

売却体験記(1)

昨年(2008)の2月に、
「かつて実需で取得し、今は賃貸に出している物件を現居住人さんが気に入って、売却するかどうか。」
という話題を出したことがあります。

結局その話は条件が折り合わず流れたのですが、すぐにその後売却に至ったことはどこかで申し上げたことがあります。

不動産投資というと、物件をどう取得し、いかに資産を拡大するか、というスタンスが多いので、売却関連の話は相対的に少なくなります。

私の場合も、特に戦略的な売却ではなかったのですが、事例研究としてはあまり数多くない売却のサンプルとして、まあ、何かのときに参考になれば、と考えて述べてみます。

一気にすべてのデータを晒すのではなく、個人情報部分を処理したりしながら話題にしていきます。

今回は、昨年の1・2月頃、当時の賃借人さんが「譲ってくれ」と打診してきた問い合わせに対する私からの返事の文章です。

個人情報に関わる部分はすべて変えてあります。また、文中、物件の賃貸期間中の運営状況を示した「別紙参照」という部分がありますが、これについては個人情報に関わる部分もあるのでご紹介を控えさせていただきます。

ビジネス・ライクな売買ではなく、あくまで「大家と賃貸人の手紙」としての参考例のつもりです。

2008. 2. 17

乙(買入申込者=現賃借人)様

〒◇◇-◇◇◇
◇◇区◇◇◇◇-◇-◇
甲(売り主)

雪の節分からさらに2回も雪が降り、なかなか寒さの緩まない光の春となりました。お変わりございませんでしょうか。

さる1/13(日)に丙不動産様を通じで打診をお受けしました件についてお便り致します。実は、もう5年近くも前に、丙様より、

「乙さんがあの〇〇号室を気に入らせて、先々甲さんから譲って頂くなんてことはないかしら? というようなことを言ってらしたわよ。」
と伺ったことがあります。

その後5年近く経ち、今回は実際に小生まで届くメッセージとして伝わりましたので、今後の展開がどうなるかは別として「根拠のある理由」をお示ししないといけないだろう、と色々動いておりましたので、お返事するのに一ヶ月もかかってしまいました。お許しくださいませ。

結論から申し上げますと、売却は可能です。

いくつかの要素が絡みますが、

- ・何より、乙様が気に入られており、「望んで」の売買となれば、友好的な取引を進められるであろうこと。
- ・小生自身が実家(現居宅)を継ぎ、この8年の間に養母も亡くなり、仏壇も受け入れ、菩提寺との連絡も小生が窓口になるなど、いよいよ本家としての構えが本格化しており、

将来物件所在地に戻って「鍵一本で済む気楽なマンション暮らし」というわけにもいかない見通しであること。

- ・ 現在抱えている当該物件のローン残高は、十分返済も進んでおり、想定される常識的な売却額で賄えるであろうこと(金融機関の抵当権を外せるということ)。
- ・ 小生が物件を購入した際には、親族より幾分の援助を得ていたため、小生個人のみに終わらない「家督としての資産」という観点からは、小生の一存で処分できない側面を残しながらも、名義は小生単独となっているため、手続き的には処理を進めやすいこと。

等々の条件が揃っております。

ただ、ここから先が小生のみに係る事柄ですが、先日葉書でご挨拶致しました通り、現在小生は通常の勤務(会社員)を辞め、半自営半勤め人(嘱託員)という身分にあります。

昨年度までは、家賃収入は通常の勤めに加わるプラス・アルファだったのですが、現在は片手間の賃料収入ではなく、日常の現金収入の重要な位置を占めております。

従って、諸々の計算を行ってみて、当該物件に代わる賃料収入が確保できる物件が見つかるかどうか、小生にとっては肝要なのですが、こればかりは物件の流通状況等に左右されるので確実なことは予測できません。

しかしながら、乙様におかれましても、ローンの算段等ご都合があるかと存じます。ついでには、小生の方も売却によってたちどころに明日からの生活に困るといった差し迫った状況でもなく、またある程度の収支見込みも立つ見通しがつきましたので、具体的なお話を進めさせて頂きたいと存じます。

まず、いつ頃所有権の移転を行うかの心づもりをお知らせ下さい。

乙様がお嬢さまと共にローンを組まれたりするとなれば、その額は別として金融機関の審査等だけでも一ヶ月程度の日数が必要となります。もちろん、借入額にもよりますし、ひいては物件価格をいくりに設定するかにもよるわけですが、概ねいつ頃を目途に、というポイントがおりなら、その時期に合わせて契約が成立するようお互いに努力を重ねる、という選択肢が生まれます。

