



アルファヴォイス倶楽部

VOL.175

2010.10

発行責任者：アルファヴォイスコンサルティング株式会社 代表取締役 野村 敬一
〒102-0074 東京都千代田区九段南4-7-10 TEL: 03-5215-8711

《INDEX》

1. **【土地活プロの視点】 - これを教えてほしかった -**
Property & Construction Management
第8回 資金計画の考え方
代表取締役 野村 敬一
2. **住宅営業力を極める**
(2) 初回面談力の目的
取締役副社長 若林 信孝
3. **川田竹也先生の土地活用営業のための知識 ワンポイントアドバイス**
無道路地の評価
コンサルタント 川田 竹也

【土地活プロの視点】
- これを教えてほしかった -
Property & Construction Management
代表取締役 野村 敬一

第8回 資金計画の考え方

【登場人物】

大家成三：不動産をたくさん所有している大地主。Mr. PCマネージャーに土地活用の相談をしている。

Mr. PCマネージャー：(社)全国建設不動産高度有効活用支援連盟に所属するプロの建築コンサルタント。

《前回までのあらすじ》

大家成三さんは所有している貸家と敷地の活用について、Mr. PCマネージャ

ーに相談しました。Mr. PC マネージャーは計画地の敷地環境調査、建物診断、市場環境調査を行いました。その調査結果と成三さんの税金対策の必要性を理由に、古い貸家をRC賃貸マンションに建て替える提案をしました。成三さんは入居者の退去について心配していましたが、Mr. PC マネージャーのアドバイスにより退去の不安も解消できました。

成三さんはMr. PC マネージャーから、今回の賃貸マンション事業の資金についてどのように計画しているのかを聞かれましたが、自己資金を投入するか、借り入れる金融機関はどこにするのか、まだ具体的に考えていません。取引のある銀行もありますが、条件の良い金融機関があれば教えてほしいと思っています。

Mr. PC マネージャーは資金計画について説明してくれました。

【資金計画について】

資金計画はおおまかに借入金と自己資金に分かれます。借入金は一般的に金融機関から融資を受けますが、金融機関によって融資審査の考え方や融資の条件が変わります。融資の審査には、担保力の評価・事業性の判断・施主個人の信用などがあります。融資の条件については金利の優遇と保証金について確認します。

メインバンクとお付き合いがあっても、複数の金融機関を比較することをお勧めします。

1. 融資の審査

担保力の評価

金融機関が賃貸事業に融資をする際、土地（計画地）と建物の担保力を評価します。一般的に土地の担保評価は路線価評価額の60%～80%程度、建物の担保評価は建物本体工事費の60%～80%程度で計算します。土地の担保評価と建物の担保評価を合わせた金額が融資額の目安になります。

例えば、路線価評価額が1億円の土地に建物本体工事費が1億円、総投資額が1億5千万円の賃貸マンションを計画します。A銀行は土地と建物を60%で担保力の評価をします。B銀行は土地と建物を80%で担保力の評価をします。

A銀行の担保評価は土地が6千万円（路線価評価額の60%）、建物が6千万円（建物本体工事費の60%）で、合わせて1億2千万円になります。総事業費1億5千万円に対してA銀の融資予想額は1億2千万円なので、自己資金が3千万円必要になると予想できます。

B銀行の担保評価は土地が8千万円（路線価評価額の80%）、建物が8千万円（建物本体工事費の80%）で、合わせて1億6千万円になります。総事業費1億5千万円に対してB銀の融資予想額は1億6千万円なので、全額融資を受けられると予想できます。

このように同じ賃貸マンションの計画でもA銀行とB銀行では担保評価の考え方

が違うので、融資額が変わるのです。

事業性の判断

金融機関は賃貸マンションやアパートの事業性の良い案件に融資をします。建設会社等が作成した事業計画に対して、家賃収入を低めに、金利を高めに設定して収支のシミュレーションをします。長期的には家賃や入居率が下がり、金利は上がっていくという考えからです。一般的には家賃収入を80%、返済金利を5%で計算し、家賃収入から返済金額を差し引いた結果、手残り額がプラスになれば事業性が良いと判断して融資が可能になります。しかし金融機関によっては80%の家賃収入から、さらに20%が運営経費で支出するものとして、提案家賃収入の約60%で収支のシミュレーションをすることもあります。

