

出会は現地ヒアリング 仲介会社からの優先紹介に感謝！

入会から2年目、今回は2棟目の購入になります。（入会前の物件を入れると6棟目）

1棟目を購入したあたりから、良い物件情報がくるようになり、この良い流れを止めないためにも、今回購入することができて良かったと思っています。

今回購入できた物件は、仲介会社の支店長からの紹介です。この支店長とは、別物件のヒアリングで現地店舗に行った時に親しくなりました。ヒアリングの後にも何度か電話で話をするようになり、好印象を持っていただけて、今回の物件は優先的に紹介してもらえました。

今回、危機的状況が2つありました。まず1つめは、買付2番手の方からの妨害（？）があったことです。

融資の内諾が付いた順で、先に私の内諾が出ましたが、買付2番手の方から、私の内諾が本部承認下りていないのではないかと、その金利で内諾が出るはずがないなど、他にもいろいろと何とか私の融資を流そうと、仲介会社さんに連絡が入ったのです。

ですが、そこは銀行の担当者と仲介会社さんで話をしてもらって、何とか2番手の方には理解してもらいました。

2つめは、売主さんの方から、相続の協議中で親族の許可がまだ出ず、売却できるかどうかわからないといった状況がありました。

話がなかなか進まず、売買契約書も結べない状況で2ヶ月が過ぎ、自分としては案件が流れても仕方がないと思っていました。

しかし、篠田さんからは、物件をしっかりとグリップした方がいいとアドバイスをいただいたので、売り渡し証明書をもらうことにし、物件をしっかりとおさえることができました。

今回購入ができた要因を考えると、仲介会社さんと親しくなれたことに尽きると思います。才津さん、篠田さんからは、よく現地に行くようアドバイスを

らってましたが、今回の紹介は、まさに現地ヒアリングのおかげだと思ってます。

この現地ヒアリングに行ったことがきっかけとなり、仲介会社さんと親しくなれましたので、現地ヒアリングは本当に大切だと感じました。

ヒアリングをする中で学んだことですが、相手の気持ちを考えて行動するように、心掛けるようになったことです。

売買を通じて、仲介会社さん、管理会社さん、銀行担当者など、いろんな方と付き合いが必要が出てきます。そこで、相手にとって、良い買い手、良い大家さん、良い融資先であるには、こういった接し方をすればよいかを考えるようにしています。

これから物件を購入される方へ。買えない時期があっても、行動すれば状況が何か変化するかと思います。私が今思っていることは、買えない間は無理して買おうとせず、知識を付けたり、現地調査に行くなど行動して、買う準備をすればいいかと考えています。

直近の目標はCF 1000万円突破です。現在はCF 800万円超なので、あと1棟、購入目指して頑張りたいと思います。

北陸地方 会社員 しまじろうさん

■担当トレーナー：篠田のコメント

2棟目の購入おめでとうございます！

継続的に現地ヒアリングに行き、現場の方と良い人間関係を築けた事が今回の物件購入にうまくつながりましたね。

途中、融資の内諾の件で2番手の方とトラブルになりましたが、銀行の担当者さんや売買仲介さんと信頼関係ができていたので買い付け順で話が進められたのだと思います。

そこは、しまじろうさんの人柄の良さや、日頃から良い関係性を考えてきた成果ですね！

まずはCF1000万円突破を目指し、
これらも一緒に頑張っていきましょう！！

篠田 正博