因みに、基礎的なデータを乙様の判断材料として提供致します。なお、更新時期が5月末/6月頭なので、一応5月一杯は賃貸のままという想定で計算しています。

<1>あまり意味はないけれど一応根拠のある数字

新築時取得価5780万円(消費税込み、但し消費税率3%の時代)

取得時諸費用は無視(乙様も取得すればそれなりの費用が発生するため)

税法上の2001.1.1(乙様が入居された2000.6.3の翌年年初)の帳簿価格55,312,019円

賃貸発生からのこれまでお預かりした賃料等18,028,800円(2008.5.31現在)

その内、管理費や修繕積立金等の運営費を差し引いた額14,573,690円(別紙参照)

$55,312,019 - 14,573,690 = 40,738,329$ 円

税法上の2007.12.31現在の帳簿価格45,921,385円

$45,921,385 > 40,738,329$ 円

つまり、2001.1.1現在の帳簿価格(2000.6.3~12.31の期間は無視)から、これまで入れて頂いた賃料をすべて物件の償却額に充てたと考えると(諸経費は差し引く)、2008.5.31現在の価格は40,738,329円であり、税法上の帳簿価格45,921,385円より5,182,906円安いということになります。

<2>市場原理による数字

<1>は実際の取引では殆ど意味がない数字ですが、新築物件が登記を経てひとたび「中古」になった時の落差を知る目安にはなります。

次に、乙様のように「中古となった当該物件〇〇号室」はいったい今幾らくらいなの?という段階になります。

これについては、周辺(例えて言えば物件所在地周辺同等物件とか)の取引事例を元に、売買坪単価を基準に個別で設定していく、という方法になります。

このデータについては、丙不動産様に依存するところが大きいのですが(地元物件に強い業者さんということで)、小生の方でも概ねの取引事例は揃っております。

詳しくは丙不動産様を通じて折り合っていくこととなりますが、

「3,500万はあり得ない。それじゃあ甲さんが売りに出す意味がない。」

との反応を丙様より得ました(1/14現在)。

ということは、55平米(〇〇号室)を幾らくらいに落とし込んで双方が納得していくか、という作業になります。

つまり、<1>で示した40,738,329円より安くなれば、その差額が「お買い得」の部分になりますし、

「新築にはディベロッパーの儲けが乗っているから、5,780万円から2割は差引くのが当然と考えて、そこからさらにこの8年の実質賃料14,573,690円を引いた額が物件価格になるのでは？」

と考えれば(計算すると、31,666,310円になります)、実勢価格との差額が、

「物件所在地周辺に住むというステータスのためのプレミアム料」

ということになります(3,800万だったとしたら、6,333,690円がプレミアム分)。でも、乙様の場合は、勤め先からの住宅手当もおありだったでしょうから、実質の自腹分はもっと比率が低くなるでしょう。

<3>任意売却ゆえの破格値の可能性はありません

今回、乙様よりの打診による取引の可能性を検討しておりますが、任意売却なのだから破格値もあり得るか、という側面について触れたいと思います。

結論から申し上げますと、その点については小生は考慮しません。

既に触れました通り、現在の小生にとって賃料収入は、決して勤め人の給与収入プラス・アルファではなく、それなりの重要度を占める存在となっております。

従って、「市場原理に基づく極めて妥当な売買価格」に従いたいと存じます。

これらの諸条件を勘案して、乙様が想定しておられる取得価額よりかけ離れたところに実勢価格があるのなら、今回のお話は無理なこととなりますし、「届きそう」という額であれば、交渉により歩み寄るということとなります。

なお、築10年を超え、大規模修繕の必要性などについても管理組合では話題が出始めました。所有権が移転することで諸費用が乙様に移転する部分(固定資産税・都市計画税等も含む)もありますので、一度ざっくりばらんな話を丙不動産でも膝を交えてできるといかなと思います。

小生も、今は囑託員で平日にも時間が取れる日がありますので、よろしければご勘案下さい(もちろん土・日でも構いません)。

最後に、乙様の想定価格と周辺相場の実勢価格がそこそこにマッチして、めでたく今回のお話が進むようであれば、お互いに守りたい紳士協定とでもいった心づもりを述べておきたいと思います。

- a. 任意売却なのでやり方は色々ありますが、今回は丙不動産様を通じての打診だったので、取引は最後まで丙不動産様を通じて行うこと。
- b. 「望まれての売却だから」といって甲は「〇%上乘せ」などの暴利をむさぼらず、あくまで市場原理の適正価格に従う。
- c. 瑣末な額の応酬はしない。
(買い主側/そのまま住み続けるんだからリフォーム代が要らなくなる分を安くしろ。
売り主側/そっちだって引っ越しの費用が要らなくなるんだから同じじゃないか。
こうした枝葉の理由で10万円だか20万円だかのやりとりを熱を上げることは避けたいと存じます。)
- d. 敷金は返還いたします(但し、現在法人契約なので、返還先がご勤務先になると思いますが、乙様の有利になるような持って行き方があるのかどうか、ご勤務先側の福利厚生規定などをお調べ下さい)。
- e. 小生としては、特段売らなくてもよい物件なので、今回の売却によって発生する売り主側の費用(丙不動産様の仲介手数料、抵当権抹消の費用、等)については、負担して頂きたい。

