

## 仲介業者さんとの相性が良く、スムーズに6棟目購入 今後は運営面に力を注いでいきたい

---

入会から8年目、今回は6棟目の購入となります。

4年ぶりの購入ですが、今回の物件は、メールベースでやり取りしていた売買仲介業者さんからの紹介です。1週間後にはその業者さんのサイトに載せる、という段階で連絡をいただきました。

今回ほどスムーズに購入できたケースは初めてで、物件資料入手～金消契約までちょうど8週間でした。売買仲介業者の担当者さんとの連絡を密にしたこと、彼との人としての相性が良かったように思います。

当初の売り出し金額ですと、会の基準を大きく下回ることになり、売買仲介業者の担当者さんからは「思う価格で買い付けいただければ交渉しますよ」と言っていたので、かなり無理目（当初売価の83%程度）の指値を入れました。

また、2023年の夏に、今回融資を受けた金融機関で一度融資承認を取っており（この時の物件は、売買契約前日になり越境していることが判明し白紙に）、この「融資枠がある」状態が交渉時にも役に立ったのでは、と思っています。

複数棟買い進めるにあたり、行動パターンがより効率的になりました。

具体的には、融資の出る銀行とその銀行が融資可能なエリアおよび融資と規模感を予め確認しておき、その条件に合致した物件だけ確認したことです。

他のエリアでいわゆる「いい物件」が出て来ても、検討せずスルーしていました。

今後の目標ですが、この物件で計70部屋を超えるので、空室を極力減らし、運営面に力を注いでいきたいです。

これから物件を購入される方々へ。

不動産は「動いた者勝ち」です！一緒に頑張っていきましょう！

関東地方 専業大家 KAZさん

## ■担当トレーナー：篠田のコメント

---

KAZさん、6棟目の購入おめでとうございます！！  
物件資料入手から金消契約まで8週間と、めちゃくちゃ順調にいきましたね！

行動パターンの効率化が勝因との事ですが、  
KAZさんは「効率化すべき所」と「非効率にやるべき所」の見極めが素晴らしく、  
基本的な事をしっかりやられたので今回のスピーディーな展開に  
つながったのだと思います。

物件の規模感も出てきていますので、しばらくは運営面に注力して頂いて、  
次の購入に備えて頂けたらと思います！

篠田 正博