

ドラマのような展開の末、 年内、Onevestar を目指す

2015年7月に入会、同年10月にアルティメットサポートを開始し、翌2016年1月に1棟目を購入しています。
今回は、2017年5月に決済で、6物件目、6・7棟目の案件になりました。

物件情報が出たのは、決済のちょうど半年前、2016年11月のことです。
机上計算で十分な数値が出たので、現地調査に行くことに。

売主さんの希望で、内覧はしばらく先の平日になってしまうとのことだったので、それを待たずに直後の土日に現地に飛んで、調査を実施しました。

現地調査の結果は良好。ほぼ一括貸しの物件で、リスクは高かったのですが、周辺の客付け会社の意見を聞く限り、一括貸しが抜けても問題なく埋められそうだったので、Goすることにしました。

その後、銀行の審査は順調に進んでいたものの、他の方が先に融資内諾を得たり、何名も買い上がりが入る（2.2→2.8億）などして、競争に勝つことができず、一度は諦めることとなりました。

落ち着き、懸命な判断が追い風に

ところが、翌年1月末の下旬。
物件価格2.87億に満額融資が付くとの情報が入ります。
これまでの売主さんの感触を見る限り、ある程度の指値は効くはず。

もしうまくオーバーローンが引けるのであれば、当初と比べて買い上がりにはなっても、投資としては十分魅力的な案件になります。

しかし、問題は金融機関でした。

なんとその銀行は、4棟目の銀行さんだったのです。

まだ融資を受けてから日が経っていないどころか、明日決済を迎える状況でした。

前回融資を受けてからマイナス1日という、超短期での融資の打診。先日面談でも「経営実績を見ながらゆっくり投資規模を拡大していきます」と言ったばかり。舌の根も乾かぬうちにとはこのことで、さすがに無理があります。

とはいえ、やるだけやって損はありません。仲介業者さん経由での融資打診となるので、「うまくオーバーローンが引けるのであれば」という条件を言い含め、銀行さんに探りをいれてもらうことにしました。

そこから約3週間後、仲介業者さんから電話が入り、出てみると「おてうさん、おめでとうございます！ 評価ができました！」
「えっ？」
「〇〇銀行さんで2.83億です！」
「えっと…、それは、物件単体の評価が出たという意味で…、これから【私にその額を融資して頂けるか】の審査に入るということですよね？」

「いえ、おてうさんで決まりました！」
と、なぜか驚きの超短期間で融資を頂けることに。即日買付けを入れて、物件のグリップを開始しました。

売買契約に向かう中、次は、高額な手付金がネックになります。詳しくは前回の購入レポートでも書かせて頂きましたが、平行して進めていた案件があったため、このとき要求された1000万円の手付金を払うのが不可能だったのです。

結局、売主さんには手付金を300万円まで減額してもらう（ただし手付放棄で契約を解除する場合は更に500万円を支払う）ことで、まとめることができました。

最終的には、下記の金額で、売買契約・金消契約を終えています。

物件価格：2.87→2.64→2.60億円

融資額：2.83→2.78→2.76億円（まっとうにオーバーローン）

代理店も紹介して頂き、これで不安要因へのリスクヘッジができました。

まさかの・・・

さて、金消契約まで終われば一安心。

決済当日は、どうしても仕事の都合で休みを取れなかったので妻に任せて会社で仕事をしていたのですが、まさかの事態が起きました。

妻からこんな不穏なLINEが入ります。

「一応終わったんだけど、銀行さんが融資金額を多く計算しすぎたとか何とか言ってて、再計算してるよ。何なんだろ？」

今回の決済では、融資実行後、口座に900万円弱の資金が残ることになるのですが、この金額が大きすぎるとのこと。
知らんがな。

そもそも、決済後の手持ち資金が分かる資料は、とっっっっっっっくに渡していたのに今さら何を言っているのでしょうか。

銀行の担当者さんが上司に相談するため席を外しているすきに、仲介業者さんと電話で話をしました。手付金・火災保険・不動産取得税などがある為、口座に残っている資金は、事実上マイナスであることを説明してもらおうようお願いをしました。

銀行の担当者さんが戻り、口をついてでた言葉は

「来月の返済のときに800万円プラスで返済して欲しい」とのこと。

仲介業者さんに先程の手付金・火災保険・不動産取得税の件を説明してもらい、なんとか400万円までは減額してもらえたものの、そこから先は譲ってもらえません。

仲介業者さんも満額融資から一步も引かず、ついに銀行の上司まで巻き込み、ああでもないこうでもない議論した結果、銀行の上司の方から私に電話がかかってきました。

「もともと1600万円のオーバーローンで計算していたのですが」

「はい」

「日割り家賃や敷金が思いのほか大きくて」

「はあ」（その金額はとっくに連絡してたんだけどな）

「結論からいうと、400万円の融資額値引きが必要です」

「えー！」

「それで、2つ方法があります」

「はい」

「1つは、来月の返済のときに400万円追加で返済頂く方法。もう1つは、今回もっと高額で購入したことに…つまり、この場で仲介業者さんに400万円追加で支払って、あとから個人口座にその金額を戻してもらう方法があります。

どちらがいいですか」

「（えっ、それって…）後者で良いのであれば、お願いします」

まさかの銀行公認二重売契。

しかもス〇ガ銀行ではなく、都銀さんです。ミラクルです。

二転三転するも結果オーライ

銀行さんの失敗にはひやひやさせられましたし、正直腹も立ったのですが、結果としては、担当者さんが計算間違いをしてくれていたおかげで余計に融資が引けたわけですから、感謝しないとイケないかもしれません。

それに、どうしても融資金額の折り合いがつかないようであれば、金消契約を盾に、400万円の追加返済をお断りしようかと思っていましたが、幸いにして切り札を切る必要はなく、最終的に双方とも納得する形に落ち着いて、一安心しました。

今回の物件購入で、ついに家賃収入は1億！

……マイナス100万円の9900万円になりました。

メガ大家にはほんのちょっと届かないのですが、今年中にもう2棟は買い増して、きちんとメガに到達するつもりです！

関東地方在住 会社員 おてうさん

■担当トレーナー：青木のコメント

まさに色々あった6・7棟目取得ですが、これを乗り越えられたのも、おてうさんの持ち前のバイタリティがあったからこそだと思います。

今年になって4棟目となる物件購入おめでとうございます！

おてうさんの短期で物件を購入する融資戦略、物件を検索する方法、業者さんや金融機関とのリレーション作りは、物件を連続購入する際の良いお手本です。

今回の物件取得では、家賃年収1億円にほんの少しだけ足りなかったようですが、引き続き行動し、早期にワンベスターを突破しましょう！