

8か月以上の長期戦を耐え、4棟目の購入成功 仲介・売主・信金・トレーナーの協力に感謝！

入会から5年目。今回は4棟目の購入になります。昨年9月にポータルサイトに載っていた物件を、時間がかかりましたがようやく購入できました。

昨年度の掲載時、仲介業者さんに状況を確認したところ、数週間前から売りに出しており未だ買付はゼロとのこと。この時点では会の基準未満でしたが、電話ヒアリングで客付けや物件に問題ないことを確認し、指値ありきで進めようと考えました。

数ヶ月前に別物件で金融機関は開拓済みであったため、直ぐに評価打診を依頼、更に他の金融機関を開拓しつつ、現地ヒアリングを実施し、その状況を仲介業者さんに随時連絡していました。

また、信金さんに机上評価を2日間に出してもらい、その結果を仲介業者さんに伝え、売買契約締結させて欲しい旨伝えました。

動いているのが私だけであったため、スムーズに契約に進むこととなり、更に指値交渉することも了承して頂き、仲介業者さんと共に売主さんに会いに行くことに。

売主さんと直接会ってお話をした結果、1,250万減額での合意となりました。思った以上の指値成功でした。

しかし、途中で3回ほど、買えなくなりそうな状況になりました。詳細を記載します。

1. 売買契約日の当日朝に、契約が流れそうになった。

指値成功後、契約に向けて順調に進んでいましたが、契約日の朝7時前に仲介業者さんから電話がかかってきました。早朝の電話なので嫌な予感がしつつも応答すると、「昨晚、元の価格で満額の買付が3件も入ってきました」と。

焦りながらも予定通りの価格で契約締結すべく、いろいろと話をしました。ただ、業者さんの方針として「売主・買主のどちらにも公平に対応するため、買付の事実は伝えます。ただ、バンフさんで契約できるよう推薦して交渉はします。」とのこと。

交渉の結果、業者さんの交渉や売主さんの人柄のおかげで、無事に契約締結となりました。売主さんは3件の満額買付があったことを知った上で、私との契約を優先してくれた形ですので、とても感謝しています。

ただ、価格は250万戻して1,000万減額の価格となりましたが、それでも当初の想定以上です。

2. 融資特約無しや買い上がりの買付が複数入ったため、契約が流れる可能性があった。

売買契約締結後、複数の金融機関で評価が進んでいましたが、測量と土地・建物の更正登記が必要であることが判明し、それには数ヶ月掛かることに。それに合わせて契約書の期日を延長する必要がありました。

何も無ければ、期日延長の覚書を締結すれば問題ない話です。ですが、売買契約締結後にも買付が多数入っており、中には融資特約無しや元の価格から更に買い上がる買付もあったため、契約が流れる可能性がありました。

ただ、金融機関の評価状況や購入に対する熱意を繰り返し業者さんと売主さんにお伝えし、何とか期日延長することができました。

3. 本部承認が得られたが、事前に話をしていた条件から大幅ダウンになった。

複数の金融機関で評価を進め、3行から良い評価を得られており、その中で条件面も対応も良かった信金さんを本命として進めていました。

その担当者から「本部承認は問題ない」と何度も聞いていたことや、「条件面も既に本部の人間と協議済みで問題ない」との言質を取っていたことで、他の2行をお断りしました。

ところが、融資特約期日の前日、本部承認は得られましたが、条件面が大幅にダウン。この条件では購入する意味はあまりなく、買わないという選択肢も浮かびました。

他行も既にお断りしていましたが、この時点で既に8ヶ月間経過しており時間も無駄になりますし、仲介業者さんや売主さんに迷惑をかけますし、急にハシゴを外されたような形となり、頭の中が真っ白になりました。

担当者は菓子折りを持って直ぐに謝罪に来ましたが、菓子折りや謝罪なんか要らないので「融資！！」です。何とかできる方法はないかと担当者と長時間話を

して、最終的には「持ち帰りさせて頂きます」と言って頂けました。

融資特約期日当日の朝、担当者から「何とかかなりそうです」と。。。その後はとんとん拍子に進み、後日、無事に決済となりました。

私よりご年配の担当者が、コンビニの駐車場で人目をはばからず、深々と何度も何度も頭を下げていたのが、今では良い思い出(?)となりました。

継続は力なり。これからも動き続け 数年内のサラリーマン卒業を目指す

無事に購入できて振り返りますと、購入出来たのは、諦めずに交渉したことも一つの要因だとは思いますが、振り返ってみるとそれよりも大きいのは、仲介業者さんや売主さん、信金担当者さんのご協力のおかげです。あとはいろいろなタイミングや運が良かったと思います。

今後の目標は、数年内にサラリーマン卒業が目標です。専業になっても買い進められるよう決算書や状況をイメージしつつ、そこへ早く近づけるよう引き続き邁進していきたいと考えています。

これから物件を購入される方へ。継続は力なり、だと思います。私は1棟目がなかなか買えない時期が続き、とても辛かったです。

当時何度も何度も、佐藤トレーナーに相談し、話を聞いてもらいアドバイスを頂きました。なので、私のように担当トレーナーに、何でも、何度でも相談されるといいと思います。

話すことで気持ちが楽になり、アドバイスをもらうことで、今やるべきことが明確になるので行動が伴います。そのサイクルを繰り返しつつ、会で学ぶことをその通りにやっていけば必ず買えます、と断言できます。

私もこれからも継続して学び行動し、そしていつの日か、ハラハラドキドキの無い(少ない)スムーズな物件購入ができればいいなと願いつつ、頑張っていきます！

関西地方 会社員 バンフさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

バンフさん、4棟目、購入おめでとうございます！！
無事、購入できてよかったです！
今回もたくさん学びがありましたね。

現在のバンフさんは基本的に自分で考える姿勢があり、
適宜、電話をかけて進め方に問題ないか確認いただくという、
理想的なトレーナーの活用をされていると思います。

属性や関係無く、コツコツ粘り強く継続していれば、
派手さはなくとも、着実に物件を増やしていけることを
実体験で証明されていますね。

バンフさんこそ、まさにサラリーマン投資家の鑑と思います。
これからもサラリーマンリタイヤ目指してがんばってください！

佐藤 彰洋