

事前の銀行開拓・現地訪問で信頼関係を築いた結果 初の東北進出物件で 見事 Onevestar 達成！

入会から4年目、今回は7棟目の購入になります。

私は関東在住で、今までに購入した物件は、千葉、埼玉、神奈川、茨城と全て関東圏でした。今回初めて東北に進出し、福島県の物件を購入しました。銀行も、福島に支店のある銀行での取引でした。

物件は、ポータルサイトに載っていた、地元の不動産屋が仲介をしている物件でした。インターネットで周辺調査を行い、そのうえで現地赶赴き、入居付けに問題がないとの確信を得ましたので、早速指値を入れて買付を入れました。

買付は、私の他にもう一人、特約なしの買付が入っていました。そのため、もう一人の申込者に行ってしまう可能性もありました。

しかし、実際に現地訪問し、仲介業者さんに挨拶し、私の不動産に対する考え方などを伝えていたこともあり、信頼を得ることができ、私を買主として選んでもらえました。

もう一人の方は、現地訪問をしていなかったようです。やはり、現地調査をして、実際に仲介さんにも会って信頼関係を築くことの重要性を痛感しました。

遠方の物件でしたが、以前から東北に進出すると決めていたので、金融機関も開拓済みでした。その金融機関には、何度か物件を持ち込んでいたので、ある程度、審査基準を把握していましたので、比較的スムーズに審査が進みました。

ここ数年は、利回りのよい東北の物件を狙っていました。東北の良い物件があると、開拓した銀行に打診したことが、実を結びました。地縁がなくても、やはり行動あるのみだと思います。

2024年末までにOnevestarになることを目指してきました。そして、今回の物件購入で、Onevestarに到達しました！目標達成です！！この勢いで、今年ももう1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。高い目標を掲げて、自分を信じて、前進あるのみだと思います。

振り返ると、自分は買えないと思ったことがないです。買えない時期もありましたが、「買う」と心に決めて、物件検索、銀行開拓、あるのみだと思います！

関東地方 会社員 オンタリオさん

■担当トレーナー：篠田のコメント

オンタリオさん、7棟目の購入おめでとうございます！
そして、Onevestar達成、本当におめでとうございます！！

今回は初の東北進出で見事に購入されましたね。
買付のライバルがいましたが、信頼関係を重視して仲介業者さんを
現地訪問した事が大きかったと思います。

何棟も購入していると手を抜いてしまいがちですが、
現地訪問をしっかり継続されているのは素晴らしいです。

2024年までにOnevestarという、当初の目標は見事に達成されましたので、
このままの勢いでもう1棟の購入も狙っていきましょう！

篠田 正博