

地上げ屋を超越

人たらし値引き術

細矢です。

値引き得意ですか？

目の前に売られている中古物件を
2割、3割引きで買う。

時には50%オフの半値で買うことが
できますか？

「細矢さん、私、値引き交渉が苦手です。。。」

と、多くの方は思うと思います。

売値の10%の値引きができれば良い方で、
強気に値引き交渉したら、

「不動産屋に怒鳴られた」

「相手にされなくなった」

という、みじめな経験をしている人は多いです。

しかし、不動産投資において

値引きは必須スキルです。

なぜなら、

大幅値引き術＝買った段階で丸儲け

になるからです。

不動産投資は、仕入れさえ安くできれば、失敗のしようがありません。

入居率ゼロ%の不人気物件を買っても、リフォームせずに転売しても大きく稼ぐことができるからです。

この値引き交渉は、ストリートファイトに似ています。ストリートファイトとは、ルール無き喧嘩。

目潰し、金蹴り、金属バット、バックドロップ、モンゴリアンチョップ、かかと落とし、かめはめ波、…。

何でありの喧嘩です。

その場の環境と相手によって戦い方を変え、相手の息の根を止めます。

この不動産投資の値引き交渉も同じで臨機応変に交渉をしていかなければなりません。

今日はそんなルール無しの値引き交渉の場で

私たちがよく使う**裏技**について

こっそりご紹介します。

ちなみに、私の実績を知らない人もいると思うので今までに買ってきた物件の一例をご紹介します。

買った段階で儲けが確定した 購入物件の実績

| | |
|--|---|
| <p>-過去の実績1-</p> <p>ド田舎の小学校徒歩30秒の一戸建て</p>  <p>スタート価格 800万円</p> <p>仕入れ単価 約160万円</p> <p>実質利回り 38%円</p> <p>値引き率 80% OFF</p> | <p>-過去の実績2-</p> <p>千葉市駅徒歩5分の一戸建て</p>  <p>スタート価格 400万円</p> <p>仕入れ単価 約53万円</p> <p>販売中</p> <p>値引き率 80% OFF</p> |
| <p>-過去の実績3-</p> <p>80万円で購入し1400万円で売却した激安アパート</p>  <p>仕入れ単価 約80万円</p> <p>1400万円で売却</p> <p>実質利回り 36%円</p> <p>80万円で購入し 1400万 で売却</p> | <p>-過去の実績5-</p> <p>大手ハウスメーカーの一戸建て</p>  <p>スタート価格 1200万円</p> <p>仕入れ単価 400万円</p> <p>両親居住中</p> <p>値引き率 67% OFF</p> |

