

購入途中に全空になって銀行ドン引き しかし満室可能と熱意を持ってプレゼンし大逆転！

入会から5年目。今回は9棟目の購入になります。

物件との出会いは、これまで付き合いのなかった業者からのメール配信がきっかけでした。銀行開拓については、物件自体の評価に加えて法人の実績を見て頂けたので、飛び込んだいくつもの銀行が、思いのほか全て前向きでした。

しかしながら、今回の購入途中に思わぬ状況になってしまいました。それはなんと、銀行に持ち込みをしている最中、一括借りしていた法人が解約したことにより、購入予定の物件が全空になってしまったことです。

そして、物件が外国人の館となって荒れていた為、前向きだった銀行のほとんどが、物件を確認後、ドン引きして融資不可となってしまったのです。

さらに、価格を下げる為に売主と直でやろうとした所、話がめちゃくちゃになりかけ（結果として価格は大きく下がりましたが）、さらには引き渡し直前に、物件の水道メーターがほとんど全部盗まれるという事件が起きました(笑)

そんなことがあっても、銀行、売主と良く話をして、それぞれのプレイヤーが何を考えてるのかを理解し、着地に向けてまとめていきました。

具体的には、

■全空を不安視する銀行に対して

物件のターゲット、適正賃料、及び、満室になる根拠、全空から満室までの計画等をまとめ、私の事務所にてプレゼンテーションを行いました。担当者は「こういうのが欲しかった」と感激して、その後すぐに銀行の内諾が下りました。

■売主に対して

色々話をしている中で、下限の価格が見えてきたので、全空になったのを機に指値を行いました。その結果、思いっきり値段が下がりました。

これから物件を購入される方へ。私はサラリーマン卒業後、不動産投資に対するモチベーションが低くなったと感じた時期もあったのですが、色々な事をやった結果、再び前向きに取り組めるようになりました。

他の不動産投資家との交流や、自分を見つめ直すことを通じて、心のありようが変化したのが大きかったと感じます。

今回は初めての全空物件で、かつ、話が途中でごちゃごちゃしましたが、すべて楽しんでやれました。

まずは、不動産をやると決めたら、余計な事をやらず、自己流を排し、素直にやるのが良いと思います。情報にお金をかけるのをためらうべきではないと思います。

ある程度やり方が分かってきたら、テクニックよりも、買えている人と親しくなって、マインドを学ぶのが有効だと思います。

自分を探求し続け、自分の器を広げていく事も重要だと思います。お互い頑張りましょう。

関東地方 不動産賃貸専門 KUさん

■担当トレーナー：法身のコメント

全空物件の満室化計画のプレゼン内容、当方もとても気になります（笑）
正にKUさんのこれまでの実績が、後押ししてくれたのだと思います。

専業大家さんとしての益々のご活躍を期待しております。
おめでとうございます！

法身 栄治