

いろいろな人の繋がりと 支えの上で GET できた 8 棟目

入会 4 年目となる MOLTA です。アルティメットも、入会とほぼ同時期に参加しております。居住エリアは関西。担当トレーナーは、宮川さんです。

今回納入の 8 棟目は、これまでの自分のやり方とは全く異なるアプローチで MOLTA の許に嫁いできました。自分の中でも、ちょっと意外、かつ面白かったのですが、再現性にはやや乏しいかなと思っております。

そうした経緯ではありますが、少しでも皆さんの参考になる部分が有ればと思い、UP させていただきます。

今回の物件の情報を知ったのは、会のメンバーであり、友人でもある K 氏が、MOLTA のホームグラウンドである愛媛で、物件を購入したと伺ったことがきっかけです。

K 氏が購入した物件は、実は MOLTA も目にしたことがありました。

ただ、ロットがやや小さいかなという思いもあり、具体的なアクションを起こせていなかったのですが、物件が良いと判断するや、規模の大小を問わず即座に動き、まったく地縁もないエリアの物件を首尾よく GET した K 氏に敬意を表しつつ、柳の下の泥鰯を探して K 氏が物件を購入したという売買仲介さんの HP を見ていくと…。

そこに、今回の物件がありました。しかも、こちらも同じ愛媛にです。

時に、5 月末。ちょうど 4 月に新規エリアで購入した 7 棟目の運営を軌道に乗せていくために、新たにお付き合いを始めた管理会社さんやプロパンガス会社さんなどと色々なディスカッションを重ねていた時期でもあって、新規物件の購入に力を割く余裕は無い状況でした。

今回購入できた、1 億当たり 272 万円という、比較的高いパフォーマンスを叩き出していたこの物件に対しても、正直あまり時間を割けず…。

そこで、愛媛エリアで全幅の信頼を置いている管理会社のスーパー営業マンに、

- ・あなたのところは、今回仲介に入れない
- ・エリアも少し違うので、管理もお願いできない
- ・それでも良かったら、前に融資を引いた地銀さんに、資料を持って相談してみて

という無茶ぶりをしました。我ながら、酷いなと思います。でも、その営業マンの方は、律儀にも翌日には資料をもって、銀行さんを訪問してくれました。それから、しばらくして…。

「MOLTAさん。あの物件、脈ありと銀行の担当者が言ってます！ ついては、直近の決算書とかを私に送ってください！ 印刷して、持って行きますから！」

一円も儲けにならないことに、そこまでしていただける。その行為と好意に感謝をしつつ、大急ぎで決算書をメールで送付。

決算書三期分を打ち出し途中で事務所の紙が無くなり、周囲の鬻ぎを買いながらもなんとか全ページを印刷。製本して、銀行まで持って行っていただいたその営業マンには、感謝以外の言葉を思いつきません。

やがて、銀行の担当者からも電話がかかってくるようになり。「来週（6月上旬）にも融資判断が出そう。それも、前向きに。」そう言われた私は、慌てて週末に現地に向かい、物件と初めて対面するというバタバタぶりでした。

そんな中ではありましたが、周囲の賃貸仲介さんなどへのヒアリングの結果も上々。何点か課題も見つかりましたが、いずれもクリアできそうなものばかりです。（正確には、少し歯ごたえのあるものもありましたが、現状は満室なので、前向きに考えることにしました！）

並行して、「この物件、融資行けそうです！ 押さえてください！」と、売買仲介さんにも連絡。

実はこの時、売買仲介さんの中にもライバルがおり、かつ先行しており、銀行にも既に打診中でした（しかも、MOLTAが打診していたのと同じ銀行です）。

ただ。その仲介会社さんにとっても、銀行にとっても。MOLTAがリピーターだったことが功を奏した結果、ほどなく融資承認をいただき、決済となりました。これで、今年に入り3棟目。計8棟目のゲットとなります。

今回は、いつもの私の得意とする、物件分析資料等は一切作っておりません。全

て、人と人とのつながりの中で、案件としてまとめ、成約に至った事例です。

なお、先述した通り。この地銀さんは、MOLTAにとって2棟目の購入となりますが、1棟目をGETした際のスーパー行員、ならびにイケイケ支店長が転勤されたため、後任の方とは電話では挨拶を交わしていたものの、まだ一度もお会いもしていませんでした。（実は、今もまだ会っておりません（笑））

それでも、こちらのことを信頼していただき、遠隔地のオーナーだからと、金消契約、決済ともに全てお会いすることなく、対応してくれました。

#金消契約すら、書類を郵送していただき、それに押印し返送すればOKというパターン。

こうした対応は、本来の契約時の説明プロセスを考えると、やってはならないことなのかもしれません。そうしたリスクを踏まえながらも、

- ・遠隔地オーナーへの配慮を、最大限に行っていたいただいた銀行担当者。
- ・自分には全く儲け話とならないのに、色々と動いていただいたスーパー営業マン
- ・リピーターだからと、ライバルよりMOLTAを優先してくれた売買仲介の方。
- ・今回もまた、タイムリーにアドバイスをいただき、支えて戴いた宮川トレーナー。
- ・この物件に、気が付くきっかけをいただけたK氏。

いろいろな人の繋がりや支えの上で、GETできた一棟です。

この一棟は、単なる物件のGETではなく、もっと実りある大きなものをもたらしてくれたように思います。この繋がりを、これからも大切にしていきたいと思っています。

#実は、この繋がりが、早速次の大きなムーブメントにも繋がっているのですが、その話はまたの機会に、ということで。

関西地方 会社員 MOLTAさん

■担当トレーナー：宮川のコメント

今回の物件も、MOLTAさんのコミュニケーション能力の高さで引き寄せられましたね。

いつも関係各所とのコミュニケーションの
取り方を拝見していると、私も勉強になります。

今回もおめでとうございます！
引き続き頑張っていきましょう！

宮川 泰