

銀行と業者との接触を密に取り続け 5棟目の購入成功！

入会から3年目。今回は5棟目の購入になります。（入会してからは3棟目です）

今回の物件は、ネット検索をされていて良さそうな物件を見つけたので、スピード勝負と思い、すぐに問合せしました。

融資打診をした銀行からは、フルローンが出るのが早々に確定したのですが、元オーナーに借入金が多く、差し押さえ物件となっていたことがわかり、債権者が物件評価を第三機関に投げたりして、購入までは随分待たされました。

また、手付金なしと言われましたが、ひっくり返される可能性もあるので、少しでも手付金を入れた方が良くとトレーナーの佐藤さんに言われ、その旨を伝えましたが、（借金で使い込みそうなオーナーに対して、売り元業者さんに手付金を預かって欲しいと依頼しました）要望は聞き入れてもらえませんでした。

いろいろトラブルもあったのですが、銀行が凄く積極的で、業者さんのレスポンスが遅いフォローまでしてくださって、すごく助かりました。銀行と業者との接触を密に取り、その結果購入できたと思っています。

現在5棟目になって思う事ですが、購入すると収入は増えますが、経営（満室稼働）に苦労することも多々あり、一長一短があると感じました。

しかし、全ては人と人なので、何よりもコミュニケーション能力が求められるなど、最近は強く感じるようになりました。自分のことだけではなく、相手の方が望んでいる事は何か、WIN-WINになるにはどうしたらよいか、よく考えながら行動していきたいと思います。

これから物件を購入される方へ。会のアルティメットサポートを受けることで、費用はかかりますが、その対価分の見返り（経験やアドバイス）があり、支払い以上の成果を上げられると思います。

今年はあと2棟以上、購入したいと考えています。今後はOnevestarを目標に進んでいきます。

関東地方 会社員 I夫婦さん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

5棟目おめでとうございます！

今回は、ちょっとハードルが高い案件でしたね。
案件を仕留めるのに、だいぶ時間も手間も気苦労もかかりました。

ただし、こういった案件を経験できたことで、
着実に経験値が増えてレベルアップしていると思います。
特にコミュニケーション能力が飛躍的に高まっていると思います。

今回は任売案件なので、業者さんへの物件のグリップや
銀行さんへの交渉など、通常より綿密にコミュニケーションを
取ることを求められたのではないのでしょうか。

レポートに書いていただいているように、
相手の望んでいることを提供できるようになると最強です。

ぜひワンベスター目指して、切磋琢磨して
がんばっていただけたらと思います！

佐藤 彰洋