この実績を見ればわかるように

相場の半値以下で買っているのが買った段階で丸儲けです。

転売してもサラリーマンの年収程度は一撃で稼げます。

これはマグレでもなく、
ちょっとしたコツを知ることができたので
毎年、10年以上継続しています。

では、なぜこのレポートを書いたのかというと、
実は、2年ぶりに秘密の勉強会を開催しました。



この勉強は1Day リアルセミナー。

午前中は基礎知識を学び、
午後からは、私と藍野先生が
リフォーム査定や値引きの奥義を教える
『物件同行ツアー』というセミナーです。

リアルセミナーなので制限はありません。

動画や文章に残せないドロドロした
ノウハウも伝授しています。

私はこのセミナーでは、リフォームや
物件査定も当然ながら、

地上げ屋より値引く方法を あなたに伝授する

という目的でも開催しています。

とにかく内容が盛りだくさんなので、
全部は伝えきれませんが、今回は
以下のような内容などもお伝えしてきました。



補助金を使用したリフォーム現場



床下チェックの具体的アドバイス



駐車場解体によって生まれ変わる物件



値引きのマクロ的構造



足場を使わずコスト5分の1の塗装



火災保険を使ったグレーな仕入れ

その他、政治家を使い国と喧嘩しながら土地分譲したヤバい話や、最新の金融情報など、無制限で暴露してきました。



そんな同行ツアーの現場で伝授したテクニックの一つをこれからあなたと一緒に学びたいと思います。

**分かりますか？この写真1枚で
300万円の価値はあります**

以下の写真は、実際に同行ツアーの中で、
参加者と一緒に見に行った物件です。

以下の写真の中には大幅値引きができる秘密が
隠されています。

超高確率で300万円は値引きできるネタです。

あなたは分かるでしょうか？

※大幅値引きができるネタがこの写真の中に潜んでいます



この物件は大工さんの所有物件。

長年住んだ家を売りに出しており、
敷地内にある作業場の風景です。

私と講師の藍野さんは、
この物件をみた瞬間に同じことを考えました。

では、次のヒントです。

それがこちらです。



もうわかりましたよね？

表彰状が飾ってあります。

この物件は、ここがキーポイントです。

なぜなら、表彰状を飾っている人は認められたい人。

どこかで誰かから自分の功績や実績を認めてもらいという自尊心の表れです。

そこで、その急所を突いて私たちは値引き交渉をしていきます。

人は急所を突かれると、どんなに屈強な精神と肉体を持っていても一瞬で崩れ落ちることを私たちは知っているからです。

では、どうやってあの表彰状を見て、急所を突いていくのか？

具体的には、以下のような手紙を書くと思います。

=====

●●さまへ（●●とは売主）

この度は大変すばらしい物件を拝見させていただき誠にありがとうございました。

築〇〇年で、さらに〇年間も空き家であったと伺いましたがその年月を思わせないほどに綺麗にされていたことにとても驚きました。

●●さまがどれだけ、このお家に対して、愛情を持ち、大切にしてきたのか、その強い思いが伝わってきました。

またのこの家には大切な思い出もたくさん残っていることと思います。

作業場に残された数々の表彰状には、●●さまの素晴らしい功績が記されておりました。

長い歴史とともに培われてきた日本の精巧な木工技術を

受け継ぎ、日々の努力の結果、あのような実績を残されたのだと思います。

●●さまの建てた家に住まれた方々は、ふれあい溢れる幸せなご家庭を築かれたことでしょう。

そんな●●さまの大切な思い出がつまったお家を売却を決断するには、さぞかしお悩みになったことと心中お察しいたします。

～ まだまだ続く（A4で2～3枚） ～

どう思います？

私ならば表彰状をネタに売主さんの自尊心をくすぐるようにして値引き交渉をしていきます。

売主に手紙を書くって、

クレイジーだと思いますか？

普通ではやらないと思います。

しかし、考えてみてください。

他の投資家は値引きだけを交渉してくるなか、承認欲求を満たされながら交渉されたらどうでしょうか？

過去の歩んできた道を認められ、人生そのものを称賛されたらどう感じると思うのでしょうか？

私の経験上、多くの売主は心を許します。

昔から知り合っていたような心の関係が構築されるのです。
すると、不思議なもので売値はあっていないようなもの。

売主が個人であり高齢者さまの場合、
高確率で半値ぐらいは値引きできてしまいます。

※注意：

半値といいましたが藍野先生はピカピカの家を10万円で買っています。
そして、その手法は、私が主宰する勉強会の無料特典として、
いつでも自由に何度でもご覧になれます。

