

3度断られた金融機関から融資を引くことが出来た！ トレーナーの的確なアドバイスとサポートに感謝

入会から4年目、2棟目に続き3棟目の購入となります。私は元々は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。およそ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、木造高利回りの物件を購入・運営していましたが、50代も半ばで早期退職を選択、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現在の地へ引っ越しをしましたが、

- 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」の疑念を払しょく出来ない
- 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居住地周辺は過当競争気味で、
条件の良い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。

今回の3棟目は、実は先の2棟目より早いタイミングで業者さんからDMで知った物件です。かなりの遠隔地・人口減少地区でしたが、35年と築古ながら入居率の高い高利回り物件でしたので魅力を感じ、現地調査・ヒアリングを実施しました。

しかし、物件所在地に近い地元民で、地場金融機関にパイプを持った1番手氏が早々に融資内諾を取られ、あっけなく砕け散りました。

ところがその後、2棟目に取り組んでいた最中に「1番手氏がプライベートのアクシデントで手付放棄で撤退した」とのご連絡を頂きました。

実は3棟目の売買仲介さんは、過去のチャレンジ物件（速度戦で敗北）で面識があり、物件購入実現力に一定の評価を頂いていた方でした。

苦戦したのは今回も融資付けです。札幌から遠く規模の小さい街なので、金融機

関も限られてしまう中、上記1)を理由にあっさり断られ、融資付けを断念することも考えておりました。

そのような時、担当トレーナーから「あまりに勿体ないから、政府系金融機関まで全部当たれば？」と助言を頂きました。

自分でも政府系某金融機関も考慮しましたが、過去2年間で3連敗中で、いずれも「私共がご融資させて頂きたい事業形態とは少し違う」との理由でした。

構造的なお断り理由で3連敗中であつたため流石に気が重く、「どうせ、また」とも思いましたが、「せっかくアドバイス貰って何もしないのも気が引ける」と思い、4度目の正直に挑戦しました。

政府系某金融機関といえば一般貸付10年4,800万が目安ですが、「女性・若者・シニアの起業支援」のため20年7,200万というコースが準備されており、過去3回はシニアコースでのチャレンジでした。

今回は

- ・物件価格が小さいこと
- ・ローン期間を法定耐用年数内に抑えること
- ・高利回りで短期返済でも回る

と判断出来たことから、過去3回より規模の小さい一般貸付で審査を申し込みました。

結果は思いもよらず審査に通り、またしても一定の自己資金投入はありましたが、物件購入に漕ぎ付けることが出来ました。

余談ですが、一般貸付で申請書を提出したのですが、貸付条件はそのままで融資カテゴリーだけがシニア起業支援で承認されて降りて来ました。

今回も担当トレーナーから「勿体ない」と励ましてもらい、自己評価だけでなくトレーナー目線からの評価もなんとかモノにしたい、という動機付けになり、融資付けも突破出来ました。

政府系某金融機関に挑戦するファイティングスピリッツの喚起、2棟目と交錯するタイミング、築古高利回りという変則性への判断など、しのはらトレーナーのサポートには本当に感謝しております。

高齢化社会のピーク予測が2040年頃だそうです。
今後は、自分も健康寿命の残存年数を意識し、老朽化が進む木造アパートからタイピングを見計らいながら

- ・ RCへの転換
- ・ 更なる経営の安定化
- ・ 事業承継

を視野に入れて、活動を継続して行こうと思います。

北海道地方 専門大家 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、3棟目のRC購入おめでとうございます！！

2棟目も動きながら、素晴らしい高利回りの物件を買えたこと。
また地域に認められるきっかけをひとつ作れました。

2棟目からほぼ期間も空かず、連続の購入で素晴らしい勢いです！
この実績がさらなる信用に変わります。
引き続き頑張ってください！

しのはら たけひろ