

家族やスタッフと共に不動産事業を楽しむ その夢の実現へまた一步

9月末に7棟目の物件を購入しました。地元金融機関からの融資で、北陸の築12年の中古物件です。

振り返ると、2年前に県外に新築を竣工し、地元でも新築をと動いてきました。が、なかなか目標利回り7%以上をクリアできず苦戦・・・。そのため地元新築を一旦断念したところ、面白い中古案件が入ってくるようになりました。

具体的には、地元・北陸地方・東北地方の3つの案件を、懇意にしている不動産会社と会から紹介いただきました。時期は4月から6月頃です。

まずは、地元案件を信金に打診したところ、満額融資の返答を頂きましたが、立地がイマイチで値下げ交渉は不発で見送り。

次に北陸案件ですが、満額融資はできたものの、融資期間35年打診のところ30年でどうかとの返事。さらに一番手が買い付け通りそうということで、一旦断念しました。そのほかに、東北案件を融資付けしていましたが、なかなか満足のいく返事をいただけず。

・・・そうこうしている矢先に、北陸案件の一番手がまさかの融資不可で、困った不動産会社から、再度打診がありました。「500万引きなら買う」と返事をして、ダメもとで、金融機関の次長さんに再度打診。すると、次長さんからいくつかのお願いが。

1. 当座の貸越口座の枠をつくる
2. 新規口座を開設し、諸経費分1300万を即日移動
3. 銀行おすすめのプレミアムクレジットカードを作る
4. 融資手数料がありえない高額！
5. 解約ペナルティもあり得ない高率！

色々忖度した結果「35年融資、オーバーローン、希望の金利」で、融資内諾の返事が！！融資をまとめた次長さんは頑張ってくださいました。4と5については、あまりにもちょっと・・・なので、交渉して手数料は半額に。解約ペナルティはゼロになりました。

しかし・・・不動産会社は500万円引きを交渉してくれたのですが、売主はうんと言わないので、苦肉の策として不動産会社が500万円引きを実現してくれました。

それは「売主の手数料はなしで仲介する（両手の案件でしたので）」「買主は仲介手数料にプラスで150万円」でした。値引き350万と同じことだけど、良しとしました。結果的にオーバーローンで、消費税還付も行い、手出しを押さえることができました。

今回7棟目となりましたが、私の物件購入のモチベーションは、CFを増やして、それを家族やスタッフのために使いたいという、熱い思いがあります。

現在、息子も一緒に、不動産事業に参加しています。息子は不動産があまり好きではありませんが、「自分で物件を買って、時間的経済的自由を得るため」と、不動産と事業継承勉強会などに参加し頑張っています。

気力・体力的に充実している若い時から、不動産事業を始められるのは、かなりのアドバンテージだと、つくづく若い会員さんを羨ましく思うこの頃ですが、家族やスタッフと共に、不動産事業を楽しむという夢を実現できたら素敵だと思っています。

東北地方 専業大家 あげこぼさん

■担当トレーナー：篠田のコメント

あげこぼさん、7棟目の購入おめでとうございます！

新築狙いから、中古物件にターゲットを変えたタイミングで、良い物件が見つかりましたね。

融資条件や売買仲介さんとの交渉など、たくさんのハードルがあった物件だったと思いますが。

それをひとつひとつクリアして、購入に結びつけたのは本当に良い経験になりましたね。

特に、融資条件では、融資手数料や解約ペナルティが聞いたことの無い内容だったので。

そこをしっかりと交渉しつつも、
銀行側のメリットを考えて妥協点を見つけられたのは、
今後の交渉にもつながってくると思います。

これからも、あけこばさんの、
「CFを家族とスタッフのために使いたい」という思いを実現させるために、
一緒に頑張っていきましょう！

篠田 正博