

# 2017/10/26 属性・エリア・状況別

## 銀行融資の成功確率

今回のグループコンサルのテーマは  
「属性・エリア・状況別、銀行融資の成功確率」です。

何をもって、「銀行融資の成功とするか？」  
実は人によって大きく違います。

例えば、金利でいいますと。  
本来は、金利 1%で借りることができる方が  
3%でもし借りてしまったとしたら、【失敗】です。

逆に、金利 4.5%でしか借りれない方が  
3%で借りることができたら、【成功】でしょう。

同じ金利3%で借りたとしても、  
大きな違いがあります。

また別のケースで考えてみると、  
そもそも3%でしか借りることができない方が  
高望みをして、1%で借りようとして、  
銀行から断られてしまったとしたら、  
せっかくの物件を逃してしまうかもしれません。

一方、1%で借りる事が出来る方が、  
3%でしか貸さないような銀行やノンバンクから  
借りたとすると、これも大きな損失です。

このように、  
自分の立ち位置や銀行からみた評価を  
正しく知ることは、  
今後の融資戦略においてとても重要です。

そこで、属性やエリア、状況を考慮して  
期待される銀行融資の大まかな目安を扱いました。

## ■今回の音声を聞くメリット

- ご自身の属性レベル、エリアごとの融資特性、銀行ごとの融資姿勢など、現在の状況を正確に把握することにより、無駄なダメージを受けることなく、スタートを切ることができるようになります。
- 医師など年収 2000 万円以上、金融資産 1 億以上、銀行から格別優遇されるダントツ属性「Sランク」から、士業や賃貸業など「Aランク」、普通のサラリーマン「Bランク」、個人事業主や外資系サラリーマンなど「Cランク」まで、ご自身が属するランクがどこかわかります。
- 銀行所在地から、融資の「積極性と金利」でエリアを4分類。北海道から九州まで、各地域ごとの融資姿勢と金利動向がわかります。
- 融資の成功確率は、物件レベル、融資時期、ライバル銀行・投資家の有無などの「状況」によっても大きく左右されることがわかります。
- 「フルローン OK、金利・融資期間 OK」の都銀を中心とする level1 銀行から、フルローンも金利・融資期間も芳しくない level4'銀行まで、6段階の銀行姿勢と具体的な銀行名がわかります。
- 例えば、属性Sランクなら level1・level2 銀行狙い、属性Bランクなら、level1 銀行使えればラッキー、使えなくて普通など、高望みし過ぎず低くなり過ぎず、融資戦略が立てられるようになります。
- 融資額を伸ばすために、共同担保やコバナンツ契約を求められた場合の考え方、最近の動向などがわかります。
- 仮に格上銀行に融資を断られてもダメージを受ける必要はないこと。今は、属性Bランクでも物件パワーで属性は上げられること。現在、自分ができるところにフォーカスし、果敢にチャレンジし、アクセルを踏み続けることの大切さがわかります。

## ■今回の感想

最後に村田さんが言った「10回に1回あたればOK」という言葉。  
以前、都銀の担当者から聞いた  
「融資打診をいただいて本当に融資までいくのは10回に1回以下」。  
リンクしてますね。  
まあ、私の打率はもっと低いのですが・・・

「融資が通らなくてもへこたれないように」という言葉にも  
村田さんの優しさを感じました。  
(関東地方 Big George さん)

銀行からどう見られているか、どういった属性の  
カテゴリーにされているのかといったことを理解できました。

同時に、それはあくまでも相対的なもので、絶対的なものではなく、  
行動の積み重ねやタイミングといった色々な要素が絡み合っていて、  
属性Bだからあきらめよう・・・ではなくて  
戦い方はいくらでもあると気づきました。

自分は徳島県出身なのですが、比較的積極的な阿波銀&徳島銀行から  
借りれてないのは口惜しいので(四国銀行は借りれているのに!!)  
あきらめずにアタックを続けて必ずご縁を頂きたいと思います。  
(関西地方 ジャイヤンさん)