売主によっては、

- ・他の売主には買ってもらいたくない。
- ・お金の問題ではなく、私たちに買ってもらいたい

と懇願してくる人もいます。

このような手法を使ってバンバン値引いていくので、
仲の良い不動産屋いわく

地上げ屋より恐ろしい “人たらし” 値引き術

とされています。

もし、あなたが、このような売主様の人生を承認しながら
値引き交渉をしてこなかったのであれば、
ぜひ試してみてください。

恐ろしいほどに値引き成功率はアップします。

そして、せっかくなので、今回は、

交渉下手の3つの特徴

をご紹介します。終わりたいと思います。

交渉が思うように進まない人は
以下の3点を意識してみてください。

1. 自分の意見を通しすぎる
2. 自分が損をすることができない
3. 脅さない

この3つを乗り越えることができれば
誰でも値引き交渉が上達するのです。

ひとつ、ひとつ、見ていきます。

=====

1、自分の意見を通しすぎる

交渉が下手な人は妥協することを知りません。
相手の希望や意見を無視し、自分の要望・意見だけを
相手に言い続けます。

こうなると不動産の仲介業者は売主に
面目が立たなくなり、交渉を続けることはできません。

もちろん、その相手との関係が1回限りであれば問題はないかもしれません。

しかし、一発屋で終わらくなければ、その営業マンが売主に面目が立つようにほどよい妥協点を提示していくことが大事です。

2、自分が損をすることができない。

誰でも自分だけが得をしたいという願望があります。それは私もあります。

ただし、1円でも多く安く買いたい。
1円でも多く売主にはお金を渡したくない。

こんな思考で交渉に臨んだところで、交渉は決裂します。

人は「自分だけ得しようとする人」のことを嫌うからです。

交渉と聞くと「自分の有利な条件を相手に飲ませて、自分が一人勝ちする技術」と勘違いする人がいます。

私自身、交渉術についての書籍や教材については、海外のものを含めて勉強してきましたが、ここに焦点を当てているものが非常に多いです。

しかし、私はそのような交渉術を好みません。

あくまでも、交渉相手にも「得した」「嬉しい」と思わせる条件を提示し、良い気分させて終わるのがプロの投資家だと思っています。

**一方的に相手だけが得すると思う交渉は、
そもそも上手くまとまりませんし、仮にまとまったとしても
恨みや憎しみを買ってしまいます。**

私たちが目指す交渉は、
自分に有利な条件を引き出すことは当然として、
相手にも「得した」と感じさせる交渉です。

間違っても相手に恥をかかせたり、悔しい思いをさせたり、
打ち負かしたり、そんな思いはさせてはいけません。

自分の要望を通しつつ、お互いが笑顔で握手して、
良い気持ちになって終わるのが、値引き交渉の本質です。

3、脅さない

少し誤解を与えてしまうかもしれませんが、
交渉術では「脅す」ことも重要です。

もちろん、いきなり関西弁になって
強い口調で脅迫するわけではありません。

**「もし交渉に乗らないと大変なことになりますよ。
こんなデメリットがあります。」**

と伝えて、交渉の土俵に引っ張りあげるのです。

一方的に交渉したいと思っても、
相手が望まなければ交渉にならないからです。

**人は痛みから逃げる傾向があるので、
その心理的効果を上手に活用していくのです。**

交渉下手な人は相手を交渉の土俵に立たせることができません。

だから相手にされず、状況を何一つ変えることができないのです。

私が良く使う実例としては、買い付け申込書などにも有効期限を設定します。

通常、値引き交渉は売主が優位ですが、買付申込書の回答期限を決めることでこちらに主導権がもてるようになります。

なので、

「●月●日までに決断しないと、このお話はなかったことにしてください。」

と軽く相手の背中を押してあげることが大事です。

実際、同行ツアーセミナーの座学編でこのことを申し上げたら、

「そんなことを言ってもいいのですか？」

と質問されましたが、交渉はストリートファイトです。言うだけなら無料です。

良いとか悪いのではなく、良い交渉をしたいならば必ずしなければなりません。

=====

ここまで3つのポイントについて解説しましたがいかがでしたでしょうか。

結局、何が言いたいのかというと、

大幅値引きは科学

だということです。

運でも、まぐれでもありません。

世界中『 $1 + 1 = 2$ 』であるように
当たり前のことをやれば
当たり前の結果がでるということです。

その値引き交渉術を活用していけば
簡単に人生は逆転できますし、あなたの望む
未来を手にすることは可能です。

結局、何が言いたいのかというと、

不動産投資で億の資産を築く道は、
実はあなたのすぐ手が届くところにある、
ということに気がついてほしいのです。

あなたの可能性は無限大に開かれているのです。

最初は知識・経験・軍資金がゼロでも、
誰でも富裕層になれる時代が目の前にあるのです。

ただ、残念ですが、不動産投資における交渉スキルは
非常に価値ある技術であるにもかかわらず、
日本ではほとんど誰も教えていません。

自称コンサルタントは正しい交渉術を知らないし、
セールスの基本も知らないので
教えることもできないのが現実です。

しかし、商談相手を動かす、
部下を動かす、ビジネスパートナーを動かす。

いつでも、どんな時でも交渉は避けて通れません。

なので、これからも機会があれば、
交渉のコツや値引き交渉のコツを公開し、
あなたにも圧倒的な結果を出してもらいたいと思っています。

そして、いつの日か、あなたと3000円を握りしめて、
肩を組みながらビールでも飲みたいです。

今後もいろんなノウハウをご紹介しますので、
これからも共に学び、共に成長し、
共に夢を叶えていきましょう。

そして次回はいつ開催するかは分かりませんが、
チャンスがあればリアルセミナーも開催していきます。

楽しみにしていてください。

では！

細矢ますゆき

2年ぶりの同行ツアーにご参加を頂いた皆様、

ありがとうございました！！