- f. 小生の入居後に購入または施工したものには、(1) エアコンの取り付け (2) シンク下生ゴミ破砕機の取り付け (3) 玄関脇サービス・ルームへの電話線の引き込み (4) 乙様入居後の玄関セカンド・キーの設置等があり、購入・施工時価格の合計は約100万円になります。しかしながら、これらの費用は既に減価償却期間が過ぎていたり、金額的に経費処理が済んでおりますので、改めて備品の譲渡として価格の上乗せはせず、物件価格に織り込んで考えたいと思います。仕樣的にあるいは見た目からお気に召さないかもしれないかもしれませんが、そのまま使っていただけるなら幸いです。
- g. ただし、備品類の費用が物件価格に含まれると考えると、前記(e.)の考えからすれば仲介手数料に跳ね返って参ります。もともと備品類がなかった状態での物件価格ですから、「敢えて中古としては高めの備品類の値を付けて、物件価格自体を低めに設定し、仲介手数料を抑えて、別途備品類の受け渡しをする。」というような方策も取れるかと思えます。その辺の調整は、丙不動産様も交えて話を進めた方が現実的でしょう。

以上、長々と述べて参りましたが、現時点での小生のスタンスをお伝えしたいと思えます。前ページでも触れましたが、一回(でも二回でも)物件所在地(丙不動産)でお話ができるといいな、と思えます。

=====

売却体験記(2)

ポイントとしたのは、

- ・ 値付けを市場価格・実勢価格で行いたい、ということ。そして、そのことを、「望まれて手放すんだからといって吹っ掛けたりしませんよ。」と紳士協定として納得して貰う。
- ・ ただし、売り主側の仲介手数料だけはお願いできますかしら？

という2点でした。

この後、賃借人さんは額の折り合いがつかず、もうしばらく賃借させて貰う旨の手紙を寄越しました。

つまり、「敢えなく流れた」わけですね。

今回は、その折りに返した書簡を、前回同様個人情報の部分は処理をさせて紹介します。

乙様

梅の香がそこここに漂い、めっきり春らしくなって参りました。いかがお過ごしでしょうか。

こちらは、やっと確定申告を済ませ、今回だけは退職手当の所得税に踏み込んでの還付も可能ながら、来年はそうした源泉徴収される財源もないとすれば、いよいよ節約を心がけなければならないのだな、と心が引き締まる思いです。

さて、過日はお手紙をありがとうございました。

初回の打診・応答だったので、乙様の予め想定されている予算も伺わず、一般的なデータを列挙してしまいましたので、妙に威圧的にお受け取りになったのではないかと反省もしております。

当該物件は、平成7年の竣工で、当時の住宅金融公庫の利率がまだ4%を超えていた頃の物件です。

私の方も、今になってみれば「高い買い物だったな」と、そのローン返済に苦勞しており、気に入って下さっている乙様にお譲りできるような任意の値付けは、まだできかねる状態です。

ただ、今後も「諦めるわけではない」意志がおありなら、お伝えしてしておいた方が良
いかな、とこの書面を認めております。

これは、私自身のことに係わるのですが、私には子どもがおりませんので、将来財産を
継がせる、というような意味合いでの不動産を持ち続ける必要がありません。

私自身が現在住んでいる居宅は、以前にも触れましたが築50年以上のボロ屋で、この冬
もあちこちに吹き込む隙間風にその古さを実感したのですが、例えばこの自宅を相応の金
額をかけてリフォームしようとする、取り敢えずの先立つものはありません。一般職と
違い、嘱託員の身では何百万ものローンは金融機関が付けてくれないでしょう。

当然、嘱託として勤務できる年限、年金の受給開始、といった節目節目を意識しながら
物件の売却も視野に入れて収支をバランスさせていく必要があります。

当方のローン残債の減り具合や年毎に古くなる以上当然下がるであろう実勢価格、など、
例えば2・3年もすれば、先日お示ししたデータとは比べものにならない価格になる可能
性が、不動産の場合にはあります。

ということで、今後もしばらく住んでいただけるとのことからご縁はつながるようです
ので、引き続き売却の可能性などについては、視野に入れて頂いて構いません。

何より、気に入って下さる方にお譲りできるなら、それが一番だと思うからです。

乙様も、お嬢様の行く末など色々な要素が絡むでしょうから、条件は年毎に変わって
いくのだと思いますが、次にお話があるとすれば、もう少し具体的な段階に踏み込むことも
可能でしょう。

