

## 物件を購入するには トレーナーからアドバイスを頂きながら とにかく継続する事に尽きる

---

入会から5年目。今回はRCでは16棟目の購入になります。（別途戸建て3戸、テラスハウス1棟あり）

今回購入できた物件との出会いは、業者さんの定期メールで見た物件となります。前回の購入から8ヶ月ほど間が空きましたが、銀行開拓と物件検索は継続しておりました。

首都圏にある物件でしたが、メール配信時は会の基準よりかなり下回っていましたので、指値という選択肢もあったのですが、首都圏の物件は多少高めでも満額で売れてしまうことも多いため、物件資料を取り寄せて様子を見る事にしました。

暫くして減額したと再度メールがあり、意外にも融資がそこまで伸びず、購入すべきか悩まれている方が数名いると分かりました。減額されたことで会の基準に近づいたので、指値も見据えて銀行に再度持ち込む事にしました。

この時点で、当物件は1つの業者さんがグリップしておりましたので、検討者が限られており、そこまでスピード勝負にならずに済みました。

銀行打診をしてから融資が正式に下りるまで、3ヶ月弱かかったので、途中焦りましたが、業者さんにも仲介さんにもマメに状況を説明し、グリップを続けることができました。

ただ私は、常に銀行開拓をしていることもあり、現時点でこの基準であればこの銀行が利用できるというのがいくつか頭に入っておりました。

今回の物件を検討する際も、多少条件は妥協しても（頭金1～2割など）融資をある程度進めてくれそうな銀行に持ち込んでおりました。

今後の課題ですが、今回で16棟目となったことで、管理面で少し工夫が必要だと感じています。（購入エリアが全国バラバラのため）

管理会社も16社とお付き合いしておりますので、経験値は増えますが、空室が

増えてくると諸々のやり取りが増えるので、なるべく一定のパターンで諸々の対応をするようにしています。（ただ、基本的に入居率が95%以上維持していれば、このくらいの規模であればそこまで忙しくはないのですが）

今後の目標は、自分が決めている規模までは少しずつでも拡大していきたいと考えています。また現在も不動産中心ではありますが、別の事業にも取り組み始めたので、そちらでも多少なりとも成功できればと思います。

これから物件を購入される方へ。物件を購入するには、とにかく継続する事に尽きるかと思います。

あとは、その方の属性や親戚含めた家族構成、エリア、環境により、成功パターンや戦略が少し変わってくるかと思いますので、トレーナーにアドバイス頂きながら行動を続ければ必ず前進するかと思います。

早くコロナが収束し活気のある日常が戻ると良いですね。また、対面でいろいろな方と情報交換するのが楽しみです。

関東地方 専業大家 ながさん

## ■担当トレーナー：宮川のコメント

---

ながさん

物件購入おめでとうございます！

5年前にお会いしたことが最近のここのように思い出されます。  
16棟はすごいですね！思えば遠くまで来ましたね。

ながさんのコミュニケーション能力と継続する力があれば、別の事業も必ずうまくいくと思います。

これからも頑張って目標に向けて前進してください。  
おめでとうございます(^^)

宮川 泰