

今年なんと6棟の購入成功！ 賃貸業は“人のご縁で成り立っている”と経験できた

入会から1年9ヶ月。今回は7棟目の購入になります。

前回の3ヶ月連続（3月、4月、5月）に関しては物件購入レポートで既に報告をさせていただきましたが、以後の8月、9月、10月の、本年2度目の3ヶ月連続の物件購入レポートについて今回まとめてご報告をさせていただきます。

<5棟目>

8月の5棟目は、初の北の大地での物件購入でした（東北地方と北陸地方で探していましたが津軽海峡を越えてしまいました）。お世話になったのは、3月に初取引が可能となった東北の金融機関様からのご支援でした。

前回購入時から3ヶ月程度しか間が空いていなかったことから「今回は難しいのでは・・・」と思っていましたが、「ルル吉さんのお眼鏡に叶う物件でしたら、弊行は応援をさせていただきます！」と力強いお言葉をいただきました。

この金融機関様には初取引以降、事があれば顔出しをしたことや、会の勉強会で学んだこと（例えば会員限定セミナーのOPMなど）をすぐに実践してきたことなど、小さなマイルージが短期間ではあれども蓄積できたことが奏功したと思います。

<6棟目・7棟目>

6棟目と7棟目も北の大地の物件でした。お世話になった金融機関は都銀です。

都銀に関してはこれまで複数行に何度もアタックしてきましたが、なしのつづてでした。都銀A行に対しては、あの手この手で銀行OBにまで頼んで、両手近くの数の支店を紹介いただきましたが結果が出ませんでした。

ようやく初取引ができた都銀B行は、結局誰の手も借りずに地道に一番多く案件を持ち込み、対話を重ねてきた金融機関でした。

ただ、7棟目の物件購入まで、1つ頭を抱えるトラブルが発生しました。

金融機関の想定融資額の目線がある程度把握できていたので、フルローン近くまで調達したく、物件価格を当初売り出し価格15,300万に対して14,000万円で指

値をしました。

売主様から幸いにも応諾をいただき「よしよし」と思っていました。ところが、決済直前で精算金を双方確認している際に売主サイドより「仲介手数料は払いませんよ、だって、これだけ値下げしたから払わなくていいでしょう！」と連絡がありました。

仲介会社様は、それだと立場がなくなってしまうこととなります。また、銀行担当者もとても頑張って稟議書をあげてくれている最中でしたので、このままだと交渉決裂となり、皆様に多大な迷惑がかかってしまう状況になりました。

決済日を数日後に控えていましたので、当方としては売主サイドの要望と仲介会社に迷惑をかけない形で物件決済を最優先したことで、なんとか今回のトラブルを回避できました。

購入するまでいろいろありましたが、最終的には銀行サイドの評価の伸びやすい物件を把握して、的確に相談できたことが、都銀との初取引・翌月の連続融資に結びついた結果ではないかと振り返っています。

<今年6棟購入できた事を振り返って>

今年は会員限定の多くのコンテンツ（OPMやシークレット懇親会などの勉強会）に徹底的に参加しました。

その結果、決算書の作成・物件管理・仲介会社や金融機関の方々との関係構築など、不動産賃貸業に欠かせない深い知識を得られました。そして得た知識を、知恵と実践に転換できたことが、間違いなく今年の成果につながっていると実感しています。

ただ、まだまだ勉強不足や経験不足の感が否めません。トレーナーの法身さんからは教わることばかりです。

今後も常にモチベーションのドライバーを高く保持しつつ、これまで取得してきた物件よりもさらに優れたスペックの物件を丁寧に精査し、確実に購入に結びつけたいです。

また、今後の目標ですが、

- ・知識の高度化
 - ・人間関係構築の強化（金融機関、仲介会社、管理会社、保険代理店）
- など、

不動産賃貸業に欠かせない、自分なりの鉄板のプラットフォームを構築していくことに重きをおきたいと考えています。

これから物件を購入される方へ。物件を買うことのエネルギーやモチベーションを維持することは本当に大変です。

先日、トレーナーの皆様と話したときに伺ったのですが「それぞれの会員さんが置かれている状況を把握した上で、物件購入のプランニングやアドバイスをおこなっている」と聞きました。

物件を購入するには、我々会員のことを考えてくれているトレーナーと積極的にコミュニケーションするのが一番で、それプラスアルファで会のコンテンツや勉強会などを活用することが、実は遠回りに見えて一番の近道ではないかと実感しています。

<最後に：面白いエピソード>

5棟目の物件の売買契約締結の時です。売主様と対面で契約の読み合わせをしていて、物件仲介の担当者が少し席を外した時に、売主様と会話する機会がありました。

「どんな物件を持たれているのですか？」とお互い話をしていたところ「CF重視で地方のRCが中心です」とお答えをいただきました。

いつもよく耳にする共通言語が出てきたものですから「もしかしてADVANCEの会員様ですか？」とお尋ねしたところビンゴ！でした。なんと売主様はワンベスターの大先輩でした。(^^;;

そのようなご縁もあり、物件運営や管理会社の選定などのご意見をいただくことができ、おかげ様で現在も順調な物件運営ができています。

不動産賃貸業は“人のご縁で成り立っている”という貴重な経験をさせていただきました。

関東地方 会社員 ルル吉さん

■担当トレーナー：法身のコメント

本年2度目の3か月連続での物件購入、本当におめでとうございます！
ルル吉さんは既にレジェンド入りです(笑)

本年はOPMの受講、シークレット懇親会の参加もあったので、
正に不動産漬けの一年間だったと思います。
今後の目標も既に明確であり、次のステージに移行するタイミングですね。

ルル吉さん流の鉄板のプラットフォームの構築、当方も非常に興味があります。
この調子で是非とも頑張ってください！

法身 栄治