

不動産投資の達人が目からウロコのノウハウを会員の皆様だけにお届けします

# サラリーマン流 不動産投資道場 「達人会議」

第28号 発行:2006年7月15日

実際の不動産投資行為は自己責任でご判断頂きますようお願いいたします。

## 「近頃、不動産融資が受けやすくなっている理由」

株式会社フィナンシャル・インスティテュート 代表  
元銀行融資担当行員 川北英貴

### サラリーマンでも数億の借り入れをしている

金森重樹さんが書かれた前回の達人会議レポートにもあったように、「1億以上の融資を得た…」という話を聞きます。サラリーマンだけでなく、OLさんでも2億5000万円のローンを組めたというお話には、さすがに驚きましたが。

このように、ここ最近、銀行は全般的に融資に積極的になってきています。中小企業向け融資においては、各銀行は、特に「ビジネスローン」に力を入れ、今まで銀行から融資を受けられなかった企業も融資を受けられている事例がよく見られます。私は元銀行員の経験を生かし、中小企業向けの資金調達コンサルティングを行っているのですが、東京 銀行、U 銀行など、粉飾決算にも関わらず、ビジネスローンでコンピューターが融資OKと判定しただけで、粉飾の疑いをかけることもなく平気で1億円出したりしています。もう行け行けどんどんという感じです。われわれ資金調達コンサルタントの世界では、融資希望者にはまず銀行のビジネスローンに挑戦してもらおう、ということが主流になっています。

### 金融機関の戦略

銀行がここまで融資に力を入れる理由、それは、銀行が、収益力の向上に力を入れているからです。

今までの銀行は、収益力の向上もそうですが、それ以上に財務体質の改善に力を入れてきました。不良債権の負担により自己資本比率が下がり、公的資金の注入などによって当面をしのぎながら、不良債権の処理を進め、リストラ等、コスト削減努力も行ってきました。

その努力が実りつつあり、各銀行の自己資本比率が向上してきています。平成17年3月の決算では大手銀行各グループは国際業務展開に必要な8%を大きく上回り、また保有株式の含み益も増え、大手銀行の多くが昨年並みか昨年を上回る自己資本比率を確保しました。また地方銀行など地域金融機関も大手銀行と同じ状況です。

その結果、財務体質の健全化が実現し、次は収益力の強化に力を入れている銀行が多くなってきています。主に中小企業が、ビジネスローンなどの形で恩恵を受けているのですが、アパートローンでも同じです。今ま

では、バブル時代の後遺症からか、決して不動産投資向けの融資は積極的でなかったのですが、それが変わりつつあります。

例えば、三井住友銀行は、ノンリコースローンなど不動産事業向けのローンに力を入れています。3月末の不動産事業向けのローン残高は、前年度と比べ 25%程度増加しています。また日銀による統計によれば、新規融資全体が04年度は前年度に比べ2.9%減るなか、不動産業向けは15.3%増えています。

このようなこと、不動産投資向けの融資申込みはことごとく断っていた時代を知る元銀行員としては、とても驚きです。

不動産業向けに融資を増やしているということは、アパートローンにおいても、積極的になっているということが考えられます。

銀行は、不良債権処理がほぼ終了し、収益力をつけていきたいところですが、現在は企業向け貸出残高が毎年減少してきており、貸出先が減りつつあります。無借金経営、もしくは無借金経営に近い状態を企業側は志向するようになっていて、銀行は貸出先の発掘に躍起になっております。そのため、ビジネスローンとともに、不動産投資を目的とした融資にも積極的になっており、それが、最近アパートローンが出やすくなった、といわれる背景にあるわけです。

## そのような時代に、われわれはどうすべきか??

銀行は、不動産投資資金を、事業計画書を見て融資します。空室率を80%として、また借入金利を4%として、諸費用もしっかり見て、それでもアパート経営から上がるキャッシュフロー(税引き後当期利益+減価償却費)が借入返済額を上回る、そのようなシミュレーションをしっかり作ることができれば、銀行から不動産投資のための融資を受けられる可能性が高くなります。

数年前の銀行は、不動産投資の融資は、基本的に「審査否決」を前提に、よほど借入希望者の属性が良い場合でない限り、融資審査を通すのは難しかったのですが、最近は、銀行間で差はあれど、事業計画書がしっかりしているものであればできるだけ審査を通そうという姿勢になっています。

いってみれば、不動産投資の融資が受けられやすいので、チャンスの時代ではないでしょうか。

ただ、不動産投資の融資が受けられやすいからといって、事業計画書を「銀行向け」に作って、融資を受けるだけではいけません。

事業計画書は「銀行向け」に化粧したのではなく、将来のアパート経営のシミュレーションができる資料として作成し、銀行が融資を実行してくれても本当に将来に渡ってアパート経営が成り立っていくのか、それをしっかり予測し、アパート経営が成り立つようであれば、融資を申込み、これくらい、慎重な姿勢が必要ではないでしょうか。

銀行融資が受けられやすくなっている今だからこそ、アパート経営についてしっかり予測し、できるだけリスクを少なくしていくべきです。