

5ヶ月で3棟の購入成功 ドミナント戦略での拡大が良い結果に

先月に引き続き、今回は10棟目の購入になります。新規開拓をした銀行から、オーバーローンで融資を受けることができました。

この5ヶ月で3棟の購入に成功しています。この期間で集中して購入できているのは、以下の点を意識しているからです。

- ・法人の期中で2棟売却し、利益が確定しキャッシュに厚みが出ている。
- ・市況が変動し利回りが上がったが、貸出金利はそこまで上昇せずイールドギャップが広がっている。
- ・ホームランを狙わず、新規銀行開拓に主眼を置いた小規模な取引を実施している。
- ・次の売却時期に売却できる、出口戦略を明確に持った物件を購入している。
- ・セミナー等 定期的に熱量の高いメンバーに会って自分の熱量が下がらないように対応している。

9棟目も小ぶり、10棟目も小ぶりとなり、それぞれのキャッシュの絶対額は小さい為、それを補うためにドミナントで物件を取得。管理会社も共通にし、管理コストや手間を最小限に押さえています。

その甲斐あってか、今回の物件で売契から決済までで空室3部屋が決まり、満室での決済、引き渡しとなりました。

売主様も1ヶ月で3部屋も入居が決まることは驚いておりましたが、私は管理会社や仲介さんとのコミュニケーションが取れていたからこそ、引寄せられた結果だと認識しております。

新規開拓した銀行の融資は、まだストックしています。今後マーケットは更に変動する状況を見せしており、物件を仕込むタイミングが出てきそうなので、着々と準備を進めていきます。

東海地方 会社員 タケさん

■担当トレーナー：法身のコメント

短期間での連続物件購入、本当におめでとうございます！
市況を意識し、とても上手に事業を拡大されていますね。

正に、「チャンスは準備の出来ているものにしか訪れない」
と言う、言葉通りだと思います。

既にタケさん流の成功パターンが確立されていますので、
この調子で頑張ってください。

法身 栄治