

良い物件をもらい続ける秘訣は 細かいことを言わない

入会から3年目。今回は4棟目の購入になります。

今回の物件は、2棟目を購入した業者さんからの紹介です。前回同様に「良いのが出ました～」と、謄本と手書きのレントロールが来ました。

その後、前回購入した物件に近いので、現在管理をお願いしている担当が、今まで客付けをしたことがあったので、詳しい状況を聞きました。そして、即購入に動いたほうが良いと判断しました。

簡単に状況を記載します。

- ・現在の物件を管理している業者の社員が2年前にやめてから、空室情報が回ってこない状態だったので、案内もしていない。
- ・客付けしてくれたら、AD1か月支払いますね。と言われているが、3回決めても1度もADが支払われていないので、今は客付けしていない。
- ・空室は、現在の管理会社が原因なので、しっかり周りに周知させれば家賃も5万から5.3万に余裕で値上げができる。
- ・周りの物件に比べて、見た目がおしゃれなので、決まりやすい。
- ・年度替わりの繁忙期を過ぎていても、社会人向けなので決めやすい。などです。

購入前の段階で、業者さんはかなりやる気になってくれていました。その理由は、前回決済で使った地銀にありました。(耐用年数35年で決済)

その地銀は、ほとんど融資が付かない渋い地銀だったのですが、私が前回その地銀が使えたということが、購入前からしっかりした属性と認知していただけようです。

(周囲の信金さんからも、その地銀が出しているなら前向きに検討したい。と、別の件で業者が言われたそうです)

この業者さんへは、当方の属性資料やエビデンスを、すべて伝えてしまっています。例えば、一緒に移動する車内で、別地域で別銀行に持ち込んでいる銀行との会話を、担当者は聞いていました。

他には、先日札幌の物件が1つ空いて、埋まらない状態だったので、現地に行き25店舗位客付けの業者周りをしてきて、即満室にできました~などの話をしました。

また、当物件は会の基準は超えてはいるのですが、現状出口がない地域なので、CF250は欲しいと思っていましたが、築13年なので、CFが薄くてもOKと判断しました。(結果的には、当初の売買金額よりも500万安くなったので、CF280になりました)

突然発覚した2つのピンチ なんとか耐えきった

まず1つは、売買契約をする直前で、売主が物件を売りに出していることを管理会社に情報が漏れてしまい、管理会社の親族が1000万円高い価格で買いたいという話になり、物件がなくなりそうになりました。

もう1つは、売主の銀行の借り換えの違約金が250万位と、銀行に言われたのですが、実際には500万という計算のミスがあったことです。

そこで、業者さんが売り主・買主などに迷惑をかけたという理由で、裁判を起こしますと銀行に伝えたところ、違約金を減額することは銀行側として難しいが、0円にすることをのほうが簡単ということで、売り主は違約金が0円になりました。

そこで、こちらも値下げをしてくれというのが大方の意見ですが、物件が流れるリスクもあるので、そのままの価格で購入することにしました。

私は、他の投資家の方に比べ、細かいことを言わないようにしています。目の前の物件が安くなる話もできますが、目的はそれ以降の良い物件をもらうことが目的ですので、基本的には、全部OKといっています。

そんなこともあり、業者の担当さんからは、良いものは1番にジーニーさんにと伝えてくれています。社長が他のお客さんへ情報を流そうとすると、何かしらの理由で阻止してくれているそうです。

今回の融資を受けたのは、金融庁の管轄ではない所です。業者さんの紹介で門戸が開きました。一元さんが行っても融資は出ないと思います。融資担当からは、金消しながら、次回良い物件あったらすぐに持ってきてください。と、言われています。

これから物件を購入される方へ。私は正直、アルティメットに入らなかつたら、リスクが高すぎて、一生涯RCの不動産投資を始めることができなかつたと思います。

そして、何かあることに佐藤さんのアドバイスで不安がなくなり、突き進めることができています。ありがとうございます。

もしあなたも不安があれば、アルティメットサポートに申し込むことをオススメします。トレーナーとの相談があったから、何千万のプラスになったか、そして何千万のマイナスを回避できたかわかりません。

今後の目標は、法人を増やさないで買い進めていきたいと思っています。今後とも突き進んでいきます。よろしくお願いします。

関東地方 自営業 ジーニーさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

ジーニーさん、立て続けの物件購入おめでとうございます！
ここ最近の購入スピードは目を見張るものがありますね。
すばらしいです！

ジーニーさんのたくさん購入できている源泉は、
業者さんの開拓力だと思います。

一度よい業者さんを見つけたら、ぎゅっと離さず関係性を築き、
同じ業者さんから何度もいい物件をゲットされています。

物件購入を重ねられて、細かいこと聞かずに最低限だけを押さえるなど、
業者さんとの間合いの取り方がうまくなっておられますね。

引き続き、王道のやり方でワンベスター目指して頑張ってください！

佐藤 彰洋