

皆と協力して困難を乗り越え 2棟目の購入成功 関係者全員に感謝！

入会から2年目。今回は2棟目の購入になります。1棟目の管理会社さんより、今回の物件を紹介いただきました。

管理会社の中、特にお世話になっていたスタッフの方が、遠方の支店へ異動になって残念に思っていたのですが、その方がいの一に私へ物件情報をくれました。私の担当ではないので、その方の成績にはならないのですが、その心がとても嬉しかったです。

物件情報をいただいたのは夜21時過ぎ、最後の仕事にとりかかっていた時でした。概要書を見た瞬間にスーパー物件だとわかり、興奮し眠気が吹っ飛びました。その夜は興奮状態のためなかなか寝付けなかったです。

ただ、購入するまではいろんな困難があり、何度も諦めかけましたが、最終的にはなんとか購入することができました。困難と、それをどう乗り越えたかを、ここに書かせていただきます。

1. 買い付け順で2番手に

ここの管理会社の内々の事情で、自分の担当者さんから物件情報をもらわないと買付を入れられないという決まり事がありました。ただ、担当者さんはその日休みだったため、物件情報を送るのが翌日以降になると伝えられました。

買い付け順だったということもあり、他のスタッフから頂けないか尋ねると「明日渡します」との返答。さらに「まだ情報は出たばかりなので、明日買い付けを出しても1番手とれます」と言われ、翌日情報をもらった瞬間に買い付けを入れたのですが、2番手。

さらに、1番手はお医者さんということを知った時は、がっかりしました・・・。

2. 駐車場不足

駐車場台数は24台/30戸。一家に1台は必須のエリアですので、6台が不足しており、不足分は外部で借りていました。

借りていた土地の大家さんは、隣に3LDKのマンションを所有、管理会社は私と

同じ管理会社で、3LDKだと2台必須のエリア。ただ33台/24戸（約130%）しかなく、自分のマンションが足りないのに、他人に貸す余裕はない状態。

さらには今回購入した物件の売主さんは、隣のマンションの大家さんの妹さん。「貸してくれないだろう・・・」といった、購入後の駐車場不足の不安が残りました。

ですが、管理会社の売買を担当していたスタッフは、建築当時からその兄妹と付き合いがあったため「購入後も今の状況を継続する」旨を書いた契約を、すんなりと交わすことができました。

また、その隣のマンションの所有者が代わっても、引き続き同じように契約することを約束してもらいました。

さらに、最悪駐車場が6台分借りられなくなった場合、家賃を下げてでもCFは確保でき、ターゲットを代えれば満室で回ることがヒアリングでわかったため、駐車場問題はクリアと判断しました。

3. 父が権利書を手放したくない

父親から、父親名義の土地を共同担保に入れることを了承してもらっていましたが、権利書を一時的にでも自分の手元から手放すことを頑なに拒否。

そのため、銀行の支店長、担当者、司法書士の先生の3人を自宅に招き事情を説明。スムーズにはいきませんでした。なんとか権利書が渡りました。わざわざ出向いてくれたことに父の気持ちは大きく動いたようです。私だけではどうすることもできなかつたです。

4. 新規法人への融資不可

今回融資を受けた地銀は、元々は売買仲介さんの紹介を受け、すでに他の物件で打診しており関係性はつくれていました。ただ、他県の地銀だったので、私の居住地からでは融資対象外のため、本来は融資不可です。

しかし今回は、そこの支店長がとても厚意にしている売買仲介さんの紹介だったため、特別に話を進めてもらうことができました。あとからわかったことですが、異例中の異例で動いてもらっていたようです。

RCは35年から経過年数で融資期間を出す銀行でしたが、他の物件を打診した際、築17年が融資期間25年まで延ばせたことがありました。今回も築17年だったため、同じく25年はいけると踏んでいました。

ただ、フルローンは無理、新規法人は無理、頑固な父親名義の土地の共担を、想定範囲以上に求められていました。ですので、その時点で諦め半分で話を進めてもらっていました。

しかし数日後、銀行の担当者さんから連絡があり、興奮した様子で「フルローンいけます！」との回答。連絡を受けた時点では、まだ父親名義の土地の共担がまとまっておりませんでした。

そのため、「多少頭金を出すので、共担部分の負担を少なくできないか」と相談すると、やる気のある担当者さんの誠意が本部に届いたのか、折り合いがつかるところまで話がまとまりました。

しかし、法人での購入しか頭になかったため、ここでも諦めモードでした。ただトレーナーの篠田さんと連絡を取り合う中で、スーパー物件を今この段階でみすみす逃すことはないという判断に至りました。

そして、父の協力もあって、最終的にはスーパーラッキーで融資してもらうことができました。

1棟目（12戸のファミリー物件）を決済後、1ヶ月で4戸空いてしまって、不安になっているところに今回の話が舞い込んできました。最悪1棟目のリカバリーができると思っています。そして、これが規模を拡大するメリットなんだと、実感することができました。

これから物件を購入される方へ。この会にはたくさんの成功事例があります。自分もその一人になれる可能性があると思い、ワクワクして取り組んでいます。最初からそう思えたわけではないですが、ここの環境に居続けると自然に引き上げてもらっている感じがあります。

リアル人生ゲーム、やらなければ何も変わらないですが、やれば今までと違う未来が待っている気がします。退屈な人生よりもリアルに現実を変えていける、そんな力が当会の不動産投資にはあると思っています。

4年後にワンベスターになることを目標に、これからも動いていきたいと思えます！

東海地方 個人事業主 くにおさん

■担当トレーナー：篠田のコメント

くにおさん、2棟目の購入おめでとうございます！

1棟目に続き、水面下の物件を紹介され、購入に結びつけたのは大きな自信になりますね。

購入までには、融資額、駐車場台数、共同担保など、たくさんハードルがありましたが、

それを私と相談しながら、ひとつずつクリアしていき、購入に結びつけた事は今後にもつながってくると思います。

自分ひとりだけでなく、周りの人にも協力してもらえたり、動いてもらえるようになってきているので、

売買仲介、銀行、管理会社の人たちと、良い関係性を作りながら買い進められている証拠だと思います。

1棟目も先日満室になり、2棟目でもたくさんの経験をされたので、次はどんな経験ができるのかを楽しみにしながら、これからも取り組んでもらえたらなと思います！

篠田 正博