

2013年(平成25年)6月3日

「支店に保管されていた取引業者名簿を見て訪問させてもらいました」とは、某地方銀行の営業担当者。飛び込みでやって来た営業担当者とはいえ、せっかくの情報交換の場だ。時間があつたため、話をさせてもらいました。



聞けば、今年度より個人向けのアパートローン融資に積極的に取り組むべく、都心の支店に専門部署を新設した旨のあいさつだった。

この金融機関には5〜6年前まで一般の個人向けアパートローンにも積極的に

金融機関の物件評価基準

70

取り組んでもらっていたものの、それ以降は主に資産家向けにシフトしていたため、最近では取引は途絶えていた。それが再度個人向けに力を入れたしてきたことから、最近の不動産融資に対する潮目の変化を感じさせられる。

ただこの金融機関の不動

「今回からは違う」と営業担当者からはアレコレ説明を受けてはみたものの、

いづこになつた。やはり、具体的な案件を相談してみないと見えてこないことは多いものだ。このように、顧客に物件を紹介する前には金融機関の物件評価を確認するが、こちら側でもある程度は金融機関側の物件評価の方法を把握しておかなければな

銀行によって異なる基準

事前に「グセ」把握し迅速取引を

産に対する融資は、前面道路の路線価と構造ごとの建築標準単価を基に物件評価を行う「積算評価」を重視するスタンズである。早い話が土地が狭いと担保評価が出づらくなる傾向がある。

机上で説明を受けるよりは実際に案件を持ち込んでみるのが一番手取り早い。というわけで、都内の木造3階建て新築アパートの融資を打診してみた。

物件の評価基準は大きく分けて、物件が稼ぎ出せる賃料をもとに収益力から逆算する「収益還元評価」と前面道路の路線価や構造ご

「積算評価」に分けられ、しかも、それぞれに、金融機関ごとで細かくアレンジが加わったりしていることがほとんどである。だからこそ、可能な限りの金融機関ごとの評価方法を把握しておく必要があり、「想定資金計画で購入可能か」という自分の判断精度を高めておかなければならない。

そうした取り組みが結局は金融機関に対して行うムクな相談案件を減らし、お互いに時間のロスをなくすることになる。そして、スピーディーに優良物件をおさえられることへつながるわけだ。

中元崇(CFネッツアセットコンサルタント)CPM・CCIM・CFP

地方と比較すると都心は地価が高い。したがって、投資コストを考えると狭い

土地をタテに活用して高い建物を建築することが多くなり、そうなるも借入可能額は思うように伸びずに土地を購入する際の自己資金比率が高くなってしまつた。

結果としては、LTV70%(ローン+物件価格)の物件評価となり、想定を上回る自己資金が必要となつたため取り組みは難しいとの建築標準単価に基づい