

ねじれる不動産市場

▶下

個人が設立した不動産管理会社向け融資を企業向け融資に分類するな。首都圏の有効地銀が4月、行員向けに連達を出した。

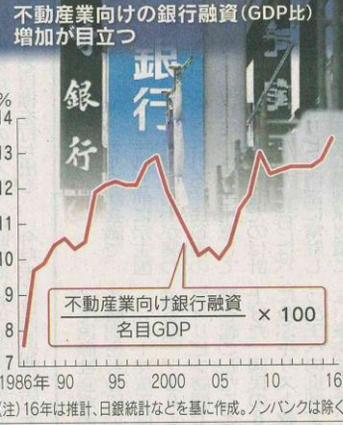
「にわか法人」懸念
この地区の企業向け融資の獲得競争は全国屈指だ。この1、2年、融資需

要の乏しい地方の銀行が首都圏に相次ぎ進出し融資先を奪う動きが激化。融資目標のノルマ達成を迫られた現場行員が、本来は個人向け融資と分類すべき管理会社を「にわか法人」として企業向け融資にすり替える懸念が浮上してきたからだ。

企業向け融資になれば「年収」「勤続年数」といった個人向け融資特有の制限は少ない。不動産担保がある分、資金の回収もしやすい。銀行経営者は現場の行き過ぎに歯止めをかけようと懸念だがマネーは抜けて道を探る。「投資用マンションを買える顧客の目安は数年前まで年収600万円

審査緩和の誘惑

銀行、収益回復に焦り



以上だった。今は銀行審査が緩くなり400万円でも購入できるようになった」

三政権の方針に沿って金融

行は銀行に成長企業向け融資を促す方針に転換。日銀もマイナス金利政策に踏み込んだ。だが、効果が実体経済に及ぶまでは相応のタイムラグを伴う(全国銀行協会の日銀副会長。運用収益低迷に焦る金融機関の視線は、貸し倒れリスクが高い企業向けよりも手取り早く融資で資金回収も容易な不動産に向く。

「もう1棟、1億円の物件を買いませんか」。福岡県で2億円のマンション1棟を買った年収1000万

だが、融資の現場では「不動産の担保価値の100%を融資します」といった口を商品でノンバンクが銀行から顧客を奪っている。対抗するため大手行でも厳格な返済条件を課すなどした上で「担保価値の120%貸す裏技も登場している」(関係者)という。

「銀行の攻勢が激しくて困っている」。金融庁幹部がこぼすのは不動産仲介業務の銀行への解禁問題だ。歴史的な経緯もあって、金融機関で不動産仲介業務を担えるのは大手信託銀行のみ。銀行は「楽天やイオンなど異業種の銀行参入が進んでおり、我々にも不動

産の仲介業務を認めてほしい」と主張する。実現すれば、仲介業との相乗効果で銀行の不動産向け融資は一段と膨らむ可能性が高い。

4~6月期の実質国内総生産(GDP)は年率換算で前期比0.7%増えた。5.0%増と高い伸びを示した住宅投資がけん引役だ。「不動産市場をチエックしている。日銀の黒田東彦総裁は不動産市場の活性化が関連産業を通じて実体経済を刺激する効果と、行き過ぎる副作用を懸踏みしているように見える。

岩本圭剛、大酒文典、菊地毅、黄田和宏、小野沢健一が担当しました。