

ガス屋さんから WIFI 付きプランを提案いただいた結果 見送りのつもりが購入基準に達した 6 棟目の購入成功！

入会から 2 年目、今回は 6 棟目の購入になります。

前回の物件は、売買契約は昨年末でしたので半年ぶりの購入となります。
その間に、職責が変わり忙しくなりましたが、可能性がある物件は全て行動し、
今回の物件購入に繋がりました。

今回の物件はポータルサイトで出会い、指値が通ればギリギリ当会基準内の案件
でした。

融資が出にくいエリア&初めての仲介会社という面白そうな物件でした。

この時期は、物件案内のメール毎に携帯が鳴るようにしており、新着物件の案内
が来た瞬間に反応する事が出来ました。

元付業者様で、物件価格の決め方や、指値余地も丁寧に教えて頂きました。また、
競合がいることも分かり、物件グリップの為に会いに行く事にしました。

現地へ行くと、

- ・ 2 年間空室の部屋あること
 - ・ 競合物件には、全て無料WIFIが付いていること
- が分かりました。

無料WIFIが必須であり、その経費を考慮すると、残念ながら購入基準に達しな
い為、見送ろうと思っていました。

しかし、せっかく現地まで来たので、客付け仲介さんと全業者様を訪問しました。
最後の業者様から、プロパンガス屋さんがWIFIを提供して頂ける件を提案いた
だき、購入する事に決めました。

WIFI経費は解決しましたが、別の問題が発生しました。

ゴミ収集所を複数のマンションで共同で使っており、各マンションのオーナーが
交代で、週 3 回、収集所に立ち、分別指導をするルールで運用しているとの事
でした。

こちら購入のネックとなっていました。売主様の責任で解決する旨を特約に記載頂き、契約をする事になりました。

今回の購入を振り返ると、法身トレーナーより「上手く行かない事がたくさんあるのは当たり前。悩んでいる時間はない」という言葉を頂き、切り替えて行動できた事が成功要因だと思います。

行動量の担保からしか、結果は出ないと感じています。逆に、行動量を担保すれば、必ず結果は出るとも感じます。

加えて、「熱意、熱心、執念」。あと一步で結果が変わってくるとも感じます。

また、複数棟買い進めるにあたり、既存取引先様から紹介を貰える関係性を作りたいと思って行動しております。まだ十分な関係が作れていませんが、そのような関係が作れてくれば更に拡大していけると感じています。

今後の目標ですが、今年中に更に2棟購入出来るよう行動します。
まだ6月、まだ今年はまだ半分残っています！

これから物件を購入される方々へ。

自分が「こうなりたい」と思える人と接する事や、アドバイスを貰う事が成功の近道だと思います。当会のイベントなどで実際に購入されている方とお話すると、自分も買えると思え、良い結果に結びつくと思います。

私自身、上手く行かない事ばかりですが、目標があるので、諦めずに少しずつでも行動し続けられています。

行動量に応じて結果が出るので、積み重ねていけば必ず結果が出るはずですよ。
お互い頑張っていきましょう！

東海地方 会社員 SMさん

■担当トレーナー：法身のコメント

6棟目の物件購入、おめでとうございます！

SMさんの強味は、これまで銀行開拓を積極的に行ってきた結果、
今後もまだまだ銀行融資枠が残っていることです。

既に銀行の融資目線はある程度理解出来ているので、
物件というパズルを上手に組み合わせる事が求められて来ます。
(当然当会基準の物件を見つける事は決して容易ではありませんが)

今後数年の目標も明確になっているので、是非この調子で頑張ってください！

法身 栄治