

## 全然動かない売主側に自らスケジュールを提示 根気強く何度も何度も動かし、2棟目の購入成功！

---

入会から4年目。今回は2棟目の購入になります。

1棟目は、入会から半年ほど経過した時期に、ビギナーズラックでスムーズに購入できたのですが、その後約3年間、物件検索と金融機関の開拓を続けるも、紙一重で両者がマッチングしない事が続きました。

また、マッチングしたと思うと、売主側の都合で売り止めになることも多々あり、何度も悔しい思いをしてきました。そんな中、今回購入できた転機は、法身トレーナーとのスカイプ相談がきっかけで訪れました。

頑張っても結果が出ず、心が折れそうな中のスカイプ相談でしたが、その後サボりがちになっていた物件調査を再開しました。すると、業者さんとのコミュニケーションが活性化し、物件情報をより多く得られるようになってきました。

今回購入できた物件は、長年メルマガをいただいていた業者さんから、いつもより気合の入ったメールで書かれていたのが今回の物件でした。偶然ですが、メールが届いた日は私の誕生日でした。今思うと最高のプレゼントだったと思います。

当初ライバルもいたのですが、融資特約なしを条件に1番手を確保できました。しかし一方で、売主側の対応が非常に遅く、本当に売却するのか疑わしい状況でした。

その理由として、サブリース契約が付いており、売主がサブリース会社へ解約通知をなかなかオープンにしてくれないようでした。

さらに、私が金融機関の融資内諾・正式決裁を得たあとも段取りが不明確で、この先どう売買契約まで進めるのか曖昧な状態が続きました。

さらにさらに、売買契約後にサブリースの解約を通知し、解約を3ヶ月間待った後で引き渡しになると言われました。それでは融資の決裁有効期限である半年間さえもが期限切れになりかねず、かなり危うい状況になりました。

そんなトラブルの中、なんとか物件を購入できたのは、段取りを自分で組み立て、

業者さんとのコミュニケーションを取り続けたことです。

とにかく段取り・スケジュールが不明確で、業者さんもイニシアチブを取らない状況でした。二進も三進も行かないため、やむを得ず、業者さんらを猛烈にPUSHすることにしました。

具体的には、自らスケジュール案を提示し、売主側を動かすように繰り返しお願いをしました。業者さん自体は非常に丁寧で、根気強く夜遅くまで電話にお付き合い下さいました。

最終的に、サブリースは一時的に継承し、引き渡し後2ヶ月間経った後に自分が解約を行うという案でまとめ、思ったよりも早く決済を迎えることができました。

また、補足ですが、途中で手付金と違約金の額で揉めました。売主側がロジックの通じる相手ではなく、話が一切かみ合わなかったため、法身トレーナーと相談し、私がほとんどの条件を飲まざるを得ない状況となりました。

ただでさえ融資特約なしで、買い側が圧倒的不利な状況でしたので、厳しい状況でした。しかしながら、結果的に業者さんもお配慮くださり、当初から私が支払う約束であったコンサル料を不要としてくれることになりました。

今回最終的に購入できた理由を振り返りますと、下記の3点だと思えます。

- ・金融機関の融資可能性を掌握し、特約なしで対応できたこと
- ・業者さんとしっかりやりとりを行ったこと
- ・運を引き寄せたこと

これから物件を購入される方へ。多くの先輩方がおっしゃっている言葉で「上手く行かないことがあっても、縁がなかっただけだと割り切り、淡々と次に向けて動こう」があります。

私自身も、だんだんその癖が付いてきたと思えます。ただ、それを言葉で言うのは簡単ですが、これまでに何度も悔しい思いをしてきた経験が糧となっており、「淡々と行動すること」が、どれだけ難しいことかを、今回身をもって学びました。

今後はその経験も活かしつつ、関東近辺で物件購入を目標にしていきたいと思えます。

そして、実際に足を動かして現地調査などの活動をする、本当に不思議なのですが、何らかの変化が起きます。加えて、淡々と行動を続けることで物件購入につながると思います。

関東地方 会社員 オカピさん

### ■担当トレーナー：法身のコメント

---

まずは今回の物件購入、本当におめでとうございます！  
オカピさんのこれまでの活動を身近に知っていたため、  
当方も非常に嬉しく感じております。

単に今回物件が購入出来ただけでなく、ここまで様々な経験が出来た事が  
オカピさんにとってこれから間違いなく生きてくるはずです。

現地調査の重要性、業者さん達とのコミュニケーションの取り方、  
金融機関の開拓の仕方、融資内諾後の動き方、まとめ方等。  
今回の物件購入は、正に全ての集大成でしたね。

今後も是非この調子で頑張ってください！

法身 栄治