私自身は当該物件の他にも物件を所有しておりますので、いくつかの金融機関との取引
もあり、乙様のローン・プランの可能性なども、お互いに協力してお話を進めることが
できるかも知れません。

簡単なながらご連絡まで。

2008. 3. 15 甲

この物件は、その後他の買い主さんに売却し、そのようすについては追々と述
べていきますが、今回の書簡の文中、

- > 2・3年もすれば、先日お示ししたデータとは比べものにならない価格になる
- > 可能性が、不動産の場合にはあります。

という下りがあります。恐らく、昨秋以来吹き荒れている不況風で、まさしく今
も持っていたら、とんでもない値になっていたのではないかと想像します。

売却は2008年5月(契約)～6月(引渡)でしたが、前向きに捉えて、この時期に
売却ができて良かったのだ、と今は思うようにしています。

=====
売却体験記(3)

今回の売却の発端になった最初の遣り取りが、ちょうど1～3月だったので、
私は確定申告の際に、青色申告の届け出をしました。

前年リタイアした際には、まだ取得物件7室で、不動産所得の方では事業的規
模になっておらず、一般の事業所得では65万円以上の事業所得は見込めなかつた
ので、平成18年度分(2008.03申告)は白色でやったのですが、この売却で買い換
えをするかも知れないと考え、結果はどうなるかは別として、青色を選んだので
す(2008.03の申告は白で行い、同時に以後は青にするという届け出を提出)。

実際には、2007.03で得た退職手当を使い、2007.08にワン・ルームを1室買い

増しており、「0802書簡」「0803書簡」の時点では手持ち物件は8になっていました。

さて、0803書簡では、当時の借借人さんはまだ継続して住んで下さるということでした。この方の更新時期は、5月末から6月頭だったのですが、4月に入り、契約先(法人契約だったので、借借人さんの勤務先の福利厚生部担当ですね)が、「更新せず」の旨を丙不動産に伝えてきました。

8年も住んで下さったわけですから、ファミリーで壁紙なども換えるとなると、結構な出費が発生するな、と算盤をはじき始めましたが、そこに丙不動産から、「今の方が出られるということであれば、この地域限定で物件を探されているご夫婦がいらっしゃるんですが、どうですか？」との話。

聞けば、物件の所在や図面なども見せて、先方は気に入っていらっしゃる、との手回しの良さ！

そりゃあ、両手で240万円くらいの取引になるとなれば、丙不動産も熱が入ろうというものでしょう。

私の方も、上述のリフォーム代、空室期間(募集)中のロス、容赦なく引き落とされる管理費やローンなど、そこそこは大丈夫なように調整してきたつもりでしたが、以前にも触れたように、

「売却を経験してみたい。」
というスタンスもありました。

で、問題は目先のCFで、このファミリー物件は諸経費等を差し引いて、月当たり7万円前後の手取りになっていたのですが、取り敢えずその収入が無くなってしまうとこちらも困る。

では、買い換えで、それを補うか、あるいはそれ以上のCFをもたらしてくれる形に収まるか、を検討することになりました。

かつて取引のあった業者と連絡を取り、ここからは誰もがご承知の、自己資金、利回り、立地、借入の可能性、などのシミュレーションをすることになります。

その一方で、2008.04、低廉なワン・ルームをさらに買い増す、という話が発生し、私がかつて住んだことのあるエリアで、物件の周辺環境が良いことが分かっていたので購入。

つまり、売却直前に、所有物件は9になっていました。

=====

売却体験記(4)

8年住んで下さった借借人さんが出る、と決まった頃と相前後して4月に9番目の物件を取得したわけですが、実際にその方が退去されたのが5月4日でした。GWの頃に挨拶の手紙が来ましたが、それに対する返事の手紙を、例によって個人情報部分を処理して紹介します。

乙様

ハナミズキやツツジが咲き揃い、春たけなわとなりました。お手紙をありがとうございます。

丙不動産様より更新をしない旨契約先法人から連絡があったことを聞いておりました。長い間住んでいただきありがとうございました。

8年前、小さなお子さんがいないだけ、落書きなどの傷みはないだろうと、少しホッとしたことを覚えております。

私も、近くは〇〇公園、歩いては□□公園までと、川沿いに散歩したりして好きな街でしたから、徒歩圏に物件を見つけられたとのこと、よろしゅうございました。

イン・ドアとアウト・ドアの切り替えで生活にメリハリをつけられれば、環境が気に入っている場所に住むことが一番です。

敷金等の計算は、以前の手紙でも触れましたが法人契約であり、私の方も丙不動産様任せのため、あまり退去に際して勉強させていただくなんていう商売っ気も使えなさそうですが、既に13年も経っていますからクロスの張替等は当然当方の持分と考えております。どうぞ心配なさらずに引越の準備をなさって下さいませ。

