

一度話が流れても、引き戻しに成功 ワンベスターまであと1棟！

入会から4年目、今回は6棟目の購入になります。

今回の物件は、大手ポータルサイトに掲載されていました。立地から見て利回りがまあまあだったので、とりあえず問い合わせをしました。

すると、場合によっては価格交渉も可能、かつ、今まで使ったことのない金融機関も紹介可能ということだったので、本格的に検討を始めました（ただ、紹介いただいた金融機関は使えず、結局自分で打診した金融機関から融資していただきました）。

途中、交渉がストップしてしまった出来事がありました。それは売主さんが高齢だったため、売買の交渉は息子さんとしていたのですが、その息子さんが脳梗塞で倒れてしまったのです。

大事には至らなかったものの、その時に地元の不動産会社（今回仲介に入ってもらったところとは別の会社）が、保険等の対応をしてくれたりしく、そっこの会社を仲介として売却するというので、いったん話が流れてしまいました。

そんな中、私に物件を紹介してくれた業者さんから連絡があり、いったんまとまりかけた金額から、500万円上乗せできるのであれば引き戻せるということでした。それでも基準CFは確保できることと、現在の融資状況や自分の状況を考えて、GOという判断を下しました。

今回購入できた要因は、以下のものがあると思っています。

- ・ 次の物件を購入できる状態になってからは、とにかく物件検索を継続して行っていた
- ・ いったん話が流れた際になんとか引き戻せないかということで、色々に対応を考えて業者さんに相談していた
- ・ 融資が厳しくなってきたおり、かつ積算も伸びない物件だったが、使えそうな地銀にとにかく打診しようと思い行動した。
(検討されていた方はかなりいたみたいですが、融資がつかなかった様です)

- ・すべての法人の直近までの試算表やその説明資料を作成し、賃貸経営が上手くいっていることをアピールした

プラス、今回も会からは色々と助けていただきました。

今後の目標は、次取得する物件の規模にもよりますが、あと1棟購入すればワンベスターというところまで来たので、何とか年内でワンベスターを達成したいと思っています。

また、これまでは、再現性の高い会の手法に従って、ただやってきました。しかしそれだけだと、規模・経験・思考方法等が、今の自分自身に釣り合っていないと感じています。今後はそれぞれの要素をブラッシュアップしていきたいと思っています。

これから物件を購入される方へ。現在融資が厳しい状況となっておりますが、行動するにあたっての本質的なところは変わっていないと思います。

今までのレポートと変わらないので詳細は割愛させていただきますが、「正しい知識の下」、「不動産の優先順位を圧倒的に高く」して、とにかく「継続」することだと思っています。

最後に、いつもサポートいただいている法身さんをはじめ、会の皆様には大変感謝しています。今後ともよろしくお願い致します。

関東地方 会社員 こんたさん

■担当トレーナー：法身のコメント

今回の物件購入は、こんたさんの「何としても購入したい！」という熱い想いが結果を生んだと感じております。地銀の開拓も本当に頑張りましたね。

「年内に結果を出す！」という決断、締め切り効果も有効に働いたと思います。

経験値を高めながら、目標達成のために、この調子で頑張ってください！

法身 栄治