



畑中学

武蔵野不動産相談室代表取締役／  
不動産コンサルタント

融資相談①業者の短期資金

# 短期で売買するプロジェクト物件の 融資相談にはこう対応しよう

不動産売買業者が物件の仕入を行う際のプロジェクト融資はどこをどう見ればよいのか、筆者の業者としての経験を交えて解説しよう。

**不** 動産業者から販売用物件の仕入資金の融資を相談された場合、金融機関の担当者はどのように判断すればよいのだろうか。不動産の仕入資金に対する融資は、仕入れた物件を販売できれば返済できる資金だ。そこで本稿では「融資の返済を見込める販売計画の妥当性」に着目し、確認すべきポイントを解説していこう。

の融資では、仕入予定の個々の物件を見極めるより「不動産業者と営業担当者」を判別することが重要になる。不動産の販売計画を実現するうえでカギを握るのは、大半が不動産業者とその営業担当者の能力といえるからだ。

動産業者や営業担当者が判断しなければならぬ。この際、「一定レベル以上」の不動産会社や営業担当者なら販売価格を見誤ることはなく、あっても誤差程度だ。仕入れた物件を計画どおりに売ることができると、融資の返済にも問題は生じづらい。

**信用や実績は  
販売計画に影響する**

①信用力

結論からいうと、仕入資金

物件以上に  
業者の見極めが重要

そもそも融資審査で必要となる不動産の販売計画は、主に⑦取得価格、①経費、⑤売却価格の3つの数字で構成される(図表)。このうち⑦と①の数字は明確である。一方で⑤売却価格は、変動する不動産市況などを踏まえて、不

「一定レベル以上」の不動産会社と営業担当者を、金融機関の担当者はどう見極めればよいのか。筆者は次の5点に集約されると考える。

まず信用力は基本中の基本だ。不動産業者の言葉や数字に嘘や無理を感じるならプロジェクト自体の組立ても怪しい。利益よりも売上や営業実績のプレッシャーが強い不動産業者や、本来は売上を得る好機なのに自信なさげな営業担当者なら、決算書や事業収支計画書を改めて注意して見てみるべきだ。どこかに嘘や無理な数字があるかもしれない

い。

筆者なら営業担当者に「このプロジェクトは楽しみですね」と声をかけて反応を見てみる。営業担当者に自信があれば「融資次第ですからよろしくお願いします」と淀みなく答えるだろう。一方で嘘や無理があるなら苦笑いや不自然な話し方をするはずだ。そ

の場合は、より慎重に融資の可否を判断したい。

根拠を知るためだ。

②不動産業者の実績  
簡単に構わないのでこれまで仕入れた物件の販売実績一覧と、融資案件に近いプロジェクトの実績や収支計画を見せてもらおう。それにより相談案件の実現可能性と、事業収支に記載されている経費の

実績が豊富なら実現可能性は高く、経費の数字も妥当だろう。また、実績があれば、今回のプロジェクトもスムーズに進みやすくなると判断できるはずだ。一方で実績がない、もしくは少ないのであれば、その実現可能性を細かく検証すると

ともに、経費などの数字の根拠も求めよう。特に建築やリフォームの費用は不動産業者によって差が出る。筆者も、買取再販の際に複数の不動産業者からリフォームの見積りを取ったことがあるが、専門会社より2〜3割高くなり、金融機関の担当者から「審査部からリフォームの見積りが高くないかと指摘されました」と言われたことがある。案件の数が少ない不動産業者ではこうなる場合もある。

③営業担当者の実務経験

営業担当者も、単なる業界経験年数ではなく、新築一戸建ての実務経験、中古マンションの買取再販の経験など、同様のプロジェクトを経験した回数や年数を確認したい。どの短期プロジェクトも、成功させるには勘どころがあり、それは数をこなさないと身につかない。一戸建てなら

●再販物件の事業計画表の例

A 邸買取再販事業計画表

金融機関 B銀行 融資額 金12,500,000円 令和〇年〇月〇日作成

番号	項目	金額	備考
1	取得価格	11,500,000	令和〇年〇月〇日決済予定
2	取得費用		
	売買取引印紙代	0	売主様ご負担
	登記費用	252,153	担保設定はなし
	抵当権抹消登記	0	売主様ご負担
	資格証明書等取得	1,200	
	法人税納税証明書	600	
	保険料	116,520	2年あたり
	固定資産税清算	0	初年度は売主様ご負担
3	B銀行		
	保証料	0	保証料なし
	利息	270,000	金利2.16% 1,250万円の融資の場合
	金)印紙代	20,000	
4	税金		
	不動産取得税	215,380	土地68,007円+建物147,373円
5	リフォーム費用		
	解体費	0	別紙見積り参照
	内装工事費	1,500,000	
	外構工事費	0	
6	雑費・予備費	0	
7	維持経費		
	管理費	0	
	修繕積立金	0	
	地代	0	
	固定資産税等	65,742	
8	販売経費		
	仲介手数料	660,000	成約価格1,800万円と想定
	収入印紙	10,000	
	B銀行手数料	0	
	抵当権抹消登記	15,000	
	消費税	226,692	評価額2,266,924円*10%
9	収益		
	賃料	0	
10	諸費用合計	3,353,287	
11	売却価格	18,000,000	令和〇年〇月〇日決済予定
12	事業利益	3,146,713	※11) -10) -1)

※上記のような事業計画表を提出してもらい⑦取得価格や①経費(諸費用合計)、⑤売却価格の妥当性を確認する

(出所)筆者作成。上記数字はサンプルであり実際の成約事例とは関係ありません