

不動産取引に関する情報は こうして入手する

～ 渉外活動中に行う不動産情報の収集ノウハウ



(株)アスタリスク 星 武志
代表取締役

不動産融資の推進には、他行庫に先んじた情報入手が欠かせない。ここでは、経営者との面談時やエリア内の移動時など、渉外活動中に不動産取引に関する情報をつかむノウハウを紹介する。

図表1 想定される不動産売買の情報

法人	① 自社事務所用不動産の購入 ② 自社工場等設備用不動産の購入 ③ 自社従業員用住宅の購入 ④ 投資用不動産の購入 ⑤ 所有不動産の活用（遊休地への収益物件建設等） ⑥ ①～④の売却
経営者	⑦ 経営者の自宅購入 ⑧ 事業用と自宅兼用不動産の購入 ⑨ 投資用不動産の購入 ⑩ 所有不動産の活用（遊休地への収益物件建設等） ⑪ ⑦～⑨の売却
従業員等	⑫ 従業員の自宅購入 ⑬ 従業員の自宅買換え・建替え（リフォーム等も含む）
取引先等	⑭ 土地・事務所・工場等の不動産購入または売却 ⑮ 投資用不動産の購入または売却

んでいない従業員については、持家なのか、他行の住宅ローンがあるのかまで把握できるケースは少ないが、仮申込みや相談対応を行った記録がないか見直そう。

②面談時の会話からの情報収集
法人・経営者個人の不動産売買情報については、事務所や経営者の自宅に不動産業者が出入りしていないか、物件情報や建物図面などの資料が置かれていないかチェックする。そのような兆候が見られた場合には、「御社は業績が好調ですから、不動産の購入を検討しているのではないですか？」、「工場の増設や住宅の新設をお考えですか？」、「地価の上昇や消費税の再増税を見越して購入を検討をされる方が多いようですね」などと切り出すとよいだろう。

また、最近の不動産市況について聞かれたり、「不動産投資に興味がある」といった言葉を聞いたたりしたら、すでに不動産購入を検討している可能性が高いため、投資用不動産の情報提供を行う、もしくは宿題として持ち帰ったうえで具体的な

①事前準備段階での確認事項
訪問前には、法人・経営者個人双方について、所有不動産の有無を確認しておきたい。業績が好調な企業で、経営者の収入も伸びていないような取引先であれば、「最近、近隣不動産の売買価格が上がっているようですね」などと切り出してもよいだろう。

い直接提案に結び付けよう。
経営者の交友関係も含めて最近の話題をヒアリングする
取引先等については、経営者の交友関係も含めて情報収集を図ろう。特に、地場で古くから事業を続けている企業であれば、経営者同士の関係も深く、不動産購入といった比較的デリケートな内容も話題にしている可能性が高い。互いに物件情報などを交換しているケースもある。

STUDY 1

取引先訪問時の会話からの情報収集

事前準備の段階から
想定される取引を確認

まずは、取引先を訪問した際に不動産売買の情報を入力する方法について検討する。やみくもに、「不動産売買のご予定はありますか？」と聞くのではなく、事前準備の段階から取引先ごとに想定される不動産売買のケースを考え、面談時の会話から情報の確認を行う必要がある。

法人取引先であれば、不動産売買の情報としては図表1のようなものが挙げられるだろう。
所有不動産の有無や
従業員の年齢構成を確認
①事前準備段階での確認事項
訪問前には、法人・経営者個人双方について、所有不動産の有無を確認しておきたい。業績が好調な企業で、経営者の収入も伸びていないような取引先であれば、「最近、近隣不動産の売買価格が上がっているようですね」などと切り出してもよいだろう。