

仲介とのトラブルで売り止めになっても 売主と直接交渉し 8 棟目の購入成功！

入会から約2年半になります。2018年の3月からアルティメット会員になり、今回の購入で8棟目になります。

今回の物件は、中部地方の物件で、築20年のRCです。物件情報が来ていた時点では、14,000万の価格が11,000万円に下がるということで、利回り9.9%という魅力的な数字の物件でした。

地銀にも「この地域でなかなかない数字なので、スピード勝負になるのですぐに承認とってください！」というアピールをして、融資の打診をしていました。

しかし、元付けが財閥系大手仲介だったので、担当が若手で仕事の流れがわからず、売り主ときちんとやり取りがされていなく、私の買付も渡していなかったような杜撰な形でした。

さらに、11,000万円という金額は、なんと元付の仲介の担当の予測だけで進んでいたということが、銀行の融資承認が出た後、融資特約無しの買付に切り替え、入れ直した時点で発覚しました。

その結果「この金額ではそもそも売りたいくない」と、売り主が怒ってしまい売止になってしまいました。融資の承認まで2ヶ月程度かかったので、このやり取りが無駄になってしまったとすごく落ち込みました。

失意の中でしたが、今回の買い側の仲介さんがなんとか場を作り、売主さん（70歳くらいのおじいちゃんおばあちゃん）と直接交渉をできることになりました。

物件は私の出身地に近いこともあり、私の母校が同じ物件所在地にあるので母校の話や、親との年齢が近いので親孝行の話など、共通の話題を探して一生懸命、情に訴えかける作戦を行いました。3時間くらい畳の部屋で正座での交渉で足が痛かったです。

結果的には、仲介さんの土壇場の立ち回りのおかげで、話がまとまりました。

最終的に、1,000万円価格があがってしまい、12,000万円の物件価格になりました。

した。会の基準では購入できませんでしたが、初取引の銀行ということや、融資額は11,500万円、自己資金も500万円程度の条件だったので、このまま進めることにしました。

困ったときは、何度も佐藤トレーナーに相談しました。購入判断の目線はすごく参考になり、とても助かりました。

今回の物件でCFが出なくても、他の物件のCFもあるので、影響はないということと、県庁所在地にある物件なので、市況が良いときに高値で売却出来る可能性も充分とれるので、保有して残債を減らしていけば負けることはないという見方をしました。

ロケット戦略で、CF1,000万円の大気圏突破すると、だんだん楽になっていくということを知ってはいたものの、今回はその状況が少しわかったように思いました。

物件のそばには、超大型商業施設ができて活気が出てきたエリアなので、この地域が発展してくれたら嬉しいなと思っています。あと1,000万円位の売上でワンベスターになりますので、これからも頑張って買い進められればと思っています。

関東地方 会社員 & 民泊の会社経営 DJさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

DJさん、8棟目購入おめでとうございます！

前回の購入レポートでコメントさせていただいたばかりで、早くもまた、コメントさせていただくことになり驚くばかりです。同時並行でガンガン買い進められているペースは圧巻です。

今回の物件は紆余曲折ありまして、不本意ながら、価格の面で妥協せざるを得ないこともありましたが、

- ・ご出身の地元の基盤を作れること
- ・立地がよいので将来性が見込めること
- ・新規の金融機関との取引開始であること

と、単体のCFだけで捉えることができない副次的なメリットがあり、総合的にGOという判断でした。

今後、サラリーマンをリタイヤされる頃には、この物件が橋頭堡になって、地元エリアでの規模拡大の原動力になっていくと思います。

ワンベスターまでもう少しですね。
年内には到達できそうな予感です。
この調子で買い進めていきましょう！！

佐藤 彰洋