

## 上手くいかないことのほうが圧倒的に多いが あきらめなければ絶対目標を達成できる

---

入会から3年目。今回は2棟目の購入になります。

1棟目を購入してから、会のセミナーや不動産の勉強をしながら、自分も早く2棟目を購入したいと思い、銀行さんや業者さんの開拓をしていました。すぐ買えるかなと思っておりましたが、そこが間違いでたくさんの失敗をしてしまいました。

今回はあえて「自分の備忘記録」として残しておきたいと思い、書かせていただきました。

### 【2018年】

7月 福岡の物件

ご紹介いただいたのですが、本部で資金の少なさを指摘され買えませんでした。

11月 鹿児島島の物件

これもご紹介いただき、銀行さんをお願いしたところ本部承認をいただきました。これで2棟目を買えると思いました。

しかし土地がいくつかに分かれていて、2つは売主さんの名義でないということと、里道を勝手に使っているということで、銀行さんから1つにまとめること、里道の払い下げを決済までに行うように言われました。

業者さんに伝えると、売主さんもお納得いただいたようですが、なかなか進まず銀行さんにも2週間に1回は報告をしていました。

結局8か月後に、売主さんからだめでしたと連絡をいただき、半分あきらめてもいましたが落ち込みました。銀行さんから怒られました。

2018年はこれ以外にも、福岡の物件、熊本の物件、佐賀の物件などを銀行さんに出しましたがどれも厳しい結果でした。

## 【2019年】

### 1月 熊本の物件

サイトで見つけました。これは良いと思い業者さんに会いに行きました。規模も大きくて家賃も高くないので満室になるだろうと思っておりました。早速銀行さんに持っていくと、数字は良いので検討しますとのことでした。しかし1か月後くらいに銀行さんから連絡があり資金的に厳しいとのことでした。

### 3月 福岡の物件

昨年ほしかった物件を、1棟目に融資していただいた銀行さんに持っていきました。担当者さんの反応も良くいけそうです、とのことでした。

やっと2棟目だと思い、業者さんに連絡すると売主さんのところへ交渉に行ってください、「週明けにはよい回答が得られそうです。」とのことでした。しかし、週明けに業者さんから連絡があり、税理士さんが猛反対したらしくだめとのことでした。

ここまでくると今回も買えないのかという気持ちと、マイナスの気持ちがルーティーンのようになっていて、はじめの自信もすっかり消えていました。

### 5月 鹿児島物件

ご紹介いただいた物件です。1棟目の法人の決算の2期目が終わったので、銀行さんに報告に行ったとき担当者さんに相談しました。そのあと連絡をいただき、方針が変わってしまい今までよりもかなり厳しくなったため、だめでした。

### 7月 佐賀の物件

まえの鹿児島物件と同時期に情報をいただきました。鹿児島のほうが規模が大きかったのでそちらを優先して後回しにしておりましたが、この時期になると何でもよいから、かすればいかなという思いで銀行さんに出しました。

担当者さんから3日後くらいに連絡があり、「これはいい物件ですね。本部に出します」と言っていました。1週間後くらいに連絡があり、「本部の回答としては1棟目を買って、今後の修繕に備えたほうが良いのではないかと、ごもっともな回答をいただき、残念ながらあきらめることになりました。

### 8月 佐賀の物件

1棟目の担当者さんがそろそろ移動になりそうとのこと、最後のチャンスという気持ちで出しました。前回と同様のロジックでクリアできず、断念しました。

## 9月 宮崎の物件

業者さんに紹介をいただきました。築年数が新しく規模が大きかったのでこれはいち別銀行さんに出しました。すぐに銀行さんから連絡があり、評価が出そうだったので。自己資金を少しは入れますが、いけそうだったので業者さんに契約してほしいと伝えました。

業者さんからは「今から売主さんと交渉します」と言われ、「えっ価格は決まっていなかったのですか？」と聞き返しました。

あとから他の業者さんに聞いたところ、「同じ物件で、他の2つの会社より価格が3000万円安いということはありません。この業者が勝手に価格をつけたのだと思います。」と言われ、あせんとしました。

結局契約はしてもらえず、初めに紹介された業者からは「価格が折り合いませんでした。」と連絡がきました。

## 10月 宮崎の物件

同じ売主さんの物件で、先ほど相談した業者さんが、売主さん側の業者さんだったので仲介に入ってもらうことにしました。評価が出るまで1か月以上かかり、11月の下旬に評価が出ました。

