

購入の後押しになったのは 現地調査で作ったご縁

3月に6棟目を購入することが出来ました。1月に引き続き、今年2棟目になります。今回の案件は、5棟目決済の時に「こんなのありますけど」と仲介さんから紹介されたものです。

北海道主要都市、築9年、徒歩3分との表記を見て、すぐやる気になりました。今まで使いたかった都銀でなかなか融資が出なかったのですが、「これなら行けるかも」と思ったからです。

この都銀は、何回かトライしているのですが評価が伸びず、支店変更も何回か行い、今回の支店も2回ほど打診するも、それでも評価が伸びませんでした。

しかし、都銀のマネージャーと面談したところ、「3月までに物件を買ってもらいたいので、物件を紹介しても良いですか？」と有り難いお言葉を頂戴したばかりでしたが、都銀の案件よりも、北海道の案件の方が、評価が出るということで、本件を購入する流れとなりました。

今まで北海道で現地調査をし、作ったパイプがあったので、まずは管理会社に電話でのヒアリングしたところ、賃料も適正~少し安めとのことでした。物件も見に行ってもらい、特にマイナスポイントはないとの報告も受けました。

今では笑えますが、売りの仲介さんにはちょいちょい意地悪されました。

- ・現地を見ていない人の買付けは受け付けない
(偶然その週末、息子を現地の祭りに連れて行くところでしたので、すぐ見に行くことができました)
- ・現地調査をして、買い付けを入れた後、一応最優先するが後ろに満額の買付けも多数入っていて、本当はそっちに売りたいと何回も言われた
- ・融資特約無しでないと売買契約しない
- ・売買契約は2月中で、契約場所は北海道の指定先

といろいろ突きつけられましたが、後で聞いたところ、単に意地悪したくなっただけのようです 笑(私がしぶとく食い下がるので、さらに意地悪言いたくなっただけ、とのことでした。)

余談ですが、実はこの案件、駅から徒歩2分なのですが、わざと3分と記載しておいたそうです。2分と書くと、業者の問い合わせのしつこさが半端じゃない、とのことでした。

そこは都銀もちゃんと計測してくれていて、徒歩2分で本部に上げてくれていたのも頼もしかったです。フルローンとまでは行きませんが、かなり近いところまで融資を出してもらうことが出来ました。

売買契約は2月28日の午後からで、銀行には午前中まで待つから本承認をなんとかお願いします、と頼み込んでおきました。そしたら北海道に着いたタイミングで本承認の連絡が入り、少しほっとして売買契約を結ぶことが出来ました。

また、売買契約の夜と、決済の前日、買いと売りの両方の仲介会社と食事に行けたのも良かったです。いろいろな要求をこなしたこともあり、すっかり仲良くなりました。このご縁が今後に繋がると良いな、と感じています。

今回は、現地調査でパイプを作っていたのが役に立ちました。仲介もやっている管理会社にヒアリングして「融資出るなら絶対買いですよ」と言ってもらえたのは心強かったです。現地調査は蓄積されて力になりますね。

入会時から使いたかった都銀から、融資を引けたのは本当に嬉しいです。担当者もやり手だなと感じているので、今後の展開が楽しみです！

関東地方 会社役員 ともきさん

■担当トレーナー：法身のコメント

狙っていた都銀を攻略出来て本当に良かったですね。おめでとうございます！

事前に融資基準を把握していたため、今回の好立地案件は見事にはまりました。一度取引ができた金融機関は、再度使える可能性が大ですので、目標達成に向けて頑張ってください。

ともきさんの場合、経験値が上がることによって今後益々楽しみです。

法身 栄治