

購入出来るまでとにかく諦めなかったことが成功要因 安定軌道になるよう 課題を確実にクリアしていきたい

入会から7年目、今回は3・4棟目の購入になります（4棟目は2棟一括）。

前回購入したのが2020年9月で3年9か月ぶりに購入しました。今回も備忘録として書かせていただきました。

2棟になってからは気持ちにも余裕が出てきました（資金的には初めのころはなかったですが・・・）。さらに、A県の物件を購入して10か月後に近くに、某企業がくることが決まり、どうなるんだろうという気持ちになりました。

しばらくはお金がなかったので、1年ほどは購入というより運営と税金の支払いに追われていましたが、2021年の7月から物件購入に向けて再開しました。

ここから時系列で振り返ります。

2021年9月

B県の物件で利回りもよく規模も大きくとても好きな物件でした。地元の地方銀行さんに出したのですが、3週間くらいたって連絡をいただき厳しいとのことでした。

このころはA県がバブルで家賃を1万円上げて3、4日で決まるくらい需要が強い状況でして、次の物件もいいのがあれば買えばいいかなというくらいの感じでした。

2022年の初めに、B県の物件の仲介業者さんから、「抵当権をつけている銀行さんから今ならフルローンに近い状況で買えそうです」と連絡がありました。

「抵当権を他に取られたくないので、内々で買主候補がいれば自己資金も少なくいけそうです」とご提案をいただきました。早速私も「はい、ぜひお願いします！」とお伝えし、銀行さんの支店長様とお話しました。

支店長様とお話すると、私の物件に第2抵当権をつけさせてくれたらフルローン以上でも貸せそうですとのことでした。気持ちが大変揺らぎ悩んだ結果、物件自体は直接見ていましたが、まだヒアリングをしていなかったなので、現地に行ってヒアリングをしました。

そうしますと、地元では有名な物件でいろいろと複雑な理由があり、難しい物件であるとわかりました。ヒアリングの重要さに改めて気づき、見送ることにしました。

それからはA県の物件の管理会社さんから、新築や中古物件の紹介、地元の地銀さんが信用保証会社と組んで3億までの融資ならほぼオーバーローンなどの重要情報をいただき挑戦しましたが、私の力不足でどれも買えませんでした。

はっきりとは覚えていませんが焦りなどもあまりなかった気がします。
(本業が忙しかったのもありますが・・・)

2022年10月

C県の物件で2棟一括の物件でした。現地まで行くとかなり田舎でしたし、入居率も悪かったのですが妙な自信がありました。

C県内の銀行はどれもだめで、私の担当者さんにも連絡しましたが結局ダメでした。

2022年10月

C県の大型物件がダメだった後、すぐに別の業者さんからご紹介をいただきました。仕事で行っている地域で状況もよくわかっていたので欲しいという気持ちは強かったです。

仕事の帰りにいつも物件を見ていました。地銀さんに相談しましたが、私の資金が少ないため買えませんでした。

2022年11月

D県周辺の物件で利回りがよく規模も大きい物件で早速現地に行きました。駅からも近く、悪くないと思いました。

信用組合さんとお付き合いをしたいという気持ちから相談をさせていただきました。自己資金を最低1割入れてほしいとのことで、そのあとのリフォーム工事を考えると厳しいかと思い見送りました。

2022年12月

D県の物件で前の物件の近くでもあったので、早速見にいきました。サブリースの物件でしたがきれいで入居率もよく、仲介業者さんが携帯基地局収入を入れていない利回りだったので基地局収入も利回りに入れるとめっちゃくちゃよい物件だと思いました。

この物件は何が何でも欲しいという気持ちで、付き合いのある銀行さんにすべて出しましたが、そのあと銀行さんから連絡があり結局融資は厳しいとのことでした。

2022年12月

同時期にA県の物件を管理会社さんから紹介していただきました。信用保証会社付融資で今ならオーバーローンでいけるというキャンペーンだったのですが、皆さんが申し込んでパンクしそうになったそうです。

私も申し込みましたが、私の少し前でキャンペーンの額に到達したとのことで見送りになりました。

2023年5月

D県の物件で単身者向けのきれいな物件ですが、女性専用ということで入居率がよくない物件でした。きれいで規模も大きく、仕事で行っていた地域なので車で見に行きました。

周辺の不動産会社さんにヒアリングに行くと「AD3くらいで満室になると思います。」と言われ、うまるなら問題ないと考え地銀さんに出しました。

地銀さんも積極的そうな感じで期待していたのですがあとで電話があり、厳しいとのことでした。

2023年10月

E県の物件をサイトでみつけて仲介業者さんに問い合わせをしました。有名大家さんの物件で築年数もよく規模も大きいのでぜひ買いたいと思いました。

取引先の銀行さんはあまりない中、迷ったのですが3年半前に私のミスにより多大なるご迷惑をおかけした銀行さんにダメもとで連絡をしてみました。

(私の伝え方が悪く銀行さんにご迷惑をおかけしたのもう出入禁止になっていると思っていました)

