

ヒアリングの練習中に良物件を紹介いただく 自分が動けば、状況が動く経験

入会から2年。今回は5棟目（3銀行3決済）になります。

今回購入した物件は、いつもの業者メールから拾った情報では無く、自ら現地に出向いて、偶然に紹介いただいた物件です。2棟目を購入した仲介会社から、今回の物件と同地域で、違う物件を紹介されたことがきっかけでした。

紹介された物件は、CF計算は全くダメな物件で、普通ならば現地調査には行かない物件なのですが、トレーナーの篠田さんとの話し合いの中で、

「なかなか次の物件が見つからないときは、使える金融機関の地域内であれば、ヒアリングの練習も兼ねて動いてみたらどうですか。自分が動けば、状況が動くときもありますよ。」というアドバイスを受けて現地に赴きました。

そうして、現地の賃貸業者へヒアリングしている最中に、「実は別物件で売りに出そうとしている方がいるのですが・・・」という話になり、今回の購入にまで至っています。

<購入するまで 大きな2つの不安>

まず1つめの不安は、この金融機関、仲介業者とは、年末・年始を挟んでやりとりをしていたために、いろいろと動くに動けない状況になった面がありました。特に新規法人設立が思っていた以上に日にちがかかってしまい、購入まで若干焦っていました。

2つめの不安は、あともうすぐ決済を迎えるだけだというときに「2部屋、退去がでます」という連絡を受け、この物件を買うことにして良かったのか？という不安を感じていました。

しかし、退去に関しては、管理会社とのヒアリングを重ねて、客付けの戦略について何度か連絡をしているうちに、「これは満室に近づけることは可能だ」という気持ちに切り替えることができ、空室リスクへの心構えが出来たと感じています。

<買った2つの成功要因>

振り返ると、物件を購入できた要因は2つあると考えています。

まず1つめは、トレーナーの篠田さんが特に大切と言っておられることの中に「使える金融機関は何行あるのか、どれくらいの金額まで使えるのか」といったことを把握するようにいつも言われています。

その言葉から、自分の住んでいる地域でまだ開拓していない銀行があったので、今回の物件の前に2度、別物件を持ち込んでいました。そういったやりとりもあって、金融機関への持ち込みがスムーズに出来たことが成功要因の1つだと考えています。

2つめは、たとえCF計算がダメな物件でも、違う気持ちで動いてみると、状況は変わるんだということに気づけたことだと思います。

複数棟買い進めてきたので、賃貸業者や管理会社との会話は、以前よりも格段にスムーズに出きるようになったと感じています。なので、ヒアリングもいつも通りやれば大丈夫という精神的な強さは獲得出来ているように思います。

これから物件を購入される方へ。特にまだ1棟も持っていない方や、これからという方の場合なのですが、シミュレーションの段階で、例えば1億あたりCFが100万円を下回っているような物件を、わざわざヒアリングへ行く必要は薄いとは思いますが。

しかし、ある程度のががついてきた場合。最初は省いていた物件でも、直接ではないにしても、次の物件購入へつながる時もあるということが、今回私が新たに得た経験です。

まずは、しっかりとシミュレーションを重ねて、ヒアリングへ行くべき物件を絞り、買おうが買えまいが、日々自分の能力は向上しているんだという信念の元、行動を続けてもらいたいなと思います。

今後ですが、本業の関係もあり、職場が変わることとなりました。引越し先は、今後の不動産投資も見据えて、使える金融機関が多い地域に住む予定です。

しばらくは、今回購入した物件の空室を埋めていくことに重きをおきますが、その後の半年～1年の目標は、既存の法人で2棟目を重ねていくことです！

関西地方 勤務医 うまそさん

■担当トレーナー：篠田のコメント

うまそさん、5棟目の購入おめでとうございます！
ヒアリングの練習も兼ねて、現地調査に行った甲斐がありましたね。

- ・状況を動かすために、CF基準がいまいちな物件でも現地調査に行ったこと。
- ・事前にそのエリアに融資可能な金融機関に物件を複数回持ち込んでいたこと。

が、今回の購入につながった大きな要因だと思います。

1棟目から着実に買い進めてきていますので、
このままのペースで一緒に頑張っていきましょう！

篠田 正博