

## 振り回す売主を、業者と管理会社が説得 今回は2棟一括購入成功！

---

入会から3年目。今回は5, 6棟目の、小ぶりの2棟一括になります。

価格：5300万で、利回り11.5%。

物件A：築12年 6部屋 融資期間23年

物件B：築21年 8部屋 融資期間13.5年

になります。

今回の銀行は、35年からしか耐用年数を見てくれないので、CFは200万を切りますが、実質素晴らしい物件なので、トレーナーの佐藤さんに相談をしましてOKと判断しました。(今年の2月に新設した法人で2月、7月、9月と、3棟とも同じ法人で購入しました)

物件の出所は、以前から物件を購入させて頂いている業者で、その管理物件でした。前回同様、今回も概要書はなく、固都税課税証明書は写メで来る感じですので、非常に見にくかったです。

売主は、上場会社の支店長で、几帳面に物件をきれいにしているタイプだそうですが、空室が目立ってきて多少不安になり、業者と相談をして売りに出したとのことです。

管理会社から聞いた裏話ですが、物件の近くに他の方が専任専属で物件を預かった為、そちらを最優先したために今回の物件が後回しになって、空室が続いていたそうです。

早速銀行に物件を持ち込みましたが、同銀行で2月に決済をしていましたので、「期間が短いので、やってみないとわかりませんが頑張ります。」とのことで、ダメもとで進めてもらいました。

1棟目は、6部屋あるうち1室空き。2棟目は、8部屋あるうち1室空きの状態。かつ融資年数も短いので、本部をどうにも説得ができない状態が2か月続きました。

しかし、さすがに、売り主さんも急いでいるので、業者も早く結論が欲しいという状況になりました。そのなかで本部を口説くために、銀行から2つの提案が

ありました。預金協力と満室だったら、何とかなるかも。とのことでした。

預金協力面では、前回の決済時には、普通預金で預金協力を1500万してまして、あえて、そのままにしておきました。今回は、スルガの件もあって、更に追加で3500万の普通預金の協力を求められました。物件が5300万ですが、預金協力を5300万の物件に対して、合計5000万になりましたw

満室の要望ですが、そのことを業者に伝えたところ、速攻で2部屋決めてくれまして、満室になりました。

ところが、満室になってしまったので、売り主さんが売のをやめたいと言ってきてしまい、「売るなら値段を上げたい」など、色々クレームが入り始めました。

そこを業者さんが気を利かせて、銀行の融資が出ないので、買主である私の知り合いを連れてきて、2部屋入居させて満室にした。ということにしてもらい、何とか話が落ち着きました。さすが、業者さんは気を利かせ方がうまいと思いました。

その後、やっと内諾が出たのですが、今度は、売り主側から、税金の関係の計算を間違えていて、今売却すると損をしてしまうので、どうしても売却を来年にしたい。との申出がありました。そこをどのようにかわかりませんが、管理会社の社長が何とか売主を説得してくれました。

5月に物件の情報をもらい、4か月間以上かかりましたが、9月中旬になんとか決済をすることができました。購入できたのは、何と言っても、多額の預金協力が出来たから購入できたと思いますw

当然スルガのこともあって市況がだんだん悪くなるので、今なら融資がなんとか出るが、来年はわからなくなります。さらに、売り止めになるリスクは非常に高くなります。そういう意味では、今回買えて本当に良かったと思います。

複数棟買い進めて感じたことですが、私が物件を購入している地域は集中しています。ですので、その地域の情報を把握できているのと、物件が出てきたときに物件周辺のリアルな情報を聞ける人が多くいます。その結果、銀行へ地場の説明が、そこそこうまくいったかと思っています。

これから物件を購入される方へ。当然、当会に入会して、アルティメットサポートに入ることをおすすめします。アルティメットサポートは、不動産投資以外

のメリットもたくさんあります。

私の本業は、既に銀行から融資を受けていますが、銀行へのアプローチや決算書の見せ方もうまくなったので、銀行からの借り入れや、取引銀行も入会前に比べて倍以上になりました。金利の手数料は、当然払いますが、数多くの銀行から、本業へ融資をさせてください。という話が多くなりました。

また、銀行同士で金利を競わせることもでき、海外送金の手数料も半分以下になったので、メリットは大きいです。また、借りているお金ですが、余剰資金があることにより、精神的余裕が生まれたと思います。

今後ますます購入していきたいと思います。

関東地方 自営業 ジーニーさん

### ■担当トレーナー：佐藤のコメント

---

5棟目、6棟目購入おめでとうございます！

快進撃が続いていますね。

今回の購入に関しては、多額の預金協力がキーとなった部分もありますが、

一番のポイントは、やはり、仲介会社や管理会社、銀行担当者を味方に付けて、彼らを巻き込んでうまく渦をまけたことかと思います。

関係作りが大変上手だと思います。

ジーニーさんは、経営者の利点をうまく活かして購入出来ていますので、これからもどんどん拡大していただけたらと思います。

頑張ってください！

佐藤 彰洋