物件は、すでに1番手がいたのですが、銀行の担当さんから大体のどの程度の額が出るかを、直ぐに仮審査していただきました。

仮審査の結果、フルは無理でも、少し指値が通ればニアピンで行ける事がわかっていて、専任の両手物件だったので、仲介さんに指値交渉をしていただくことを考えました。

指し値交渉は「成功すれば融資は固いので、なんとか、1番手にしてほしい」というものです。すると仲介さんの社長さんがやりとりするうちに自分を気に入ってくれ、1番手をGET、指値も成功しました。

さらに銀行の担当さんには、あらかじめ指値が通るかもとっておいたので、手出しも100万円と、珍しく小技が成功しました。

銀行さんとも、業者さんとも、お付き合いをしていく上で、「この人はこういった交渉をすれば受けてくれる人だ」「昔気質の人なので慎重にしなければ」などと、いろんな気配りが出来るようになってきたのかなと思います。（調子に乗らないようにしたいと思います）

今後の目標ですが、今回の物件で満室年収5000万をクリアしたので「半ベスター」ですが、まだ満足ではないので、ワンベスターを目指して、今年度内にあと2棟は買い進めたいと思います。

これから物件を購入される方へ。本当に自分に出来るようになるのか？とか思う人もいますかと思いますが。けど安心してください。ノリと勢いが主成分の自分でも、大気圏脱出した「半ベスター」まで来れてます。大丈夫です！迷わず行けば結果が出ます！！

関西地方 会社員 ジャイヤンさん

■担当トレーナー：法身のコメント

真冬の北海道での連続弾丸ツアーの結果が出て本当に良かったですね、おめでとうございます。正に行動力（量）の賜物だと思います。

当会のドSコンサルの名言「成功するかどうかは移動距離に比例する」の通りです。

特に遠隔地の場合、現地調査を行うライバルは一般的には少なく、現地に出向けば何らかの収穫は必ずあるものです。

昨年の夏季講習以降は、ジャイヤンさんのヒアリング力、交渉力もメキメキ向上しているように感じております。

この調子でワンベスターを目指して頑張ってください！

法身 栄治