

## 競合の方が次々と融資不可の中 買ったのは金融機関へのアピール

---

今回の物件は、いつも見ていないエリアでしたが、利回りの良い物件が出てきた為、資料請求させていただきました。

当然ながら、多くの方が資料請求されており、買い付けが何本も入っている事は想像ができ、業者さんからもそのようにお聞きしました。

私の当てにしていた金融期間は、融資は出るだろうなと思っておりましたが、スピード遅い為には買えるかどうか不安でした。しかし、物件内容が4割空室、市街化調整区域、未登記物件有という、癖がある物件の為、購入出来る方も少ないだろうと思いました。

そのため、競合の方が次々と融資不可となり、価格交渉がしやすくなるだろうと期待していましたが、まさにそうになりました。そこで業者さんとも懇意にさせていただき、徐々に価格は下がり、更にもう一声とお願いして、さらに価格を下げてください、購入出来た次第です。

購入できた要因は、金融機関への実績のアピールだったと思います。決算書もそうですが、現在の物件の入居率、実績等を面談時にお話しさせていただいたのが、良かったと思っています。

今回入会してから6年目になり、購入件数もだいぶ増えてきました。そのおかげで、だんだん焦らずに物件判断が出来るようになったと思います。

また、他の競合の方がどうなるか、業者さんがどう考えるか、金融機関が何を感じるかが、初期の頃よりは、徐々に肌感覚がわかってきたように思えます。

現在、購入・運営に関してもいったん落ち着いたので、次の目標を考えていく時期だと考えております。

これから物件を購入される方へ。専業大家になり、様々な大家の会、投資塾に行きましたが、当会以上の会はありませんでした。改めて当会のすごさを認識いたしました。

色々な情報に目移りする事もあるかと思いますが、ノウハウコレクターとはなら

ず、また、細かなテクニックの話は後から出来ますので、まずは、会の内容を信じて行動していただければと思います。頑張ってください！

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さんは当会の中でも、直近1年で最も多くの物件を購入された一人です。これまでも様々な物件にチャレンジされて来ました。専業大家としての経験値も高まり、これからが益々楽しみです。

今のステージだからこそ考える事をご自身で整理し、次のステージを是非目指されて下さい。本当におめでとうございます！  
(当方も非常に良い刺激を頂いております)

法身 栄治