少し足りない価格でしたが、業者さんに交渉していただき売主様と契約をしていただきました。ほぼ2年ぶりの2度目の売買契約です。

融資特約の期限が2月上旬なので銀行さんにも2月上旬までに本部の結果を教えてくださいと伝えていました。しかし、待っても待っても連絡は来ず、融資特約の2日前に銀行さんから連絡があり、「今から来てください」とのことでした。本部承認が下りたのかなと思い、銀行さんにいきました。

## 12月 福岡の物件

サイトで見つけた物件で、仕事でもよく行っていた地域だったので周辺状況もよく分かっておりました。地元の別の銀行さんに出しました。この時点で、宮崎の物件を打診していることはこちらの銀行さんには伝えていませんでした。

宮崎と福岡を同時に進めておりました、宮崎が融資特約期限にせまった5日前くらいに福岡の物件を打診していた銀行さんから「本部承認とおりました」と連絡をいただきました。

2つとも承認が下りたとすると、お金がほぼなくなるのは分かっておりましたが、

消費税還付もあるしいかと思っておりました。

福岡のほうは本部承認が下りたのですが、実際は評価が少し低かったので、業者さんに値下げ交渉をお願いし、了承をいただいたのですが、他の条件がのめなかったため1日悩んだ結果、断ることにしました。

話を宮崎の物件に戻しますが、自分としては大きさも宮崎のほうが大きいのでこちらが買えればいいかなと思っておりました。そして先ほどの銀行さんに伺いました。

私としては特約期限の2日前でわざわざ呼び出すということは、本部審査にとおって今後の流れについての説明かと思い期待に胸を膨らませて行きました。

そこで銀行さんの上席の方とも話すと、この期に及んで法人のことについて聞かれ説明をしました。「本部承認はとおったのですか？」と聞くと「まだですがこちらとしてはなんとか決済完了予定日の2月下旬には、まにあわせるつもりです」と言われました。

まだ通ってなかったのかという事実を知り、正直厳しいと思いました。「状況を伝えていなかった私も悪いとは思いますが、よいかだめかの判断は融資特約の期限までにもらわないと多額の違約金が発生します」と銀行さんに伝えましたが、銀行さんからは「おそらく大丈夫だと思います。」というあいまいな回答に終わりました。

万が一のことを考え、融資特約の期限前に業者さんにお詫びの連絡をして契約解除をしてもらいました。売主さんは大変良い方でして、快く手付金も返していただきました。

結局、2年間これだけ動いても買えないという事実と今回のことから、一度不動産から離れようと思いました。株を勉強し始めました。

## 【2020年】

4月 熊本の物件

久しぶりに業者さんから紹介をいただきました。築浅でよい物件だと思い銀行さんに出しました。実は地元では一番厳しい地銀さんでして、正直期待してなかったのですが、大変優秀な担当者さんで1週間で本部承認を取っていただきました。

久しぶりにやったーと叫びました。やっと買えるかと思い、業者さんに連絡したのですが、過去の経緯もありあまりよい反応ではなく嫌な予感がしました。さっそく「売買契約をしたい」とお願いしたのですが、業者さんからは「待ってください」と言われました。

それから1か月後、業者さんから「まとまりませんでした。売主さんからは契約は厳しいと言われた」と言われました。理由としては3月下旬に、コロナで株価が一気に下がったとき、売主さんもあせって了承されたらしく、それから5月中旬には落ち着いてきたので初めの価格は見合わせたいとのことでした。

慣れてはいましたが、またかという気持ちと、担当者さんに何と書いていいのかという申し訳なさでいっぱいでした。担当者さんに謝りに行ったときも、逆に私にまで温かいお言葉をいただき本当に申し訳ない気持ちでした。

6月 福岡の物件  
資金が足りずだめでした。

7月 熊本の物件  
今回購入した物件になります。銀行さんに打診していて、4月に本部承認もいただいたので、目線は少しはわかっていました。ただ価格が大きいので厳しいだろうと思っていました。

消費税還付まで2か月とせまっていたので、だめもとで業者さんに会いに行きました。話してみると市外ではあるが、大変需要の高い地域でして、工場誘致も進み県内のみならず全国でもトップクラスの人口増加率の町でした。