また事業性の判断とあわせて建築を請負う建設会社の信用審査も兼ねています。

資料 < A銀行とB銀行の融資審査の比較 >

〔賃貸マンション計画の概要〕		
	<ul style="list-style-type: none"> ・土地の路線価評価額 1億円 ・建物本体価格 1億円 ・総投資額 1億5千万円（全額借り入れ2.5%30年） ・家賃収入 月120万円 	
	A銀行	B銀行
担保力の評価	評価基準：土地 60% 建物 60% 土地の担保評価 6千万円 建物の担保評価 6千万円 合計 1億2千万円 （総投資額） （担保評価） 1億5千万円 > 1億2千万円 自己資金3千万円が必要	評価基準：土地 80% 建物 80% 土地の担保評価 8千万円 建物の担保評価 8千万円 合計 1億6千万円 （総投資額） （担保評価） 1億5千万円 < 1億6千万円 全額借り入れが可能
	事業性の判断	判断基準 家賃収入 60%（入居率 80%経費20%） ……72万円 返済金利 5% 30年…約80万円 - = 8万円 事業性が悪く融資は不可

計算は省略

施主個人の信用審査

借入れをする本人と家族について、また収入や資産状況などから、本人の返済能力及び家族（法定相続人）に連帯保証人の資格があるかなどの信用について審査します。

2. 融資の条件

返済金利

金融機関によって金利の優遇（優遇利率と適用期間）が違います。また固定金利の場合は固定の期間によっても金利が大きく変わるので、各金融機関の固定金利の内容を比較しましょう。

保証金

金融機関が直接融資する場合に保証金はかかりませんが、金融機関が提携している保証会社から融資する場合は保証金がかかります。保証金の有無は資金計画に大きく影響するので早めに確認しましょう。

記載の審査内容はあくまでも一般的な審査内容であり、金融機関により詳細は変わりますのでご了承ください。

3. 自己資金

総投資額に対して担保力の評価が低い場合は、自己資金が必要になることは説明しました。他にも、「借入額を少なくしたい」「早く返済を終わらせたい」「毎月の返済は 円までにしたい」などの希望にあわせて、自己資金の投入額が変わります。

資料 <自己資金の算出例> 賃貸マンション計画は融資審査の比較と同様

例1	毎月の返済額は60万円以内、20年で返済したい場合の自己資金投入額 借入金額の計算 毎月の返済額 60万円 ÷ <u>5,299円</u> × 100万円 1億1,300万円 自己資金投入額の計算 1億5千万円 - 1億1,300万円 = 3,700万円
例2	借入金毎月の返済金額を40万円以内にしたい場合の自己資金投入額 借入金額の計算 毎月の返済額 40万円 ÷ <u>3,951円</u> × 100万円 1億100万円 自己資金投入額の計算 1億5千万円 - 1億100万円 = 4,900万円

 の金額は、借入額100万円当りの毎月の返済額です。（次ページ金利ローン早見表を参照）

成三さんは、Mr. PCマネージャーから事業計画の概要が決まった段階で、融資の事前相談をすることを勧められました。最近では地価の下落や人口減少に伴い、金融機関の賃貸事業に対する融資が厳しくなっています。早めに融資の確認をしないと、建築請負契約の直前で融資がおりずに計画がストップするケースもあります。

金融機関の融資承諾を取ることで、賃貸マンションの事業性が良いことを証明されたことになり、具体的に計画を進めることができるのです。

以上

資料③ 金利・ローン早見表

【元利均等返済】

借入金 1,000,000円当たり返済金(月額)

