

物件が少ないエリアで買う秘訣は 仲介さんとのコネクションを密にする

入会から4年目。今回は4棟目の購入になります。

今回は、2棟目を購入した仲介さんからの紹介でした。2棟目購入後も、時間を見つけてはお土産をもって仲介さんの事務所を訪問し、融資枠があることを常にアピールしていました。

そんな中、2018年12月にその仲介さんが参加した忘年会で、知り合いの不動産屋さんが、所有物件の売却に苦戦している話を聞きつけ、私に紹介してくれたのがきっかけです。

その仲介さんは、前回の2棟目・今回の4棟目とも、年末に物件紹介をくれるので、私の中ではまさにサンタクロースのような方です。笑

12月だったので、私は急いで銀行に融資相談をし、年末ギリギリになりましたが、なんとか銀行の本部承認まで頂くことができました。

しかし、この物件は一度流れます。

その理由は、年末までに売買条件をまとめ、買付証明書で1番手を確保したことに安心し、売買契約も締結せず、年始から1週間の海外旅行に出かけてしまったのです。これが失敗でした。

その間に2番手が現れ、さらに対抗できない買い上がりで横取りされてしまったのです。当時は、なにはさておき、売買契約を結ばなかったことを後悔しましたが、結局は後の祭り、その後はこの物件のことをすっかり忘れてしまいました。

この物件を思い出したのは、銀行さんからの問い合わせでした。横取りされてから3ヶ月後に銀行に別物件を持ち込んだ際、「そういえばあの物件はどうなりましたか？」と質問があったのです。

私も最終結果を聞いていなかったもので、仲介さんに確認してもらったところ、2番手の方は買い上がりしたものの、融資額がまったく伸びず辞退したことがわかりました。私はすでに本部承認をとっていたので、希望額で交渉をまとめ、

即座に売買契約を結ぶことができました。

1棟目を購入するまでは、電話営業で数撃てばあたるとばかりに様々な業者さんに問合せをしていましたが、複数棟買い進めるうちに、すでに関係のできた仲介さんから銀行融資エリア内の物件紹介を頂けるようになりました。

私が買っているエリアは、大手サイトでも物件数が極端に少ないですが、私は仲介さんとのコネクションのおかげで、サイトに掲載されない物件を紹介いただけており、かなりの確率でこのエリアを掌握できている印象です。

全国のライバルたちと、融資スピード勝負しないでよい安心感は、とても心地よいです。笑

今後の目標は、今年度中にCF1000万、家賃収入5000万を達成したいと考えています。そのためには、どの銀行をいつ使うかという投資戦略が非常に大切になってきますので、トレーナーの宮川さんと相談しながら、楽しんで進めたいと思っています。

これから物件を購入される方へ。私は入会から2年半の間、全く物件購入できず、セミナーや懇親会でも肩身の狭い思いをしていましたが、この会に入れば誰でも、遅かれ早かれ結果はついてくるということ、身をもって経験することができました。

村田さんやトレーナーの皆さんを信じて、一緒に頑張りましょう。

中部地方 会社員 ふあいたさん

■担当トレーナー：宮川のコメント

ふあいたさん、物件購入おめでとうございます！
今回はまさにミラクルでした。勝因はあきらめない気持ちですね！

一旦物件が流れた時は、ふあいたさんの落胆が気の毒なほどでしたので、今回逆転購入できたときは私もすごくうれしかったです(^o^)

次の目標であるCF1000万円、賃料5000万円を目指して
頑張っていきましょう！おめでとうございました

宮川 泰