

必ず儲かる不動産投資

3つの要素

② ファイナンス

資金調達について

不動産投資（アパート事業）と切っても切れないのが、資金調達です。お金を借りられなければ、いくら良い物件を見つけても買えません。誰しも将来的に何棟かの所有を考えますよね？不動産を増やすうえで、金融機関の融資は必要不可欠です。



『まず融資ありき』

はじめに融資の目処をつけ、次に物件を探す。そして、資産形成の観点から、取引する金融機関を選定することが大事です。

『融資を受けるための基本的な方法』

- 金融機関へは必ず紹介で行くこと
- 紹介ルートがなければ、金融機関に強い不動産会社の紹介を使う

『金融機関との交渉には、テクニックが「モノを言う」ケースが多い!!』

ご自分で何回も行ったけど、断られ続けたお客様に、当社は何人も融資斡旋しています。

【銀行融資の2形態】

銀行融資には大きく分けてパッケージ型とオーダーメイド型の2種類があります。ご自分の状況（年収、資産背景等）に合わせて選択していく必要があります。

パッケージ型＝アパート定型商品

住宅ローンに近い形の事業融資で、ローンという商品がある程度規格化されていて、融資期間・金利・融資割合が商品として決まっている。個人属性と物件評価の掛け合わせで融資の判断をする地域密着の形態ではないため、エリアは広範囲に対応しているケースがほとんどです。

対象 会社員の方

金融機関 三井住友銀行・スルガ銀行・オリックス信託銀行・関西アーバン銀行・ライフ住宅ローン 等

担保評価

融資金額は
評価の範囲内

- 期間
 - 金利
 - 金額
- 規定あり

よくある
クレジットカードで
同じ年齢なのに
信用指数が
ちがうのはなぜ？

オーダーメイド型＝プロパー融資

パッケージ型に比べて圧倒的に数は多い。基本的には、借手手の属性を重視し、その信用で融資するというのが基本的な考えです。地域密着の金融機関のため、居住地および物件所在地という制約は若干ありますが、地域密着の金融機関の基本理念として「地域の経済活動の活性化に寄与する」という大命題があるため、基本的には地元で商売している方（会社経営者・自営業者）が対象となる。金融機関は借手手の状況に合わせて金利・期間・融資割合を組み立てます。この型の融資が受けられる場合は、非常に良い条件（フルローン）での融資が可能となるケースが多いのも特徴です。

対象 会社経営者・（会社員）

金融機関 エリアの地方銀行・信用金庫

会社員の方にも当社取引金融機関（大阪府下の地方銀行・信用金庫）オーダーメイド型の融資を紹介しており、多数実績があります。

信用

担保評価

信用で貸すため
担保評価を超えて
融資する

- 期間
 - 金利
 - 金額
- 案件ごとに
構築