

融資案件を優先的に持ち込んでもらうには？

既存の不動産業者とは このように信頼関係を構築する

谷口敬 住宅ローンアドバイザー

「自行庫に優先的に案件を持ち込んでもらうには、すでに取引のある不動産業者にどんなアプローチが必要か紹介する。」

近

年、金融機関の不動産に関わる融資案件は、個人の住宅ローン案件はもちろん、法人の設備投資やアパートローン案件も、地場を中心とする中小不動産業者、ならびに大手デベロッパーの不動産部門からの持ち込みが圧倒的に多い。

これは、不動産を買う流れを考えれば当然のことである。不動産購入予定者は、まず不動産業者に相談し、様々な提案を受ける。自然と不動産業者を頼るようになり、その指示に従うようになる。結果として、購入資金の融資も不動産業者から紹介を受けた金融機関に申し込むことが多い。案件持込みの選択権（どの金融機関からお金を借りるよう勧めるか）は不動産業者側にあるといっても過言ではない。

また不動産業者自身が物件を仕入れるために債務者となる場合も、取引がある金融機関の中から、相談のしやすさや融資方針、金利などを踏まえて最初に申し込む先を決めることになる。そこで以下では、すでに自

行庫と取引がある既存の不動産業者から優先的に案件を持ち込んでもらうため、金融機関の担当者にはどんな活動が求められるのか、ポイントを見ていく。

日常的に通って
まず顔を覚えてもらう

1 普段から業者と コンタクトを 取るようにする

商いの世界で親交を交るには、昔から「顔を覚えてもらうことが第一歩」などといわれる。まずは定期的に不動産

業者を訪問して、営業担当者に顔を覚えてもらうようにしよう。
不動産業者の営業担当者は、すでに（自行庫以外の）金融機関の担当者や仲が良いことも多い。それでも担当者も定期的な顔を出し、「何か難しい案件があったら自行庫にも声をかけてほしい」などと伝えよう。自行庫の審査基準も説明しておくとうい。

仲が良い金融機関では対応できなかった（対応してもらえなかった）融資案件について自行庫でスムーズに融資が

できれば、以降は優先的に自行庫に案件を持ち込んでくれるようになるだろう。

2 融資の案内等は 金融機関側で 行うようにする

従来は、物件の紹介や購入手続きはもちろん、提携する金融機関の融資条件・必要書類などを購入予定者に案内するのは、不動産業者であることが少なくなかった。

しかし最近では、不動産業者が行うのは物件の案内や購入手続きまでで、融資に関する案内はプロである金融機関に任せたいというニーズが高くなってきている。

背景には、⑦金融機関の融資商品が複雑化しており説明負担が増している、⑧人手不足等で不動産業者が忙しくそこまで手が回らない——といった要因が考えられるが、いづれにしても、購入予定者に積極的に融資の案内や説明を

行ってくれる金融機関のほうが、不動産業者にとっては印象が良い。

金融機関の担当者は、不動産業者から依頼を受ければすぐに融資の説明に伺えることなどをアピールし、優先的に案件を持ち込んでもらうようにしよう。

金利で負けているなら
キメ細かな対応をPR

3 金利水準を伝える・ 他行より高いなら キメ細かく対応する

本来なら「金利」が最も重要な要素となるかもしれないが、低金利が続いているいま、昔ほど金利が決め手となるケースは少ない。

それでも、購入予定者が金利を見て借りる金融機関を選ぶこともあるだけに、不動産業者も金融機関の金利には注目している。

そこで担当者は、自行庫の



不動産融資や住宅ローン、アパートローンの金利水準などを不動産業者にしっかりと伝えておこう。その金利が競合する他行庫よりも低いなら、不動産案件を自行庫に優先的に持ち込んでもらえる可能性は高まる。

一方で、自行庫が金利面で負けているケースもあるはずだ。この場合、支店長や本部所管部署に相談して不動産業者に提示する金利を下げる

いう選択肢を考えがちだが、それよりもキメ細かな対応を心がけて、金利面でハンデがあっても自行庫に不動産案件を持ち込んでもらえるようにしよう。

例えば、フットワークが軽くいつでも融資相談に応じられること、やや難しい案件でも前向きに対応できること、審査の結論が出るのが早いことなどを伝える。不動産業者に「あの金融機関（自行庫のこと）は、他行に比べると金利はやや高いが、その分対応はしっかりしている」と思ってもらうことを目指したい。

4 クイックレスポンスー 他行よりも短期間で 融資の回答を行う

不動産業者は、1日でも早く不動産を購入したり、購入予定者と売買契約を結んだりしたいと考えている。それだけに「金融機関が融資してくれるのか」ということを少し