

買付殺到物件を、競争せずに購入成功 勝因は他者より早い行動に尽きる

入会から6年目になり、おかげさまで購入件数もだいぶ多くなってきました。

今回の物件は、ポータルサイトに掲載されていた物件となります。一目見てなかなか出ないエリアで、かつ良い物件だった為、競争になる事は想像がつきました。

競争になることがわかっていたので、いつもはメールでの資料請求を行うのですが、それでは遅いので、直接お電話にて業者さんとお話しさせていただき、私が購入出来る事をアピール。すぐに審査に入るため、資料を送って欲しいと依頼を行いました。

今回は初めて融資をいただく金融機関でしたが、その評価方法は聞いていたため、今回の物件は評価に問題がないとわかっておりました。

早速担当者とのアポイントを依頼しましたが、研修中の為、打ち合わせの予定が合わず、研修先まで行き、ご飯を食べながら打ち合わせを行いました。運よく支店長も知っている物件だった為、スピード審査をいただきました。

業者さんも、私の審査が固いと感じていただき、契約書締結、物件を確保出来、粛々と実行まで行きました。準備が非常に大切だという事を、改めて感じました。

ただ案の定、あまりにも買い付けが殺到したため、業者に高圧的な態度で要望される方が多数いたそうです。ひどい方になると、私が審査をしている金融機関と支店を知り、その支店へ連絡を入れ、審査を止めろと要望されている方までいらっしゃったそうです。

かなり驚きましたが、それらの過度な要求は逆効果になり、結果的に私にとっては良い方法へ向かいました。

このように競争が激しい物件でしたが、無事に購入できたのは、金融機関のエリア、評価方法等を事前に把握しており、担当者とも関係構築が出来ていたことが、成功要因だったと思います。

また、何度か物件購入の手続きを行ってきたため、自分にとって買えるか、買えないかが、肌で感じられるようになりました。そのため、買い付けを出した物件は、今ではほぼ100%買えるようになりました。

今後の具体的な目標はありませんが、良いご縁があれば、また、買い進めていければと思います。

これから物件を購入される方へ。買えない時期は、不安や自分に自信が持てなくなっていると思います。ただ、買える、買えないは運も大きく左右されます。

精神が不安定になってくると買う事が目的、目標となってしまう場合がありますので、トレーナーの方々に相談し、冷静な判断をしていただければと思います。

関東地方 専業大家 Hさん

■担当トレーナー：法身のコメント

Hさんは既に専業大家として活動されておりますが、今回の一連の動きは正にプロフェッショナルなレベルです。

なぜ、Hさんがここまで精度を高めた動きが出来ているのか、それは業者さん、銀行さんとの完璧なコミュニケーションが取れているからであり、これまでの経験の賜物だと思います。

初めから上手な方は殆ど存在しません。実践しながらコツを掴み精度を高めていくものです。

Hさんの成長を非常に嬉しく感じております。
本当におめでとうございます！

法身 栄治