

相手を気遣った報連相で動いた結果 オーバーローンで購入成功！

入会から2年目。今回は4棟目の購入になります。2018年12月に購入しました。今回の物件は、半年前に購入した3棟目がキーポイントでした。

半年前に購入した物件は、当初、都銀から9割までの融資内諾だったため、半ば諦めていました。しかし、一番手の方の融資が下りず、仲介業者が困っていたため、悩んだ末に自己資金1割を捻出して購入しました。

3棟目の物件は、ものすごく良いというわけではなく、さらに購入後に都銀の多法人の調査が始まり、自宅に銀行の担当者が来るなど、少し厄介なことになったなと思ったこともあります。

ですが、仲介業者のほうも恩を感じてくれたのか、定期的に良い物件情報を送ってくれるようになりました。そんな中で今回の4棟目の物件を紹介いただき、すぐに仲介業者が売主さんと面談設定をしてくださいました。

売主さんは、地元で会社を経営する社長さんで、70歳くらいの方でした。偶然にも、私の母親と同じ高校出身だったり、地元の話で大変盛り上がりました。売主さんの奥様も、私が地元で生まれ、勤務医をしていることから、親近感を覚えてくれたようです。

銀行ですが、まずは地銀Aに融資打診をしたのですが、売主さんと仲介業者との3人で話をしている際に、仲介業者が地銀Bにも打診してみてもどうかということで、売主さんの紹介で地銀Bとも面談することになりました。

ここで問題になったのですが、売主さんが付き合っている地銀Bの支店(B1)と、私の付き合いがあった支店(B2)とが違ったことです。

売主さんの気分を害さないためにも、まずは支店B1と面談を行いました。ただ、支店B2の担当者が優秀で、物件打診の審査をいつも1週間で出してくれるような人だったので、支店B2は捨てがたいと思っていたのです。

そこで佐藤トレーナーと相談したところ、「支店B2の優秀な担当者が、赴任何年目かを確認したほうがよい」とアドバイスをいただきました。

すると幸運なことにまだ赴任1年目とのことで、売主さんには事情を話し、次につながるためにも支店B2で融資をお願いしました。その結果、無事にオーバーローンで融資をいただくことができました。

いま思えば、3棟目の物件を、少し無理をしてでも購入したことが、今回の4棟目につながりました。あとは、会の人脈を活用させてもらったおかげです。この物件は築浅ですが、すでに屋上防水が施されており、3棟目の自己資金分は4棟目で回収できたと思っています。

現在4棟目を買えて思う事ですが、1棟目を購入する時よりも、焦らずじっくり待つことができるようになったと感じています。買えなくても、良い物件はこれからもどんどん出てくると思えるようになりました。

これから物件を購入される方へ。やはり1棟目の購入が一番大変だと思います。今は融資が少し厳しくなっていますが、だからこそ会の人達なら良い物件を購入できると思います。

また、仲介業者がどんどん弱気になっているので、1年前よりも指値が通りやすく、良い条件で購入できるチャンスだと思います。

今後の目標は、現在物件価格がどんどん下がっている状況のため、5棟目はさらに良い利回りで購入したいと思っています。今回は7000万円ほどの小さな物件でしたが、次回は大きな物件につなげてワンベスターを達成したいです。

甲信越地方 勤務医 らい太さん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

4棟目購入おめでとうございます！
関係各者への気遣いの丁寧さが、購入の決め手になったと思います。

購入棟数を重ねるにつれて、どんどん経験値があがってきて、余裕も出来てスムーズに購入できていますね。

らい太さんは地銀開拓をきちんと出来ているので、まだまだ買っていけるとおもいます。
引き続きがんばってください！

佐藤 彰洋