

## 売主と仲介に誠意をもって接し1番手に！ 都銀からオーバーローンで購入成功

---

入会から4年目。今回は3棟目の購入になります。

今年は行動力を高めようと思い、1ヶ月に1棟は現地調査に行くことを目標にしました。

3月ごろから関西や都内、北海道の物件調査に動き始め、5月中旬の土曜日にポータルサイトで関東地方の物件を見つけて問い合わせたところ、10分ほどで資料が送られてきたものがありました。

資料を見た上ですぐ仲介さんに電話し、ちょうど翌日が日曜日だったので現地訪問して、資産背景や打診経験のある地銀があることを話して猛アピール。地銀担当者の好感触も得て、契約まで進みました。

しかし、残念ながら銀行担当者の見込み違いだったようで、外部評価が伸びず、最終的には融資が付きませんでした。

そんな中、9月上旬の火曜日。出張中の昼休みに、ポータルサイトで立地や築年数・利回り・建物面積から、良さそうな東海地方の物件を見つけました。

すぐにネットで問い合わせ、時間の取れる夕方に送られてきた資料を見たところ、積算評価が売価の約2倍もあるような物件でした。ただちに仲介さんに電話連絡すると、問い合わせが多く、2時間で広告を止めたということです。

あいにく出張中の私は、水曜日の夜にならないと帰れないため、直近で訪問できるのが木曜日です。他の方の動きを聞くと、水曜日に現地訪問できる人がいるそうでした。

私は火曜日中に買付を送るので、優先してくれないかと打診するも断られ「2番手でもよい」という条件でしたが、木曜日に訪問することになりました。

翌水曜日の朝イチに、出張先から取引履歴のある都銀に資料を送り、評価を依頼しました。さらに木曜日に本業の休暇を取って現地訪問したところ、物件は空室の修繕がされてい wasn't でしたが、それ以外は大した問題も見当たらないよさそうな物件でした。

前日に見に来た方は、購入条件をつけたみたいでしたので「それなら私は条件なしで、現状のまま満額の買付を入れるので、1番手にして下さい!」とお願いして、すぐに買付を送付しました。

帰ってから金曜の朝イチに都銀担当者に評価を聞いたところ、机上では売価と同じかちょっと高めの印象を受けました。そこで、仲介さんに銀行評価の印象を伝え、フルローンが狙えそうであること、現状のまま条件なしで満額の買付を入れたこと、を理由に1番手にしてくれないかとお願いしました。

が、私の他にも2人競争相手がいるとのこと。なぜか木曜日の話から、さらに1人増えています。「3人目が現地を訪問したか?」と聞いたところ、その方は何棟も持っておられ、融資がついてからしか現地訪問する気は無いとのことでした。

### **現地調査をしていないライバルが出現も 誠意をもって提案・交渉を続け、仲介さんの心を動かした**

納得しない私は、その状態で買付を入れて番手を確保するなら、私が火曜日夕方の時点で買付を入れたら1番手だったのではないかと主張しました。

また、1人目の方が木曜日に条件を取り外されたとかで、私と同時だとおっしゃいます。おそらく3人目の方に影響されたのだと思いますが、融資承認順で番手を決め、契約は融資特約なしで締結する、という話をされました。

私が打診している都銀は、審査に時間が掛かることで有名です。融資承認順だと、私が見える可能性はほぼありませんが、3人目の押しに影響されている仲介さんの様子からも、私が新たな提案をすれば状況がひっくり返る可能性はあると考え、電話口で頭を回します。

その場の判断で、私は売価以上の融資を引ける可能性があるので、1ヶ月待ち、そこで一番条件の良い買付を出した人に売却するのではどうか、と提案しました。逆に、もし融資承認順であれば、時間が掛かる都銀利用の私は間に合いそうにないので降りる、と表明しました。

仲介さんの話では、仲介手数料を倍額払うから減額して売って、という話も出たそうで、それは倫理に悖るので断った、ということです。しかし、それは体の良い値切り交渉です。

私の提案は全く違って「買い上がる可能性がある」という、売主さんにも仲介さんにも有利な話であること、を主張しました。そしてついに仲介さんに、私の心意気を理解して頂け、とりあえず売主に相談してからまた連絡する、という返事をいただきました。

そして翌日、仲介さんから私を1番手として融資特約付きの売買契約を締結すること、売主と仲介は売価を上げることが目的ではないので、価格はそのままよいこと、を知らせる電話が入りました。

せっかく仲介さんに、良い条件で優先していただけたのですから、何が何でも銀行融資を通さなくてはなりません。

都銀担当者には「売買価格満額を希望するが、もし評価が売価以上なのであればオーバーローンも検討していただきたい」と正直に伝え、外部評価を依頼しました。オーバーの理由は、現空室の修繕が必要なことです。

約1ヶ月後に外部評価の結果が届いたところ、担当者は金額を教えてはくれませんでした。思ったより出た、とのこと。それを聞いて仲介さんに伝えるとともに、ただちに管理会社に連絡して空室修繕の見積もりを取りました。

その見積もりを銀行に提出して、オーバーの打診をしたところ、最終的に修繕費までは出ませんでした。決済時諸経費がちょうどカバーできる程度のオーバーローンが引けました。

予想通り、都銀の審査はたいへん遅く、融資解除期限にギリギリ本部承認が下りて、決済期限ギリギリに決済を済ませ、何とか無事購入することができました。

私が1番手を取れた要因は、売主さんと仲介業者に徹頭徹尾誠意をもって接したことだと思います。オーバーローンは初めてでしたが、これは銀行に良い決算書を見せたことと、1棟目でかなり自己資金を入れていたことが理由ではないでしょうか。

私は、元はかなり神経質な性格なのですが「今回は、多少の不利には目をつぶり、購入さえできれば細かいところは何でもよい」という感じで、基本的にはおおらかに全てを受け入れる覚悟でした。

これから物件を購入される方へ。現地調査はやはり重要です。古い仲介さんはまだまだ沢山いるので、そういう方には顔を見せて、誠意を尽くして話せば交渉ごともうまくいきます。

逆に、誠意を尽くしてうまくいかない相手とは、無理に取引する必要もないと思います。とにかく動きましょう！私は、来年CF1000万を目標に、これからも買い進めていきます！

関東地方　じゅげむさん

### ■担当トレーナー：佐藤のコメント

---

じゅげむさん

3棟目購入おめでとうございます！  
着実に棟数を増やされていますね。

じゅげむさんは、会に入会してからずっとブレずに  
コンスタントに動かれていました。

必ず物件を買えるという、ゆるぎない確信を持って  
行動をされているように感じます。

今回、同じ都銀からの2棟目を購入でき、  
1棟目購入からずっと思い描いていた悲願を達成されましたね。  
大変喜ばしいです。

レポート記載いただいているようにこれまで「誠意を尽くして」  
銀行担当者と関係性を築いてきた結果だと思えます。  
引き続き、これからもがんばってください！！

佐藤　彰洋