

## 行動することで経験が積まれ 不安や迷いが消えていく 今後は年2～3棟のペースで買い進めていきたい

---

入会から2年目、今回は2棟目の購入になります。

1棟目がA市の物件で、今回も同じ市の物件です。1棟目の購入の後に、旧オーナールームが空室となり、市内の賃貸仲介店（3社）を3か月間、毎月訪問したことにより店長との関係構築ができました。

それにより、A市内のマーケット状況が理解でき、また2棟目の物件についても気兼ねなく詳細をヒアリングできたことにより、安心して物件購入に繋がりました。

今回の物件は、以前から面談していた売買仲介業者からの紹介物件です。

当初、売買仲介会社の元付物件だと思い、様々な交渉が売主とスムーズに進められるかと思いましたが、実は客付け仲介ということが判明。

話を進めてみると、売主側の反応が遅くストレスを感じていたところ、何と買側には3社の仲介会社が連ねており、買側仲介の間で伝言ゲームをしている状況でした。

更には、元付会社は殆ど収益物件の仲介をしたことがない不動産会社（売主の知り合い）でした。それにより、銀行打診用の資料を請求しても返信が遅く、指値交渉にもとても時間が掛かりました。

今回の購入を振り返ると、

- ・粘り強く交渉できたこと
- ・物件情報を頂いてから直ぐに融資付けできていたことが成功要因だと思います。

（今回の銀行はこの物件購入の前に同エリア、同規模の物件で融資打診をしており、内諾が得られておりました。）

また、今回の物件は、仲介会社が複数連なるスキームとなりましたが、A市内の売買仲介は自社内で客付けする力量がない為、大都市にある売買仲介に客付けを依頼している理由が分かりました。

今回の物件はCF目標には至らない物件ですが、今後、A市の売買仲介から直接情報を頂けるルート作りができたと考えております（決済時に不動産会社が4社も集まる不思議な状態でした）。

複数棟買い進めるにあたり、何とか8月（1期目の決算）までに2棟購入するという目標がありましたので、複数棟購入する精神的な障壁はありませんでした。寧ろ、現状において検討候補物件の少なさに危機感を感じております。

今後は、何とか2～3棟/年のペースで物件購入を進めていこうと考えております。そして、2期目（2025年8月決算）でCF1000万を達成したいと考えております。

CF1000万まではキャッシュ温存でフルローン、オーバーローンに拘って活動し、3期目で自己資金を投下しながらワンベスターを目指して活動して精進します。

これから物件を購入される方々へ。考えているだけでは何も変わりません。行動してこそ、物件、銀行、業者開拓することで色々な経験、知識が積みれ、不安や迷いが少しずつ消えていくと思います。

またアルティメットサポートでは、常に相談できる経験豊富なトレーナーがいることも大きなメリットかと思えます。

関東地方 会社員 KCTさん

## ■担当トレーナー：中西のコメント

---

2棟目購入おめでとうございます。

1棟目と同様に自己資金温存しつつ買い増しできたことは大きなポイントでした。しかも、地元金融機関を通じての支援は、今後このエリアの基盤拡充に大きな意味があると思います。

ご所属の会社でも優れた営業力を発揮されておられますので、物件購入にかかる交渉や関係者のファシリテーションはお手のものですね！

今回の様な関係者が多くそれぞれがオーナーシップを持たない状況にもかかわらず上手くまとめ上げられたことは流石としか言いようがありません！

1棟目の難易度の高い部屋の入居付けもできたことで、  
不動産賃貸業に係る知識と経験が急速に蓄積できておられます。

ぜひ、休むことなく年内あと1棟目指しましょう！

中西 裕之