

契約を次々反故する手ごわい売主に、諦めずに対応し 都銀からフルローンで2棟目の購入成功

入会から1年半。今回は2棟目の購入になります。

■ 1棟目

- ・ 1億円強、築8年、利回りは9%程度
- ・ 東北地方の物件で、地銀で購入しました。
- ・ とても苦労しました。
- ・ 1年と2週間、現地調査38件、電話した銀行91行126支店、本部承認4回。

■ 2棟目

- ・ 1億円弱、築25年、12%程度
- ・ 同じく東北地方の物件で、都銀で購入しました。
- ・ 1棟目と比較して、かなり楽に購入できたと感じています。
- ・ 4ヶ月と2週間、現地調査8件、電話した銀行30支店、本部承認1回。

1棟目を購入してから現地調査した8物件の内、3件を銀行に持ち込みました。1件購入、1件スピード勝負負け、1件当会に紹介（成約！）となりました。

私が購入できた物件は、融資が出づらいエリアの売れ残り物件でした。値下げして再販になったタイミングで参入し、購入に至りました。1棟目と同じパターンでしたので、自分の勝ちパターンの1つになると思っています。

購入途中、あきらめそうになった事が2つありました。まず1つ目は、銀行との交渉です。

2度内諾をいただいている都市銀行だったので、物件評価方法を把握していました。お陰で今回フルローンを獲得しました。ただ金利が若干高め、CFを圧縮するので途中あきらめそうになりましたが、都市銀行と取引することを優先しました。

また、最近若い担当さんに変わってしまい、レスポンスが著しく悪化しました。畠野トレーナーのアドバイスで、面談時に課長と面識を作り、課長に頻りに連絡してなんとか乗り切りました。

2つ目は、売主さんとの交渉です。銀行の内諾後、真偽不明のライバルが出現し

ました。価格が400万円アップ。更に空室4部屋の原状回復が反故にされるなど散々でしたが、都市銀行との取引実績を優先しました。

更に契約後、売主&娘さんの2部屋が決済後に退去するとの連絡があり、空室50%となることが分かりました。少し落ち込みましたが、畠野トレーナーと相談の上、それも良い経験だと思って前向きに取り組むことにしました。

いろいろありましたが、下記が今回購入できた要因と考えています。

- ・都市銀行で内諾の実績があり、評価方法を完全に把握していた
- ・手ごわい売主さんに諦めずに対応できた
- ・相性の良い管理会社さんを味方にできた
- ・畠野トレーナーのアドバイスや、会のサポート・コンテンツを活用できた

そのほかにも、

- ・1棟目を購入できたことで、行動に自信がついた
- ・自己啓発のお陰で、父との関係が劇的に改善した
- ・心が静かになって、直感力がアップした
- ・力の入れどころが分かってきた

などです。

今後の目標は、まずは2棟目をGWまでに満室にしたいと考えています。ペースが上がってきましたので、3月に3棟目、6月に4棟目を購入できるように行動します。

並行して、会や周りの人に貢献する活動も継続していきたいと思います。貢献することでエネルギーが高まることを感じています。

会への貢献として、先日の不動産投資大賞に参加しました。そこではなんと3位をいただき、とてもエネルギーが高まりました。受賞させていただき、ありがとうございました。

これから物件を購入される方へ。村田さんや、畠野トレーナーのサポートのお陰で、今回も購入することができました。自己流で買えずに悩んでいる方は、当会のサポートで始めてみることを強くオススメしたいです。

関西地方 会社員 くにやんさん

■担当トレーナー：畠野のコメント

くにやんさん、2棟目の物件購入おめでとうございます。

購入スピードがどんどん速くなっていますね。

1棟目からの4か月での購入、本当に素晴らしい成果ですね。

今回の案件は、交渉の連続でしたが、難しい局面でも、全体観を失わずに、冷静に粘り強く交渉し続けたことが今回の勝因だったと思います。

くにやんさんは、全体の幸せを考えながら、ぶれずに行動していかれるので、ますますの好循環をつくっていかれると思います。

ぜひこの調子で突き進んでいきましょう！

畠野 翔