

## 信頼できる担当者が私の意図を汲み 業者と話をまとめ 何もせずとも半空が満室になる道筋が見えた

---

入会から約8年目で、今回の購入で20棟以上になります。

今回購入した物件は、4年前に半分以上空室の再生物件を一緒に満室まで持って行った管理会社から、今年2月に半空の再生物件の情報を水面下で頂きました。

売主が高齢かつ相続もしない、そして入居募集もしていない状態なので、もう少し指値が通るかもということで、値段が下がるまで銀行にも持ち込まずにいました。

その5か月後に、物件の配管トラブルで出費が出て売主の心が完全に折れた為に、すぐに売却したいということになり、希望通りの指値が通りまして、早速銀行に持ち込むことにしました。

一度、一緒に再生物件を満室に持って行くまでやり取りを数年間していたので、こちらの意図を汲んでくれまして、私との相談なく、配管の修繕費や入居者の部屋の移動先の修繕費も売主負担にして、担当者の方がうまく話をまとめてくれました。

更に、再生物件なので修繕の見積もすぐにしないといけないと思っていたのですが、物件情報を頂いていた2月の時点で、屋上防水・外壁・空室の修繕見積もりなど取っていてくれました。

私は物件に対しては何もせず、満室まで持って行く道筋が完全に見えました（おまけに、新しい物件名も担当者の方に決めて頂きました）。

融資に関しては、高利回りなので、高金利の信金さんをお願いをしました。今回の物件も固定資産税以下なので融資もそれほど難しくないと思い、担当者へ相談したところすぐに、取り組みましようとの声を頂きました。

どうしても、金融機関の直近の流れで、物件価格の1割は手出しをしないといけないのですが、その分、部屋の修繕費・外壁屋上の大規模修繕費・売買の諸費用なども融資金額に上乗せして、融資をしてもらうことになりました。

上記で述べたように、これまでの物件の中で、一番何もすることが無かった物件

購入になりました。

今回の購入がうまくいった一番の要因は、はたなかトレーナーの教えでもあるのですが、「担当者の方を大切な事業パートナーとして認め、一緒に成長している」ことだと思います。

本当に信頼出来る方なので、近場に物件を持っている知り合いの大家さんにも管理担当を紹介をして、管理戸数が増えています。物件が増えれば増えるほど、関係者が増え、年々運営が楽になってきていると感じています。

今後は、現在のエリアで物件数を更に増やしていく中で、より安定して満室運営と優良な物件情報が集まるようにしたいです。その為にも、不動産賃貸事業に関わる、お互い信頼できる方をチームとして、徐々に増やして行ければと思っています。

これから物件を購入される方々へ。会やアルティメットサポートサービスは間違いなくおすすめですが、会のコンテンツである、はたなかトレーナーの「決算書セミナー」、「OPM (OnePro マネジメント塾)」、「エリア戦略、マネジメント (経営)、大規模修繕などを取り扱ったOPM卒業生セミナー」も本当におすすめです。

毎回、私の考え方の修正をして頂きながらですが、数年前に比べ、力を抜いた状態で事業を安定させることが出来ています。

関東地方 会社経営者 ジーニーさん

## ■担当トレーナー：はたなかのコメント

---

これまでの中で、一番何もすることが無かった物件購入、おめでとうございます！

エリア戦略の醍醐味は、一つ一つの運営実績を積み重ねることによって、時間を味方につけ、「時の経過とともに、どんどん楽になっていくこと」にあります。ジーニーさんは、まさにその王道を突き進んでいますね。

ここから更に楽しくなっていきますので、一緒に頑張ってください！

はたなか かずまさ