

駅から徒歩5分 希少性の高い「キメ物」物件 業者さんからの紹介でライバルもなく購入成功！

入会から5年目、今回は6棟目の購入になります。本物件は、丁度1年前に購入した際に、融資を受けた地銀からのおかわり物件です。

半年前にメールで資料請求した際、電話でやり取りした業者さんからの紹介で、その業者さんが別の大家さんと水面下でぶつ上げしていた物件が、その大家さんで融資が厳しい状況になったとのこと。

突然、私にメールで連絡があり、紹介を受けました。因みにこの業者さんとの面識はありませんでした。

指値は効かないとのことでしたが、そのエリアではめったに出ない賃貸物件で、駅から徒歩5分の立地とかなり希少性の高い物件でした。

このエリアでの物件は初めてでしたが、周辺地区で物件を所有していたことから、知り合いの管理会社の店長数名にヒアリングしたところ、その会社の中でも「キメ物」物件として認識されており客付けは全く問題ないことが確認できました。

直ぐに、以前からお付き合いのある地銀に持ち込んだところ、「これならフルローンでいけると思う」と担当者からコメントをもらったので、すぐに仲介さんに「買います」と回答しました。

今回の物件の売却理由は、売主さんが高齢で跡継ぎがなく、資産整理したいとの理由によるものでした。ライバルもなく、相談した銀行の条件にも合った物件だったので、紹介されてから決済まで一か月というスピード決済が可能となりました。

2か月前に別の物件を1棟売却しており売却益が出ていたので、何とか1棟購入したいと思っていたところに丁度良いタイミングで物件を購入することができ、ぎりぎり決算に間に合いました。

今回の購入を振り返ると、なぜ突然、自分に物件を紹介してくれたのかわからなかったのですが、あとで仲介さんに聞いたところ、半年前のメールや電話での対応が良かったのを覚えていたからとのことでした。

複数棟買い進めるにあたり、少しずつ経験値が上がってくると精神的にも少し余裕が出てきて、仲介さんや管理会社さんとのやり取りも明るく出来るようになってきました。

上手くいっているときのパターンとしては、自分自身が笑顔で対応出来ているときに良い結果が出ていると思います。逆に自分が笑顔になれない時には、結果も出にくくなっていると感じています。

今後の目標ですが、年内にあと2棟購入したいと思います。

これから物件を購入される方々へ。

最初はなかなか結果は出にくいと思いますが、とにかくトレーナーのことをすべて実践するつもりで行動すれば、必ず結果はついてくると思います。

東海地方 会社員 Konaさん

■担当トレーナー：畠野のコメント

Konaさん、6棟目の購入、おめでとうございます！

継続融資、かつ連続での購入は、本当に素晴らしいと思います。融資付けやヒアリングもこれまでの取り組みが繋がってどんどんやりやすくなってきていますね。

ご自身で上手くいっているときのパターンを認識し、そこにフォーカスして行動をとられている点も結果につながっていると思います。

今後もフットワーク軽く、笑顔で進んでいきましょう！
今後の展開が楽しみです。応援しています！

畠野 翔