そうしますと当時の担当者さんが異動されており、新しい担当者さんにお話をさせていただきました。

当時の件について何度もお詫びしましたが担当者さんは、「うちは迷惑だなんて思っていないのでまったく気にしないでください。」とあたたかいお言葉をいただき本当にありがたい気持ちでした。

物件ですが担保評価が足りず買えませんでしたが、ただ新しい担当者さんから「いい物件があったらまた持ってきてください」と心強いお言葉をいただき本当に希望が湧いてきました。

2023年10月

F県の物件になります。以前某県の物件を紹介いただいた仲介業者さんからご紹介いただきました。

ありがたいことに業者さんのお知り合いの金融機関さんと、めちゃくちゃ積極的な支店長さんをご紹介いただきました。支店長さんからはオーバーローンで取り組みたいとおっしゃっていただき、一気に希望が湧いてきました。

支店長さんとしては期末に出したいらしく3月まで売買契約を待ち、支店長さんのゴーサインが出て売主様と売買契約をさせていただきました。

ただ審査もめちゃくちゃ早くて1週間で結果が出ました。結論としては厳しいとのことでした。私としてはご縁なのでこれもしょろがないかなという気持ちでした。

2024年3月

D県の物件です。もともと昔から知っている物件で、規模も大きく当時は買えませんが、最近価格が下がってきたので一度問い合わせをしてみました。

業者さんとお話ししたところ融資付けが厳しいのと他にも1番手の方が積極的とのことでした。私としても銀行さんから了承をいただかないと進めていけないですし、大型物件のため資金も考えると厳しいかなと考えておりました。

業者さんと付き合いのある銀行さんをご紹介いただきましたがお話ししたところ厳しいとのことをご回答をいただきました。

2024年3月

G県の物件です。こちら業者さんからご紹介いただき良い物件だと思いました。E県の物件をお願いした銀行さんに持っていきました。そうしますと次の週にご連絡いただき「いけそうです！」と言われました。

仕事の休憩中でしたが厳しいといわれると思っていたのであまりに意外で思わず「ありがとうございます！」と叫んでしまいました。

早速業者さんに契約をしたいと連絡したのですが、「売主様は通常契約に追加条

項を入れたい」とのことでした。

これを銀行さんに伝えますと「その契約ではうちでは進められません」とNGをいただきここまでかと思いました。

ただ業者さんも積極的で「契約しましょう！取りまとめますから」というように押しの強い人で、私としてはたぶん無理だろうということと、銀行さんにまたお詫びにいかないといけないという気持ちから契約に行くときは不安な気持ちでした。

現地で売主様とお会いしいろいろとお話しさせていただくと大変良い方で話も合い、私の状況を伝えると私の条件をのんでいただけることになりました。

一瞬予想外で、何が起きているのかわからない状況でした。結局、私の希望の条件で契約させていただき、そのあと本部承認をいただき購入させていただきました。

物件を購入したあと2か月後に売主様とお食事をさせていただきました。今後もお付き合いをしていきたいと思う素晴らしい方とご縁をいただき本当にありがとうございました。

D県の物件も、取引のある銀行さんの担当者さんが4月から代わったので一度ご相談に伺いました。そうしますと大変優秀な担当者さんですぐに本部承認をとっていただきました。

さすがに購入したあとすぐにもう1棟はどうかなと思ったのですが、銀行さんが承認していただけるのであれば断る理由もないので進めたいという気持ちになりました。

ただ問題はいくつかありました。

①まずは自己資金をどうするかです。
評価との差額分の資金を用意しないとイケません。
めちゃくちゃ頭を悩ませた結果、なんとか用意ができました。
(ここでは詳しくは書けませんが…)

②本部承認が早く出て希望価格もこちらが高いのに契約ができない。
資金をクリアして業者さんに契約をお願いしたいと伝えたところ、私は2番手で1番手の方の本部承認待ちなので1番手が本部承認NGにならないと厳しいとの

ことでした。

青天の霹靂で「えっどうということですか？」と聞きますと、私がG県の物件を進めているときに、1番手の方が先に売主様から売り渡し承諾書をいただいているとのことでした。

