



外科療法による財務の再生

Q 私のクライアントである不動産オーナーは、バブル時に銀行の勧めにより多額の借金をして賃貸マンションを建てました。現在は、入居率と賃料が下落し、銀行に対する返済も滞りようになってしまいました。このままいくと競売という最悪の事態に陥ってしまふ、と頭を抱えています。何か良い手だてはないでしょうか。

A **バブル時代に銀行が描いたプランは 砂上の楼閣に**

今回の相談者X氏のように、バブルの後遺症に悩む不動産オーナーは多数存在しています。X氏は銀行の勧め通りに事を実行しましたが、当時のZ銀行のプランは以下の通りでした。
 ①Z銀行はX氏に6億円の融資を行い、X氏は自身が所有する土地上に賃貸マンションを建設する。
 ②借金はX氏が死亡した際に相続債務として差し引けるため、相続税が大幅に軽減できる。そのため、相続税納付のためにビルを譲渡する必要はなくなり、相続後は長男にビルを承継できる。
 ③Z銀行からの借入金は、家賃収入で十分払える金額であり、今後の賃料の上昇も見込めるので、当初の返済期間である30年よりも期間短縮が可能である。

それから16年が経過して、Z銀行の目論み通りに事は進まず、X氏の財務状況は以下の通りとなってしまいました。

借入残高：5億円
 年間家賃収入：1,800万円
 賃貸マンション時価評価：約1億3,000万円
 70歳を迎えたX氏は、自ら建設したマンションの最上階に居住し、眼下の景色を眺めながら資金繰りに頭を悩ませる日々を送っています。

どうしたら賃貸マンションを残せるか

X氏のように銀行プランによって収益物件を建設した人たちの中には、銀行に貸し手責任を求めて訴訟などに及ぶ人もいますが、勝訴できる確率はゼロに近いと思われます。昨今は景気浮揚と政府の方針によって、積極的に不良債権処理を勧める銀行も数多くあります。Z銀行もその一環であり、X氏が自分名義での不動産所有にこだわらなければ、救済できる方法はあるのです。それは、一般に任意売却による処理方法と呼ばれ、今回のケースで言えば、収益不動産を親族もしくは親族の法人に売却する方法です。

X氏の問題解決スキームを図に従って説明します。X氏の長男はY社を経営しています。Y社は長男Y氏とその配偶者が経営者である輸入雑貨業者です。インターネットによる販売をメイン業務として業績を伸ばしていますが、年商は2,000万円程度でかろうじて黒字という状態です。

果たしてY社はX氏が保有する収益マンションを購入できるのでしょうか。会社業績だけを見ると、金融機関からの融資は不可能のように思われますが、昨今は物件の担保力だけを見て融資する機関も出現しています。Y氏はつきあいのあるノンバンクのO社に融資を打診したところ、時価評価と同額である1億3,000万円の融資の確約をとりつきました。

それを聞いたX氏はZ銀行と交渉し、保有不動産を1億3,000万円円でY社へ売却することの承諾を求めました。Z銀行は事前に不動産の鑑定評価を行っており、その評価額は1億3,000万円とはほぼ一致していたため、X氏の申し出を承諾することにしました。今回のケースでは、Z銀行が事前に鑑定評価を行っており、その価格とX氏が査定した時価と乖離がなかったために、短時間で応諾がもらえましたが、通常は価格調整が難航します。多額の融資をしている銀行は1円でも多くを回収したいですし、はたまた債務者は親族への売却価格を1円でも安くしたいですから、価格が乖離することが多いのです。最近是不動産ファンドの出現により収益物件の価格が高騰する傾向にあり、銀行も融資の査定をするようになってきました。

また、このケースでは抵当権者は一社だけですが、通常は複数の抵当権者がいます。多くのケースでは二番目以下の抵当権者は1円も回収できないこととなりますが、彼らにも担保をは

ずしてもらわないと任意売却ができませんので、それをはずしてもらおうための和解が必要となってきます。一般的にその和解金を「判子代」と呼んでおり、その相場は一抵当権者あたり30万円~100万円程度となっています。

無担保債権の処理が課題

X氏は1億3,000万円の売却代金から不動産仲手数料、預かり敷金、抵当権抹消費用、判子代、収入印紙代等を差し引いた金額をZ銀行に支払います。Z銀行は1億3,000万円近くの金額を回収できたわけですが、約3億7,000万円の無担保債権が残ったこととなります。

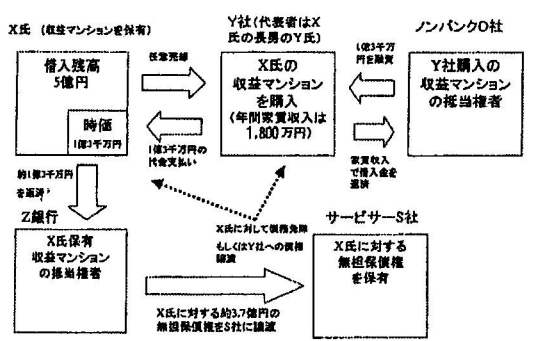
Z銀行が無担保債権を処理する方法には①法的整理②債権放棄③債権の売却の3つがあります。この中で、今回のケースのように個人もしくは中小企業対象の債権処理は③の債権の売却が一般的です。具体的にはサービサーに無担保債権を売却します。サービサーの詳細に関しては省略いたしますが、平成11年2月1日に施行された「債権管理回収業に関する特別措置法」に基づき法務大臣の許可によって債権管理回収業を営んでいる株式会社を指します。

では、Z銀行から約3億7,000万円の無担保債権を買い取ったサービサーS社はどうやって債権を回収するのでしょうか。資力のないX氏から債権金額全額を回収することは事実上不可能です。S社がとる一般的な手法は、X氏への債務免除もしくは指定先（このスキームの場合はY社が該当か）への債権譲渡が考えられます。前者はX氏がサービサーに対して一定の金額を払（話し合いによって分割払いも可）ことによって、約3億7,000万円の無担保債務を免除してもらうことです。後者は、Y社が一定の金額を支払ってサービサーから約3億7,000万円の無担保債権を買い取る手法です。どちらの手法を探られても、結果的にX氏は多額の債務を免除されることになり、心穏やかな日々を取り戻すことができます。しかし、まだ安心できません。それは債務を免除されたことによって債務免除益が発生し、課税対象となるからです。X氏の収益マンションの所有者が法人であれば、不動産譲渡損と相殺することができ、課税を免れることができます。

以上ですべての処理が終了しますが、事業再生の現場では、より複雑な要因が出現することが多々あります。特に連帯保証人がいる場合は要注意です。再生処理においては、迅速さはもちろんのこと、専門家の力を借りて、一歩づつ事を進めていく慎重さも求められることを忘れてはならないでしょう。

再生処理は迅速かつ慎重に

X氏の不良債務解決スキーム



(株)リプロ・インパクト 不動産再生プロデューサー 加藤 久直