話しを聞くうちに「欲しい」という気持ちが強くなり、翌週に銀行さんに提出しました。8月上旬に出して、翌週にはすぐに銀行さんから連絡がありました。

担当者さんは本部の目線を知っているので、「本部基準で言うと4500万円たりません」と言われました。「やはり厳しいですね」と言ったのですが、なかなかあきらめきれないので、業者さんに「売主様に手紙を書いたので渡していただけないか」ということと、交渉をお願いしました。

業者さんも積極的で期待していたのですが、電話をいただき「1000万円くらいならよいが、それ以上は厳しいと売主様から言われました」と言われ、やはりだめかと思い再びあきらめました。

それから1週間後に突然業者さんから連絡があり、「売主様が1500万円くらいならどうかとおっしゃっていただいたのでどうですか」とのことでした。実は、私も1500万円の減額交渉をしようと思っていた矢先だったので、お願いしますと伝えました。何か不思議な感じでした。

翌日、熊本の業者さんのところに伺い、資金計画書を出しました。実は私が無知だったのですが、消費税還付のお金を使って、所有権移転登記のときに残額を分割払いにしたいと勝手に考えていたので、業者さんから「それは無理です」と言われ目の前が真っ暗になりました。今度こそ本当におわったと思いました。

帰りの車では落ち込んだ気持ちで運転していました。ただ銀行さんには連絡しないといけないと思い、近くのコンビニで銀行さんにお詫びの連絡をしました。すると、担当者さんから「還付金を担保に融資額を伸ばせるように交渉します」とおっしゃっていただきびっくりしました。

そうこうしているうちに9月になりあと、消費税還付の期日が残り1か月になりました。正直毎日カレンダーを見ながら、日にちを逆算していました。

何とか間に合ってほしいと日々祈る中、なんと過去最強クラスの台風10号が九州に向かってきました。ニュースでも伊勢湾台風なみという報道が出るなか、九州の人たちは全員恐怖を感じていたと思います。水曜にニュースで知り、日曜の9月7日までの間は生きた心地がしなかったです。今度こそ終わったと思いました。

逆に、これを乗り越えたら物件を買えるかもしれないという、意味の分からない気持ちにもなりました。結果、いろいろと幸運が重なり、台風は無事に過ぎ去っていました。月曜の昼の安堵感はすごかったです。

そして運命の9月9日に担当者さんから連絡があり「本部審査取りましたー」とご連絡いただきました。過去にないくらい叫びました。涙が出るくらいうれしかったです。

あとはとんとん拍子で売買契約、金消契約、決済といきまして物件を買うことができました。よく分かりませんがご縁かなと思いました。正直、今まで欲しかったどの物件よりも一番欲しかった物件でしたし、他の物件を買っていたら資金が足りなくて買えてないと思います。

今回の物件購入が出来た要因は2つあります。1つは、優秀な担当者さんや業者さんにご縁があったことです。（最も大事）

もともと担当者さんは4年くらい支店にいらっしゃいまして、いつも「リーチなんですよー」と言っていました。私が物件を購入して2日後にご連絡をいただき、本部に移動されました。これほど優秀な担当者さんには、なかなか巡り会えなかったと思います。

もう1つは、あきらめないことに尽きると思います。

今後の目標は、まずは今ある2棟を運営していきたいです。1棟しかないときは不安がありましたが、2棟になると不安が和らいだ気がします。本業では昔からの目標だった、超難関試験に合格しまして、本業の仕事のやる気がみなぎってきました。

これから物件を購入される方へ。上手くいかないことのほうが圧倒的に多いですが、あきらめない人は絶対目標を達成できると思います。私の行動履歴が、少しでもみなさんの励みになればと思います。

九州地方 講師 マセマさん

## ■担当トレーナー：宮川のコメント

---

マセマさん、物件購入おめでとうございます！

大変な生みの苦しみのご苦勞をされて、購入できたので喜びもひとしおだと思います。本当に良かったですね。また、本当に欲しかった物件が買えたというのも縁ですね！

ここまで粘り強く、心が折れずに行動を続けられたことが今後一番の財産になると思います。

同じ行動を続けていけば、数年後には素晴らしい結果が出ていると思います。今後とも物件購入に向けて突き進んでください！おめでとうございます！！

宮川 泰