5 / 4の退去と伺いましたのが、GWの狭間で郵便が間に合いますか、取り敢えず一筆啓上しました。

お元気でお過ごし下さい。

2008. 4.29 甲

この時の実際の懐具合がどうだったかということ、手紙のお愛想とは裏腹に、「物件の取得に初期費用を使ってしまっているのに、ファミリー規模の空室は痛いなあ。」

というのが本音でした。

前回も書きましたが、売却を経験してみたいという私自身のスタンスもあり、買い手もおり、抵当も外せるし、売ると手持ち8物件になるけどファミリーを売って1R2室は比較的ラクに購入できるだろうから「事業的規模」を達成できる、等々の見通しとソロバンをはじいて売却を進めることにしました。

「0802書簡」でも触れましたが、地元にも明るい丙不動産によれば、3500万で売らなれば、売却の意味はないとのこと。

3600弱気、3700妥協、3800納得・妥当、3900御の字、4000ダメ元、といった認識で、取り敢えず4000万を提示。

売り主側の仲介手数料分を上乗せしたつもりですが、リフォームは買い主さんが自分の気に入るように施したいとのこと、その費用がかからないことと空室・募集の費用などのことを考えたら、指し値が来てもある程度応じられるだろうと踏みました。

案の定、まず50万円ダウンの指し値。問題なく了承。

さて、これも前回触れましたが、9月の金融不安前でしたから、話はトントンと進み、買い主さんの融資も問題なく承認が下りました。

退去後、すぐに購入希望のご夫婦を内見にご案内。幸い気に入って頂けて、そこでもう一押し50万円ダウンの指し値。これも織り込み済みなので了承。

5月半ばに契約を結び、手付け1割の390万円が手に入りました。

次回から、ここからどう買い替えを進めていったかを徐々に述べます。

=====

売却体験記(5)

ところで、売却した元実需ファミリー物件は、共担を咬ませていました。元々自宅物件でしたから、ボーナス併用返済で残債の圧縮は進んでいました。賃貸に出してからでもボーナス併用返済がしばらく続いたのですが、どうにもキャッシュ

・フローが良くなく(当たり前ですが)、毎月返済のみにするため2006年に借り換えをしました。その時の金融機関の評価が2,600万円ほど(ガチガチの掛け目一杯ですね)。が、借り換えする残債は1,600万円程度。担保余力があるのに1,000万円遊ばせるのはもったいないと考えて、築浅のワン・ルーム物件と抱き合わせ、そちらの方は殆ど儲けはなかったのですが、まあ当時は「お堅い」公務員でしたから、ボーナスが自由になるだけでもいいや、と思ったのでした。

昨年の売却にあたって、その築浅のワン・ルーム(持ち残す方)が単独担保で成り立つよう、一部繰上返済をしなければなりません。査定をして貰い、残債700万円程度に圧縮し、キャッシュ・フローを生む安定物件に仕立てて、繰上返済(元実需)・一部繰上返済(ワン・ルーム)を行うと、手元に残った自己資金は1,800万円程度。

ここから、事業規模の10室に向けて、最低2件の物件取得に取り掛かります。

まず、馴染みの不動産業者に依頼して、手頃な物件を紹介してもらいます。小さな中古物件でしたら、現金で2室くらい取得可能かもしれませんが、勉強なので借入も利用します。

初めに手を付けたのが国金(当時、現政策金融公庫)。1ヵ月後にはまとまったキャッシュが入るので、つなぎ融資の必要もなく行けるだろう、との読みです。

物件はJR中央線23区部の駅近、静かな住宅地に佇むワン・ルームを「一押し」のお勧めです、と紹介され、見に行ったら「問題なし」と判断。すぐに携帯電話で「買い付けを入れて下さい」と依頼。

880万円の物件でしたが、3日後には売り主さんと契約を交わし、1割90万円を手付けで支払い、相前後して国金に足を運びます。

後で聞けば、たまたま私が一番手で買い付けを入れましたが、その後またたく間に8~10人の方から申し込みがあったそうで、指し値もせず(つまり、二番手に回されないということ)、結果的には良かったと思うと同時に、確かな選択眼の業者が「一押し」で勧める物件、そうした業者との日頃からの繋がりが大切なのだな、と思いました。

