

## 50代・慎重派な自分でも2棟目を購入出来た！ 今後は專業大家として満室経営を目指す

---

入会から4年目、ようやく2棟目の購入となりました。

私は元々転勤族のサラリーマンで、失敗を恐れる心理が強い優柔不断な小心者で「石橋を叩いて渡る」どころか「石橋を叩いて叩き壊す」タイプ。投資家には向かないタイプです。

入会前（2006年頃：当時40代前半）から、サラリーマン大家ブームの木造高利回りの物件を購入・運営していました。

50代も半ばで会社勤めも厳しくなり、木造物件の残債もほぼ無くなったことから早期退職を選択、当会に入会しRCを目指すことにしました。

物件購入の優位性を意識して札幌へ移住しましたが、

1. 既存物件（木造）や家族の住まいが本州のため、地銀信金から向けられる「エセ道民」の疑念を払拭出来ない
2. 法定耐用年数を過ぎた木造賃貸の評価が低く、脱サラ後の属性評価が必ずしも高くない
3. 金融機関ウケの良い札幌周辺は過当競争気味で、条件の良い北海道の辺縁部は金融機関からの評価が低い

などの要因があり、自分自身のアタマの固さと慎重志向と併せて、なかなか成果に結びつきませんでした。

ちなみに1棟目は当会からの紹介で、しっかりグリップされていたお陰で何とか買えましたが、自力では覚束ないものでした。

今回購入できた物件は、北海道北部の人口3万弱の町で、長くポータルサイトに掲載されていた物件です。価格改定で会の基準の適合物件となったため挑戦を決めました。

また、2年前にも別物件の現地調査で同市を訪問・ヒアリングを実施しており、およその土地勘や現地事情の予備知識はあったため、物件背景にはそれほど不安はありませんでした。

ネックはやはり融資で、辺縁部のため金融機関も限られてしまい2年前も上記1を理由に断られておりました。

今回も銀行の中央支店では店内審査であえなく撃沈しましたが、支店を替えて再挑戦してみた所、何とか本部承認までたどり着くことが出来ました。

ただ融資額は厳しく、少なくない自己資金が必要となるためギリギリまで迷いましたが、北海道内での実績拡大を優先するため購入に踏み切りました。

中心部から遠い人口減少地区であることや自己資金の投入率の高さなど、多くの迷いがありましたが、担当トレーナーに逐一相談し問答することによって、自分自身の考えも纏まり、リスクを整理して納得の上で判断することが出来ました。

もしも自分一人で探していたのなら、北海道の大都市周辺の物件に固執してしまい、中核都市の物件は検討対象にならなかったかもしれません。

これから物件を購入される方々へ。このレポートを不動産投資にご縁のなかった方が読まれていたら、優柔不断の小心者がサラリーマン大家を始めたり、過疎地で借金して物件を買うことに矛盾を感じられるかも知れません。

ただ、臆病な小心者だからこそ、

- ・ 終身雇用を盲信できない時代背景に、給与所得のみに依存することを恐れている
- ・ 間違いなく到来するであろう高齢化社会に、年金のみに依存することをより恐れている
- ・ 自己防衛策を何も講じないことの方がハイリスクと判断している

と捉えて頂くとう理解頂きやすいと思います。

私はサラリーマン時代に、会社の倒産やリストラへのリスクヘッジのつもりで不動産賃貸経営を始め、メインエンジンが故障しても墜落を免れる補助エンジンのつもりでのスタートでした。

しかし不動産経営を始めると、メインエンジンよりも高出力を得られるようになり、50代でほとんど不安なく早期退職を選択することが出来ました。

今回の過疎地の物件も、20年経たないと本当の意味での評価は出来ないと思っ

ていますが、それでも「補助エンジンが存在することは、何も無い状態よりも余程に良い」です。

また過疎地といえども地区事情は様々で、経験豊富なトレーナーとも相談の上で選定した物件ですので、そう簡単には価値が下がるものでもない、と判断しております。

下手に賃貸経営の経験があり、あれこれ理屈っぽい優柔不断ジジイに辛抱強く付き合ってもらいました篠原トレーナーには厚く御礼申し上げます。引き続きよろしくお願い申し上げます。

北海道地方 専業大家 うなをさん

### ■担当トレーナー：しのはらのコメント

---

うなをさん 2棟目の物件の購入 おめでとうございます！！

昨年からうなをさんのサポートを受け持ち、当初は思いと行動が伴わないこともありました。

この取得は まずご自身の力を信じ、実績を作ることという考えが腹落ちし銀行にも伝わった結果と思います。よかったですね！

地方で 需給を見極め 割安の案件を購入しつづけることで  
一歩ずつ 道内で無視できない存在へ  
一緒に頑張っていきましょう！

しのはら たけひろ