

3億超の問題あり物件でも、ヒアリングをしっかりと行い 客付けできると確信が持てた

入会から6カ月。今回は2棟目の購入になります。

6月に購入した1棟目の決済が終わったところで消費税還付を考えていたのですが、トレーナーの法身さんより「6月で決算を締めずに、9月末までにもう一棟買しましょう！」とのアドバイスを受け、そこから必死で物件探しと銀行開拓を続けました。

今回の物件との出会いは、業者さんの一斉配信メールでしたが、購入をあきらめかけた事が大きく2つありました。

まず1つは、一斉配信してきた業者が全く頼りにならず、銀行評価に必要な詳細資料も全然出てこない状況で、（告知事項あり物件、かつ空室率40%という問題物件にも拘わらず）指値も全くできませんということで、物件の検討を諦めようと思ってました。

そんな中で、たまたま大手仲介業者が自社サイトに売り物件として掲載していることを見つけ、買付証明書を出す前だったこともあり、この大手仲介業者さんに連絡を取り、仲介をお願いすることにしました。

その後は、各資料もスムーズに取り寄せて頂き、最終的には大きな指値交渉にも成功することができました。

もう1つは、この物件の敷地の一部が都市計画道路に指定されていたことから、行政手続きが必要なことが判明し、法令通りの期間で手続きを行うと10月に入ってしまう可能性が出てきてしまい、9月末の決済が間に合わないかもしれない（=9月末期限であった消費税還付ができなくなる）という危機的な状況になりました。

ここも、この大手仲介業者さんが足繁く行政庁舎に通い詰めて頂いたことから、無事に9月中に行政手続きを終えることができ、なんとか9月末に決済をすることができました。

今回の物件購入が出来た成功要因は、消費税還付の期限である9月末までに購入するという緊急性の高い目標があったことが大きいです。この目標のために、

自然と行動量が上がったと思います。

また、自然死ですが告知事項あり物件で、かつ空室率40%ということで、2つの地銀には断られたのですが、今回の融資を取り組んでくれた地銀は、本部承認を通すための方策として「空室部分へのサブリース」の提案・業者の手配までして頂き、本部承認を通して頂いたことが大きな成功要因でした。

このような問題ありの物件でしたが、仲介店ヒアリングをしっかりと行えたことで、問題なく客付けできることを自身の中で確信が持て、それをレポート形式にして銀行に提出したことも大きかったようです。

今回は3億円超えの大型物件、かつ問題あり物件でしたが、しっかりとしたヒアリングからの裏付けが、購入への迷いを無くしてくれました。

今後の目標は、中期的にはOnevestarになることですが、今年は少なくともあと1棟、購入を目標にしています！

これから物件を購入される方へ。入会して6カ月、アルティメットに入って5カ月でCF1000万円以上を達成することができました。これは紛れもなく、アルティメットに入会后、トレーナーの法身さんから細かくご指導頂きながら、正しいやり方で日々行動できたおかげだと思います。

不動産投資関連の本は100冊以上読んでいますが、今思えば、本で学べるのは、不動産投資のほんの入り口部分だけだったと痛感しています。

私自身、そういった本から得た知識をベースに8年間不動産投資を自己流でしてきましたが、投資規模の拡大に苦戦してきました。にも拘わらず、当会に入会後は短期間でこのような形で拡大をすることができました。

最短で成功するためには、既に成功している人達から、生きた知識を学ぶことが一番だと思います。

関東地方 会社員 Kさん

■担当トレーナー：法身のコメント

入会から約半年間でのCF1000万達成、本当におめでとうございます！
(当会のこれまでの実績の中でも恐らくトップクラスです)

Kさんの今回の成功要因は、不動産投資に集中的に取り組んだ事、
期限を設定した締め切り効果だと思います。

(本当に9月ギリギリまで頑張りましたね！)

非常に充実した半年間だったはずです。
同時に通常の方の数倍の経験を積んでいるので、
是非ともこの調子で頑張ってください！

法身 栄治