さて、国金です。昨秋のリーマン・ショック前、どちらかと言えば過剰投資熱に金融庁が融資を縮めている頃です。

最初に話に行ったときは、9物件所有、その内1物件を売却してキャッシュ・フロー重視の880万円ぼっちの物件購入の話です。過去確定申告は10年もやっていて、「継続的な事業として営んでいる」と認められ、また既に公務員も辞めていましたから、兼業等の問題もなく、十分な板に乗る話でした。

驚いたのは、対応に出た担当者の電卓さばきで、当時(2008.6月)物件価格の4割しか融資しないという「基本姿勢」があるのが分かったことでした。自己資金比率が高いことは「安定」はしますが、かつて7割融資していたことから考えると、2008年前半がいかに投資熱が高まっていたか、たった1年前のことなのに、今書いている今年(2009年5月)の状況との違いに、今さらながら「感慨」を感じます。

手持ちの物件の全データを提出し、担当者からの質問に答えながら、融資決定を待ち、一方で、売却物件の決済・引き渡しも進み、手元に残った1,800万円から現金で払ってしまいます。

所有権移転はこれで行われますが、どうせ国金はここからでないと融資に動かないので、「余計と思える司法書士費用」が消費され、「まあ、経費になるからいいか、勉強々々！」と思いながら待ちます。

さらに驚いたのは、結局「今回は270万円ということで……。」という結果になったこと。融資額は実に物件価格の3割です。

「なんじゃ、こりゃあ。」

とは思いつつ、投資効率ではなく、前述したように私自身は「勉強」と思って融資を引っ張ったので、ま、これはこれで納得。

売却した元実需物件は、共担にしていたワン・ルームと併せても月額70,000円

ほどの「純利」を稼ぎ出していましたが、この収入がなくなって、しかし共担だったワン・ルームの一部繰り上げ返済により「殆ど儲けはなかった」物件が、月額30,000円程度の純利を保証するようになっていました。

つまり、あと40,000円キャッシュ・フローを得ないと、売却前の収入ベースにならないわけです。随分自己資金を吐き出させられましたが、ソロバンをはじめと、この国金を利用した物件は、毎月20,000円余りのプラスを計上します。融資が通れば、手持ち資金はまだ1,200万円ほど。それだけあれば、さらに20,000円のキャッシュ・フローを生む物件は容易に見つかるでしょう。

とにかく、「国金での融資を経験してみる」のが目的みたいな意識もあって、手続きを進めました。後から利回り等計算してみると、土地値が75%にもなる、「金融機関にとっては美味しい」物件でした。

時期が時期だったのか、ワン・ルーム中古故だったのか、私自身の資産状況を見透かされたのか、ま、とにかく効率的ではないものの国金での融資実績を実現させました。

=====

売却体験記(6)

さて、見込みでは1,200万円の自己資金が手元に残る予定とはいえ、国金は物件の抵当を設定してからでないで融資をしませんので、実際には930万円程度で最低もう一物件仕込みにかかります。

と考えた矢先にトラブル発生。ここでの主要件ではありませんので詳述しませんが、自宅に緊急な修繕工事が発生し、そちらに160万円ほど取られることになりました。つまり、使える自己資金は1,040万、国金の融資実行前で770万という種銭です。

やはり馴染みの別の業者にあたってもらい、JRのターミナル駅から徒歩5分という18~19平米ほどの1Rを捜してくれました。狭小物件でしたが、繁華街を抜けきらない位置にあり、

- ・ 歓楽街に隣接しているから風紀上考え物

と考えるか、

- ・ 男性の入居者であれば気にならないだろうし、立地と利便性は問題なし

と考えるかは判断の分かれるところ。

ただ、この時の私は、「これで10室になる」という達成感や、取り敢えずあと20,000円のキャッシュ・フロー(以下CF)を確定して売却前の手取り収入を確保したい、などの意識もありました。

価格は760万円。現金でも買えますが、融資をひっぱり、もう1件いけるかどうかは、正直この段階では微妙に思われました。ここまで述べてきた書き方では、担保設定や登記・司法書士など初期費用を割愛していますが、実際にコトに臨むと、あれやこれやの費用が出ていくものです。

しかし、迷っていては話は進みません。何のために公務員も辞め、青色を目指しているのか？ 積極策に出るしかないだろう、と判断。

9物件の内、5物件の融資を付けてくれている地元信金の融資課長に話をもちかけたところ、あっさりと350万円(15年)出してくれました。CFは24,000円程を稼いでくれます。

自己資金比率54%で、金利は当初5年固定で3.8%と高めでしたが、一方で国金の2.55%(10年)の融資が決定していることや、取り敢えず売却前のCFは確保でき、青色になれば納税段階で控除が使えるなど、トータルに考えれば収支は改善されていると考え、さらに交渉する余地があるかどうかなどの考慮はあまりせ

