

賃貸経営、賃貸ライフに役立つ情報を網羅した専門誌

vol. 37

賃貸Life 2014 年秋号
通巻第 37 号
平成 26 年 9 月 25 日発行

賃貸Life

Rent Management Specialized magazine

厚生労働省
社会・援護局長に
単独インタビュー

間取り別リフォーム & 格安収納術 虎の巻

- 広島土砂災害にいち早く対応
- 内見時の対策から募集条件まで
- ペット共生賃貸の作り方
- 物件購入直後トラブル一問一答
- 融資におけるトラブル対応術
- 相続における遺言の残し方



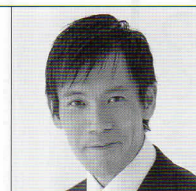
突然のダメ出しや門前払いなど 融資におけるトラブル対応術

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。

NGになった場合は 担当者の話の中から 原因を探って対応

金融機関に融資を依頼した場合に、予期せぬアクシデントに見舞われることはよくあります。例えば、当初は担当者が融資をオーケーしていたのに、突然NGになるようなケースもそのひとつです。このような場合は、担当者は大丈夫だと思っていたにも関わらず、審査部門からオーケーが出なかったこととなります。問題なのは、その理由です。実はこれには、交渉で「何とかなるもの」と「どうにもできないもの」があります。

融資を断られた時に、多くの人は自分の属性や物件の資産価値などに問題があったのではないかと考えるはずですが、実際はそうではないケースが数多くあるのです。審査部門は買主や物件のことを詳細に調査しますが、その時に反社会的勢力が関わっていないかについても、かなり厳しくチェックします。いわゆるコンプライアンス違反がないかを重視するわけです。そして、少しでも関係があると分かった時点で融資はN



解説/長岐隆弘

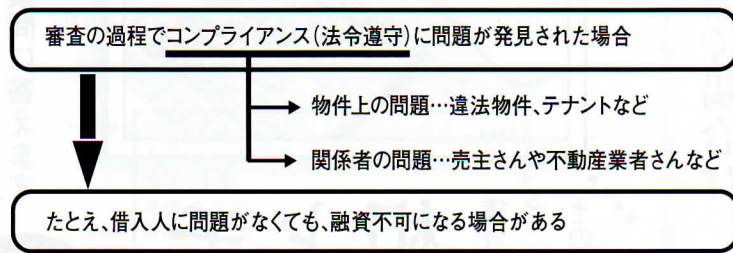
メガバンクで融資担当として業務に従事した後、独立。「超優良物件を格安で入手する不動産投資法」など、賃貸関連の著書も多い。

Gになります。この「少し」の範囲が非常に広いのが、厄介なのです。購入予定の物件に、それらの団体関わっているテナントなどが入っていないか：はもちろんですが、過去に入っていたかも知調査対象になります。これは現在の賃借人が、それらの団体と関係性がある可能性もあるからです。とはいえ、買主側は現在の状況を調べることができても、過去まで完全にチェックするのは難しいのが現実でしょう。

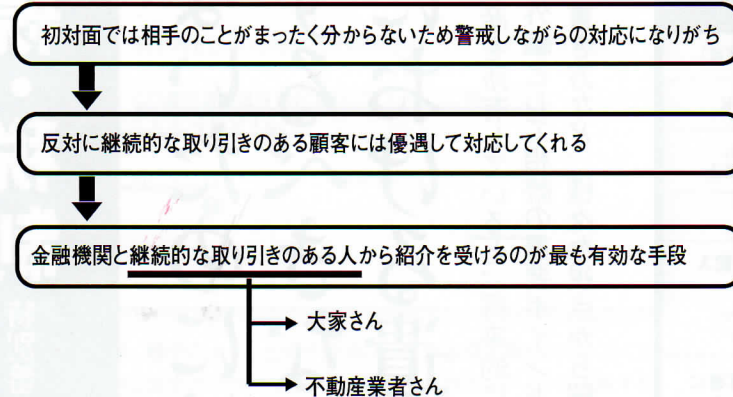
ほかに、売主さんが反社会的勢力の関係者の場合も融資はおりません。一見、買主さんとは関係ないようにも思えますが、こういった物件に融資をすると、結果的に金融機関から反社会的勢力に資金が流れてしまうからです。

このように買主さんの属性や購入物件の資産価値以外の部分で、融資を断られてしまうケースは意外と存在します。この場合は交渉ではどうにもなりませんから早々

1.当初は融資オーケーと言われていたのに 急に不可と言われた場合に考えられる原因



2.初めての融資の相談で門前払いに なってしまった場合の対応法



に断念した方が得策なのですが、金融機関の担当者さんはNGの理由についてハッキリと答えてくれないため厄介です。大抵の場合は「総合的に判断して今回の融資は難しくなりました」などと、抽象的な説明に終始します。これは、審査情報が金融機関の機密事項になるため、当事者である買主に対しても情報をすべて話せないから

です。そこで、融資を断られた時は買主側から質問をできるだけして、金融機関の担当者から少しでも多くの情報を引き出すように努力しましょう。それでも「ご本人の問題ではなく他の要因で」といった程度の間接的な説明しかしてくれないのが通常ですので、喋り方や雰囲気でも相手の言わんとしていることを察知できる能力を身に

つけることも必要です。そして、コンプライアンス違反のように感じたら該当物件は早々に諦め、売主さんと購入物件を変えて、再度チャレンジしましょう。

次に「交渉で何とかなる」ケースの対処法についてお話ししたいと思います。そもそも、担当者さんの時点で融資のオーケーが出ている場合は、個人の属性や物件の資産価値についてはそれなりの合格点が出ているはずで、では、なぜNGになってしまうのでしょうか。一番多いのが担当者さんのプレゼンの失敗です。審査部門に最終的なプレゼンを行う際に、上手く説明ができないと審査が通りません。そこで、このような時には再度交渉をしてもらうように依頼をするのですが、同時にプレゼン用の新たな資料を金融機関に提出するようにしましょう。個人情報報告を外に出すことをためらう大家さんにもいるかもしれませんが、基本的に営業の担当者さんは融資を実行したいと考えている、いわば借り手側の味方です。ですから、個人の属性に関するものから物件状況まで具体的な数字を含め、書類にまとめるのが理想的です。例えば、購入予定の物件と類似した売買事例を不動産業者さんから取り寄せて提出するのもいいと思います。仮に利回り9%で取り引きされ、成功している前例があり、自分が似た物件を利回り10%で入手しようとしていれば収支面の条件が有利なため説得力があります。

以上のような資料を集め、担当者さんが稟議書を作成する際に新たなストーリーが描きやすい状況を作れば、審査部門へのプレゼンが成功する確率が高くなります。

また、融資金額を減らしたり、返済期間を短くするなどプランを見直すのもひとつの方法です。ギリギリでNGだった時などは特に有効で、条件を変えることで担当者さんは審査部門に再度かけあってくれます。もちろん、減額すればオーケーも出やすくなります。最後に初めて融資の申し込みをして、門前払いを受けた時の対応についても触れておきます。この場合は知り合いの「信用」を活用するのが一番です。金融機関と懇意にしている実績がある不動産業者さんや、知り合いの大家さんに紹介してもらうなど、しかるべき人を通じて依頼をしましょう。