

融資期間の短縮・後出し費用・自己資金追加の「壁」は交渉を続け知恵を出し、何より買いたい熱意で乗り越えた

2019年9月に入会。2年間で3棟購入した後、2年余りが経過しました。今回念願の4棟目を購入することができましたのでご報告いたします。

今回購入した物件は、関西地方の価格9,300万、利回り10.1%、築17年のファミリー向けRCです。

個人的に、物件購入は「バンジージャンプ（高さ＝自己資金）」を飛ぶようなものだと思っています（オーバーローンとは別）。こつこつ階段を上ってある程度の高さまで来たら、ゴムの長さや伸びしろを計算して大丈夫なことを確認したら「エイヤ！」で飛び出します。

3棟目は地面にぶつかることが分かっていたながら飛び出し、飛び出した後に地面を掘る暴拳に出たので（汗）、復活にかなりの時間を要してしまいました。

半年前、杉山トレーナーに「3月中に買います！」宣言をし、それからは1～3棟目と同じように、物件探しと金融機関への電話攻勢を続ける毎日を送っていました。

今回購入した物件は、2棟目でお世話になった仲介業者さんを訪問した際に紹介を受けたものです。

当初の価格は11,300万であり、お付き合いのある金融機関で9,000万の支店評価が出たため、これに近い価格まで下がってきたら教えてほしいとお願いしていました。その後10,400万で売買契約が成立したと聞き、一旦頭の中から完全に消し去っていました。

それから2ヶ月後、融資ブレイクで契約破棄になったと仲介会社さんより連絡があり、弱気になった売主さんが9,500万まで下げてもよいとのこと。購入候補として急浮上しました。

ちょうど中部地方の物件を同金融機関に持ち込んでおり、支店で検討を始めてもらっていたところだったので、無理を言って検討対象の切り替えをお願いしました。

私以外にもう1人9,500万で取り組んでいる方がいましたが、仲介業者さんと直

接会ったことのある私を1番手にすると約束してもらい、それを金融機関に伝えることで検討対象の切り替えに同意してもらえました。

この瞬間、この物件を「絶対購入する！」とスイッチが入ったように思います。

その後、最寄り駅から遠いことを理由に「融資期間を支店査定の28年から20年にしたい」と本部回答があり、一瞬目の前が真っ暗になってしまいましたが、もう完全にスイッチは入っています。

すぐ現地に飛んで、近隣にある全てのマンションの概要/家賃設定/入居率/自己考察などをレポートにまとめて提出して、融資期間を25年まで延ばすことに成功しました。

しかし、次は物件の鑑定費用として初期費用に30万、毎年10万必要と後出しで言われてしまいました。これまで聞いていなかったということで、それに相当する金利を0.2%下げてもらい、融資期間も1年延ばして26年にしてもらいました。

不測の事態は続くもので、9,000万でOKが出るものと思っていた本部承認が結局8,500万となり、自己資金が追加で500万必要になってしまいました。そこで、毎日聞いていた会の音声コンテンツのノウハウをフル活用して差を埋めることに成功し、購入に至りました。

正直ここまで何度も「やっぱり買えないかも」と不安になりましたが、そのたびに杉山トレーナーに自分の考えを説明し、それに対してアドバイスをいただくことで何とか乗り越えることができました。

今回の購入で4棟58戸となり、家賃収入4,000万/年、CF 1,000万/年となりました。

並行してアフター1,000万を対象とした会のセミナーをいくつも受講して知識を蓄えてきましたので、これを活かして築古高利回りや再生系にもチャレンジし、ワンベスターに向けた第2ステージを駆け上がれるよう、頑張りたいと思います。

今回の購入にあたり、今までと違っていたのは、常に2～3棟を並行して手掛けるのを意識することでした。

以前も結果的にはそうになっていたかも知れませんが、敢えて意識をすることで、

ある物件がダメになっても、「ハイ次！」という感じで常にモチベーションを高くしておくことができました。

また、ある物件にロックオンした後は「何があっても絶対に購入する」という決意をし、それを貫徹することが何よりも大事だと思います。

交渉の過程で自分がコントロールできない不測の事態はいくつも起こります。何が起こっても対処できるよう、「こうなったら買う、こうならなかったらこうやって買う」という風にどちらに転んでも買うことには変わらない、という状態を常に作っておくことが大事だと思います。

ブラックホールには、ここを超えると光ですら絶対に逃れられない境界がありますが、この内側に物件を持ってくるイメージです（笑）

最近金融機関の審査が狭くなっている一方でライバルは少なく、良い条件の物件にじっくり取り組める環境になっているように思います。これをチャンスととらえ一緒に頑張りましょう！

関西地方 会社員 ながどんさん

■担当トレーナー：杉山のコメント

ながどんさん、4棟目購入とCF1000達成おめでとうございます！！

今回の物件購入は本当にドラマティックでしたね。
特に終盤にかけては、直前で融資条件が変わり、本当に肝を冷やしましたね。

そんな中でも、グループコンサルやセミナーで学んだ事を活かし、
ご自身で解決策を考え、見事に壁を突破されたのは素晴らしいと思います。

思うに、今回のミラクルは、普段の地道な活動の成果だと考えます。
定期面談の際には、ご自身で言語化された目標や
そのKPI（活動量の数値化）を報告して下さいますよね。
そういった普段の努力が、今回の結果にも結びついたのでと確信します。

今後も着実に行動し、夢を叶えていかれると思うので、
一緒に頑張っていきましょう！

杉山 嘉信