

賃貸経営、賃貸ライフに役立つ情報を網羅した専門誌

vol.

38

賃貸Life 2015 年 新春号
通巻第 38 号
平成 26 年 12 月 25 日発行

賃貸Life

Rent Management Specialized magazine

賃貸店舗の責任者に
現場の声を聞いた

繁忙期 直前対策 座談会

厚生労働省
職業能力開発局長に
単独インタビュー

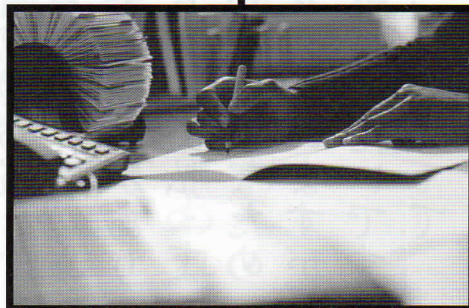
満室経営の
定義とは？

ペット共生賃貸を
上手に
運営する秘訣とは？

契約変更による
トラブルー問一答

今、実践したい
金利交渉術

買換特例のひとつ
「等価交換方式」



借り換えも視野に入れた 今実践したい金利交渉術

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。

都市銀行からも 有利な条件提示の 可能性あり！

これは当然なのですが、金融機関は金利を少しでも高くして貸出したいと思っています。実は、そのために借り手側が協力できて、しかも金利交渉も有利になる考え方として、実質金利というものがあります。

この実質金利とは、例えば1億円の融資を受けたとします。金利が2%であれば、年間200万円の支払いになります。この時に別の金融機関に預けていた2000万円を、融資を受ける金融機関に移したとしましょう。すると、1億円の借り入れがあっても、2000万円の預金が存在するため、差額が8000万円になります。実質的な借り入れは8000万円のような形ですが、契約上は1億円の借り入れのため、金利は200万円が変わりません。このような場合、実質的な金利は200万÷8000万円で2.5%になります。金融機関はこの考え方をするため、融資を受ける時には、できるだけ現金を預けるとプラスの

評価になります。さらに、この実質金利をベースにして、金利の引き下げ交渉を有利に行うことも可能になります。例えば、前述した内容では、金融機関としては金利2.5%で融資しているのと同じですから、2%想定で融資であれば、表面的な金利を下げても損をすることがないからです。

しかも、現金を預けることは金融機関にとっては担保を取ることになるため信用度も上がります。ですから、金利の引き下げ交渉を行う時には、現金を多く預け入れて、担当者によさうな実質金利の話をしながらか論理的に行うのが良いと思います。

ただし、この方法で預貯金をひとつの金融機関に集め過ぎると、他の金融機関との競争原理を活用した金利交渉がしづらくなってしまうデメリットもあります。特に今は、融資の借り換えによって金利を下げるタイミングとしても非常にいい時期なので幅広い視点で



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。

●実質金利の考え方

借り入れ1億円×金利年2%=200万円

金融機関に2,000万円を預金したとすると…

借り入れ1億円－預金2,000万円＝実質借り入れ8,000万円

金利200万円÷実質借り入れ8,000万円＝年2.5%

金融機関にとっては年2.5%で貸しているのと同じ

考えなければいけません。
というのも、アベノミクス効果もあり、市場に資金の流通量が増えていたため、多くの金融機関が優良な貸出し先を求めているからです。しかし、現実的には新規の優良な貸出し先を見つけるのが難しいため、他行で実績のある顧客の借り換えを積極的に行っているわけです。特にお互いがライバル

関係にある金融機関同士の優良顧客の争奪戦は熾烈です。例えば、第一地方銀行と第二地方銀行など上下関係にある金融機関などにおいても「格下には負けたくない」という気持ちが強いため、かなり激しい競争原理が生まれます。
実際に、私の知人の会社員の兼業大家さんが、某都市銀行から、とても有利な条件を提示されて借

り換えを行った事例があります。以前は融資を受けるのに苦労され最終的には某地方銀行のアパートローンで金利4・5%で借りたのですが、直近の借り換えで2%程度まで一気に下げることができたといえます。

しかも、今まで相手にされなかった格上の都市銀行です。から、大家さんにとって借り換えの環境が格段に良くなっていることが分かります。

ですから、大手の都市銀行などこれまで敷居の高かった金融機関に借り換えの話を持っていくのもひとつの方法です。ただし、融資を途中で打ち切ってしまうと、それまで付き合っていた金融機関からの信用が下がってしまい、新たな融資を引き出すのは難しくなります。一言でいえば離婚のような状況になってしまうのです。

アパートローンなどは20年や30年といった長い期間に渡って金利を支払う事業計画がほとんどです。金融機関からすれば、これが例えば5年など途中で解約されると、元本は戻ってきても解約以降に見込んでいた金利収入がなくなってしまう。まさに大きな機会損

失となるわけです。そもそもその契約時の約束を借り手側の事情で破棄するのでしたら、信用を失うのも仕方ありません。

ですから、借り換えにおいては目先の金利だけではなく、将来的なこともしっかりと見据えた慎重な決断が必要になります。あまりにも気軽に行ってしまうと、良好な関係を築ける金融機関の数が減り、結果的に自分の首を絞めることになってかねません。

私は借り換えを実践する場合、金融機関は現状よりもグレードが高いところにした方がよいと思います。そして、複数の融資を受けている時は、融資エリア的に問題がなければ思い切ったすべての案件を移し、新たな関係を築く道を選ぶのが得策だと考えています。

いずれにしても、金融機関は関係性が深く、付き合いが長期間に渡っている顧客ほど信用します。そもそも短期の貸出しは嫌がる傾向にあり、これは今でも変わりません。人間関係を深めるためには投資信託など相手が望む金融商品を購入するのも手です。みなさんも自分なりの良好な関係作りを心掛けてください。