

購入の決め手は「熱意」 全力で動き続け、ついに手にした1棟目

私は、2016年8月に、ある不動産業者さんの出版記念パーティーに参加した時に、当会の会員さんと知り合い、会について教えていただきました。

入会するまでは不動産投資の情報を、図書館で借りた書籍や、巷で宣伝されている無料セミナーなどから得ていました。しかし、色々な手法を目にしてばかりで、それぞれの長所・短所等がうまく整理できず、自分が進むべき方向について自信がもてませんでした。

また、怪しい業者に騙されて、取り返しのつかない過ちを犯したりしないかということも、心配していました。

本気で入会するに当たり、佐藤トレーナーから話をじっくり聞いて、その実績に感激しました。佐藤トレーナーが取り組んでいる、地方・中古・RCという方針は、私が何となく考えていたものでした。

そこで、今まで無料で情報を得てきたのですが、初めて不動産投資の本当の情報に対して、お金を使うことを決意し、9月に入会。その後、自分なりに思いついたことを、村田さんや佐藤トレーナーと相談しながら進めました。

そんな中、都銀Aに自分でアタックしたところ、自己資金3割を要求する担当者に当たってしまいました。とある物件の融資打診で、完全にその担当者にロックされてしまい、都銀Aの融資が思った通りに使えなくなってしまいました。これが非常に痛かったです。

契約解除の危機を乗り越え、決済へ

2017年1月にアルティメットサポートに申込み、佐藤トレーナーのアドバイスに従いながら、地銀などを開拓し、5月までに2棟を押さえました。

押さえた物件は、会の基準であれば、満額かそれに近い融資が見込める物件とのことでしたが、私の開拓した地銀ではかなりの自己資金を要求されたため、残念ながら見送ることになりました。

しかし、落ち込んでいても仕方がないので、物件検索と銀行開拓を続け、7月末に今回の物件を見つけました。机上のシミュレーションでは、これまでに見たこともないようなスーパー物件でしたので、2棟目で渋い融資額を出した地銀に融資を打診し、すぐに現地に飛びました。

現地調査では、確かに素晴らしい物件であることを確認し、仲介さんに猛アピールの上、帰ってからさらに追加で3つの金融機関に融資打診をかけました。

現地視察に行ったのは、1. 地元の人 2. 東京の業者 について、私が3番目のようでしたが、売主が確実に購入できそうな方に売却したいとのことで、ここで事実上の第1候補になったようでした。

今となっては反省しておりますが、第1候補になったことの安心感があったので、少しでもいい条件で融資を得たいと考え、仲介さんに金融機関の紹介をお願いしました。

しかしながら、仲介さんから問い合わせてもらった地銀には相手にされず、逆に仲介さんに悪い印象を与えてしまいました。

もう1つ反省点なのですが、自分が全力で動いていることをアピールしたいと思い、様々な金融機関に融資打診をしていることを、逐一仲介さんに報告していました。ダメだったという情報も含めて全て、です。

本物件には、私以外からも相当問い合わせがあったようで、あまりにも続く私の融資不調報告に不安になったのか、仲介さんが他の方を優先するようなことを言うようになりました。

かなり焦りましたが、最初に打診した地銀が最有力であること、さらに帰ってすぐに打診した都銀Bも、感触がかなりよいことを丁寧に説明し、これらの進捗報告も毎日のように仲介さんに伝えるようにしました。

私が最終的に期待していたのは、地銀・都銀Bの2つの銀行ですが、ともに審査が遅いことで有名で、他の購入希望者は私よりも早く決済できそうなことから、かなり厳しい状況になりました。

契約後も、地銀より進捗の遅かった都銀Bの融資を狙っていたこともあって、さらに決済が遅れました。

こうして、仲介さんを何度も不安に陥れ、契約解除されかけたこともありますが、何とか耐え、無事決済を迎えることができました。

いろいろと紆余曲折ありましたが、結果的には、私の属性から考えると貸してくれないような都銀Bから資金を借りることができました。

都銀Bへ最初の打診をした際は、本部にあっさり蹴られたのですが、担当者がたいへん頼もしい方でした。本部の意見をひっくり返し、またスピード決済(この都銀にしては)も含めて、激闘して下さったことに感謝しています。

一言で語り尽くせない 会の的確なサポートに感謝

私は、まだ1棟も所有していないとはいえ、過去に2棟を買い逃したという経験が糧となり、初心者なりに慣れてきている気がします。

最終的に決め手になったのは、前のめりなくらいの熱意でしょうか。契約や決済の折に、私が一番熱心だったと、仲介さんが言ってくださいました。

ただ、都銀Aの失敗・仲介さんを不安にさせてしまった失敗など、まわりの影響を考えずに、闇雲に動くのも、良くない場合があることにも気付きました。

基本的に、動くこと自体はよいことが多いと感じていますが、仲介さんに不安を与える可能性がある情報などは、伝えない方がよい気がします。

トレーナーの佐藤さんにも、1番手が取れそうなこと、それが危なくなってきたことなどを逐一報告し、その度に的確なアドバイスを頂きましたが、同時にハラハラもさせられたかもしれません。お礼を申し上げると同時に、お詫びもさせていただきます。

翻って考えるに、入会から購入に至るまでに、不動産投資家としての私のレベルは格段に上がったと思います。

1年前には、想像もしなかったような好条件の物件を、都銀を使って好条件で購入できました。ひとえに、一緒に伴走して下さるトレーナー陣や、村田さん、スタッフ、会員のみなさまのお蔭であると思います。非常にレベルの高い方が集まっているので、他の会員さんからも多大な刺激を受けました。

また会のサポートも、しっかりという一言では語り尽くせないくらい、幾重にも張り巡らされています。我々はかなり有利な条件で闘えているのかもしれませんが。

今後は経営手腕も必要になってきますが、トレーナーの伴走を受け、購入時と同じように、経営の方でもレベルアップしていきたいと思います。今回はありがとうございました。また今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

関東地方 じゅげむさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

初めての物件取得おめでとうございます！

じゅげむさんは、比較的融資が通りやすいと言われる都銀で何度もトライされていましたが、属性は問題ないのに不運にもことごとく断られ、くやしい思いをされてきました。

それでも、めげずに他の銀行にチャレンジし続けたことが結果に繋がったと思います。

今回の1棟は激戦の中、最後のギリギリまで交渉してつかみ取った1棟でしたので、感動もひとしおですね。最終的に、別の都銀での購入できたことは、本当にミラクルだと思います。

すでに銀行開拓はたくさんできて、いつでも持ち込みできる状態になっていますので、2棟目、3棟目と続いてください！

奥様も賃貸運営に協力的なご様子なので、これからも家族仲良くハッピーに増やし続けられるといいですね。

私も自分のことのように嬉しいです。
改めて、おめでとうございます！！

佐藤 彰洋