1番手の方が売り渡し承諾書をもらっているので、あくまで1番手が優先で私は1番手の融資が出なかったときに契約できる??ということで、購入希望価格も私のほうが高かったのに業者さんは1番手の方に私の価格を教えると言われました。

その価格を聞いて1番手が購入の可否を決めるという謎の理屈でした。私は納得がいきませんでした。

融資順だと勝手に思っていたので、売り渡し承諾書の件は初めて知り、本部承認も早いし、価格も1番手より高いのに買えないということが、ここまできて買えないとはなんという試練だという気持ちになりました。

しばらくたったあと業者さんから「1番手の方がもうすぐ本部承認が出そうで、来週には決まります。99.9%決まりそうなのでまた連絡します」というまったく嬉しくない連絡がありました。

金曜日でしたが1番手の方がこけることをお祈りさせていただきました。

そうしますと、翌週の月、火と過ぎ連絡が来てほしくない気持ちでいると、水曜日に連絡があり、「マセマさんが買えるかもしれません！」とのことでした。

私は寝耳に水でどうということか聞くと、1番手の方が本部に出した共同担保の物件が直前でNGになったとのことでした。1番手の方としては、もう一度別の物件を共同担保に入れるからあと2週間待つてほしいとのことでした。

ここで業者さんと1番手がもめたようですが、私の味方になってくれて1番手の方と話をつけてもらい契約を結べることになりました。

③融資特約なしの手付500万での契約

契約できることになったのですが、売主様は融資特約なしをご希望とのこと、こちら1番手の方ほどではないですが価格交渉をさせていただいた手前、本部承認も出ていたので融資特約なしで契約することにしました。

怖かったです、手付解除期限をできるだけ延ばすことで最悪融資が出なくても手付金をお渡しすることで解除できるのでそこはこちらもリスクを取ろうと思いました。

あたりまえですが、手付解除後ですと違約金が物件価格の20%などになるのでそれは絶対に避けないといけないためそれに比べるとマシという意味です。

結果、本部承認が通って、なんとか購入することができました。

その他、7月に全国ニュースに出るような豪雨で所有物件の動力がとまり、エレベータと水道が止まるという6年半で最大の危機が訪れました。

水道ポンプはエレベータと同じく動力で動くので、大雨でブレーカーが落ち戻らなくなったということでした。

動力用のブレーカーは大型のため業者さんも持っている方が少ないらしく、管理会社さんに片っ端から電話をかけてもらい、ようやく持っている業者さんを見つけられました。

(夜10時にご連絡があり、本当に心から安心しました。それまでは生きた心地がしなかったです。)

これらのピンチを乗り越えることができ、経験を積むことでまた成長したと思います。保険の支払いや税金の支払いでまだ大変ですが、ここを乗り越えると安定軌道になる？と信じて頑張ります。

今回の購入を振り返ると、とにかくあきらめなかったことが成功要因だと思います。

ゴール直前で気を抜いたら負けると、よく受験生の方にお伝えしているので自分自身も最後まで気を抜かずに頑張りました。

今は税金や保険の支払いなどに追われ大変ですが、収入原資はあるのでそこを乗り越えたら安定軌道になる？かは分かりませんが、日々コツコツ頑張っています。直近の課題を1個1個確実にクリアしていきたいと思います。

これから物件を購入される方々へ。大変僭越ながらあきらめずにコツコツ続けることだと思います。一緒に頑張っていきましょう！

九州地方 予備校講師 マセマさん

■担当トレーナー：宮川のコメント

マセマさん物件購入&ワンベスター達成おめでとうございます！
久しぶりの購入で色々ありましたが、努力が実ってよかったですね！！

勝因はご本人も仰る通り、コツコツと淡々と行動を
積み重ねていったことだと思います。
それでワンベスター達成は素晴らしい成果ですね！！

これからもご自身のペースで良いと思いますので
このままコツコツと次のステージにむけて頑張ってください！！
おめでとうございます(^^)

宮川 泰

■才津のコメント

ほんとに買えない期間が長かったですね。
でも腐らずにしっかりと行動していたことが
素晴らしい結果につながったと思います。

4棟でワンベスター達成。
しかも自己資金もそれほど多くないなかでの大型物件ばかりの購入。
ほんとにすごいと思います。

物件の購入のたびに自己資金がなくなり、次の物件購入まで
数年期間があくなかで継続してあきらめずに続けられたことは、
まさにミラクルだと思います。

次の物件まではまた期間があくと思いますが、
まだまだ物件購入してってください。

本当におめでとうございます。
また飲みに行きましょうね。

才津 康隆