



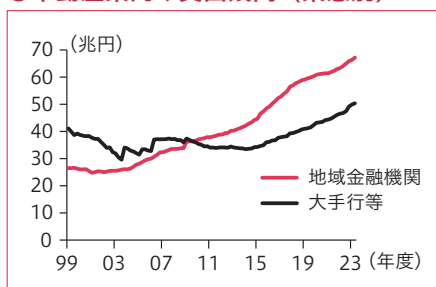
基礎から押さえる！

不動産融資の推進ノウハウ

法人・個人のお客様への
取組みのポイント

「融資の5原則」に則り
適正に案件を実行しよう

●不動産業向け貸出残高（業態別）



※大手行等は国内銀行のうち地域銀行以外の合計（出所）日本銀行の資料より一部抜粋

国 内銀行の不動産業向け貸出残高の推移を見ると、2003年以降は増加傾向にあり、2023年度の新規貸出実行額は14兆3755億円、前年比16・4%（約2兆円）増の高い伸びとなった。また、総貸出に占める割合は20%に達し、過去最高を記録している（2024年日

本銀行調査）。

その要因を見てみると、大手行等は不動産ファンドや不動産投資信託（REIT）、地域金融機関はアパート・マンションなどの賃貸業向け貸出を中心に残高を伸ばしている。

ここ数十年、銀行等の扱う個人向け金融商品の主力は住宅ローンであったが、この領域ではネットやスマホアプリを通じた申込みの利便性や金利が勝敗を分けるカギになっており、システム投資や金利の引下げ競争に巻き込まれ、採算性が伴わないという問題も生じていた。

こうした中、住宅ローンに代わる収益の柱として、地域金融機関やネット銀行を中心

に、主に首都圏の不動産投資ローンを強化する動きが相次いで起こった。

金融機関にとって、不動産融資はロットが大きいうえに実行金利が比較的高く、融資期間が長期にわたることから、収益面でのメリットが大きい。特に人口減少や経済の衰退などにより、融資案件が少ない地方では貴重な案件となる。

優良な融資案件を見極める目を養う

一方で、過去に起きた銀行の不正融資問題やマンション建築会社の偽装建築問題、フラット35偽装利用問題などの影響で、不動産投資への融資は一時期の過熱状態から審査

の厳格化による引締め状態へと、転換を余儀なくされた経緯もある。

それまでは、自己資金がなくてもフルローンで融資を実行していたものが、2割〜3割の頭金を求めるケースが増えるようになった。

このような状況下で大切なことは、しっかりと返済できるお客様に対して無理のない条件で融資を提供することだ。公共性、収益性、健全性、成長性、流動性という「融資の5原則」に則り適正な融資が実行できるよう、担当者にはまず基本的なノウハウを習得していただきたい。

不動産の売買には、地主や不動産業者をはじめ複数の関係者が絡むケースも多く、担保評価など専門的な知識も必要となる。業者や顧客と良い関係を築き、ときには教を乞いながら、優良な案件獲得に向けて行動してほしい。●