

2ヶ月の間に3棟購入！ 担当コンサルタントの言葉で冷静さを維持

9月に2棟、10月に1棟、連続で購入出来ました。

10月決済の今回の物件は、7カ月前の3月に問い合わせをした物件です。

空室は多かったものの、現地調査の結果、高齢の売主さんが募集にほとんど力を入れていない事が判明。

いろいろ有りましたが、平行して開拓していた地元信金で融資もOK。

ところが、売主さんと売買契約の日程が全く合わず。。。

ぶどうが理由で売買契約が延期？

売主さんはぶどうの農家を営んでおり、日程が合わない理由は、
「ぶどうのジベ付が有るから」との事。

※ジベ付とは、ぶどうの実が小さい時に行う大切な処理らしいです。

融資の有効期限も有りますし、家賃収入の機会損失にもなるので、なるべく早く
したいという意思を伝えても、ジベ付の為に時間が無いという回答ばかり。

ジベ付は8月初旬に終わるらしいので、終わった後に契約を調整しようとするの
ですが、、やはり、又時間が無いとの事。。

しかも、次の理由は、出荷の準備と知り合いの息子が、
市長選に出る応援の為に時間が無いと（苦笑）

おいおい。。。またかよ。。。

と、終始そんな感じでしたが全く悶々とはせず、淡々と他物件を探していました。

ひとりではない心強さが結果に繋がる

悶々とせずに済んだ理由としては、今回の件で話が全く進展しない時に、才津さんが、「よく有る話ですよ〜」と、サラッと saying いたからです。

おかげさまで、まあ、そんなもんなのかな、と思う事が出来、余裕を持って対応出来ました。

※その結果、この物件を待っている間の9月に2棟購入出来たので、ラッキーだったかもしれません。

そして時が過ぎ、なんとか選挙戦途中の10月初旬に購入物件の一室で売買契約を行い、選挙が終わった後の同月下旬に決済を終えました。

今回の様に随分待たされて、しかも自分ひとりだけで動いていたなら、焦っていたかもしれません。。。

コンサルタントの何気ない一言や、会の皆様と懇親させて頂く中での気づきは、非常に重要と感じた今日この頃でした。

早く満室にしたいと思います！

関東地方 会社員 NAKAさん