

売主に振り回されて得たものは 仲介と信金との絆

2019年11月に、8棟目を8ヶ月という、長い期間をかけて購入できましたので、レポート致します。

最初は3月末に以前やりとりしたことのある仲介さんから、東海地方の物件（築15年RC、9.42%、9000万）の紹介がありました。スペック的には良好も、地方の市街化調整区域じゃ・・・と思いパスしました。

その後8600万まで値下げして売っていた様ですが、6月になり8200万（利回り10.3%）まで下げるのでと、再度案内が届きました。値下げという言葉に釣られて、仲介さんと現地視察後、購入を決意することにしました。

金融機関は、地銀・信金・信組を新規に一行ずつ打診しました。地銀と信金は、地方ということもありお断りされましたが、信組はフルで融資内諾してくれました。

ところが、話を進めようとしていた矢先、売主が他の業者を通じてもっと高く売ってしまったと電話が。。。やる気満々だった信組さんにも、残念な連絡を入れることになりました。

その間に別の決済もあり、もうすっかり忘れていた9月末に、突然仲介さんから電話。話が流れたそうで、もう一度8200万で買いませんかと。なんだそりゃと思いつつ信組に連絡してみると「大丈夫ですよ」と言ってもらえたため、再び話を進めました。

ただ、さんざん振り回された分は値下げしてもらわねばと思い、7900万なら買うと買付証明書を提出。売主さんは一晩悩んだそうですが、なんとかOKをもらえました。その後は順調で11月に無事決済となりました。

今回、再び話が戻ってきた時に、仲介さんは、真っ先に私の顔が浮かんで連絡してくれたそうです。また、信組とも長くやり取りしたお陰で担当者とも仲良くなれ、「3ヶ月位おいたら次の物件も行きましょう！」と言ってもらえました。

物件自体は比較的小ぶりで、購入までも長くかかりましたが、こういった経験でパイプが作れたのは一つの財産となりました。

また、担当の法身さんには適時相談して、シュミレーション上の計算ミスを指摘してもらったり、こういった物件を買うことのメリットデメリットを熟考するきっかけを頂いたり、毎度ながら感謝しております。引き続きよろしくお願いいたします。

中部地方 勤務医 Kさん

■担当トレーナー：法身のコメント

8棟目の購入、そしてワンベスターの達成、本当におめでとうございます！
最近の傾向として、1番手の融資がローンアウトすることは実際よくある事です。

ただし、実際に1番手がローンアウトした際に、Kさんに業者さんが
直ぐに声掛けしてくれたのが、今回の勝因だと思います。

（この関係性が構築出来ていない方が意外と多い）

また、積極的な信組が開拓出来たメリットも多いですね。
是非とも次回以降に繋げて行きましょう！

法身 栄治