ずに融資条件は呑みました。

後から聞いた話ですが、稟議を上げたところ本部からは狭小物件であることをブツブツ言われたそうです(担保価値が薄いということですね)が、融資課長さんが通してくれたとのこと。さらに半年後に聞いた話では(9月の金融危機後)、

「ああいう土地値の低いのはウチではもう貸せないでしょうね。」
とのことで、ある意味「運が良かった」のかも知れません。

1年経った現在、改めて振り返って考えてみると、

- ・もともと中古ワン・ルームなどは手間がかかるのでやりたがらない金融機関が多い中、「地元」ということもあって付き合ってくれている。
- ・毎年確定申告のコピーや取得物件のデータなどを全部提供している。

など、経営状態をオープンにして、現状・現況を常に隠さない間柄になっている、日頃からの「お付き合い」が功を奏しているように思われます。

今回は、国金からの融資も実行され、残った手持ち資金でもう1物件取得にかかったのですが、使った融資が完全な事業性の期間7年という、しかし運転資金で実現したため、担保設定は逃れるという(抵当権が設定されない)やや特殊な経験を述べる予定です。

=====

売却体験記(7)

国金(当時)の融資が実行されたのが昨年6月末。手元には500万円ほどしか残っていません。

もう一度整理しておきますが、話は昨年秋の金融危機より前、個人投資は過熱気味で、国金は物件価格の4割程度しか貸さない姿勢、ただ、金融機関の住宅ローンも融資が通りやすく、私の売却もスムーズにコトが運んだ頃の話です(まだ15ヶ月ほど前でしかないのが嘘のような最近の世情を感じます)。

物件は流通しており、間もなく840万円というワン・ルームを業者が捜してきました。既に売却前のキャッシュ・フローは2物件の買い換えで確保していましたから、「今後のために取り敢えず購入する」物件という位置付けです。

地元信金さんは、私が独立したこともあり、「事業性」の融資で実績を作りたい。つまり、制度融資を使い、信用保証協会の実績を得ることを勧めます。

何でも「勉強」ですから、そこは金融機関の「ご指導」に従うことにして、自治体の産業振興課などに足を運び、事業の現況や見通しなどについての作文なども書きました。

事業資金の融資には設備資金と運転資金がありますが、信金さんでは運転資金で借りて、売却その他の融通が付けやすいようにしたら良い、と勧めてくれます。

役所に行って初めての面接に臨むと、担当者が事業一覧表を見て「不動産賃貸業」にも融資可能、と頷く……。

(ははあ、こういう目的で借りる人はあまりいないんだな。)

と感じました。そのためか、「物件を買い増すので運転資金を借りたい」というスタンスがなかなか分かって貰えない。固定資産の購入だから担保設定も必要、という、ま、考えてみれば常識的にはこちらの方が自然な論法を主張なさる。

一旦引き下がって、おおぼらではありませんが、

「先日のお話を考え、色々今後の展開を見通して、物件そのものの決済は先日済ませました。ただ、今回売却と3物件の買い換えで登記費用や司法書士の費用などが嵩んでいるので、運転資金としてお借りたい。今後の収支見通しはこれこれで、十分返済可能です。」

といった具合に話を持ち込みました。

既に物件の手付け金や中間金も払い込んであり、後には退けません。

内心ヒヤヒヤものでしたが、ま、取り敢えず申し込みは受理され審査に回りました。

実際、初期費用は3物件ともなると馬鹿にならず、この3物件目も、キャッシュフローが得られて赤字にならない程度に計算し、400万円の融資を申し込んでいました。

がっ！

信金さんと保証協会はツーカーで融資実行はスムーズに通ったのですが、

「じゃ、最初ということで今回は200万円です。」

と決定が降りて大慌て。通知を受けたのが確か7/24(木)か25(金)で、物件引き渡しの決済が1週間後に迫っていました。

2・3の物件で預かっている敷金に手を付け、定期預金を解約し、とにかく捻出できる現金を集めてみても40万円程不足が生じます。

塩漬けになっている投資信託がありましたが、損が確定することを覚悟で換金しようとしたら、手続的に月末に間に合わない。たった1日の違いで間に合わないと知った時は、歯がゆいやら悔しいやら、戦慄で血の気が引くような思いでした。

じゃあ、これも損が確定してしまうけど、外貨を円に戻すか、と考えました。投信と違い、こちらの方が早く換金できます。その頃、手持ちの外貨は4万円程の為替差損を抱えていましたが、しょうがないか、と覚悟を決めかかったときに、「待てよ」と考え直しました。

