

# 優良不動産業者の見極めと 関係構築はこう進める

アパート関連事業者の見極めと案件持込みにつなげる関係構築法を解説する。

佐々木 城彦 信金中央金庫 人事部 上席審査役

part 1

## 優良不動産業者を見極めるには ここをこうチェックしよう



**創**業時に生産・流通設備を要しない一方で、仲介した物件価格に応じた手数料が見込める不動産仲介業には、様々な属性を持つ事業者の参入が認められる。実際に、売買や賃貸者の仲介を巡るトラブルも珍しくなく、それゆえに自治体などに専門の相談窓口も設置されている。

工務店・ハウスメーカー・リフォーム業者などには、各々得意とする分野・領域などがあり、保有する技術力・資材調達力などの実情にも、大きな差異があるといわれる。その一方で、消費者側がその差異を把握することは必ずしも容易ではなく、そうした結果、価格や工期を巡るトラブルに至る事象もままみられる。

したがって、アパートローンにおける物件オーナーと相互発展的

な関係を築ける優良案件を発掘し、ローン資産を安定的に積み上げていくためには、優良なアパート関連事業者（以下、事業者）の選定が不可欠だ。

### 1 外部情報・外部機関からの確認事項

与信審査時に利用する大手信用調査機関への信用照会については、「事実上の必要条件」と位置付けている金融機関が平均的と見込む。さらに、それとは別のデータベースへの照会を通じて、「事業者や代表者等につまづる逮捕履歴」などの報道事実を確認している金融機関もみられる。

こうしたデータベースについては、該当データの閲覧のみならず、照会すなわち情報端末への接続実績に応じて課金がなされるこ

とも多い。このため、照会時には図表1のような効率の良い検索法が有効だ。

外部の信用保証機関とのやり取りも、時に非常に有効な情報源となる。公的保証機関の場合にも、原則として土地売買単体以外は対象となり得る余地を残す。このため、資金使途・金額・機関など、保証利用条件が合致するようであれば、保証残高や利用枠などの照会も視野に入りたい。

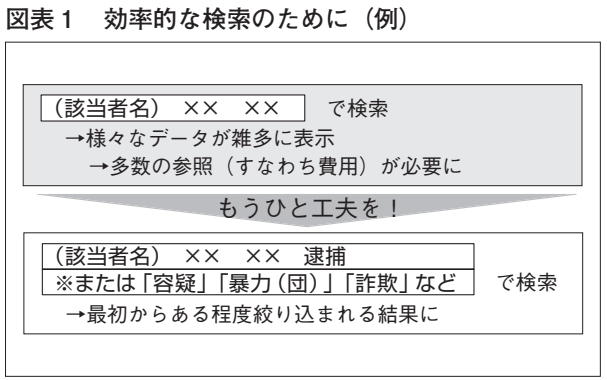
**差別化要因に直結する業歴は一定の判断材料に**

### 2 事業者データ面からの確認事項

①事業内容  
会社案内・定款・登記事項証明書等を参照し、アパート関連・そ

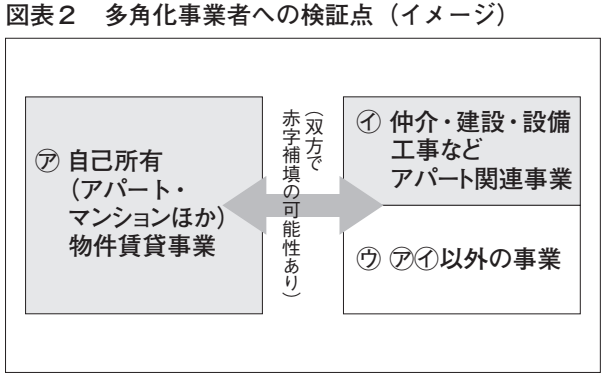
れ以外の事業内容の有無や実態を確認する。特に、仲介だけでなく自社で賃貸物件を保有する事業者の場合には、不動産関連以外を含めた各々の事業部門別の売上や利益の把握も必要となる。すなわち、図表2の観点での資金トレースが求められる。

特に、図表2の④部分の採算性をよく検証したい。赤字化している場合には、この補填のため⑦の保有物件についての修繕等が必要



十分に行わずに先送りし、結果として賃借人の満足度を引き下げる事象が散見されるためだ。行き着く先として、空室率が高まって⑦の事業部分までが赤字化しかねないことに留意されたい。

②業歴  
昨今、創業前から創業に至るまでの段階や、創業から比較的業歴の浅い企業への各種支援が、金融機関に対する社会的要請になりつつある。他方、信用リスク管理と



いう狭域面だけで捉えれば、「業歴が短いV業歴が長い」という潜在リスクの程度を意識せざるを得ない。

特に取引期間が相対的に長くなるアパート事業では、細かなやり取りを重ねる中で多くの取引先から各種の風評が立ちやすい。「あそこは誠実だ・きちんとやってくれる・信頼できる」といった評価を獲得できていれば、情報がさらに集まるようになり、それが競合先との差別化要因となる。これが、業歴を重視せざるを得ない理由の一つだ。

これらの背景の下で「地場で20年事業を展開していれば安心」といった感覚のある金融機関が平均的と見込む。「創業5年以内の商号変更」「本社や事業所などを頻繁に移転している」といった事実がみられれば、それらを注意信号と認識せざるを得ない。

### 技術力向上の取組みや グランプリ受賞実績を見る

③役員構成  
登記事項証明書を見て、非常勤

を含む役員全員の金融事故歴および反社データベースへの照会を行う。1で述べた外部データベースに照会を重ねるのも有効だ。

特に不動産仲介業者の場合には、他業種に比べても実年齢が若い代表者・実権者が多いため、必要に応じて業界歴や前職などの情報収集・把握も一案となる。収集過程で「黒塗りの高級車を乗り回している」「繁華街によく出没し、金遣いが荒い」等の評判を聞くことも少なくない。そうした情報も当然に注意信号となる。

④従業員  
協力業者間での業務の受発注の多い業界ではあるが、資本金や業容に対する従業員数が明らかに過多・過少と見込まれる場合には、その理由を照会・把握する。

⑤技術力  
所属する業界を問わず、どの事業者も、外部が見込む以上に「業者同士の付き合い」があるのが一般的だ。このため、同業他社に各種の評価を尋ねても、表面的な回答に終始しかねない。

他方、特に工務店・ハウスメー