

過去最大級！過酷な決済を乗り越え

14棟目の購入に成功

入会から9年目。今回は13棟（2月末）、14棟目（7月末）の購入レポートになります。

過去に流れた悔しい想いをバネに 銀行と共にチャンスを掴んだ13棟目

実は昨年夏、3億円の融資内諾を得ていながら、売主側の内部騒動で流れてしまった案件がありました。こういう時は相当悔しい想いをし、落ち込みますが、逆にチャンスでもあるのですよ。

なぜなら、本部に掛け合っただけで融資内諾をゲットしてくれた（KM銀行）支店自身も相当悔しい想いを共有しているからです。そうは言っても、3億相当の物件でコレだ！と思う物件は、そう簡単には現れませんが、ようやく近い物件が出ました。

昨年夏場に、某業者さんから紹介して頂いた2億4600万円の物件があったのですが、年末近くになって、他の仲介業者さんが2億1000万円でオファーされていたので、この物件のバックグラウンドをそれとなく聞いてみました。

すると、オーナーは管理会社と不仲で、雨漏り部屋も直さず、空室も30戸中8室から11室へと膨れ上がってしまっているとの事・・・またもや、チャンス到来です！？

早速、セミナー受講や他物件の改装費見積等で、以前からコネを作っていたペンキ屋さんに屋上防水と外装の改装見積を依頼し、同時に11室の空室の内装見積を現地の業者さんに依頼しました。

そして、合計3億円には満たないものの、悔しい想いを共有した銀行支店に交渉し、改装費と抱合せでぶつけてみたところ、なんと交渉後の物件代1億9500万円の他、内外装改装費2200万円をプラスしたオーバーローンを引きすることに成功しました。

5時から男との闘いを乗り越え なんとか購入できた14棟目

7月末に決済した14棟目の物件は、購入までに危機的な状況が幾度となく訪れました。

<危機1. 検査済証の無い物件>

まず1つ目ですが、当物件は「検査済証」の無い物件でした。「確認済証」では不十分ですと言われてしまいました……。でも、時代によっては「検査済証」の無い物件も少なくないことから説得はなんとかできました。

<危機2. 共有土地の明細がない>

2つ目、担保として提出していた本物件登記簿に、接道部分の共有土地の明細が抜けていた事が発覚しました。これも土地の変遷を調べて行くうちに解決し、説得することができました。

<危機3. 更正登記が必要と言われた>

3つ目、建物登記図に建物両端の階段部や、回廊面積が含まれておらず、更正登記が必要と指摘された事です。

それなりの測量代や、登記代の出費がかさむところでしたが、土地家屋調査士による証明書によって、「外気分断性に欠ける階段や回廊は、建物面積に算入しない。」ことを説得できました。

<危機4. 担当者がハズレ>

今回初めて公庫から借りたのですが、そんなに甘くはありませんでした。担当者にもよるのですが、私の担当は、典型的な5時から男だったのです。何をするにものらーり、くらーり・・・稟議書を書いてもらうにも数ヶ月の時間を要しました。

<危機5. 融資額が自腹決済後に振り込まれる>

物件所在地が遠方物件が為に、所有権移転と抵当権設定が済んでからの融資実行となる。つまり、決済後数日経ってから融資額が振り込まれるという過酷な決済・・・そう、初めての「現金買い」と同義の行為を要求されたのです！

これまでの最安値物件ながら、結構、覚悟して手に入れた気がします。表面利回りは約20%。初めての重量鉄骨物件ですが、苦勞して手に入れたぶん、超可愛い物件と成るかも？

これからは海外不動産や 海外ビジネスにも挑戦したい

私は最近、銀行開拓を「坊主めくり」と割り切って、一喜一憂しないことにしています。銀行の融資姿勢は支店によってマチマチですから、どういう条件が出てきても不思議ではありません。

超低金利で稼げないのですから銀行も必死ですので、極力協力姿勢を見せて、いろんな銀行と付き合い、最終的にどの銀行を使うか決めることをオススメします。

今後の目標は、これまで私は国際派サラリーマンとしてキャリアを積んできましたので、専業家となっても得意分野の国際交流は続けていきたいです。

その為にも国内だけではなく、海外不動産や海外ビジネス、逆にインバウンドビジネスへと、ボーダーレスな「ノマド」的フリービジネスライフを楽しんで行けたらなと思っています。

そして不動産投資のやり方も、これまでとは異なる領域に広く手を広げ、いろんな楽しみ方を享受したいと思っています。

これから物件を購入される方へ。情報に振り回されない為には、まずは自分の軸を作ることです。その為にこの会があるのです。「素直に学び、実践する。」・・・しかし、素直でない人の多いこと？笑

騙されてやってみるくらいの気持ちの方が、自分の成長曲線に元気が出ますよ！そして試してみた成功や失敗事例を是非、皆んなにどんどんシェアして下さい。

Giveすることで、自分も周りも豊かになれると思います。一般的に、“Give&Take”と言いますが、“Give&Give”でちょーど良いかも？

関西地方 専業家 FREEさん

■担当トレーナー：法身のコメント

専業家としての今回の物件購入、本当におめでとうございます！フリーさんらしい購入レポートですが、益々フリーな今後のご活躍が楽しみです。

K M銀行さんでのリベンジ、お見事です。
通常は修繕費は中々借入出来ない金融機関ですが、
これまでの実績が結果に結びついた、と思われます。

また、日本政策金融公庫の件については、非常に時間が掛かり、
実は当方も若干ハラハラしておりました (笑)

ややプチ再生系の案件ですので、しっかり運営されて
潤沢なC Fを是非叩きだして下さい！

法身 栄治