クレジット・カードのキャッシングはどうなんだ？

破産の入り口に踏み込むような罪悪感や、年利15%とかいった数字は、不動産でせいぜい3%前後でしか借金をしてこなかった立場としては「沽券に関わる」思いも頭をよぎりましたが、シミュレーションをしてみると、30万円を15%15回払いで返しても利息の総額は3万数千円程度。外貨の為替差損確定より被害は少なく済みます。しかも、事業上の借入で発生した利息ですから経費にできます。

いわゆる「カード・ローン地獄」にはならないことが分かり、取り敢えず上述の40万円は、クレジット・カードやキャッシュ・カードにローン機能が付いている金融機関のものを、金利比較や返済方法などを比べて検討し、何とか決済引き渡しを済ませました。

目の前の収支は27,000円程のキャッシュ・フローを生みます。借入額が半分になったからこそですが、1年ちょっとはカード・ローンの返済も賄えますから、実際には手取り5,000円位にしかありません。それでも、物件単体で返済を賄えるようには納まりました。しばらくは空室が発生しないことを祈るのみですが、この制度融資を使った物件は、運転資金として借りているので、抵当が付いていません。キャッシュ・フロー収支は監視していく必要がありますが、長期保有を迎えた他の物件を売却して資産を組み替えたり、あるいは新たな買い増しを考えた時の共担として利用できるなど、「使い道」の選択肢は融通が利くようになっているわけです。

3物件の買い換えが終わってみれば、

- ・全所有物件の債務は、1,300万円ほど圧縮された。
- ・手取りのキャッシュ・フローは、売却前より2～3万円増えた。
- ・物件数は11となり、事業的規模の達成。
- ・個人事業と不動産所得の2本立ての収入・所得があり、不動産所得だけでも青色申告の控除を差し引くことができる。
- ・あと1物件売却可能物件があり(ひとつ売ってもまだ事業的規模を維持できる)、ホールドか手放すか、今後の展開に選択肢がある。

というような結果となり、目先の収入はあまり変わらないのですが、1,000万円以上の債務圧縮が、安定向上という点で一番の成果でしょうかね。

=====

売却体験記(8)

さあて、めでたく事業的規模は実現したのですが、ここからが苦しい「しのぎ」の始まりです。

まず、3物件の取得税が襲ってきます。この準備をしなければなりません。通常、半年後の忘れて頃に来るものですが、6月の国金を利用した物件については、何故か8月末支払期限という納税通知書が送られてきました(後の2つは4ヶ月後とか6ヶ月後だったのですが)。

(国金を使うと取得税が早く来るのか?)

と、未だに疑問に感じるくらい早かったです。

せっかく投信と外貨は残してあるので、あまり触りたくありません。

日常生活も倹約・節約に努め、国民の義務(納税)を果たしていきます。

9月(2008)末、その前年に辞めた後、所得が減ったために住民税が還付され、めでたく満額の97,500円をゲット。即座にカード・ローンの返済に回し、多重債務を回避します。

昨年のリーマン・ショックは、9月に起きたのですが、正直、半値近くまで下がる銘柄などを見ていると、「今が拾い時だろうなあ」と手元にまとまった資金のない悔しさを感じたものです。

しかし、方針は「有事に対応できる平時に戻す」ことであり、流動性金融商品には目を奪われまい、と自らを律しました。

幸か不幸か、11月半ばに自宅のテレビがトラブり、翌年(つまり今年)7月までTVを見ない生活が続きました。俗な話ですが、私は飯島愛が他界していることを、今年5月に書店の店頭で平置きされている本を見て、初めて知りました。

昨年は、物件の売却と3物件の買い換えで経費が嵩み、儲けは殆どありませんが(それでも青色の65万円満額控除が取れるくらいの収入は確保できました)、今年は年初から家賃が入るので、相応の税金対策も考えなければなりません。

買い換えた3物件の内、ひとつだけが1/5(月)に取得税の納期限という案内が来た時には、わざわざ年越しをさせて、1/5の昼休みに払い込んだりもしました。

取得税が一段落すると、今度は、7月末の決済のために手を付けた敷金や定期預金などもリカバリーしていかなければなりません。

確定申告では、金融機関向けに「マイナスにはならない」決算に仕立て、社会保険税などの分を合算すると10万円余りの還付をゲット。それもカード・ローンの方に即返済。

これらの「調整」を施しながら、物件戸別の経費率やローン返済などを眺め、どの程度の余裕があるのか、年間どれ位残せるのか、そのための日常生活はどんな具合(経済的余裕)になるのか……。

そうした「数字」や「現実」や「実感」というものを、やっと冷静に判断・検討できるようになったのが6月頃。売却から約1年かかっていますね。

そしたら今度は空室の連続発生。

まあ何と気の休まらない、と思いますが、これも「有事に対応できる平時に戻す」方針で、余裕資金を残すことに努めていたから何とかなっているのかな、と考えています。