

相手のメリットを考え丁寧に交流を深めていった結果 売主の所有物件をまるっと譲ってもらえることに！

入会から5年目、今回は9棟目の購入になります。

昨年12月に2棟一括で購入した物件の売主さんとその後も交流を深めていく中で、その方の所有物件をまるっと譲って頂けることとなりました。

購入後も、物件のこと、地域に関する事などについて、何かあればこちらから連絡して極力コミュニケーションを取るようにはしていました。また、地元に行った際は必ず連絡を取って、時には食事にお誘いしたりしていました。

そんな中、「今後こちらに来た時に、自分の物件と一緒に見に行きませんか？」と売主さんより誘って頂き、現在保有している物件を見せてもらうことになりました。

物件を案内して頂く中で、「これらの物件も私に譲ってくださいよ～」と半ば冗談ぽく話をしたところ、その場では「いずれ考えますね～」とはぐらかされてしまったのですが、その後しばらく経って、家族と話をしたらしく、結果、私に譲りたいという話になりました。

よく話を聞くと、売主さんには二人の息子さんがいらして、彼らに「不動産を引き継ぐつもりがあるか？」と聞いたところ、二人とも医師を目指しているので「もらっても困る」と拒否されたとのこと。

更に、不動産事業以外にもいくつか事業をやられており、家族会議の結果、残りの不動産を私に譲ろうという話になったそうです。そして年に一棟ずつ譲ってもらえることとなりました。

銀行融資については地元での付き合いもあるので、既存行でそのまま融資を継続してもらいたいとのことで、銀行まで紹介して頂けることになりました。私にとっては願ったり叶ったりの話だったので。

ところが実際に銀行へ相談に行くと、支店長は快く応じてくれたものの、本部で私の居住地が地元がないということで結果的にNGとなってしまいました。

すると売主さんが銀行に対して「私がKonaさんの会社の役員になるのでそれなら良いでしょ？」と言ってくれ、銀行も「それなら話は別だ」として急転直下、本部もOKとなり融資が受けられることとなりました。

その後、法人の役員に売主さんを加えたり、法人を合同会社から株式会社に変更したりと手続きにかなりの時間を要してしまいましたが、10月に無事に決済を受けることが出来ました。その間、最初に話を頂いてから約5か月の時間を要してしまいました。

今回の購入を振り返ると、相手との縁を大切にし、丁寧にお付き合いを続けさせてもらったことが結果につながったと思います。

また、決して無理をせず、「相手にとってもメリットがあることは何か」という観点で物事を考えることを意識していました。

偶然にもこの話があったタイミングで、はたなかトレーナー主催のOPMを受講していたので、「法人を株式会社化すべきだ」などのアドバイスをタイムリーにして頂くことができ本当にラッキーだったと思います。

複数棟を買い進めるにあたり、自分本位ではなく相手目線で物事を考える癖がついてきたように思います。

また、心の余裕が出来てきたのか、自然と「みんな仲良くなっちゃえばいいじゃん」といった感覚が出てきました。そして、不動産とは直接関係ない人達とも仲良くしていたら、結果的に不動産にもつながったということが頻繁に起こるようになってきました。

今後はあと一年でサラリーマンを卒業して、専門を目指します。

これから物件を購入される方々へ。一步先に行く先輩の話の聞いたり、今までとは違った行動パターンを取ってみることで、新しい観点が得られることがあると思います。

とにかく頭で考えずに先ずは一步踏み出してみingことをおすすめします。

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、9棟目の購入おめでとうございます！！

勝負の年と決めた2024年。

昨年の不動産投資大賞登壇から一気に加速しましたね！

売主さんのご縁を大切にされ、

所有物件をすべて譲ってもらえる関係をつくれたことが本当に素晴らしく、
Konaさんのお人柄だからこそなせる業だと思います。

Konaさんは、フットワーク軽く相手目線で行動し、

ミラクルをどんどん創り出しておられるので、

今後の展開がますます楽しみです。

サラリーマン卒業の期限も明確になり、

あとはやるべきことをやるだけだと思いますので、

ぜひこの調子でビジョンに向かって進んでいきましょう！

応援しています。

畠野 翔