

**大阪梅田まで 15 分の駅から徒歩 1 分、  
表面利回り 11%超。しかも満室状態の物件が  
実は『拡大路線の足かせ物件』だったとは！！**

**恐ろしい○ルガ銀行の呪縛から  
逃れた体験談を 一挙公開です！！**

---

**抜群の立地なのに・・・なぜ足かせ？！**

こんにちは、私は東京のJと申します。今回、私が売却したのは、スルガに融資してもらっていた大阪市内のRCマンションです。

その物件は、大阪梅田まで15分の駅から徒歩1分という抜群の立地で、表面利回りは11%超。満室の状態が続いており、堅調にCFを稼いでくれる物件でした。

しかし結果として、購入してたった1年で、売却することにしました。その最大の理由は、『拡大戦略を阻む足かせ物件』だったからです。

具体的には、

- 都銀基準の物件評価額が、ローン残高より大幅に低かった
- 築24年の物件に対し、30年の融資を受けていた
- 個人で所有していた

ということが挙げられ、実際、足かせを感じさせる出来事がいくつも重なって起こった事で、売却に踏み切ることにしました。

結論から言いますと、売却して本当に良かったです。売却というリセットボタンを押す事ができ、もう一度チャンスを与えられた気分です。次こそは、間違いのない、ロケット戦略が可能なCD物件を購入したいと思っています。

今回は、売却に至った詳しい経緯を紹介いたします。

私の経験談が、スルガの呪縛に苦しんでいる他の会員様にとって参考になれば幸いです。

## その1 『SMBCに新規融資を却下されてしまった』編

遡りますと、当会に入会した際の初回相談で、村田先生に、『一棟目から』『法的耐用年数オーバー』で『スルガ物件』を買ったという、拡大希望の投資家としては、全く望ましくない状況に陥っていたことを指摘されました。

そして、この状況が、実際に問題となったのは、2棟目の買い付けを入れた時でした。

その物件は、SMBCが融資を前向きに検討しているとの話で、仲介業者さんも『Jさんなら、きっと問題ない』と言ってくれていました。

しかし、SMBCから返ってきた答えは・・・。  
『この人には融資できない』でした。私は、余儀なく融資不適格者の烙印を押されてしまったのです。

## その2 『りそな銀行に借換えを断られてしまった』編

SMBCを使えなくなった私は、今後の拡大戦略には、りそな銀行は不可欠だと考えました。

そこで、取引実績を作っておこうと、『大阪の物件と自宅をセットで借り換え』を打診する事にしました。

訪問した支店の課長さんは前向きでいてくれたのですが、審査部からの返事は、『希望融資額より大幅に少ない金額ですが・・・』という、事実上のお断りでした。

『あくまでも一つの銀行の見解』と前置きをされ、分かったことは、大阪の物件評価が、融資希望額より8000万円も少なく、りそな銀行からしてみれば、私は『債務超過の状態』との事で、『自宅の借り換えのみ』さえも不可だと伝えられました。

SMBCとりそなの両行に断られ、更に自宅の借り換えさえ出来ない状態になった私の頭をよぎったのは、村田先生がよく使われる『合掌』の言葉でした。

そこで、その審査部の方にたずねてみました。

『もし大阪の物件を手放せば、また融資は検討してもらえるのでしょうか？』と、そして、『そうですね』と頂いたこの回答が、『売却』を強く意識させる大きなきっかけとなりました。

### その3 『スルガに金利交渉の時期を先送りされてしまった』 編

次に、新しい物件を買えないなら、せめて既存物件のCFを改善しようと、大阪物件の購入日から、ちょうど1年経ったその日に、スルガの融資担当者に金利交渉の問い合わせをしました。

しかしその回答は、

『まだ下げられない。』とのこと  
『方針が変わり、最低でも2年の実績が必要になった』  
と言われてしまいました。

たまたま、村田先生に売却について相談したところ、『大阪の物件を査定に出してみましよう。上手くいけば意外と高く売れるかもしれない』とご提案頂きました。

それまでは、『トータルでプラマイゼロなら上等、むしろ少しマイナスでも仕方ない』と覚悟していましたが、想像以上の査定額を頂いた時は、即答、即決で売却を決心しました。

法身先生に担当して頂き、紹介して頂いた仲介業者さんと専任媒介の契約を結びました。

一応、購入した時の業者さんとスルガの担当者には、売却する方向で考えている旨を伝えましたが、やはり、両方とも売却には否定的な反応でした。

業者さんには、『もう少し頑張っって持つべきだ』と論じられ、スルガの担当者には、『次回借りる時に悪影響しますよ』と言われましたが、特に気にもしませんでした。

それから数週間後、めでたく、満額に近い買い付けが入りましたが、ここで一つ、気になる事がありました。

それは、買い手の方も、融資はスルガを予定しているのです。

(スルガ以外で難しいのは、借換えをしようとした時に判明しています。)  
しかも、たった一年前に、私に融資した金額を大きく上回る価格です。果たして、スルガは同じ物件に、増額した融資を承認するのだろうか？

そんな不安もあり、それから決済までの3週間は、『頼むから、融資通ってくれ!』と念じていましたが、特に問題もなく、無事に決済を完了する事が出来ました。

あの時の安堵感といえば、言葉だけではなんともいい表せない最高のものでした。

以上が私の経験談になりますが、振り返ってみると、今回は致命傷になり兼ねない状況から挽回することが出来ましたが、本当にラッキーだったと思っています。

1つは、購入していた物件が、角地にあり、パリッとした存在感で、都市部の駅近、という立地条件が非常に良かった事、満室経営が続いた実績もあり、その後の満室経営も想像しやすい物件で、素人受けする要素が満載だった事。  
(だから、あの頃の私も飛びついたのでしょうが・・・)

もう一つは、現在の過熱気味の市場が追い風となった事です。勉強料を払ってもおかしくない状況なのに、諸経費と税金をまかなえる金額で売却できトータルでは黒字で終了する事ができました。

そして、何よりも、スルガが融資を出し続けていてくれた事です。

スルガ物件は、ババ抜きみたいな側面があると思います。結局のところ、スルガが出してくれるからこそ成立する売買で、スルガが貸し渋り始めたら、この数年で買ったスルガ物件は、持ち続ける以外の出口が見えなくなってしまうと思います。

## 最後に・・・

私は、市場が変わってしまい、取り返しのつかない状況になる前に売却できて、本当によかったと思っています。

アドバイスして下さり、サポートして下さった、村田先生、法身先生、Q社のK様には、感謝してもしきれないです。

本当にありがとうございました。

東京都在住 Jさん より