物件を購入することによって、インカムゲインを得る。  
のみならず、自身のランクを上位に引き上げることができる。

このご指摘で、不動産賃貸業という事業の持つ優位性と  
会の基準の確かさを改めて確認することができました。

そして、自身がすでにそうした武器を手に出れている  
ということで、大きな自信の裏付けをいただきました。

今後は、もっと自信と余裕をもって、銀行とも相対  
することができます。

もちろん驕らず、でも萎縮もせずに、正々堂々。  
更なる高みを目指していきたいと思います。

ありがとうございました。  
(関西地方 MOLTA さん)

銀行から自分がどのようにみられるかを  
わかりやすく体系づけて理解できました。  
この会だからこそできるテーマだと思いました。  
この会のメンバーでたいへん感謝です！

逆に、このテーマのように、一般論から抜け出せる  
サプライズがあるのもこの会のメンバーならではの。

ひとりひとりの属性は違うけれども同じ志であれば、  
近い結果にはなるように感じます。多くの  
正確な情報を蓄積して突破口をつくれればよいかなと思います。  
少しずつでも進んでいけるよう活動していきます。  
(関東地方 m さん)

銀行から見た自分の立ち位置が良く分かり、  
融資のための銀行開拓をするうえで非常に参考になりました。

また、これらの話はいくまで融資を断られた際に  
落ち込まない為のものであって、そこで自分の心で  
勝手に限界を決めてしまわずに、どんどんアタックすべきと  
いうことも良く分かりました。

さらに、「良い物件を買い進めることにより属性は上がる」  
ということは、とても勇気付けられました。ありがとうございました。  
(関西地方 パンダさん)

不動産投資はお金持ちではなく、銀行持ちになった方が早い、  
という事はなるほどと思いました。

今回のランク分けでは自分はSランクでしたが、  
銀行開拓はやってみないと分からないというのも実感しており、  
淡々と銀行開拓を進め、銀行をランク分けしていくことが、  
銀行持ちへの近道だと確信しました。  
(中部地方 ペンさん)

銀行の分類わけに関して参考になりました。

何年かやっておりますが、今でも銀行に断られると  
ショックが大きく、次の行動に影響が出ます。  
そんな中、村田先生が最後のコメントがとても心に残りました。

本日記載いただいた金融機関情報を参考に、実際にアタックし  
実践し、やっていければと思います。  
(関東地方 Hさん)

今は都銀を追いかけていますが、  
地銀が開拓できていないので、今回の内容を参考に  
銀行リストの整備をしていきたいと思います。  
ありがとうございました。  
(関東地方 しろさん)

コベナンツの事例で、モルタさんとジャイアンさんの事例が  
生々しく面白かったです。  
今ガチでりそなとやりとりしてる最中なので  
非常に参考になりました。

昔の私もそうでしたが、断られて凹むのは断られてる回数が少ない、  
つまりそこまで本気で行動してないだけだと  
今ははっきりわかります。営業と一緒にそれこそ100回以上  
断られる経験をすれば嫌でもなんとも思わなくなりますね。

お客さんに断られても何とも思わないのに  
銀行員に断られると凹む理由のもう1つは  
会社員だと銀行に当たるという経験をしないので  
銀行を上に見て自分を卑下してしまう  
セルフイメージの低さからくるものだったのかなと  
聞いてて思いました。

そう考えると今回開催した趣旨を聞いて  
うちの会は結果を出すための仕組みが完全に整ってますね。  
(関東地方 ベンさん)

銀行側の融資に対する姿勢を明確に把握することができました。  
具体的には、個人属性も様々な要因で4つのカテゴリーにわけられること。

各カテゴリーによってアプローチできる銀行が変わることで  
す。また、地域特性と銀行との関係も理解することができました。  
(関東地方 たけしさん)