

業者さんからの信頼で、いち早く物件情報を獲得 粘り強いヒアリングで不安払拭・3棟目の購入成功！

入会から8ヶ月目、今回は3棟目の購入になります。

今回の物件は1棟目に購入した業者さんの紹介で、市場に出回る前に情報をいただきました。

売り手が銀行との強いコネクションを持っており、銀行の評価的に「買える人」という認識を持ってもらっていたところが一番大きかったと思います。

物件診断を出すまでは正直立地的に半信半疑だったのですが、担当の杉山トレーナーに「すぐ買い付けを入れましょう！」と背中を押してもらえ、迷いが自信、確信へと昇華していきました。

ヒアリングを進めていく中で、物件の将来性に対して否定的な意見をいただくこともありましたが、幸い物件の周辺に10社ほど管理会社がありました。

ほぼ全ての管理会社に当たり、懸念要因を払拭すると共に「〇〇の理由なので賃貸需要は落ちにくい」という話を聞くことができたため、購入を早期に決断できました。

今回の購入を振り返ると、「スピードの早さ・買える人という認識」を含めて、売り手の業者から信頼を得ていたことが、成功要因だと思います。

また、最初はヒアリングをすることにに対して苦手意識がかなり強かったのですが、実際に数をこなしていくと、地元の人だから分かる情報を持っていたりと、それがかなり重要な要素であることもありました。

粘り強くヒアリングをしていく重要性を、当初以上に認識したのが今回の物件だったと思います。

また、毎回面談で、杉山トレーナー・伊藤アシスタントトレーナーに貴重な知恵とアドバイスを都度いただいておりますので、それも大きな励みになりました。感謝しています。今後は、10棟購入を目指して頑張っていきたいです。

これから物件を購入される方々へ。事業の初期は、何事も勉強の要素が大きいと思います。ですので、懸念要素ばかりを見ずに、どうやって満室になり得るのかを実際に運営しながら考えていくことも大事だと思います。

行動第一で不動産投資にコミットしていただければ、必ず成果は出て来ると思います。

関東地方 自営業 やまさん

■担当トレーナー：杉山のコメント

おめでとうございます！！

やまさんの積極性と行動力の成果がでてきていますね。

1棟目を購入するまでは、ご自身のイメージと成果が直ぐには一致せず、悩まれたかもしれませんが、当時の努力が実を結びつつありますね。

今日の活動が、数か月後、数年後に実を結ぶ感覚を掴まれているかと思います。不動産賃貸業は息の長い事業なので、今後もコツコツ積み上げていきましょう。

杉山 嘉信

■伊藤のコメント

3棟目の購入おめでとうございます！

やまさんは外から見える行動の早さも素晴らしいのですが、外からは見えにくい決断の早さと精度が向上し続けていることが購入に大きく寄与していると思っています。

すでに感覚を掴まれていると思いますので、この調子で10棟購入に向けて頑張ってください！

伊藤 陽介