

ライフデザイン実践会

2014年2月28日～3月6日

公開質問の回答



【ご注意】

この回答はライフデザイン実践会の会員にのみ提供しているものです。
お取扱いには十分注意して頂き、事前許可無く、本レポートの一部または全部をあらゆるデータ蓄積手段（印刷物、電子ファイルなど）により、複製、流用および転売（オークション含む）することを禁じます。

また、回答に記載した内容の信ぴょう性や正確性は保証しておりません。
お客様自身の責任と判断で、ご利用ください。

2014年3月6日

【質問1】

銀行融資の話をしていると、よく「プロパー」って言う言葉が出てくるのですが、「プロパー」って何でしょうか？

【回答1】

不動産を購入するために、銀行から融資を受ける場合、融資には主に3種類あります。

1. 住宅ローン
2. アパートローン
3. プロパーローン

この3つのローンの違いを理解していると、金利や融資期間など有利に融資を受けられるため、違いを抑えておきたい重要な知識です。

プロパーローンとは、一言で言ってしまうと「事業性融資」のことです。

プロパーは、英語で「Proper」と書きます。「固有の」「独特の」「特有の」という意味です。そこから、「銀行のプロパー融資」は「銀行が独自で貸し付ける融資」を指します。

プロパー融資のメリットとしては、

- (1) 保証料がかからないこと。
- (2) 少々担保評価割れていても、十分返済可能と認められれば、融資が受けられること。
- (3) 高齢者や年金暮らしのかたなど、型にはまらないケースも融資が受けられること。
- (4) 住居系以外の店舗や商業ビルなど、どんなものでも融資対応が可能なこと。
- (5) 年収の何倍までといった制限が無い

デメリットとしては、

- (1) 審査が非常に厳しく時間がかかるという点
- (2) 取引実績が大切で、開業間もないうちは難しい
- (2) 団体信用生命保険をつける場合、別途費用がかかること。

一般的にアパートローンというと地主さん向けの融資で、サラリーマンは利用することがかなり難しくなります。ただし、スルガ銀行やオリックス銀行のようなアパートローンはかなり特殊で、優良属性のサラリーマン向けです。

一方、プロパーローンは、一般的に地元銀行や信用金庫などが地元の事業者に対して融資していく事業性融資ですので、柔軟な対応が可能で、築古物件や借地権の物件などちょっとクセのある物件に対しても融資してくれることもあります。

スルガ銀行やオリックス銀行のアパートローンのように、年収の何倍までと言った制限や、アパートローンで言われるいわゆる信用棄損というような考え方はありません。

そのため、事業性や資産背景なども考慮して審査を行い、支店長の判断などにより断られてしまう場合もあります。積立定期預金などの日頃の取引もかなり重要になってきます。

競売ノウハウの第一人者ともいえる藤山勇司さんが書籍で書かれているように、普段から銀行とコツコツ付き合っていくことが、プロパー融資を受けるために有効です。

ですから、不動産投資においてある程度属性の良いサラリーマンが最初に物件を買う場合は、審査が速く、融資審査の比較的緩い、スルガ銀行やオリックス銀行のアパートローンを使っていくサラリーマン投資家が多いのです。

一方で、属性が良くなかったり、会社経営者や個人事業主が融資を受ける場合は、地元銀行や信用金庫のプロパーローンを利用していきます。

また、サラリーマン属性をフル活用してスルガ銀行などのアパートローンを使い切ってから、プロパー融資を受けていくといった融資利用戦略もあります。

【質問2】

空いている土地やスペースを利用して、トランクルーム（貸倉庫）の経営を考えているのですが、トランクルームってどうなのでしょう？

【回答2】

まずは基本的なところを説明しておく、トランクルームビジネスとは、ゴルフバッグやスキー用具など、部屋の中まで持ち込みたくない物を収納するのに便利なトランク（倉庫）を、月額制で賃貸するビジネスです。

不動産投資のように大きな初期投資が必要無いため、手軽に始めることができるということで一部の不動産投資家の間でも注目されています。最近、キュラーズ (Quraz) <http://www.quraz.com/>などが急激に業績を伸ばしており、都内のあらゆるところで見かけるようになりました。

私も、所有物件の空きテナントがなかなか埋まらないので、一時期はトランクルームにしようかと検討した時期がありますが、今のところ以下のところがネックとなっており、まだ実行はしていません。

- ① 立地があまり良くない → 場所は駅徒歩4分なのですが、建物もテナントもちょっと奥まった場所にあるため、荷物の出し入れがしづらく利用者の確保が難しい。
- ② 駐車場が利用しづらい → テナントの目の前に駐車場があるのですが、全体的に狭くて、複数の車が出入りするには不便。
- ③ テナントの出入り口が狭い → 間口が狭いため、利用者が車からトランクまで大きな荷物を運び入れるのには不便。
- ④ 利用者募集が難しい → 利用者の募集は、不動産屋経由かネット経由となり、集客するのに苦労しそう。

以上のような条件をクリアできるのであれば、トランクルームビジネスも検討しようかなと考えております。

私が検討した時に主に参考にしていたのは、「レンタル収納NO1コンサルタント」という竹末治生さんのメルマガやセミナーや勉強会です。

本格的に検討するようであれば、チェックしてみるといいかなと思います。ちなみに私は面識ありません。

「レンタル収納ビジネス経営マスター講座」 <http://www.trunk-master.com/index.html>

随時、公開質問を募集しています

何かななころに質問してみたいことはありませんか？悩みはありませんか？

みなさんから頂いた質問をシェアすることで、会員全員のレベルアップにつながると考えています。また、なにより私自身も成長できると考えておりますの質問はウェルカムです。

どんどん「yobiko.sc@gmail.com」宛に個別にメールいただくか、
こちらからもご質問頂けます → <https://ssl.form-mailer.jp/fms/c37805fe288895>

※具体的なところをボヤかして、公開回答します。

■公開質問とは…？

皆様より頂いた質問やご相談に、ななころが答え、解説をします。

- ・「〇〇について、ななころさんはどう思いますか？」
- ・「〇〇について、どう解決したらいいか悩んでいます。。。」
- ・「〇〇な時、ななころさんだったらどうしていますか？」など…

質問への回答は、毎週木曜日となっております。

※質問が無い場合は、配信無し