

匿名インタビュー

メガバンク支店長に聞く・不動産市場の現状と推進における着眼点

企業の事業支援・再編という
枠組みの中で不動産活用を検討



景

景 気回復・地価上昇により、企業の不動産に対する関心が高まっている。地価が上昇する前に、本社や自社工場用の物件を手に入れたという企業、販売用の土地を手当てしたいというデベロッパーなどが、不動産物件を積極的に探しているという声も聞く。

金融機関にも、不動産取得資金に関する相談が寄せられていることだろう。

では、実際に不動産市場はどのような状況なのか。それを受

けて金融機関はどう融資推進を行っているか。ポイントとして東京の都心部に支店を構えるメガバンクの支店長に伺った。

景気回復等もあり、徐々に不動産市場が活況を呈していると聞

きます。支店長も店舗が東京の都心部にあることから、様々な不動産融資案件に携わっていると思いますが、まず現在の不動産市場についてどのようにみえますか。

支店長 不動産市場は、1年前に比べて大きく様変わりしました。

建設費等の高騰も影響していると思いますが、不動産の価格自体が大きく上がっており、企業が買いたくても買えないという状況にあります。

なぜ、そのように価格が上がっているのでしょうか。

支店長 景気回復や、都心部においては東京オリンピックを控えて「不動産価格は当面上昇する」という見通しがあるからでしょう。

一例を挙げると、アジア系の投資ファンドが不動産を積極的に購入しています。彼らは、短期で収

益を上げることが目的ですので、価格に糸目をつけず買っており、結果として不動産物件全体の価格を押し上げているわけです。

地主や資産家が、所有している不動産物件をなかなか売りに出さないことも要因です。多くの地主等は、より高い値段で売れる時期を探っており、いまは様子見姿勢。そのため不動産物件自体が市場に出にくく、希少価値が高まっているのでしよう。

一方で、企業の不動産取得ニーズも高まってきていると聞きますが、

支店長 おっしゃるとおり、間違いなく企業のニーズは高まっています。銀行は不動産の仲介・売買等ができませんので、当行でも不動産に関する相談があれば子会社に案件をつないでいるのですが、

今年4～5月、子会社との不動産案件に関する連携数が過去最高となりました。ただし、前述したとおり、不動

産物件の価格が高騰しているため、企業は希望どおりに不動産を取得できていません。例えば、地主等は不動産の購入者を入札という形で募集することがあります

が、ここに外資系投資ファンドが参加してきて、高値で不動産を落札していくのです。短期の利ザヤ狙いの外資系投資ファンドに、事業採算を取らなければならない国内企業は価格面で太刀打ちできません。

このように企業の不動産購入ニーズに応えるのはとても難しい状況なのですが、すべての物件が買えないというわけではありませ

ん。中には、自身の大切な不動産を転売目的ではなく、きちんと活用してくれる人に売りたいという地主もいます。そうした地主は入札ではなく、企業の内容・事業などをしっかりと検証して売る先・貸す先を選んでいきます。つまり価格以外の人間関係といった定性面を重視して不動産を託す相手を決めているんです。

銀行としても、そのような地主と取引深耕を図り、不動産融資に

つなげていくことが大切ではないでしょうか。

そのような地主と、どういう形で取引深耕を図っているのですか。

支店長 いま金融機関にとって取引先の「事業承継」がとても大切なテーマになっていますよね。不動産も「事業」と同じように「承継」を強く意識した対応が必要です。だれかに受け継いでもらう、だれかに託すという意味では事業も不動産も変わりません。

銀行は直接不動産を売買することはできませんが、不動産に関す

る一般的なアドバイスならできません。現在の不動産市場や活用方法を伝えるとともに、いまは売るタイミングなのか、建てるタイミングなのか、しっかりアドバイスしていくことが重要です。

銀行の担保評価額は実勢価格に近付きつつある

銀行はバブル期、不動産融資で苦い経験がありますが、その頃と比べて不動産融資はどう変わりましたか。不動産をチェックする場合、どんな点に気を付けているのでしょうか。

支店長 チェックするポイントは基本的には変わっていません。ただし評価方法は、昔は路線価をもとに取引事例比較法をメインに使っていましたが、いまは収益還元法で評価しています。これは当行だけでなく、業界全体がそうでしょう。

ここで気をつけなければならぬのが、収益還元法を使っているも、銀行によって算出された担保評価額は大きく異なるということです。どの銀行も、担保評価は開

