

決済直前、突然の融資不可 銀行と時間とのギリギリの勝負に打ち勝つ

ある日、A銀行さんから電話がありました。

「先日の内諾が出ていた物件ですが、融資が難しく、上席と一緒に事務所に伺わせていただきまして、説明をさせて頂きたい」との、電話があったのです。

融資特約も切れていて、今月末決済で動いていたので、一瞬理解が出来ませんでした。

全体の流れを時系列で、説明させていただきます。

<2018年2月23日>

駅近で築が10年未満。満室でCFも会の基準を超えてばっちり、今後も満室稼働が見込めるエリアとのことがすぐにわかる物件でした。条件としては、ローン特約ありでOK。ですが仲介さんは、だいぶ急いでいる感じでした。

速攻で、この物件の評価が出やすいA銀行に融資付けに動きました。A銀行で、去年も1棟購入をしていたのですが、当時の担当からは、融資の返済が1回行われていれば、またすぐに物件を持ってきてください。との話をいただきました。

しかし、その担当は、本部に栄転をしてしまい、その補佐についていた新人の担当に最近代わっていました。

B銀行は、現在、融資が完璧に閉まってしまった銀行もあったのですが、当時は、融資がバンバン出やすい銀行でしたので、地方の積算がでてCFが出る物件を持ち込みたいと思っていたので、別物件を持ち込みたいと思いついて残っていました。(今となっては、こちらで購入をしていけば思っていますが・・・)

<3月2日>

そうこうしているうちに、以下の条件でA銀行の担当から話が来ましたので、二つ返事をお願いします。と、伝えました。

融資年数35年 変動1.475% 頭金500万円

その後、担当から内諾が出ましたとの連絡を頂きまして、1番手をとることができ、ほっとしていました。「3月末が融資特約が切れるのと、売り主さんが急いでいますので、4月末が決済でお願いします」と、伝えたところ、担当者からは「後はこちらで進めます。」とのことでした。

その後

3月21日 確定申告の提出

3月27日 本業の決算書の提出

3月28日 資産のエビデンスを再提出

物件を購入するための新設法人を設立

4月10日 定期預金の話が出てきた ←何をいまさら？

4月20日 今回は、融資ができないとの白紙の回答 ←????

速攻で、アルティメット担当の佐藤さんに連絡をしまして、事の発端から色々と相談をさせて頂きました。

佐藤さんからは、残念ながら捺印をした契約は絶対ですので、1割の違約金を支払うことを覚悟してください。もしくは、頭金半分を出してでも物件を取得が出来れば、御の字とのことでした。

自分が浮足立って、全て新人の担当者に任せていたので、今回の原因は自分であると認識しました。(今回の物件のほかに、2物件の融資付けをしていました)

<4月23日>

休み明けの4月23日の朝になり、本業の仕事を一切止め、銀行に連絡をしたところ、なんと新人の担当は休みで、翌日折り返しますとのこと。

このままでは、決済日まで時間がないので相当マズいと思い、支店に契約書などを持って直談判をしようと思ったのですが、まずは、事の状況をまとめた内容を銀行にFAXをしました。そして、面識はないのですが、上席に電話ができるようになりました。

「何とかならないのか？このままでは、違約金1割を払って話が終わる。そうになったら、自分はビルから飛び降りるか、裁判をしますよ・・・」などと、怒りの感情を抑え、事の重大さを瀕死の声で伝え、上席に動いてもらいました。

実は、こちらの物件は、仲介さんが直接預かっている物件ではなく、売り主の家族内で売買に関してかなりもめている案件を、無理やり仲介さんが片手で動い

ている案件だったのです。

ですので、売り主的には、仮に決済日が後ろにずれ様なものなら、融資特約も切れているので、違約金だけをさっさと貰って、自社で客付けをしたほうがベストなのは明白でした。

そのような状況なので、決済日を後ろにする話を、仲介業者さんが売り主に相談するのも、数百万円の交渉金を持って行かないとかなり難しいだろうとの話でした。

もう一度、去年取得した物件の実績や決算書、本業の前期決算や今期の売上が伸びている事など、プラスになる資料を再提出しなおして、ゼロから何とかならないかと、対応をしてもらいました。

4月23日 上席の予定を全てキャンセルして、
今回の件に時間を全て割いて資料を作成

4月24日 資料を仕上げ、本部に提出

4月25日 頭金25%でならOKとのことで内諾が出ました。

4月26日 金消

4月27日 決済

結果的には、致命傷にならずに何とかになりましたが、多額の自己資金を入れることになってしまいました。

融資年数35年 変動1.575% 頭金2,500万円

この問題が起きたときは、数千万の自己資金を頭金に入れてしまうなら、物件を流して1割の手数料を支払ったほうが、今後、物件を買い進めることが出来るとも考えました。

しかし、自己資金を回復させるために、当物件は1年か2年以内に売却を考えています。仮に今現在、売却に出しても、収支はプラスになりそうな位優良な物件なので、まあ投資としては失敗ではないと思っています。

今回の件は、致命傷にならずに、今後の自分に対して勉強になった物件となりました。

関東地方 自営業 ジーニーさん

■担当トレーナー：佐藤のコメント

銀行からの大どんでん返しを受けた、手に汗握るハラハラドキドキのレポートになりました。

必死にあの手この手で考え尽くせる可能性を探りながら、なんとか購入できましたが、

もし買えなかったことを想像するとぞっとします。。。
ゼロ回答にならず本当によかったです。

強烈な体験ではありましたが、一方で得られた学びも深く、大きく成長できたと思います。

次に繋がる経験としてポジティブに捉えれば、
またどんどん買えそうですね。
引き続きがんばってください！

佐藤 彰洋