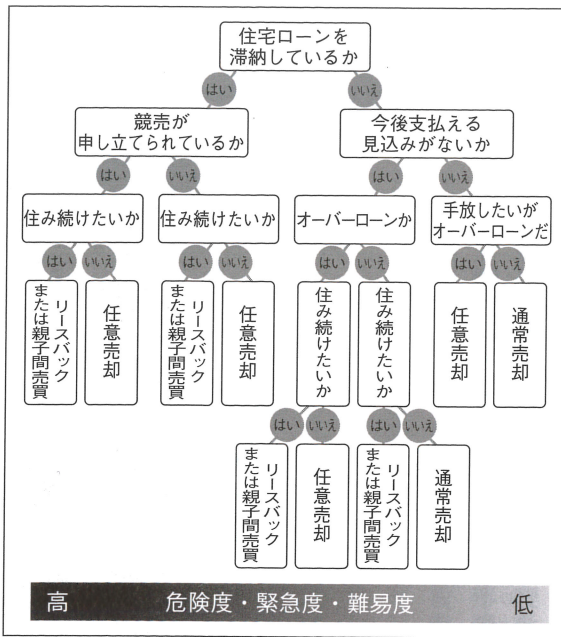


住宅ローン滞納対策のフローチャート



「住宅ローン滞納対策のフローチャート」を使って、相談者に対策の選択肢を提示している。左になるほど競売になる確率が高く、緊急で対応しなくてはならない（クラッチ不動産㈱提供資料より編集部作成）

分の置かれた立場や要望をはっきり認識できていない人も多い。そこで相談者の置かれた状況の緊急度・危険度や対策の難易度を容易に把握できるフローチャートを使って説明。相談者の状況と意向に沿って「はい」「いいえ」で回答してもらうことで、通常売却、任意売却、リースバック・親子（親族）間売買といった最善策が提示される。「住み続けたい」という相談者に対しては、その実現可能性も含めて丁寧な調査・説明した上で、親子間売買や



住宅ローン滞納者向けに相談窓口。任意売却後の生活再建も支援

クラッチ不動産㈱（大阪市中央区）

大阪・天満橋に事務所を構えるクラッチ不動産㈱（大阪市中央区、代表取締役・井上悠一氏、資本金300万円）。法科大学院出身の井上社長の法律知識を生かし、住宅ローンの滞納に悩むユーザーのサポートなどで実績を挙げている。

司法試験合格目指した学生時代の人脈を生かす

井上氏は弁護士を目指して法科大学院に進んだものの、司法試験に失敗。上場企業の内部監査部門に就職した。自宅購入をきっかけに不動産営業に興味を持ち、大手不動産仲介会社へ転職。営業スタッフとして働く中で、

弁護士事務所からの依頼による不動産の査定・売却に特化した不動産会社があると知って再び転職した。そこで経験を積み、2018年に同社を設立した。

同社の事業は大きく分けて2つ。一つは、弁護士事務所からの依頼による不動産処分への売却依頼への対応。井上氏の法科大学院同期など約100人の弁護士ネットワークを生かし、弁護士が手掛ける破産・遺産分割・成年後見・離婚・相続財産管理人等に関わる不動産の査定や売却案件を支援。年間50〜60件の不動産売却を行なっている。もう一つが、住宅ローン滞納者への任意売却等のサポートだ。債権者によ



クラッチ不動産㈱ 代表取締役 井上 悠一氏

り競売にかけられる前に任意売却することで、高く売却できる可能性が高く、滞納者に大きなメリットとなるため積極的に取り組んでいる。

住宅ローンの滞納者や返済困難者から任意売却についての相談を受けると、物件調査・査定、残債・債権者の確認などを行なった上で、債権者と売却価格の交渉を行ない、買主の早期獲得に尽力する。相談者の中には、自

リースバックといった方法を紹介する。「競売になれば売却先を選べないので、住み続けるのはほぼ不可能ですが、リースバック会社や親族に住宅を買ってもらうことで、住み続けられる可能性が出てきます」（井上氏）。

無理のない生活再建や住まいについても提案

相談者の任意売却後の住まいや、生活再建をどうするのか、といった問題についてもアドバイスを行なう。賃料と残債務の返済額に見合う新たな住まいの相談などを通じて、無理なく生活再建ができるようにサポートしていく。「お客さまのために本当に重要なのは、任意売却を実施した後、当社では、ここを重視して提案することを心掛けています」（同氏）。

任意売却後にも債務が残り、自己破産を選択する相談者は約半数。そうしたユーザーには、債務の状況確認や必要な書類の用意など、弁護士に相談するに当たって行なっておくべきことを伝える。その上で信頼できる弁護士を紹介、同氏やスタッフが相談にも同席

するという。

一般社団法人を設立し、全国からの相談に対応

創業後から一貫して、自社ホームページを窓口として相談を受け付けている。大阪・東京を事業エリアとして対応してきたが、未対応エリアからの相談も多かったことから、20年に（一社）住宅ローン滞納問題相談室を設立。全国の事業者にも加盟・協力してもらうことで、大阪・東京以外からの相談にも対応できるようにした。現在、同法人のホームページが主要な集客チャネルとなっており、同社の対応エリアからは月50件前後の相談があるという。また、年間約40件の任意売却を成功させている。

同氏は今後、金利上昇等の影響で住宅ローンの滞納が増えてくると見ており、住宅ローン滞納相談をより充実していきたいという。「相談に来られる方が納得した回答を得られるように適切なアドバイスと共に選択肢を提示して、少しでも多くの住宅ローン滞納者を支援したい」（同氏）。