年利	返済期間(5年単位)				
	10年	15年	20年	25年	30年
1.0%	8,760	5,985	4,599	3,769	3,216
1.1%	8,804	6,029	4,644	3,814	3,263
1.2%	8,847	6,073	4,689	3,860	3,309
1.3%	8,891	6,118	4,734	3,906	3,356
1.4%	8,935	6,163	4,780	3,953	3,403
1.5%	8,979	6,207	4,825	3,999	3,451
1.6%	9,023	6,253	4,872	4,047	3,499
1.7%	9,068	6,298	4,918	4,094	3,548
1.8%	9,112	6,343	4,965	4,142	3,597
1.9%	9,157	6,389	5,012	4,190	3,646
2.0%	9,201	6,435	5,059	4,239	3,696
2.1%	9,246	6,481	5,106	4,287	3,746
2.2%	9,291	6,528	5,154	4,337	3,797
2.3%	9,336	6,574	5,202	4,386	3,848
2.4%	9,382	6,621	5,250	4,436	3,899
2.5%	9,427	6,668	5,299	4,486	3,951
2.6%	9,473	6,715	5,348	4,537	4,003
2.7%	9,518	6,762	5,397	4,588	4,056
2.8%	9,564	6,810	5,446	4,639	4,109
2.9%	9,610	6,858	5,496	4,690	4,162
3.0%	9,656	6,906	5,546	4,742	4,216
3.1%	9,702	6,954	5,596	4,794	4,270
3.2%	9,749	7,002	5,647	4,847	4,325
3.3%	9,795	7,051	5,697	4,900	4,380
3.4%	9,842	7,100	5,748	4,953	4,435
3.5%	9,889	7,149	5,800	5,006	4,490
3.6%	9,935	7,198	5,851	5,060	4,546
3.7%	9,983	7,247	5,903	5,114	4,603
3.8%	10,030	7,297	5,955	5,169	4,660
3.9%	10,077	7,347	6,007	5,223	4,717
4.0%	10,125	7,397	6,060	5,278	4,774
4.1%	10,172	7,447	6,113	5,334	4,832
4.2%	10,220	7,498	6,166	5,389	4,890
4.3%	10,268	7,548	6,219	5,445	4,949
4.4%	10,316	7,599	6,273	5,502	5,008
4.5%	10,364	7,650	6,326	5,558	5,067
4.6%	10,412	7,701	6,381	5,615	5,126
4.7%	10,461	7,753	6,435	5,672	5,186
4.8%	10,509	7,804	6,490	5,730	5,247
4.9%	10,558	7,856	6,544	5,788	5,307
5.0%	10,607	7,908	6,600	5,846	5,368

続く

全国賃貸住宅新聞 連載記事

住宅営業力を極める (2) 初回面談力の目的

取締役副社長 若林 信孝

接客の目的

初回接客の指導に当たって大事なことはその目的を明確にすることだ。信頼関係の構築、自社と商品の刷り込み、顧客ニーズの把握、約束の取り付けと、どれも指導したい内容である。しかし、最優先の目的は何かと問われたら、私は、「選別」だと断言する。営業プロセスの中で「追うか」「追わないか」「中長期か」という選別ほど最優先な課題はない。追ってはいけない顧客に多くの時間と労力を費やすことは非生産的ではないだろうか。自社と商品の刷り込みによって約束の取り付けなどしたら、いくら時間があっても足りない。所謂、多忙だけど売れない営業マンになるだろう。

しかし、追ってはいけない顧客を追い、多忙を極めている営業マンが実は多い。なぜならば、「お宅で家を建てたい」「お宅の家が気に入った」「一度、プランを提出してくれ」と自社に好意的な顧客からの依頼で商談が開始されているからだ。しかし、どんなに好意的な顧客でも資金が合わなければ、成約はできない。つまり、顧客とその家族による資金調達力の有無が正確な選別のためには必要なのだ。ところが、初回面談で顧客の資金状況を把握しない住宅営業マンもまだ多い。顧客が不快になるので、お金の話題は出せないというのだ。顧客のニーズ通りにプランを作成し、度重なる変更により素晴らしいプランが完成したとしても、その見積りが顧客の資金計画をはるかに超えるものであったなら、それは悲劇ではないだろうか。顧客も営業側も時間と労力の多大な浪費となるだろう。

