

希望価格まで下がらず断念していた物件を 仲介さんが交渉を頑張ってくださり5棟目の購入成功！

入会から5年目、今回は5棟目の購入になります。本物件は、3・4棟目の仲介さんから、1月に先行してご紹介していただいた物件です。

3棟目（昨年7月）・4棟目（昨年10月）と同じ地方都市の物件を購入し、管理会社さんとの関係構築が進んでいました。この地方都市でのエリア戦略を進めるべく、不動産店のローラー作戦を今年から実施していたところでした。

そのため賃貸状況は把握しておりましたが、本物件は、自主管理の築古物件で数年来満室になっていない物件でした。また、売主様の希望価格とギャップが大きかったため、買付書のみ提出して事実上断念していました。

しかし3カ月ほど経過した頃、他に動いていた方がローンブレイクして価格が下がったとの連絡がありました。

まだ指値の金額からギャップがありましたが、買付書と同じ金額なら購入すると連絡したところ、仲介さんが指値交渉を頑張ってくれて、金額合意に至りました。

4棟目購入から半年以上経過しており、同じ金融機関ですんなりオーバーローンが出たことも購入出来た要因だと思います。

複数棟買い進めるにあたり、自分が購入したい金額を畠野トレーナーに相談して設定したところ、周りの環境にぶれず、数カ月待つことが出来ました。また、2月から現地調査の回数を増やしていたので、複数棟の同時検討が出来る様になっていました。

今回は融資条件が良く、手持ち資金に少し余裕が出来ました。今後は事業拡大のスピードを上げていき、築古物件のリフォームの経験を積んで、再生物件にも挑戦していきたいです。

これから物件を購入される方々へ。当会の教え通りに行動し経験を積み上げていけば、人によってペースは違えど必ず購入出来ます。一緒に頑張っていきましょう！

関西地方 会社員 きーとんさん

■担当トレーナー：畠野のコメント

キーとんさん、5棟目の購入おめでとうございます！
ブレずに行動し続けた結果が今回の成果につながっていますね。

つながりをしっかりとつくって同じエリアで3棟目の購入、
かつオーバーローンでの継続融資は本当に素晴らしい成果ですね。

ビジョンにむかって迷いなく進んでおられるキーとんさんは、
今後もますます結果を出していかれると思います。
楽しみながら今後も進んでいきましょう！

畠野 翔