

融資打診を繰り返している中 地銀からの紹介で、2棟目の購入成功！

入会から3年目。今回は2棟目の購入になります。

金融機関の開拓に注力し、物件が出るたびに地銀信金信組に融資打診を繰り返している中で、開拓していた地銀Aから今回の物件をご紹介頂きました。

「お客様（地銀Aで融資を受けている方）が、ちょうど物件を売却しようとしてますが、どうですか？」と。紹介はありがたかったものの、正直物件にあまり期待はしていませんでしたが、概要書を受領し確認したところ、かなり良さそうな物件でした。

すぐに現地ヒアリングをし、何も問題ないことを確認。更に仲介業者さんとお会いし、「融資は確実なので"価格が合えば"自己資金入れて買います！」とアピールし、他に情報を出さない事と、価格交渉のご協力をお願いしました。

そこからはとんとん拍子に進みました。

まず、売主から最初に提示された価格は14000万で、1億あたりCFは190万ほど。更に条件として、売主の法人決算後（交渉開始4月下旬）の9月に決済すること、敷金は継承しないことも提示されました。

それらの条件を飲んだ上、12300万で指値しました（価格目標は12500万～13000万）。その後、売主から細かな条件追加があり、価格は一進一退を繰り返しました。

そして最終的に、売主は12800万、私は12700万＋敷金継承を提示し合う、という状態まで来ました。

その後数日間、膠着状態となったのですが、もうそろそろ決めてしまいたい仲介業者さんからありがたい提案が。「お互いの条件の差額を私が払うので、合意してもらえませんか？」と！結果、Win-Win-Winで決着しました ^^

更に嬉しいことに、交渉開始時にあった3部屋の空室が、決済日にはレントロール通りの家賃で満室になるというおまけもつきました ^^

今回の物件購入が出来た成功要因は、ただただラッキーでしたが、銀行開拓を繰り返していたことが、購入に繋がったと思います。

これまでも地銀Aには、何度も物件を持ち込んではいたのですが、

- ・ライバルにスピード負けをした
- ・融資内諾直前に物件に問題が発覚した
- ・本部の融資方針が固くなったタイミングだった

など、何度も惜しいところで、購入には至っておりませんでした。

そういった経緯があったため、今回はたまたまタイミングが合ったので、物件を紹介して頂けたのだと思います。

また、地銀Aがその物件を高く評価しており、他行に取られてしまうのは避けたい、と考えていたことも幸いしました。ですので、融資が厳しくなった状況で、且つ、新規客である私の立場でも、強気で条件交渉ができました。

結果、頭金5%で、期間は47年から築年数を引く形での融資となりました。現在の地銀Aの状況を考えると、担当者曰く「かなり特例ですよ」とのことでした
^^

今回は2棟目ということもあり、物件が流れても、金融機関から冷たい対応をされても、あまり落ち込まなくなりました。1棟目を買う前の経験や学びが活かしていると思います。

また、何か困ったことや、即断できない事などがあった際には、

「佐藤さんなら、どう考えるか？」

「佐藤さんなら、この質問にどうアドバイスしてくれるか？」

と考えるようにしていました。

そうすることで、落ち着いて対処し行動できたと思います。佐藤さんとの定例スカイプの時も、本物件については、ほとんどが事後報告でしたので、不動産投資家として少し自信がついた物件となりました。

今後の目標は、2019年内にもう1棟を購入し、まずはCF1000万円を達成することです。その後は、幼い子供との時間を大切にしたいため、数年内にサラリーマン卒業が目標です。そのためにも買える限り買い進めたいと思います。

これから物件を購入される方へ。この会のコンテンツを繰り返し学び、経験も実績もあるトレーナー陣に相談し、行動さえしていれば、遅かれ早かれ必ずや結

果が付いてきます。

私もまだまだこれからなので、会の皆様と共に、引き続き頑張っていきたいと思
います！

関西地方 会社員 バンフさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

バンフさん、2棟目購入おめでとうございます！

今回は、自分で物件を探し、自分の判断で交渉を行い、
自分で融資付けまでこぎ着けましたね。

ここ最近の定例のスカイプも、事前に資料をまとめていただいたりと、
相手目線で心配りされていて、どんどんレベルアップされているように思います。

不動産投資家として、自立できている状態に
なられているのではないのでしょうか。すこぶる順調です。

バンフさんは、リタイアしたいという明確な目標がありますので、
引き続き頑張って購入して行って下さい！

佐藤 彰洋