

買う意味がないと諦めかけた物件だったが 「新エリア・銀行開拓」という目的に絞り8棟目購入へ

入会から5年目、今回は8棟目の購入になります。

今まで限られたエリアでしか行動していなかったため、少し目線を変えて、今まで行ったことのないエリアの物件も見に行ってみようと考えました。自分の行動に制限をかけずに大胆に動こうとしていたと思います。

昨年、北陸エリアの物件にチャレンジしたところ銀行開拓が出来ずに諦めていたのですが、今年に入ってもう一度チャレンジしようと思い、2月に会の基準に合いそうな物件が見つかったため現地調査に行きました。

仲介さんと現地で会って現地調査を終えた後に、せっかく来たので地元の不動産会社に挨拶してから帰ろうと思い、仲介さんに紹介してもらった地元の不動産会社にあいさつに行きました。

タイミング良く社長にも会え、色々話させてもらっている中で、水面下物件をいくつか紹介をいただきました。しかし、どれも目線に合うものではなく諦めて帰ろうとしたところ、一件だけエリア外なのですが基準に合いそうな物件がありました。それが今回の物件です。

売主さんがこのエリアの出身の方で、以前からお付き合いがあり売却を依頼されたとのことですが、なんと北陸に行ったのに中国エリアの物件を紹介され、しかもそれが私の出身地の物件でした。

運命を感じた私は、融資のあてもあったので「絶対にこれ買います！」と言ってグリップをお願いして帰りました。帰りの高速は猛吹雪となりましたが、「こんなことがあるんだ・・・」と興奮が止まず、思わず車の中で「やった～！！」と絶叫していました。

融資についても、昨年融資を受けた地銀Aで絶対いけると確信していたのでノリノリで帰った記憶があります。

翌日、速攻で地銀Aに持ち込みました。感触は良くいけそうな感じだったのですが、前回の担当者が転勤して別の担当者になったことも影響したのか、融資期間が極端に短くなってしまいました。

この銀行の特徴として、「修繕履歴がきちんと残っていること」か「ハウスメーカー施工物件」だと融資期間が伸びるということがあり、今回の物件はハウスメーカー施工物件だったので「いける」と思っていました。

しかし、なんと本部からハウスメーカー施工でも住宅性能表示制度の「劣化対策等級2級」以上でないと「47年から引けない」と言われたとのことでした。この場合だと35年から築年数を引く計算になってしまうので全く収支が合わなくなっていました。

何とか劣化対策等級2級に相当するというエビデンスを施工会社からもらおうと掛け合いましたが、結果は不可でした。

ならば外部鑑定会社に依頼して「劣化対策等級2級程度」と物件評価を出してもらおうかと色々当たりましたが、施工当時にそのような評価基準がなかったことから、今から申請しようとする莫大な労力とコストがかかるので現実的ではないとの結果に至りました。

こうなると地銀Aで融資を受けることをあきらめざる負えなくなり、結果諦めることとしました。

この時点でこのエリアで使える銀行はゼロとなってしまった為、いちから過去に当たった金融機関をしらみつぶしに再度アタックすることにしました。

結果、過去に「住んでないからダメ」と言われた地銀Bで融資が受けられることになりました。この時点が7月上旬だったので、物件紹介を受けてから既に5か月が経過していました。

これで買えると思って喜んでいたら、もらった物件資料のレントロールに記載誤りがあることが発覚。実際の家賃で引き戻すと、キャッシュフローが会の基準を大幅に下回っていることが分かりました。

これでは買う意味がないと悩んだあげく、畠野トレーナーに「買うのを諦めようと思います」と報告したところ、

「土地が広く積算評価も出ているので、積算評価を取るという考え方もありますよ」「銀行開拓・エリア開拓という考えもあるのでCFだけでなく総合的に判断してみたらどうですか？」

とアドバイスを頂きました。

ここは自分でもどうしても開拓したいエリアだったこと、新規銀行からフルローンで融資が付いたことを思い出し、今回はCFを諦め、自分の中でこの物件を買う目的を「エリア開拓」「銀行開拓」の二点に絞って購入することに決めました。

最終的には若干の指値も利きましたが、なんと物件紹介を受けてから決済まで半年経過するという結果となりました。

今回の購入を振り返ると、畠野トレーナーに今回の物件を買う目的を明確にしてもらったことが一番大きかったです。仲介業者の社長さんが、これだけ時間がかかっても他の買主を排除して自分に物件をグリップしてくれたことにも恩義を感じています。

複数棟買い進めるにあたり、エリアを限定しないで広範囲で行動できるようになったり、とにかく人との縁を大切にすることを意識するようになったと思います。今後も、とにかく勢いを止めずに行動し続けます。

これから物件を購入される方々へ。どこにチャンスがあるのかわからないので、とにかく自分の行動に制限を設けず大胆に行動してみることをお勧めします。

そして迷ったら担当トレーナーに相談すること。きっと新しい観点が得られると思います。自分を信じて行動し続けてみてください！

東海地方 会社員 Konaさん

■担当トレーナー：畠野のコメント

Konaさん、8棟目の購入おめでとうございます。

「人との縁を大切にする」というKonaさんの思いが形になった物件ですね。

運命的な出会いを経験できるのも、Konaさんが本気で信じて、行動された結果だと思います。

今回の物件の購入は、今後の展開を考えるうえでも、大きな一歩になりましたね。

ぜひ新しいエリアでも、ご縁を広げていきましょう！
今後の展開が楽しみです。

畠野 翔