

様々な思惑が交わる不動産だからこそ なるべく全員が味方になる動き方をしていきたい

2018年の3月からアルティメットに入り、入会してからもうすぐ3年になります。今回は12月末に決済した、12棟目のレポートをさせていただきます。

9月に3棟購入したことと、消費税還付も9月末で終了したこともあり、これからは良い物件を厳選してゆっくり買っていきこうと思っていたのですが、9月に2回融資をしていただいたメガバンクの担当者から「3棟目はこうすれば融資できそうです！」という嬉しいお電話をいただきました。

その条件ですが、

1. 証券口座に資金を入れること。
2. メガバンクの子会社の不動産仲介を使うこと。

この2点でした。

さっそく子会社の仲介を紹介していただいて、私が欲しい物件の目線（会の選定基準の物件）を伝えました。

ただ、なかなか意図が伝わらず、都内の低い利回りの物件が来たり、私はやらないと伝えていた遠方のエリアの物件資料が来たりと、うまく進まないこともあり、連絡も徐々に途絶えていきました。

仲介に探してもらうのは難しそうだと思います、私が自分で探して持ち込んだ物件で仲介をしてもらう形に変えようと話をしました。それでしばらくやりとりをしていたら、少し指値すれば会の基準になる物件を、東海エリアで紹介していただきました。

物件は、RCで3DK12室。現状1室空き、RC築年22年、8800万円、利回り9.7%です。

会の基準を満たすのと、銀行も融資できそうということで、早速現地に行ったら売主さんも来てくださり、色々丁寧に説明をしてくれました。物件自体やエリアや客付けも問題ないので進めていきこうと思います、買付は会の基準になるよう指値をさせてもらいました。

ただ売り側の仲介は、両手を取りたいのと、満額で売りたい様で、私に売ること

を拒んでいるような気配がありました。他にも3人ほど動いているとちらつかせて、時間稼ぎをしていました。

さらには、私の方の買い側の仲介からの電話に出ず、返事はのらりくらりかわし時間稼ぎをして、他の満額のお客さんを探しているような状況になっており、1番手で内諾が出ている状況で早く決済したい私としては、だいぶイライラしてしまいました。

最終的に、私の方から月内で決済できないなら購入をやめると、気持ちが収まらないから直接元付けの担当にクレーム入れたいという話を入れて押し切ったところ、金額は指値したかった額から戻されましたが、300万円の指値は通り、8500万円でなんとかまとめてくれました。

私の方の買い側の仲介も、慣れていないことが多く、色々やりとりに苦勞がありました。結果的にフルローンも出てまとまったのでよかったです。

この銀行は、融資期間が最大でも20年と短いのですが、金利が0.7%と非常に良いので会の基準で買えたら負けはないなと思っています。

物件を買う時は、売主や元付けの仲介、買う側の仲介、銀行の担当者と支店長、私の様な買い側、色々人が介在しており、それぞれの思惑が混ざりあっています。

そのため、落とすどころをいかに私の方でコントロールできるか、全員になるべく味方になってもらうことを考えていかないと、まとまるものもまとまらないと強く思いました。迷いが色々出ているなか、佐藤トレーナーのサポートも都度いただけて、とてもありがたかったです。

今回は私がしびれを切らして怒ったことで、スケジュールが早まりましたが、物件を購入するたびに、毎回何か苦勞があるなと思いました。

私は買うと決めたら強烈に思ってしまう節があるので、結果的には良かったですが、あまり良いやり方ではないので、反省して次回の教訓にしていきたいです。

今後の目標ですが、決算期の3月に向けて並行して取り組みは続けていますので、また結果を出したいです。今年はサラ卒と、今の流れを切れないようにツーベスターを目指して進めていきたいです。

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、12棟目購入おめでとうございます！
毎回、レポートいただいてありがとうございます！

関係者の思惑がそれぞれあるので、毎回、紆余曲折ありますが、
それぞれの関係者の思惑を察知できて、
絶妙に交渉の押し引きできたのが勝因と思います。

いよいよサラリーマン卒業ですね。
専業になっても引き続き勢いを止めずに頑張ってください！

佐藤 彰洋