

不動産投資の分かれ道 資金調達 の極意

VON

不動産投資における資金調達の重要性

資金調達を行うかという現場でのお話をしたいと思います。

今まで販売してきた140棟のうち9割以上は当社が購入者に金融機関を紹介し資金調達の手伝い(ファイナンスアレンス)をしています。

当社自体の資金調達と合わせると、毎日平均3行の方とお打ち合わせをしているというくらい、金融機関関係者の方と密接に接点をもっています。

金融機関の情報は非常に機密性が高いため、ボックスになっているため、一般にはなかなか

金融機関の融資引き締め続き サラリーマン層は受難の時代

よう。不動産投資における最大の難関が、この資金調達です。そもそも資金調達ができないければ物件を取得できないわけですから、不動産投資を行

る最大の難関が、この資金調達です。特に、収益不動産の価格がある程度落ち着いて金調達ができませんので、投資家を取得できないわけですから、不動産投資を行



武蔵コーポレーション 大谷義武社長

昭和50年10月6日生まれ。埼玉県熊谷市出身。平成11年、東京大学経済学部卒業後、三井不動産に入社。平成17年12月同社を退社。同年、有限会社武蔵コーポレーション(現・武蔵コーポレーション株式会社)を設立。趣味は仕事。

おきています。借りられる人と借りられない人に明確に分かれてきているのです。アパートローンを最も大々的に展開していた某メガバンクも、方針転換し、急激な引き締めを行いました。以前は物件価格に対して全額融資する「フルローン」を幅広く行っていました

パート融資に対する姿勢は、全体的にはサブプライムローン問題以降引き締めが続いています。よって融資の厳密さには、融資の二極化ともいえる現象が

こうした金融機関の方針転換により、特に資金調達が難しくなったのがサラリーマン投資家層です。一方、会社経営者や地主層という一般的には富裕層と考えられる層は資金調達が非常にしやすいです。なぜなら金融機関にとっては融資は収益の柱。経済情勢が悪くても、貸し出さないわけにはいきません。優良貸出先が減少している中において、地主

マンション売却のポイント

こんにちは、「マンション売却アドバイザー」の田中徹也です。今回は「価格交渉の進め方」について話をします。

から購入価格を引き出す

株式会社ユーピーエル(兵庫県神戸市)にて、マンション売却のアドバイザーを行う。著書に『成功する中古マンション売却術』(同文館出版)など。

⑤売却・価格交渉の進め方

この2つに注意する必要がある。①売り出し価格の設定について、これは最初から値段交渉があることを見越して端数を必ずつけましょう。800万円であれば890万円、3000万円であれば3090万円、というように

この2つに注意する必要がある。①売り出し価格の設定について、これは最初から値段交渉があることを見越して端数を必ずつけましょう。800万円であれば890万円、3000万円であれば3090万円、というように

この2つに注意する必要がある。①売り出し価格の設定について、これは最初から値段交渉があることを見越して端数を必ずつけましょう。800万円であれば890万円、3000万円であれば3090万円、というように

業務の常識を学ぼう! 基本を再確認されたい方 日間コース 研修開催!

賃貸管理会社様専門のコールセンターです!! CALL CENTER 24時間365日 受付・出動代行 全国100社 20万世帯の実績