

賃貸経営、賃貸ライフに役立つ情報を網羅した専門誌

vol.

40

賃貸Life 2015年 夏号
通巻第40号
平成27年6月25日発行

賃貸Life

Rent Management Specialized magazine

第46回ちんたい協会・定時総会開催

賃貸経営最新ニュース

入居審査の重要なポイントとは？

ペット共生型「賃貸」の成功事例

近隣とのトラブルー問一答

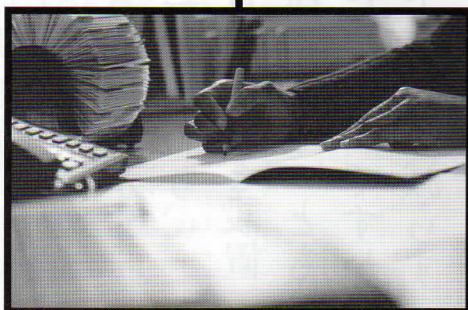
賃貸経営にまつわる

減価償却の素朴な疑問

和泉洋人 内閣総理大臣補佐官にインタビュー

第2弾

空き家や空きアパートは どのように 活用するべきか？



融資の際に知っておくべき 金融機関の内部事情とは!?

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一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。

金融庁の方針により 融資状況が変化。 キーマンは営業担当

金融機関にも様々な部署がありますが、それぞれが組織の中で動いています。なかでも、融資の窓口になっている融資担当者は、基本的にはお客様に資金を貸し出したいと思っています。ですから、融資を申し込んでいる借り手側とはウイン・ウインの関係で、いわば味方です。理由は、融資担当者は資金を貸し出すことが仕事の実績であり、金融機関がそれによって金利収入を得ているからです。

その一方で、急に手のひらを返したように、融資を断られてしまうケースもあります。これは、いわゆる本店の審査部が、会社の方針で融資審査の決裁を行っているからです。この会社の方針とは、実は金融庁の方針とイコールになっています。つまり、現場との温度差が非常に激しいわけです。

金融庁には貸し出しにおけるガイドラインがあるのですが、この基準から大きく逸脱した融資については避ける傾向があります。ただし、ガイドラインの内容は抽象

的な部分もあるため、解釈の仕方によって審査基準も変わってくるのです。そのため、同じ人が申し込んでも金融機関によって融資結果が違ってきます。

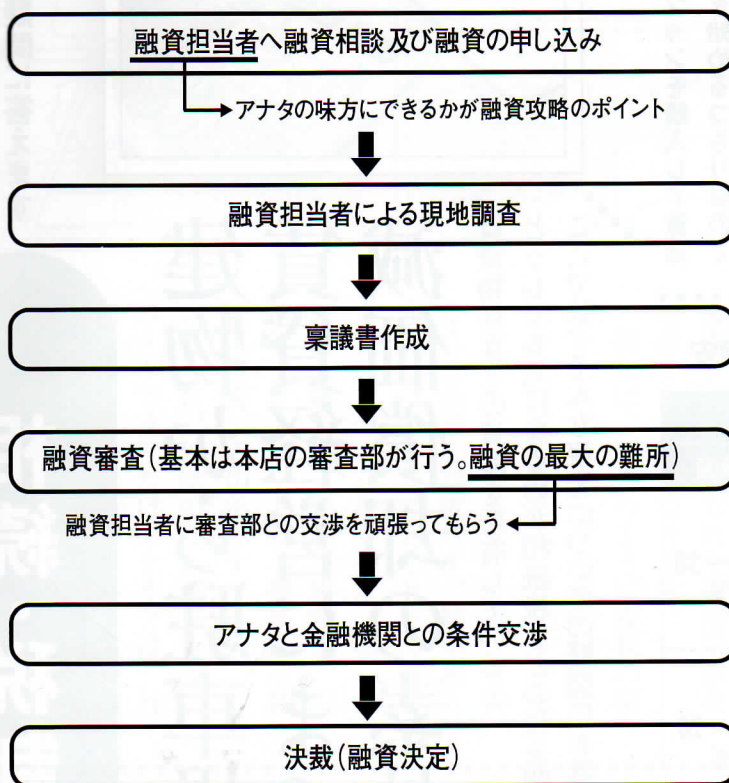
とはいえ、他行が行っていないような極端な条件での融資を実施していると、金融庁から行政指導が入って注意を受けることになります。厄介なのは、行政指導が入ることにより、その度に融資条件が変化することです。これによって、今まで融資オーケーの流れで動いていたものが、いきなりNGになってしまうケースがあります。金融機関の方針がコロコロ変わるのには、実はこのような背景があります。

ほかにも、融資を申し込んだ人の属性に問題がないのに断られるような場合は、購入物件に書類上で見えない瑕疵があるケースなどがあります。仮に売主が反社会的な団体であったり、その関係者などの場合も、資金提供になること



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、独立。「超優良物件を格安で入手する不動産投資法」など、賃貸関連の著書も多い。

■融資申し込みから決裁までの流れ



を避けるため金融機関は融資をしたがりません。このような外的な要因で断られるケースも意外と多いのです。

では、以上のような金融機関の内部事情を把握したうえで、満額融資を引き出すには、どう動くべきなのでしょう。一番大切なのは、融資窓口となる融資担当者と信頼関係を作ることです。借り

手側の大家さんは、融資を受けることが最大の目的であり、それである意味終わりになりますが金融機関サイドは違います。むしろ、融資をした時点がスタートで、そこから返済が完了するまでが仕事となります。いわば結婚のように長い付き合いと考えるわけです。だからこそ、彼らに対しては「長くお付き合いするつもりがある」

という意思表示をすることが必要です。仮に、そこまで考えていなかったとしても、態度として長く付き合う素振りをみせなければいけません。具体的には、積み立てをしたり、金融機関が提携しているカードを作ったりといったことになります。

さらに、信用を勝ち取るためには、相手が望む資料をできるだけ迅速に用意してあげることも大切です。よくあるのが「物件の修繕記録はありませんか」、「資産状況を証明できる資料はありませんか」など、融資担当者から追加で資料の提出を求められるケースです。実際このような問い合わせの連絡が急に入ると「どうして最初の時点で言わないのか」と面倒に感じると思えます。しかし、融資担当者は、必要ないと思っていた資料の提出を審査部から急に要求されることがあるのです。そして、このタイミングは融資がおりるかどうかの最大のヤマ場になります。大抵の場合、急に資料提出を求められる時は融資担当者が、審査部に掛け合っている時だからです。つまり、追加資料は貸し出しを躊躇している審査部を説得す

るための鍵になるわけです。

ですから、自分が忙しいからといって、追加資料の提出を後回しにしてしまうと、満額融資が受けられる可能性が一気に低くなってしまうのです。

融資担当者も、追加資料の提出を依頼することに関しては「申し訳ない」という気持ちをもっています。しかし、審査部からどうしても必要だと言われれば、問い合わせざるを得ないのです。そのため、依頼が来た時には可能な限り迅速に資料を提出するようにしましょう。

また、融資担当者は常に数多くの案件を抱えており、それらを同時に動かしているわけです。少しでも融資がまとまりやすく、友好的な借り手の案件が優先されます。つまり、彼らの要望に応えず放置すると、審査部に話を通る前の段階で融資を断られてしまうケースもあるわけです。

以上のように、満額融資を実現するためには、審査部との交渉役になってくれる融資担当者を自分の味方につけ、彼らが動きやすいように配慮することが非常に大切なのです。