

4度の現地ヒアリングで、広がった人脈 勢いに乗りもう1棟購入するべく動く

入会から4年目。今回は2棟目の購入になります。

今回の物件は、毎回メールをくださる仲介さんからの情報でした。分析してみるとCFがとてもよかったので、接触することにしました。

ヒアリングしてみると、この物件は入居付け困難地域ということで、私の前に購入を辞めた人がいるとのことでした。そのことを青木先生と相談したところ、再度ヒアリングを勧められたので、もっと詳しくヒアリングをすることにしました。

その結果わかったことですが、

- ・売主が物件に隣接する農家の方
- ・数カ月前に父から遺産として受け継いだ
- ・不動産賃貸業に関しては素人さんだった

そこで、村田式ロケット戦略で、競争力を出せばいけると考えました。

売主は、早く売却をしたかったようで、現状のままの引き渡しを条件にされました。実は融資特約延長の覚書を締結するとき、陸屋根屋上防水に関して問題があったのですが、修繕をしてもそれでも行ける計算だったので、進めることにしました。

また、ヒアリングをしている中で、他の大手不動産会社からアドバイスをいただくことができました。

「今の管理会社を外さない方が良く、ここら辺の最大手で、我々でも勝てない。」等々、色んなところからアドバイスをいただけて、今後どのように管理運営していくかが見えてきました。

買ってから振り返りますと、

- ・青木先生のアドバイスで、再ヒアリングをしたこと。
- ・気さくな不動産会社のオーナーにとっても助けられたこと。

- ・今後の管理運営を、都市銀行に打診して自信を見せられたこと。
- ・前回買えたことで、精神的な部分で冷静に対応できたこと。
- ・4度ほど現地に飛び、現地の経団連会長的な、大会社の会長のお爺さんとお会いして、色んなメンテの会社さんを紹介いただき、標準より安めの、かつ会長お墨付きの業者に頼めたこと。

など、アクティブに行動できたことが、よかったと思っています。

今後の目標は、融資が付く以上、今回の物件整備がひと段落したら、この物件価格が下落した、今この時期が買いどきと考え、あと1棟は確実に買い増したいと考えています。

これから物件を購入される方へ。会から学んだことを実践することで、自信と行動力が付きます。動いてみてください。面白いぐらい人との関わりあいがあるので、それがあなたの自信になると思います。

関東地方 会社員 エリヤさん

■担当トレーナー：青木のコメント

今回の物件購入は、様々な人との良好なコミュニケーションがとれた事が勝因ですね！

また、4回も現地に足を運んだ、様々な人に会ったなど「行動すれば何か良い事がある」を、身を持って経験した物件購入だったと思います。

本業が多忙だと思いますが、エリヤさんの目標達成に向けて、引き続きその行動力を維持して、次の物件取得に邁進してください。

おめでとうございます！

青木 宏之