

融資を“創る” 不動産コンサルティング

顧客の課題解決(コンサルティング)を通じた
優良な融資案件組成

「金利競争」や「お願いセールス」から脱却し、顧客(地主、富裕層、中小企業オーナー)の潜在的な不動産課題を解決するプロセスの中で、必然性のある融資ニーズを顕在化させ、安全かつ高収益な融資案件を自ら創り出すスキルを習得します。

- 対象者**
- 地域金融機関(地銀・信金)の融資・渉外担当者
 - 若手～中堅の法人営業担当
 - 支店長・副支店長クラス(部下の案件発掘力を強化したい層)

講 師 石川 真樹 氏 | 株式会社ファルベ 代表取締役

宮城県石巻市出身。宮城県石巻高等学校(高校3年時、全国高校ラグビー大会花園出場)、早稲田大学社会科学部、東京理科大学第二工学部建築学科卒業。

相続専門の不動産コンサルティングファーム代表。「売るため」の提案ではなく、「資産を守り抜くため」のコンサルティングに定評がある。税理士・弁護士等の専門家とも連携し、税務・法務・不動産実務を横断したトータルな資産設計(アセットアロケーション)を提案。

相続税対策から、収益物件の再生、権利調整まで、数多くの資産家の悩みを解決に導いている。



東京会場
オンラインLIVE 3/17(火) 13:00-15:00(約2時間)

会 場 ビジョンセンター浜松町

定 員 会場:先着40名 オンライン:無制限

※ オンラインLIVE講座はチャットによる質問が可能

受講料
(税込)

東京会場
オンラインLIVE

会員

無 料 資産税ビジョン会員

10,000円 → ご紹介者 無 料

お申込み・詳しい講座内容は裏面をご覧ください。

第1部：なぜ今、「待ち」の姿勢では融資が取れないのか？

金融環境の変化：金利競争の限界と、不動産融資の厳格化トレンド。

① 顧客心理の変化

② 「融資を創る」とは：

既存の借入申込を審査する（受動的）から顧客のBS（バランスシート）と相続・事業承継課題から、資金需要を設計する（能動的）

第2部：融資を生み出す「不動産コンサルティング」

- ① 相続・資産承継対策をトリガーにした融資組成
- ② 現預金と不動産のバランス調整（借入による評価減効果のシミュレーション提案）
- ③ 納税資金の確保ではなく、「資産組み換え」のための融資（収益性の低い土地→高収益物件への買い替え資金）
- ④ 低利用・遊休地の「事業化」コンサルティング
- ⑤ 単なるアパートローンではない、事業用不動産（店舗、倉庫、高齢者施設）への転換提案
- ⑥ 借地権・底地の整理（権利調整を行うことで担保価値を上げ、建替資金を融資する）
- ⑦ 不動産の法人化を入口とした不動産戦略（CRE戦略）
- ⑧ 本業支援としての不動産活用（自社ビル建築、工場移転、ほか）
- ⑨ 株価引き下げ対策としての不動産購入融資。

第3部：銀行員が知っておくべき「案件・事業性評価」の視点

- ① 「貸せる」事業計画の見極め方
- ② 建設費高騰時代における、実質利回り（NOI利回り）のシビアなチェックポイント
- ③ レントロール（家賃明細）の読み込みとストレス耐性テスト（DCR）
- ④ リスクヘッジの組み方
- ⑤ コンサルティング機能を持つ外部専門家（不動産コンサル、税理士、不動産鑑定士、建築コンサル）との連携によるリスク低減
- ⑥ 「担保」だけでなく「キャッシュフロー」で裏議を通すロジック

会場案内

ビジョンセンター浜松町 東京都港区浜松町2-8-14 浜松町TSビル4F,5F,6F TEL:03-6262-3553

・JR山手線・京浜東北線「浜松町駅（南口-S5階段・金杉橋方面）」徒歩3分
 ・都営大江戸線・浅草線「大門駅（A1出口）」徒歩5分
 ・東京モノレール羽田空港線「モノレール浜松町駅（南口-1出口）」徒歩3分

お申込み方法

必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください。折り返し受付確認票を送付いたします。HPからもお申込みいただけます。

FAX送信先 03-5539-3751

HPからのお申込みはこちら <https://farbe-net.com>

3/17(火)「融資を“創る”不動産コンサルティング」申込書

受講形式 ※いずれかの項目にチェックを入れてください。

会場受講（10,000円） オンラインLIVE（10,000円）

会員種別 ※いずれかの項目にチェックを入れてください。

資産税ビジョン会員 一般 ご紹介 ※ご紹介者様のお名前（ ）

参加者名 | フリガナ

事務所名

ご住所 〒

TEL

FAX

E-mail