

## 「とにかく行動したこと」で生まれた購入チャンス 不安なこともあるけど、一緒に行動しましょう！

---

2017年に入会し現在6年目。今回は4棟目の購入になります。

3棟目に購入した物件が、コロナ禍の影響で法人の一斉退去が起き、空室率が70%近くなり、そのリフォームや客付けに時間を取られて4棟目の購入が遅れてしまいました。

今回の物件は1年間物件購入から遠ざかっていたため、今年は絶対に1棟購入することを強く決意しておりました。ひとまず会の基準未満でも指値ができそうだと考えた物件については片っ端から現地に行くことにしていました。

さて、今回の物件との出会いですが、購入した物件とは別の物件を調査するため、ヒアリングをしに飛び込んだ不動産会社で紹介された物件です。

それぞれの物件の売主さんがたまたま同じ苗字だったため、不動産会社さんが勘違いをしてまだネットにも掲載していない物件を紹介してくれたのです。

今回の物件は築32年のRC物件です。これまで一度も賃貸管理を外注したことがないため、徐々に空室が増えてきて（空室率40%くらい）面倒見きれないということで売却することになったようです。

今回の物件取得で問題になったことは2つです。

### 1. 隣地駐車場の地主さんと連絡が取りづらい状況

地方物件にありがちな駐車場問題が発生しました。今回の物件は駐車場が少ない物件だったため外部駐車場を利用しておりました。

売主さんと隣地駐車場の地主さんは友人関係だったこともあり、物件購入でのオーナーチェンジは好意的に思っていないようで、新契約を渋っていました。売主さんにも協力いただきましたが2ヶ月も連絡が取りづらい状況が続きました。

この物件自体の取得を諦めかけましたが、この駐車場は諦め外部駐車場であれば台数は少ないものの、一定程度の台数は確保できそうということで、長期間で借り受けることができました。

## 2. 銀行さんの進捗を見極められなかった自分の甘さ

銀行側は「いつでも融資できる」「支店審査はOK」ということを言っていました。そこで特約付で売買契約を締結しました。

しかし、契約時点からなかなか本部決裁の話まで進まないため、銀行側に確認したところ、まだ初期審査の段階であることがわかり、融資審査も通りませんでした。

この間、待たせてしまった売主さんが怒ってしまい「売却を中止にして、身内で保有し続ける」という話も出てきてしまいました。

そこで、今回最初に話を持ち込んだ銀行さんから融資がおりそうにないと思った時点で、今回の融資銀行さんにアプローチを開始していました。（そこからはスピーディで、3週間くらいで融資承認を取り付けました）

2022年8月に物件に出会い、年内には購入できると見込んでいましたが、結局決済できたのは年明けて2023年3月になってしまいました。

今回の物件購入できたポイントを振り返ると、

- ・物件の出会いにも象徴されるように、とにかく行動すること
- ・絶対に諦めないこと（スムーズに物件購入できることは稀で、必ずひと波乱あります。）です。

今回の物件も、法身先生のお陰で購入することができました。要所でのアドバイスをいただき本当にありがとうございます！また沢山の経験値を積むことができたことにも感謝しています。今回CF1300万円まで来ましたので、今季中にワンベスター達成が目標です。

物件購入できてない方、物件購入から遠ざかっている方へ。多くの物件取得レポートを読まれているので気づかれていると思いますが、「とにかく行動すること」に尽きると思います。

我々には最高のトレーナー陣がついていますので、あとは自分が動くか動かないかだけと言っても過言ではありません。「他人と異なる結果を期待するのであれば、それに見合う行動をしないと期待する結果は得られません」

それぞれ仕事や家庭環境も異なり、大変なこと、辛いことがあると思いますが、前を向いて頑張っていきましょう！

関東地方 会社員 けんけんさん

## ■担当トレーナー：法身のコメント

---

まずは今回の物件購入、本当にお疲れ様でした！  
いやー、本当に長かったですね。  
途中、当方も思わずしびれを切らすくらいでした（笑）

また、当初にアプローチしていた金融機関でのまさかの結果、  
全く想定外だったと思います。

しかしながら、そこからけんけんさんの本気スイッチが入った、と  
当方は記憶しております。その後は大変スムーズでしたね。

今回の勝因は絶対購入する、という意思の強さだったと思います。  
この調子で目標達成に向けて頑張ってください。

法身 栄治