



# NBFA NEWS No.16

National Business Finance Association News

## 平成 30 年度 業務研修会

### “不動産担保融資について～物件評価の仕方～”

#### 講師

株式会社BIG サービス

代表取締役 萬 秀和 様

株式会社BIG サービス 審査部長 兼 株式会社アップ・マネージメント・サービス

代表取締役 高岡 純一様

平成 30 年 6 月 8 日（金）新橋の航空会館において第 23 回総会、業務研修会を開催いたしました。今回の業務研修会は当協会の会員であり、不動産担保融資の専門家である株式会社BIG サービス 代表取締役の萬様と審査部長の高岡様を講師としてお招きし、不動産の評価と調査の方法などについて講演して頂きました。

まず萬様から、BIG サービスが不動産業者専門の融資会社に至るまでの経緯を説明され、その後高岡様より不動産の評価は捉え方によって異なることが説明されました。

- ・売りに出したとき、すぐに現金化できる金額（すぐに購入＝不動産業者）
- ・売りに出したあと（必要経費をすべて含めて）手元に残る金額
- ・エンドユーザーが購入する金額

今回の講義では“すぐに現金化した場合いくらになるのか”不動産業者が購入する可能性の高い価格の査定方法を BIG サービス様で実際に使用している簡易物件調査表と机上査定シートをもとに説明して頂きました。

#### ①簡易物件調査表

対象物件が土地の場合…地番、公簿地積、実測地積、共有通路や私道負担の有無など

対象物件が建物の場合…家屋番号、構造、床面積、建築確認、完了検査済証の有無など

土地建物共通の確認事項として、接道状況とその幅、建築基準法種別、指定建ぺい率・容積率、用途地域、日影規制の有無、都市計画道路の有無、再建築の可否、周辺の状況、順法性など細かく調査・確認する。

具体的な調査方法

- ・役所にて耐震や建ぺい率などの確認
- ・国税庁の HP にて路線価図の確認
- ・レイズで周辺物件の検索
- ・“大島てる”の HP にて事故物件情報の確認
- ・近隣の不動産業者へ聞き込み
- ・現地へ行き周辺環境の確認

## ②机上査定シート（事業計画）

このシートでは、仮に競売になったとしても顧客が確保できるであろう金額（不動産業者が買ってくれる目安の価格）を算出する。

まずはエンドユーザーに対して物件がいくらで売れるのか想定販売金額を調査する。その手段として、レインズで周辺の物件がいくらで売り出され、成約されているのかを調べ、また、近隣の不動産業者へ物件の概要と条件等を伝え大体いくらになるか聞き込みをする。不動産業者にもよるが、金額だけで

なく有益な情報を得られることもあり、これらの調査で売却できる大まかな金額を予想することができる。

物件の想定販売金額を出してから、購入した不動産業者が最終的にエンドユーザーに販売する際にかかる諸経費（リフォーム代、未払いの支払、仲介手数料、登記費用、取得税など）を全て引いても、利益の確保ができる物件の仕入価格を算出する。

次に高岡様は、不動産の経済的価値を生み出す建物の大きさや種類は前面道路の種別、幅員で決まり、特に戸建ての場合は道路が重要になると説明されました。

### 建築基準法 42 条（抜粋）

「道路とは、幅員 4 メートル（または 6 メートル）以上のものをいう。」

### 建築基準法 43 条（抜粋）

「建築物の敷地は、道路に 2 メートル以上接しなければならない。ただし、その敷地の周囲に広い空地を有する建築物その他の国土交通省令で定める基準に適合する建築物で、特定行政庁が交通上、安全上、防火上及び衛生上支障がないと認めて建築審査会の同意を得て許可したものについては、この限りでない。」

法律により原則、幅員 4 メートル以上の道路に 2 メートル以上接道していなければ、建築や増改築、再建築は出来ないと定められている。もし道路の幅員が 4 メートルないならば自分の敷地を削り 4 メートルにしてから再建築することが必要となる（セットバック）。

中古戸建の場合、建築基準法に基づいた道路ならば再建築が可能のため、役所へ公図や測量図などをもって調査に行くが、道路の幅員が 4 メートルない場合、現地の調査資料や写真をもって役所へ通い、粘り強く協議をして、再建築が可能となる条件を聞き出すことが必要となる。条件は様々で避難通路をつくる

ク）。しかし 43 条但書に役所の許可があれば再建築は可能と例外が認められている。銀行や大手ノンバンクはこの 43 条但書に該当する物件をあまり取り扱わないのか、BIG サービスへは多々この但書に該当する物件の依頼がくると述べられました。

こと、将来的には隣の方から 10 cm分の土地をもらえるよう交渉すること、隣の生け垣をどけることなど。条件をクリアすれば再建築可能となり、経済的価値が上がり物件の評価も上がる。もし再建築が出来なければリフォームをして賃貸し、収益を上げることで物件評価をあげる事が出来る。



