不動産FP講座 41

借地権者をバブル後遺症から再生

定期の財産評価により綿密な返済計画を

Q 私が管理している商業ビルのオーナーは、バブル時代に借り入れをしてビルを建築しましたが、昨今テナントがうまらずに苦しんでいます。オーナーは既に70歳を過ぎていますが、今も1階で蕎麦屋を営んでいます。将来は息子さんが商売を継続しますが、土地は借地権のため高額の地代を支払っており、オーナーに万一のことがあった場合の相続税納付も不安材料です。何か良いアドバイスはないものでしょうか？

A 今回も前回に引き続き、私自身がかかわった事例をご紹介します。都内某所で調剤薬局を営むＡさんの母親は、商業地に75坪の借地権を保有していました。Ａさんの祖父の代からこの地に居住していますが、戦後50年にわたる地価の上昇で、借地権者といえども相続税とは無縁というわけにはいかなくなりました。バブル時代におけるこの土地の相続税評価は坪単価3000万円に高騰し、借地権割合80%をかけて算出した借地権価格は18億円にも上りました。

もしバブルのピーク時に相続が発生していれば、５億円程度の相続税が課税されていたはずです。幸いなことにＡさんの父親が亡くなったのは、バブルよりかなり前のことであり、この時点では相続税は発生しませんでした。

商業地の借地権者がビル建築で相続税対策を

しかし、勉強熱心なＡさんはＢ銀行の強い勧めもあって、借り入れをしてビルを建築する相続税対策を遂行することにしました。今から14年前のことです。借入金は７億円で、借り主は母親です。７階建ての商業ビルで、１階は自身が営む調剤薬局が入り、７階は家族の居住用として利用しました。６階までは当初坪２万円で貸し出すことができ、年間収入で約4300万円ありました。借入金の年間返済額は4000万円でしたから、地代や固定資産税などの諸経費を支払ってもおつりがくる状態でした。ところが、バブルの崩壊で賃料は下がる一方であり、昨年末の段階では、坪単価１万円と当初の半額以下に下落していました。空室も発生し、同時期の年間賃料収入は1800万円にまで落ち込んでいたのです。

この影響で借入金の返済も滞ることになり、銀行はＡさんに対して追加担保の提供を求めました。Ａさんの事業は順調で、年間5000万円程度の売り上げがありましたが、Ａさんは会社の資金を拠出することを避けたいという理由で、預金担保を拒みました。

そんな折り、その土地の地主の相続コンサルティングをしていた私にＡさんから相談がありました。私はまたしても最悪のシナリオを考えてみました。銀行はＡさんの借地権付きビルを競売に付すだろうが、その場合の予想落札価格はどんなに高くても３億円を切るのではないだろうか、と推測しました。この地の事例をよく知っていましたので、予想数字には自信がありました。

母親から法人のビルを購入し、債務を圧縮

私が描いていた解決策は、Ａさんの会社がＡさんの母親から借地権付きビルを３億円で、そして地主から底地を5000万円で購入することでした。Ａさんの会社のメーンバンクであるＣ銀行（母親のメーンバンクであるＢ銀行とは異なる）に打診したところ、底地を含めて完全所有権になるのなら、という条件付きで融資に同意してくれました。

Ｂ銀行に対しては、このビルの競落予想価格が３億円に満たないことを説明し（不動産鑑定士による鑑定評価書も提出しました）、Ａさんの母親が３億円で売却することに関して納得してもらいました。Ｂ銀行は６億円の残債権（Ａさんの母親は元本１億円を返済していたので７億円−１億円=６億円）のうち３億円しか回収できませんが、残った３億円の債権（６億円−３億円）を無担保債権としてサービサーに譲渡しました。母親の債務に関してサービサーと話し合い、２年で分割して支払うことで話がまとまりました。これによって母親の財産をＡさんの会社に移転できたため、相続税の心配もなくなりました（下図参照）。

この解決策の根拠は、Ａさんの会社の事業収益が良好だったことにあります。Ａさんの会社の収益が維持されていけば、テナント料が更に下落しても十分に借入金を支払えると判断したためです。しかも、債務は母親が背負った債務６億円より圧縮され、高額な地代の支払いもなくなります。地主が底地の売却に同意したのは、昨年６月に発生した相続税納税という理由があったからです。

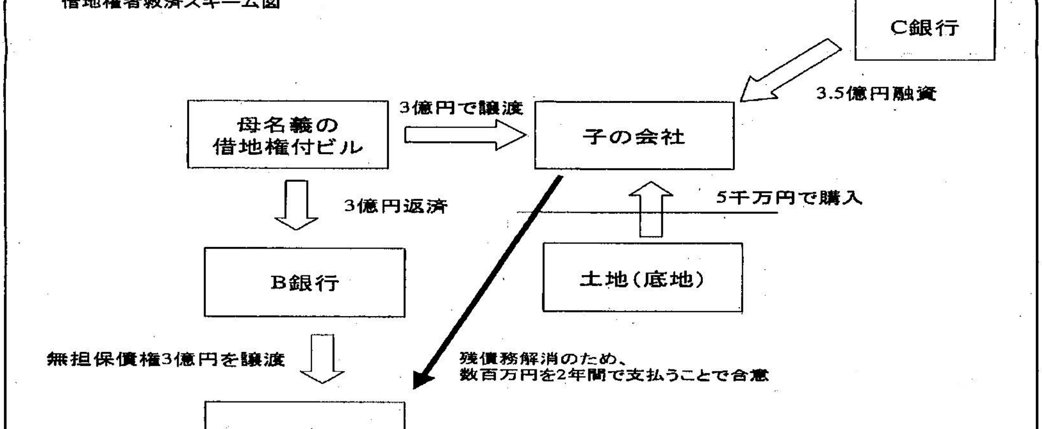
病医院にテナントを絞り込み収益力がアップ

そういう幸運にも恵まれ、Ａさんの会社は、この地に完全所有権のビルを保有することになりましたが、まだトライすることが残っていました。それは空室対策と賃料アップです。Ａさんのビルは竣工後に業種を選ばず、来る者を拒まず状態でテナントを誘致しました。そのため、統一性のない様相を呈し、歯抜けビルとなってしまったのです。

私は１階に調剤薬局があるという最大のメリットを生かすべく、テナントを病医院に絞って誘致を開始しました。すると瞬く間に空室は埋まり、賃料も坪単価１万3000円にアップしました。テナントとの契約期間も５年間と延び、経営も安定しました。更に病医院が増えたことによって、本業である調剤薬局の売り上げがますますアップするという２次効果も発生しました。まさに一石二鳥、いや債務の圧縮まで含めると一石三鳥という結果を招いたのです。

Ａさんのようにすべてがうまくいくケースはまれですが、知恵をひねり出せば、問題解決できることが多いのです。都内の銀座や六本木などの１等地の借地権者には、地主と同様に相続税問題がつきまといます。そのため、Ａさんと同様に多額の借入をしてビルを建築していることも珍しくありません。もしそのビル内でオーナーの子息が事業を営んでいる場合には、オーナーの相続によって、子供が事業を継続できないという事態が発生しかねません。この場合も財産評価を定期的に行い、相続税と借入金の返済計画を綿密に練り直すことがポイントとなります。

借地権者救済スキーム図



㈱リプロ・インパクトパートナー　代表取締役副社長
不動産再生プロデューサー　隈　祐二