選別の基準

現場では、選別のための判断基準が各営業マンによって異なることが多い。ある営業マンは自社の商品に興味を示したら、「追う」顧客として判断する。あるプレハブ住宅の営業マンは、顧客に「私は木造嗜好」と言われたら「追わない」と判断する。ある木造住宅の営業マンは、顧客が「プレハブ嗜好」なら「追わない」と判断する。初回接客で営業マン側の説明に興味を示さない場合は「追わない」と判断する。「プランを出して」と言われたら、「追う」。「時期は先。ひやかして悪いわね」は「追わない」。サンダル履きのトレーナーで来場した若い夫婦は「追わない」など。ほとんどの営業マンが自分なりの価値判断で選別をしている。この点をまず、改善すべきだろう。

正しい選別をするためには、正しい基準と情報が必要だ。情報には客観的な事実情報と主観的な感情情報の二つがある。選別は客観的な事実情報ですべきではないだろうか。ところが営業マンは多くの場合、顧客の主観的な感情、ニーズや好み、

要望や欲求で判断する傾向がある。「木造嗜好」「プレハブ嗜好」「プランを出して」「時期は先。ひやかして悪いわね」はすべて顧客側の主観的な感情である。また、「初回接客で営業マン側の説明に興味を示さない」「サンダル履きのトレーナーで来場した若い夫婦」で「追わない」と判断するのは、営業マン側の主観的な感情によるものである。つまり、「初回接客で営業マン側の説明に興味を示さない」と判断したのは、その顧客の表情が営業マンにとって硬いと映ったのだろう。興味を感じるほど、真剣になり、表情が硬くなることもあるだろう。「サンダル履きのトレーナーで来場した若い夫婦」は資金調達力がないと判断したのだろう。ところが、そのサンダルとトレーナーが高級ブランドのものだと知っていたら、どうだろうか。これらの判断はすべて営業マンの推測であり、正しい判断か否かは、客観的な事実を確認しないと出来ない。客観的な事実情報とは、顧客の置かれている背景や状況のことだ。例えば、「お金がもっと欲しい」は主観的な感情に関するものである。「私の年収は500万円」この情報は顧客が虚偽の報告をしていなければ、客観的な事実に関する情報と言えるだろう。「私には家族が5人いる」は客観的な事実だ。「もっと、幸福になりたい」は主観的な感情に関する情報である。

客観的な事実情報

私たちは判断を多くの場合、感情で行っている。「勘定」より、「感情」と言われる由縁である。だからこそ、判断を意識して事実情報で行う習慣をつける必要がある。私たちは過去の経験により、無意識にある判断基準を持っている。その判断基準が営業ではマイナスに働くことが多い。研修会ではいつも「思いこみ、既成概念、偏見や先入観をはずすように」と指導しているが、実際にはなかなか困難だ。しかし、はずそうとする努力は出来る。だから、部下の報告、連絡、相談の時点で客観的な事実情報と部下の判断である主観的な感情を分けて報告させる必要がある。そうでないと、選別を間違える。

住宅営業で選別するために必要な客観的な事実情報には、「氏名、住所、電話、年収、家族構成と現状の住まい情報」、持家であれば、「築年数とリフォーム履歴、間取りと大きさ」、賃貸であれば、「家賃、構造、間取り、入居年数、大きさ」など、思いついただけでも結構ある。もちろん、顧客プロフィールに関する情報は最優先に必要な情報だが、選別のためにはやはり、自社商品の購入可能な資金の調達能力の有無をまず知りたい。

資金の調達能力のない顧客に十分に満足出来るプランを提案しても、見積りが合わなければ最終的には不満が残る。それより、プレハブ住宅の営業マンなら資金調達能力はあるが「木造嗜好」の顧客を「追う」方が、木造住宅の営業マンなら「プレハブ嗜好」の顧客を追うことの方が効率的ではないだろうか。あなたがベテランの営業マンなら、自社の構造やシステムと逆のニーズを持っている顧客にその理由を確認し、自社の商品メリットをしっかりと訴求することで、自社商品のファンにさせ、結果、成約出来たという経験はあるだろう。あるいは、「時期は先。ひやかし

で悪いわね」と述べた顧客に、やはりその理由を確認し、現時点で調達可能な資金力を提示したことで初回から2週間で契約したという経験もあるだろう。それだけ顧客のニーズは変更のきくものなのだ。選別のための情報は現時点で可能な調達資金であり、判断基準は顧客ニーズによらず、「資金力有り」の場合は「追う」。「ない」場合は「追わない」である。さて、あなたやあなたの部下は現在の商談活動で資金調達力の有無を営業プロセスのどの段階で確認しているだろうか。