### 注意点

基本的なことだが、まず接道している道路は公道なのか、私道なのか役所へ行き調査し、道路は何メートルあるのか現地で確認する。もし個人や事業者を相手に不動産担保融資を実行後、契約不履行となり不動産を売却しなければならなくなった場合、幅員が2メー

融資見込みのある顧客（不動産業者）の多くは該当物件を購入したいが、銀行なら3500万、他社なら4500万、BIGサービスさんはいくら出してくれるのかというスタンス。基本的に顧客は満額の融資を希望している。そこで一番重要なのが実勢価格となる。都内であれば路線価より実勢価格が高いことが多いため、路線価を調べて割り出した数字を顧客に回答しても希望価格と乖離してしまう。路線価だけでなくレイズで近隣の売買価格を参考にしたり、近隣の不動産業者へ今は坪

### 特徴

BIGサービスでは流通性を考え一都三県を中心に融資を行ない、中古物件、中古マンション、中古アパート1棟などの取扱いが多い。また、他社大手の金利は安いですが、BIGサービスは金利を10%、手数料+2~3%と高めに設定しているかわりに、それに見合ったサービスをだしている。具体的には、該当物件のプラス材料を探し出す事で希望の満額を出す

次に萬様から、調査の際の注意点とBIGサービス様の特徴について説明がありました。

トルしかなければ土地が30坪あったとしても建て直すためにセットバックが必要となり、土地は20~25坪になってしまう。このことから評価を出す際は30坪ではなく、20~25坪の中で建物を建てた場合、いくら価値になるのかを出さなければならない。

単価どのくらいかなどの聞き込みをし、インターネット上に掲載されていない情報を得ることも重要。さらに現地へ行き、隣との境界に杭があるか、近所に反社関係の人が住んでいないかなど、周りの環境や順法性を確認し、希望の満額出せるよう経済的価値、物件価値を上げることが大事。また、大口案件は売り手の自宅へ直接訪問に行くことを勧める。契約の前もしくは最中の会話で生年月日や干支などを確認し、偽物の契約ではないか、地面師が関わっていないか確認する。

こと、融資の希望があれば必ず3日以内に第1次回答をすること。スピードと多く出すという事にメリットがありお客様は10%の金利でも使ってくれる。さらに、金利を高めに設定しているため、平均4~5ヶ月で返済する顧客が多く、返済が早いため貸倒れが少ないとお話しされました。

最後に、今後の金融業界について萬様は、業界が活性化し成長するためには競争相手が必要。不動産業界では若い人が独立してどんどん会社を起ち上げているが、今の金融業界は若い人が新たに会社を起ち上げること

研修会終了後、高木副会長は様々な貸付の方法があるが手形割引がこの先減ることは間違いないことなので、是非、不動産担保融資に力を入れてほしい。不動産担保融資の金利を聞くと無担保融資の方が年利 15%だからいいのではと思うかもしれないが、不動産担保融資には手数料がつきもの。例えば債務者の事業計画では半年後の決済予定だったため、年 9%の金利で手数料 2.5~3.5%を付加したとする。しかし想定より早く 3~4 ヶ

はほとんどない。金融業界は、若い人が独立しやすいようイメージアップをすることと若くても資金調達ができる環境を作り出すことが必要だと述べられました。

月で売れた場合、実質の利回りは 15~16%と上がってくる。15%を超えた分は完済の際に手数料を戻したり金利を下げたりするが、過去の判例や学説では宅建業者向けの融資に関しては 15%を超えても返さなくても良いとするものもある。不動産担保融資は無担保 15%で貸しているのと同様、もしくはそれ以上の利回りが期待できる大変優れた貸付の手法だとお話になり、閉会しました。

## 第 23 回総会

総会では、第 1 号議案「平成 29 年度 事業報告」、第 2 号議案「平成 29 年度 会計報告及び監査報告」、第 3 号議案「平成 30 年度 事業計画 (案)」、第 4 号議案「平成 30 年度 予算 (案)」、第 5 号議案「役員改選」、第 6 号議案「その他」、の 6 議案を審議し、いずれも原案の通り承認、可決されました。

このうち第 5 号議案「役員改選」では岡本強会長、高木秀男副会長、片岡憲明理事、川名康夫監事の 4 名が引続き留任することに

なり、廣瀬隆太氏は任期満了に伴い副会長を退任しました。なお、須永篤史氏が副会長に、大野文彦氏が総務会計理事へ新任しました。



発行人 NBFA 会長 岡本 強

編集人 NBFA 事務局 那須野 佑奈

〒243-0432

神奈川県海老名市中央 1 丁目 19 番 25 号フェリーチェ・レガーロ 201 号 栄光商事(株)内

HP : <http://www.nbfa.co.jp>

TEL : 046-205-0215 FAX : 046-233-8990 E-Mail : [info@nbfa.jp](mailto:info@nbfa.jp)