

所有者に振り回され泥沼にはまるも 周囲とトレーナーの後押しで購入成功！

入会は2017年10月中旬。今回は6棟目の購入になります。

2018年9月初めに仲介業者から、埼玉県にある築浅の中古RC物件を紹介されました。紹介された時には、すでに以前の売買価格から指値されていましたが、都銀ベースでCF/億が200万円をやや切る感じでした。

すぐに現地調査に行って物件を確認したところ、建物自体は某大手建設業者が建てた重厚な感じの物件で問題はありませんでした。また、仲介店ヒアリングでも、客付けは比較的容易と言われましたし、某大手企業（D社）のサブリース契約も、引渡しとほぼ同時期に解約できるとのことでした。

よーし、銀行開拓だ！と意気揚々になったのですが、その物件が埼玉県の中でも比較的田舎にあるため、東京都内に支店のある地銀からはエリア外であるとして、ことごとく断られてしまいました。

その後は、自分自身、銀行開拓をほとんど諦めていましたが、これまで収益性不動産への融資を積極的に行なっていると聞いていなかった某信金に、思い切って飛び込みで行ったところ、意外にも融資の快諾をもらえました。

さらに、車の出入りに必要な敷地隣の私道の無償使用についても、通行および掘削等の覚書を締結することで、売主（三為業者）と合意できましたので、再び意気揚々と10月末の決済・引渡しに向けて準備を始めました。

ところが、D社から「サブリース契約の解約は不可能」と、連絡が所有者に入り、売買契約自体が暗礁に乗り上げることになったのです。そこからは、仲介業者、売主（三為業者）、所有者、D社を巻き込んだ泥沼劇になってしまったのです。

私も実際のところ諦めかけましたが、サブリース契約を引渡しの2ヶ月後に解約するというのでD社がようやく納得し、さらに引渡し後2ヶ月間の物件管理が不透明になる点を考慮し指値もできました。

そしてようやく11月中旬に売買契約を締結することができ、11月末決済・引渡しということで動き始めました。

ところが、決済予定日の3日前になって、突然売主（三為業者）から連絡がありました。なんと、所有者の抵当権抹消が困難になったと言うのです。

その理由が、所有者と売主（三為業者）が抵当銀行に、抵当権抹消をまだ打診をしていなかったとのことで、しかも抵当権抹消には買主側BC間の売買契約書原本が必要なうえ、さらにもう2週間以上かかると言われたのです。

これにはさすがに私も仲介業者も怒りを乗り越えて、諦めの境地にならざるを得ませんでした。ですが、私がここで腹を立てて、この売買を白紙にすることは可能でしたが、ここまで来たからには、何か自分が先に進むことのできる材料が必要だと考えました。

そこで、売主に決済予定日を延期する代わりに遅延損害金を請求したところ、売主がそれを飲んだのです。ここでさらに指値をすることが出来ました。その後、私と仲介業者で抵当銀行に売買契約書原本を持参した結果、12月18日には何とか決済できそうな雰囲気になりました。

決済まであと4日 予想もしない緊急事態がやってきた

そして、12月11日に金消契約をようやく無事に締結でき、もうあと4日で決済だと安心していただいていた12月14日のことでした。一本の電話が私の携帯にかかって来たのです。電話は仲介業者からでした。

「緊急事態です、ぜーたさん！」と最初の一言。「所有者は申請していたサブリース契約の解約を、白紙にしていました！」所有者は11月下旬に、D社に連絡していたようです。

これにはさすがに私も万事休すで、仲介業者にこの売買を白紙にしようと申し出ました。しかし、仲介業者はすでに売主（三為業者）を動かして、もう一度所有者にサブリース契約の解約申請をD社に出させる段取りをしたとのことでした。

その後は所有者から、D社に提出したサブリース解約通知書と、D社がそれを受領した確認書のコピーを確認する作業などに追われましたが、ようやく12月18日に決済を迎えることができました。

今回の売買の経験から、私は多くのことを学ばせていただきました。何度も挫折し諦めかけましたが、決して最後まで諦めずに知恵を出せば、必ず解決できて

達成することができること。それには仲介業者などの、周りの協力が必要であること。

そして、何よりもトレーナーのはたなかさんから、心強い助言をいただけたことが、とても重要だったかなと感じています。

しかも指値に次ぐ指値で、最終的には頭金も微々たる額になり、物件も都銀ベースでのCF/億が200万円を超える築浅の優良物件になりました。

今後は、サブリース契約解約後の物件管理を、すでにお願している某大手管理会社とタッグを組んで、満室経営を継続していくつもりです。また、私自身ワンベスターまであと少しの所ですので、今回の経験を生かして、さらにスロットル全開で進めていこうと思っています。

関東地方 開業医 ゼーたさん

■担当トレーナー：はたなかのコメント

6棟目の購入、おめでとうございます！
改めてレポートを読み直して、本当に色々なことがありましたね。

今回、ゼーたさんが一番凄かったところは、
「物件を諦めず、一方で物件に執着もせず、
ベストな選択を探し続けられた思考力」と感じています。

おそらく、一生に一度の経験をされたと思いますので（笑）
今回の経験を生かして、また攻め上がりましょう。

はたなか かずまさ