(次号に続く)

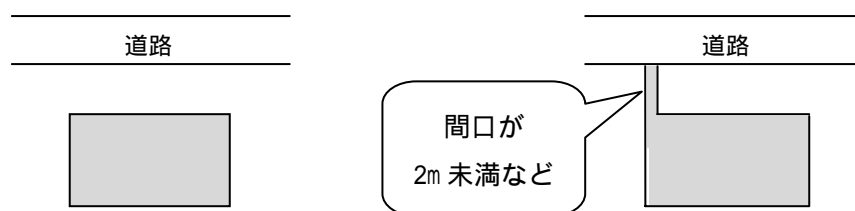
無道路地の評価

道路に接していない土地を無道路地といいます。無道路地は建築などで土地を利用する際に、著しい制限を受けるため評価額が下がります。今回は無道路地の評価額を計算します。

【無道路地とは】

道路に接していない土地

建築基準法の接道義務を
満たしていない土地



【無道路地の評価額】

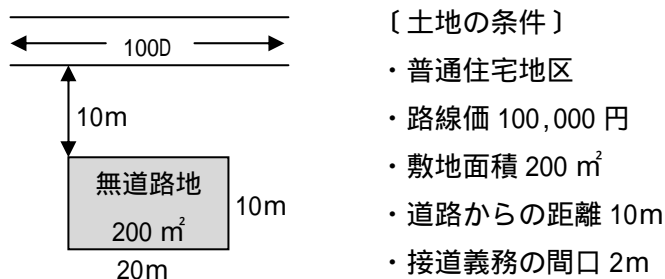
1. 無道路地の評価額の計算の流れ

(1) 不整形地補正を行う (間口狭小補正を考慮)

(2) 仮の通路部分の評価額を控除する

実際に評価額を計算してみましょう。

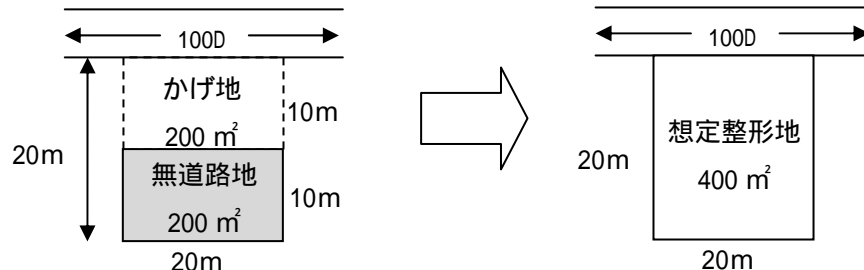
<ケース1> 道路より10m離れている200㎡の無道路地の評価額



路線価の補正については、*アルファ* オイ倶楽部バックナンバーVOL.173と174を参照ください。

(1) 不整形地補正を行う


想定整形地をつくり想定整形地の評価額を計算する (奥行価格補正を考慮)



$$\frac{100,000 \text{ 円}}{\text{路線価}} \times \frac{1.00}{\text{奥行価格補正率}} \times 400 \text{ m}^2 = 40,000,000 \text{ 円}$$

想定整形地の
評価額

かげ地の評価額を計算する



$$\frac{100,000 \text{ 円}}{\text{路線価}} \times \frac{1.00}{\text{奥行価格補正率}} \times 200 \text{ m}^2 = 20,000,000 \text{ 円}$$

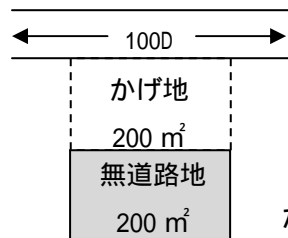
かげ地の
評価額

想定整形地の評価額からかげ地の評価額を控除し、補正前の無道路地の評価額を計算する

$$\frac{40,000,000 \text{ 円}}{\text{想定整形地の評価額}} - \frac{20,000,000 \text{ 円}}{\text{かげ地の評価額}} = \frac{20,000,000 \text{ 円}}{\text{補正前の無道路地評価額}}$$

