

## 物件を買うための行動を常に考え、不安はトレーナーに相談 「即断・即決・即行動」で10棟目の購入成功！

---

2021年8月に入会（入会から約2年半）、今回は10棟目の購入になります。

前回の物件は、2023年9月に購入しました。不動産の目標を達成した事と、自己資金が枯渇したので、一休みしていたところでしたが、不動産業者様から「売主さんからグリップはしていないが、売りの話がある」と話をいただきました。

しかし、購入にあたり、5つの課題がありました。実際の状況と、私が行った対応を順に記します。

### 1. 業者様の物件グリップ

<状況>

不動産業者複数が、売主へアプローチしていて、私の紹介をしてくれた不動産業者が、売主から物件の売りを任せてもらえるのか？という課題がありました。

<対応>

業者様がグリップしやすいように、その日に買付けを出して、「必ず買う」という意思を出しました。

この業者様とは、以前に他の業者が入ってきて物件が買えなかった経緯があり、「今回は売りを任せてもらえるように一緒に頑張ろう！」と話していたのです。

その結果、売主さんとしては、「この業者は買う意思の高い買主を見つけて、すぐに買付となった」ため、売主から業者への信頼が上がりました。

### 2. 銀行開拓

<状況>

関西在住ですが、不動産取引した事がある銀行が関西にはありませんでした。つまり、買付けを出したものの融資先がありません。

私は転勤族で、転勤前の愛知県で融資を引いていましたので、関西に転勤してからは銀行が見つからず購入出来ていませんでした。

<対応>

近隣銀行に電話で銀行開拓、話を聞いていただける信金を見つけました。しかし、私の転勤族という属性に対して指摘を受けたり、副業証明などの指摘もありました。法人の実態調査などがあり、かなり厳しい目で見られました。

何とかここで諦めず、銀行への融資セット、資料の敏速な対応で信頼を得て、支店長に話を持ち上げて、この支店で取り組むことになりました。

### **3. 管理会社からの横やり**

<状況>

売主と管理会社が話した際、管理会社が「物件を買う、一週間で銀行融資を付けてくる」と売主に伝えたようだ、という話を聞き、プレッシャーを掛けられました。

<対応>

この情報をもらい、私の業者様と話をし、売買契約を結ぶ動きに出ました。さらに物件価格の1割で手付金を支払うことにしました。

よりスピードを求められたので、売主が売買契約をした日に、手付金を先行して振り込みグリップに動きました（少しでも時間を短縮するため）。その結果、管理会社の融資本部承認が出る前に、私は銀行から本部承認をもらうことができました。

### **4. 自己資金の確保**

<状況>

2023年に物件を3物件取得しているので、毎月数百万円の不動産取得税の支払いが届いていました。3件目の物件の不動産取得税が払えない状況・・・

更に、手付金は払えたものの、決済までの仲介手数料や登記費用が無い。何でこのタイミングに取得税が来るのか・・・？

<対応>

近隣の銀行に運転資金のお願いで電話をかけ、面談をしました。しかし「不動産賃貸業の運転資金はしていない」「サラリーマンなので取引できない」など、

かなり厳しい目で見られてしまいました。

そのため、

- ・株を売却
  - ・定期預金の解約
  - ・ガス会社や他業者様の予定案件（設備費用等）を、数か月先送り
  - ・不動産取得税の支払いを先送り（取得税の遅滞利子を支払う）
- などで、なんとか資金繰りを行いました。

無事に決済は終わりましたが、数か月間資金繰りは気を抜けない状況です。毎週キャッシュの流れを把握をして切り抜ける予定です。

今回、本部承認の条件で「サラリーマンを辞めないと2回目の融資は厳しい」と言われました。私の場合転職族なので、特にこのような条件がついたと思っています。

これに対しては「サラリーマンを辞めたら融資をしてもらえる可能性がある」と捉え、他の銀行を開拓しながら、今後も動いていきたいと思います。今回融資を通してくれた融資担当者には本当に感謝しています。

## 5. スピード

<状況>

1. 不動産業者が売主をグリップ
2. 私自身が業者さんから信頼された上で、情報を一番にもらえるようにする
3. 業者さんがグリップしたら、私がすぐ買えるように動き、  
銀行の本部承認をとる

という流れを、物件情報が出てからスピード勝負で行う必要があります。

<対応>

物件の話が来たら

- ・その場で買うと即答、その日のうちに買付けを提出
- ・翌日朝一で銀行開拓、融資が出る銀行を探して買えそうなことを報告
- ・銀行員に最短でアポを取り、自己紹介と物件の説明
- ・その週末に、支店長に許可をもらい、本部に上げる事を決定
- ・翌週には、稟議書の作製、口座作成、事務所の実態確認して、週末に本部に稟議書を提出

- ・本部稟議前に売買契約を締結（手付金を1割入れて解除できないように動く）
- ・その次の週末には本部承認を獲得

その結果、電話で銀行開拓してから約3週間で本部まで持っていくことが出来ました。

## まとめ

今回の物件購入を振り返ると、「即断・即決・即行動」が成功要因のひとつだと思います。

現在複数棟所有しているので、物件の詳細を知らなくても、築年数と利回りを聞いただけで買う事を決めました（もちろんその後に、仲介店のヒアリングや、詳細シュミレーションをしています）。

1棟目だったら、このような「即断・即決・即行動」は出来ていなかったと思います。

さらに、自分の中でも、この物件購入を優先順位1位に上げて、また周りの方にもそう動いていただけるよう心がけていました。業者様、銀行員の立場に立って、それぞれが動きやすいように働きかけたつもりです。

今後の目標ですが、今回の購入で売上7000万円・税引き前CF1400になりました。サラリーマンを辞めるために自己資金の回復をしながら、人生の見直しをしたいです。

また、不動産に走り続けているので、自分と家族の人生と向き合いたいです。家族にも負担をかけているので、家族サービスも心掛けたいです。

これから物件を購入される方々へ。完璧な状態で、物件を買える確率は低いかもしれません。

私自身、詳細調査や自己資金を後回しにしてでも、購入するために物件グリップのスピードと行動を優先順位を上げました。行動しながら、買うためにどうすれば良いのか？と考えて自分の弱点の点をカバーしていきました。

満点の物件や、満点の自分の状態で買う事は難しいとは思いますが。私自身は、満点で購入した経験はありません。

しかし、この会には相談できる頼れるトレーナーがいます。トレーナーと良い関係を構築して、物件購入の不安を克服したら、一步步物件購入に近づいていきます。一緒に頑張っていきましょう！

関西地方 会社員 きいさん

### ■担当トレーナー：畠野のコメント

---

きいさん、10棟目の購入おめでとうございます。

即断即決即行動が、短期間での連続購入につながっていますね。  
素晴らしい成果です。

家賃年収7000万円となり、すでに目標に到達しているので、  
今後はぜひ、ご自身や家族のやりたいことを実現していきましょう！  
応援しています。

畠野 翔