



図表1 賃貸アパート建築プランの例

物件概要	ファミリー向け賃貸住宅 軽量鉄骨造2階建て
敷地面積	360㎡
容積率	200%
戸数	10室
間取り	2LDK @60㎡
建築価格	1億5,000万円
総事業費	1億7,000万円
家賃	9万円@月
共益費	2万円@月

(出所) 筆者作成

正行為を疑う必要もある。
資金計画は、本体・付帯工事、設計費などの建築関連資金一式、登記、建築確認申請費用、保険、融資手数料など支出項目が網羅されているかをチェックする。
資金調達項目は、投入する自己資金の疎明資料を求めて確認する。資産背景や余力資金もできるだけ聴取し、追加工事など予定外の出費への対応力もつかんでおきたい。

③事業収支計画

収支計画は事業計画の核になる項目だ。不動産賃貸業は

初期投資額が大きく、損益計算書上は赤字になることが多いので、キャッシュベースでの審査に比重を置く。
図表2の例では、1年目は半年間の稼働で借入金返済に70万6000円の持ち出しが必要だが、フル稼働する2年目からは毎年返済が可能になる。キャッシュも積み上がり資金繰りは順調に推移する。ただ、これは満室を前提とした完璧なシミュレーションだ。アパマン経営のような長期にわたる事業はリスク（収益のブレ）が付きものなので、空室の発生、家賃の引下げ、借入利率の上昇など、将来の変動要素を加味したストレステストが必要になる。

図表3の1は、余剰キャッシュはないが、元金返済は何とかできる収入を算出したものだ。収支状況が安定する4年目の数値を見ると、元金返済に必要な最低収入103

1万2000円は、満室時の収入1320万円より288万8000円少ない。この288万8000円は、1室の毎月家賃・共益費11万円の約26カ月分に相当する。したがって、2室が1年間空室になっても返済は可能だが、それ以上空室になると返済不能に陥る理屈だ。
図表3の2は5年目から5年ごとに家賃が5%低下し、借入利率も0.5%の上昇を想定したものだ。5年目以降は収入の減少と借入金返済負担の増加により、キャッシュの積上げペースが鈍る。10年後のキャッシュ累計額は、大規模修繕費1000万円の控除後で974万1000円。仮にキャッシュ累計額が大規模修繕費を賄えない金額になると、老朽化による空室の増加や家賃低下が生じ事業衰退、返済に対する懸念が生じる。ストレステストは様々な

ケーススタディ

不動産融資案件の見極め方と推進ノウハウ

八木 利樹 Y's 経営サポート代表
中小企業診断士

目の前の不動産融資案件（個人・法人）が、適正な案件であるかを審査するポイントについて、ケーススタディで解説する。

ケース1 個人のお客様が収益物件を購入するケース

個人が収益物件を購入する動機は、相続資産の活用、副収入の確保、老後の収入基盤づくり、休耕田畑の活用など様々だ。こうした人たちの中には、不動産賃貸業の未経験者が多い。

アパート・マンション経営は事業である以上、個人オーナーは経営者でなければならぬ。不動産業者に丸投げし、バラ色の事業計画を鵜呑みにするようでは経営者とはいえない。

オーナーの経営意欲は、与信判断のポイントでもある。案件審査を通じて適切な助言を行い、経営意欲を醸成するのも金融機関の重要な役割であり、その過程で築いた信頼関係が次の案件につながる。収益物件購入案件では「事

業性」「物件の担保力」「オーナーの経営意欲」が主な審査項目となる。本稿では、事業性の検証を中心に解説する。

事業計画書で収益性や収支計画を確認

アパマン経営が事業として成立するか見極めるカギは、事業計画書だ。事業計画書は事業概要に続き、基本的に①市場調査、②建築計画・資金計画、③事業収支計画、④収益性評価の項目で構成される。それぞれのチェックポイントをみていこう。

①市場調査

市場調査の目的は、ターゲット層にあった物件企画、空室リスクの低減、適正家賃の設定を行うことにある。新築物件の入居率に関わる重要な

調査だ。

ここには、建築する近隣エリア内の住居タイプ（間取り）の需要や家賃相場などの情報が記載される。まずは情報の客観性を賃貸住宅情報誌やネット情報、近隣エリアの不動産業者に確認し、入居希望者の住居タイプなどのニーズを確認する（図表1）。

そのうえでターゲット層、住居タイプ、設定家賃と市場の需要との整合性を評価し、企画物件の適性を判断する。

②建築計画・資金計画

建築計画の建築費は、担保評価にも絡む検証項目だ。適正度を判断するには、建物の構造に合った建築費の相場や、大手ハウスメーカーの施工実績との比較などにより常識的な価格を把握し、乖離がある場合は必ず理由を聴取する。高すぎる理由に合理性がなければ、建築費を増しして融資可能額を膨らませる不