無道路地の不整形地補正率を計算する

1. 不整形地補正率を求める

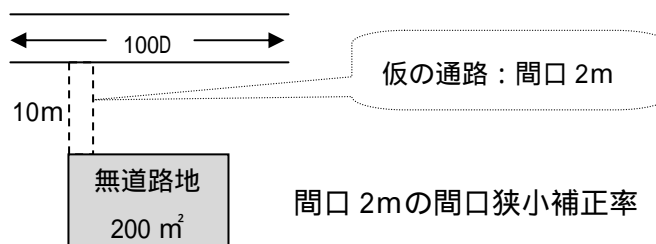


かげ地割合の計算

$$\frac{\text{想定整形地 } 400 \text{ m}^2 - \text{無道路地 } 200 \text{ m}^2}{\text{想定整形地 } 400 \text{ m}^2} \times 100 = 50\%$$

かげ地割合 50% の不整形地補正率 = 0.79 (不整形地補正率表より)

2. 建築基準法の接道義務を満たした通路があると仮定して、間口狭小補正率を求める



間口 2m の間口狭小補正率 = 0.90 (間口狭小補正率表より)

3. 不整形地補正率と間口狭小補正率を掛けて、無道路地の不整形地補正率を計算する

$$\frac{0.79}{\text{不整形地補正率}} \times \frac{0.90}{\text{間口狭小補正率}} = \frac{0.71}{\text{無道路地の不整形地補正率}}$$

補正前の無道路地評価額に、無道路地の不整形地補正率を掛ける

$$\frac{20,000,000 \text{ 円}}{\text{補正前の無道路地評価額}} \times \frac{0.71}{\text{無道路地の不整形地補正率}} = \frac{14,200,000 \text{ 円}}{\text{補正後の無道路地評価額}}$$

(2) 仮の通路部分の評価額を控除する

仮の通路部分の評価額を計算する(路線価の調整は行いません)



不整形地補正後の無道路地評価額から、仮通路部分の評価額を控除する

仮の通路部分の評価額の控除は、最大で不整形地補正後の評価額の40%以内と決められています。

仮の通路部分の評価額

2,000,000 円
今回は2,000,000 円が
控除額になります

不整形地補正後の無道路地評価額の40%

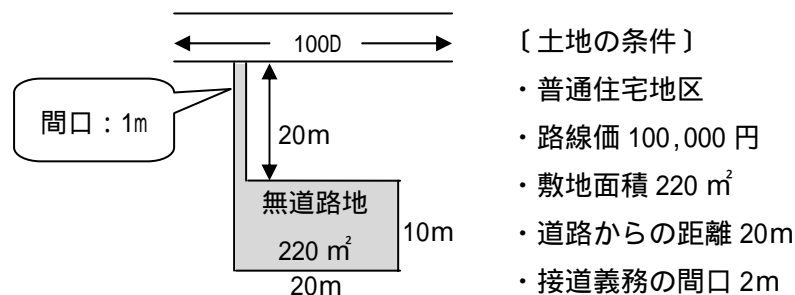
$\frac{14,200,000 \text{ 円}}{\text{不整形地補正後の無道路地評価額}} \times 40\% = 5,680,000 \text{ 円}$

無道路地の評価額は

$$\frac{14,200,000 \text{ 円}}{\text{不整形地補正後の無道路地評価額}} - \frac{2,000,000 \text{ 円}}{\text{控除額}} = \frac{12,200,000 \text{ 円}}{\text{無道路地の評価額}}$$

以上のように多少複雑な計算ですが、無道路地を所有している顧客もいますので、概略は覚えておいてください。

< ケース 2 > 次の無道路地の評価額を計算してください。



〔土地の条件〕

- ・普通住宅地区
- ・路線価 100,000 円
- ・敷地面積 220 m²
- ・道路からの距離 20m
- ・接道義務の間口 2m

解答はホームページに記載していますのでご覧下さい。

<http://www.alpha-vc.co.jp>

掲載内容・公開セミナーについてのご質問・ご意見、また、アルファヴォイス倶楽部のメール配信をご希望の方はご連絡下さい。 info@alpha-vc.co.jp / FAX03-5215-8717