

賃貸経営、賃貸ライフに役立つ情報を網羅した専門誌

vol. 35

賃貸Life 2014年春号  
通巻第35号  
平成26年3月25日発行

# 賃貸Life

内閣総理大臣補佐官に単独インタビュー

アベノミクスで  
賃貸経営は  
どう変わるのか?

● 繁忙期後の空室対策 ● 入居者と作るオーダーメイド賃貸

● 避けては通れない相続税基本知識 ● 物件清掃に求められるクオリティ



## 上向き市場で実践したい 人の信用を活かした融資攻略

経済情勢が日々変化している今は  
金融機関から融資を受けるのもひと筋縄ではいきません。  
そんな金融機関から上手に融資を引き出すテクニックを伝授します。

売主、他行、物件：  
様々なものから  
大きな信用を作る

まず、最近の融資情勢について  
お話ししたいと思うのですが、今  
は多くの金融機関が資金を貸し出  
したいと考えています。この背景  
には、経済情勢が多少上向いてい  
ることがあります。実際に流通し  
ている物件の価格も、都心など  
は上昇傾向にあり、市場に活発な  
動きがはじめています。

ですから、融資において担保と  
なる物件の価値が上がってきてい  
るので、貸し出しもしやすいわけ  
です。金融機関の場合は一度そう  
いったモードになると、他行との  
競争も始まるため、より融資が  
りやすくなってきます。

そんな中であって貸貸事業は、  
安定性の高さから優良な貸出先と  
して金融機関が注目しています。  
例えば、都内のある信用金庫など  
は、現在の貸出先の実に1/3が  
大家さんだったりします。しかも  
今は信用金庫の中で一番、貸し出  
し比率が伸びているのです。

さらに、都市銀行でもある程度  
の資産背景がある人には、積極的

に融資を行う傾向があります。つ  
まり、総じて融資は引き出しやす  
くなっています。

そんな状況を踏まえつつ物件の  
見方で考えると、基本的には、積  
算（担保）価値と収益価値の2つ  
が存在します。この両方が高いほ  
ど優良物件になるのですが、どち  
らが重視されるのかは、マーケッ  
ト状況や金融機関によって変わっ  
てきます。

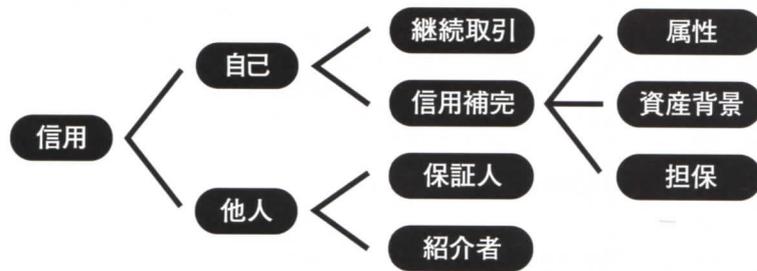
例えば、現在のように物件の価  
格が上昇している局面では土地の  
値段も上がりますから、収益価値  
よりも積算的な見方を重視する金  
融機関の方が貸し出しがしやす  
くなります。反対に土地の値段が下  
がっていく局面では、積算的な見  
方より収益価値に重きをおく金融  
機関が融資に積極的です。

また、交渉という部分において  
金融機関が今も重視するのは「信  
用」です。なかでも取り引きの長  
さなど、関係の深さがポイントに  
なります。とはいえ、新規で融資



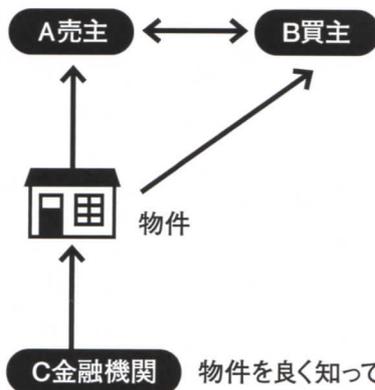
解説/長岐隆弘  
メガバンクで融資担当  
として業務に従事した  
後に独立。「超優良物  
件を格安で入手する不  
動産投資法」など、貸  
貸関連の著書も多い。

## 金融機関の融資における信用

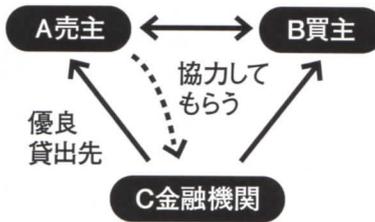


### ●交渉がしやすいパターン

#### 1 借主つけかえによるケース



#### 2 売主の協力によるケース



#### 3 競合によるケース



### 物件のタイプ別 融資を引き出し やすい 金融機関

#### 購入物件が 区分所有の場合

- ・収益評価を重視している
- ・アパートローンがある
- ・一般的には地方銀行やノンバンク

#### 購入物件が 中古の場合

- ・積算評価(担保評価)を重視している
- ・プロパーローンを活用
- ・一般的には地方銀行や信用金庫

#### 新築物件を 建てる場合

- ・収益評価を重視している
- ・一般的に新築を建設する場合は都心エリアのほうが融資がしやすい

を受けたいと考えている人にとって、信用を自分の力だけで作るのは難しいと言えます。

そんな時には「他人の信用」を上手に使うのがオススメです。保証人はもちろんですが、紹介者を活用するのも手です。例えば、融資を依頼している金融機関と取り引きがある同業の大家さんなどは適任です。そういった人なら「あ

の方の紹介だから大丈夫」と思ってもらえます。さらに、金融機関と取り引きが長い、不動産会社さんに依頼するのもいいでしょう。

実はそんな「高い信用」を得る際には、裏技的なテクニックも存在します。なかでも、貸し出し機運が高まっている時には、ライバル同士の金融機関を競合させるのが非常に有効です。

これからお話しするのは、初めて物件を購入しようと考えていた会社員のAさんの事例なのですが当初すべての金融機関に断られていた融資において、銀行を競わせることで破格の条件で引き出すことに成功しているのです。

Aさんは、ある銀行で親身になってくれる担当者と出会い、とりあえず融資プランを作ってもらい

ました。結局これは実現しなかったのですが、他行へ前述のプランで融資がおりそうだった話しを持ちかけます。すると、その銀行から有利な融資条件が提示されました。理由はAさんが購入しようとしていた物件が、そこでローンが組まれていたからです。つまり、売主がすでに長く付き合っていて物件自体に安定経営の信用が作られていたわけです。

そこでAさんは、今度は最初にプランを作ってくれた銀行を再度訪問。この競合を繰り返すことで融資条件はどんどん良くなり、最終的には金利1・2%で期間30年のオーバーローンという借り入れに成功したのです。まさに、他人(他行、売主、物件という3つ)の信用を上手に活用した典型的な例といえます。このように自分に資産背景がなくても「高い信用」を勝ち取ることは可能です。

ほかに、売主さんが長く付き合っている銀行に融資を依頼してその方以後押しをもらえば凄く有利になります。売りたい人と買いたい人という利害関係が一致しているため、売主さんが力になってくれるわけです。