

断られても折れずに電話し やる気のある担当者に巡り会う

入会から2年目、今回は5棟目の購入になります。

前回の物件購入から約1年経過して、今回の物件を購入しました。それまでに何度か違う案件で購入直前まで進んでいましたが、競合相手に買い上げられてしまい落ち込んでいました。そんな状況下で、今回の物件紹介の連絡がありました。

今回の購入価格は7250万だったのですが、購入の約4ヶ月前に9500万円（表面利回り12.6%）で一度紹介がありました。その際に「7500万円であれば購入しますよ」と伝えたところ、そんな価格はさすがに不可能です、と言われ一蹴されてしまいました。

忘れかけていた矢先、4ヶ月経過して「8500万円に下がりましたので、いかがでしょうか？」と連絡をいただいたのですが、「7500万円なら買います」と伝えました。

その結果、売主仲介から「7000万円台ならなんとかかなるかも」と買主仲介に連絡があったので、7100万円で買い付けを出しました。その結果、7250万円で決着がついた次第です。

さっそく購入物件に最も近い地銀の支店に電話をしたところ、東京在住者には融資不可能と言われてしまいました。そこで諦めそうになりましたが、ダメ元で近隣の支店に片っ端から電話をしてみようと決意しました。

その結果、2支店目でやる気のある融資担当者に巡り会い、「是非融資をさせてください」という流れになりました。同じ銀行でも、支店や担当者によってこんなにも違うものかと驚きつつ、不動産投資の面白さを改めて実感しました。

その後売主の仲介さんへ、

- ・自分の写真付きプロフィールを送って印象を良くした
- ・購入物件の地域に地縁があることを説明した
- ・購入後の運営方法をアピールできた

のが、購入成功できた要因ではないかと思います。

取り急ぎ、購入後に2部屋空いてしまったので、

- ・まずはとにかくすぐに満室にする
- ・物件をブランディングするためにロゴ作成する
- ・プロの写真家にモデルルーム写真を撮影してもらい、周囲の物件との差別化をはかる
- ・満室になった後、2棟目を購入するために、その地域の不動産屋に手当たり次第飛び込み営業をして物件紹介につなげていく。
- ・そして今年、もう1棟購入！

これらを目標に行動していきます！

これから物件を購入される方へ。当会の基準に合うような物件で入居付ができるかどうか、満室運営可能かどうかをきちんと事前に調査をすれば、負けない投資戦略だと思います。

購入出来ていない方は、とにかく動くしかありません。動かないと悪い結果は出ませんが、いい結果も出ないと思います。

何回もやっていくうちに、不動産屋さんや銀行員に冷たくあしらわれても、折れない心が築けるはずです。私も多くの金融機関に電話することが当たり前になり、何度断られてもくじけない精神力がついたと思います。

ぜひ一緒に頑張りましょう！

関東地方 勤務医 しもけんさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

しもけんさん、5棟目の物件購入おめでとうございます！！
しもけんさんは融資の開拓力がズバ抜けて素晴らしいですね。
かなりマニアックな銀行も次々攻略されている様には舌を巻きます。

断られても断られても、あきらめずに行動し続ける姿勢が
改めて大事であることに気付かされます。
引き続きがんばってください！！

佐藤 彰洋