

融資承認が出た状態で購入意思を伝え続けた結果 なんと 20%以上の指値が通った！

入会から7年目。今回は1年半ぶりの、6棟目の購入になります。

ちょうど昨年の今頃、契約直前まで進んでいた物件があったのですが、自己資金の問題で見送ってしまった経緯があります。今回はもう少し小ぶりにして、高利回り物件になりそうな物件を狙って探していました。

過去に付き合いのあった不動産仲介会社ともあまり連絡を取らなくなってしまっていたので、不動産投資を始めた頃と同じように物件検索をしました。

築35年で利回りは12%くらい出ていたので、指値ができればラッキーくらいの気持ちで問い合わせをしました。

同エリアですでに物件を所有していることを仲介会社に伝えたところ、親近感を持ってくれたのか「一緒に物件を見にいきませんか」と声をかけてもらいました。ここは関係性を作っておくのも良いかなと思い、現地へ行ってみることにしました。

驚いたのは、売主さんも一緒に同行いただけるとのことので、物件の室内、通路、共用部などの案内を一通りしていただきました。さらに一緒にお昼でもどうかということで、食事の席では売りに出された経緯や、物件に対する思いなども伺えました。

「もし譲っていただけるなら、精一杯やらせていただきます」とお伝えして、その場を後にしました。

銀行からは、「修繕工事が前提になるが、立地エリアも悪くなく、物件価格が融資可能額まで下がれば十分検討できます」と仰っていただいたので、さっそく業者に伝えました。

銀行の融資可能額が20%以上の指値になってしまうので、しばらくそっぽを向かれていましたが、融資承認が出そうなタイミングで改めて伝えたところ、少し考えたいと言われました。この時点で、購入の意思表示からすでに3か月以上経過していました。

仲介業者には「銀行承認も出ているのでこれ以上は待てません。NGであれば撤退します」と電話で伝えたところ、この価格でOKという返事をいただき、ようやく契約までこぎつけました。

今回の購入を振り返ると、あまり肩に力を入れなかったのが良かったのか、普段ほとんど指値が通ることがなかったため、最後は少し拍子抜けしてしまいました。

融資は必ず出るということ、希望額になれば必ず購入しますという意志をはっきり伝えたことが、結果的に良かったのかなと思っています。

2024年2月には、新築物件が立ち上がる予定です。こちらも内装や募集、仲介店との関係作りなど、やることが盛りだくさんなのですが、気を抜かずに丁寧に活動していきたいです。

関東地方 会社員 ようさん

■担当トレーナー：杉山のコメント

ようさん、6棟目の購入おめでとうございます。

業者さん、売主さん、銀行さんとの関係性の維持や相手目線でのアプローチが功を奏されたようですね。

不動産は、周囲との人間関係を良くしておく、巡り巡って自分に返ってくるような事をよく感じますので、これからもその感じで活動が続けられ、良縁を拡大させて下さい。

杉山 嘉信