

任意売却処分と不動産コンサルティング

市島 啓一

不動産コンサルティング登録(1)第20380号

- 1 . はじめに
- 2 . 相談者を取り巻く状況の把握
- 3 . 調査
 - 物件の現況調査
- 4 . 市場性の評価
- 5 . 任意売却へ向けて
 - 債権者との交渉
 - 配分方法
- 6 . 実際の売却について
 - 買主への説明
 - 買主の保全
- 7 . その他
 - 不動産登記の知識
 - 民暴対策
 - コンサルティング報酬

1. はじめに

不動産コンサルティング技能試験が実施され10年が経つが、世間での認識度は今ひとつ浸透していないよう思われる。これは一定の資格を持たないと受験できないことによるものである。これらの制限を完全に撤廃して誰でも受験できるようにしたほうが知名度の浸透に役立つと思う。また、各分野の人が資格を持つことにより、より多角的なコンサルティングが実施できるようになり、これは将来的に不動産業界の多様化、活性化に役立つはずである。

バブル崩壊に伴い不動産競売申立の件数が91年頃より増えはじめ、東京地方裁判所管轄23区内の競売申立件数も毎年4,000件を超えて久しいが、不動産競売という裁判所を通じた公的債務整理とは別に、債権者と債務者が話し合いにより不動産の売却を行い債務の返済を行う任意売却処分がある。通常、不動産競売の申立が行われるのは金銭貸借に基づく弁済が不能となり、債権者が貸金の回収手段として担保権の実行という形で行われる。簡単に言えば、貸した金を返せなければ担保物件を強制的に換金処分して返済してもらうという手法である。これは債権者・債務者間の感情的な軋轢を生み、特に対象物件が居住用の場合、債務者にとって生活の場を失うこととなり感情的な行動に走る債務者も見受けられる。

このような債権者と債務者の仲立ちを豊富な知識と経験で両者の妥協点を探り、物件の処分が円滑に行えるような役割を担える資格として不動産コンサルタントが今後注目されられると思われる。

本レポートではコンサルティング業務のうち、任意売却処分という負の資産処分に焦点をあててみたいと思う。ここでは後述するA社社長の事務所兼自宅の任意売却をケーススタディとして取り上げて話を進めていきたい。

相談の概要

相談者：A社（アパレル関係）社長

任意売却の目的物件：個人名義の事務所兼自宅

登記簿の概要

甲区	差押 競売開始決定		B銀行
乙区			
1番	抵当権	6,000万円	B銀行
2番	根抵当権	4,000万円	C信用金庫
3番	根抵当権設定仮登記	1,000万円	D商事
4番	賃借権設定仮登記		D商事
5番	根抵当権設定仮登記	1,000万円	E野F男
6番	賃借権設定仮登記		E野F男

状況：会社は相談の1ヶ月前に2度目の不渡り手形により倒産。倒産直前に資金繰りのためマチの金融業者から借金。その際設定されたのが3番から6番までの仮登記。不渡りの報とあい前後して取立屋風の男が度々社長宅を訪れるようになり不安に駆られた一家は親戚の家へ身を寄せる。数日後A社長が自宅へ行ってみると見知らぬ男が自宅を占拠していた。親戚の勧めで警察に通報し、パトカーが急行したがA社長が借金の際に押印した白紙委任状に自宅を明け渡す旨記されていたので警察は民事不介入。その後も占拠の状態が続いている。その後、知人の紹介で当方に相談に訪れる。

2. 相談者（依頼者）を取り巻く状況の把握

不動産売却処分の場合、通常は相談者が不動産を売却すると抵当権をはじめとする各種債権を控除してもなお余剰金を手元に残すことが出来るが、冒頭で書いたようにバブルが

消滅した後は、不動産価値の下落によりかなりの不動産所有者が含み損を抱えている。このように含み損を抱え、かつ債務の返済が滞って競売の申立をされている相談者の所有物件は被担保債権額が抵当不動産の価値を明らかに上回る状態での売買となり非常に難しい面が多々あるので、できる限り詳しい情報を相談者から得るべきである。相談者＝債務者は頭の中では債務超過を理解しているが、現実のものとして捉えきれず自己所有の不動産価値を高めに見込む傾向が強い。また、世間体を気にして自分の置かれている現状をオブラートに包んで話をする相談者（特に女性に多い）もいるのでその点を割り引いて話を聞く必要がある。

それを踏まえた上で、まず、コンサルティングの初期段階で相談者の財務内容を把握することに注意を払い、債権者とも何らかの接触を持っている場合があるのでその担当者の連絡先なども漏れなく聞いておく。また、相談者が当事者ではなく、その身内のものが代わって相談をする場合は、必ず次回からは本人の同席を求めて意思確認をすべきである。なお、相談者が法人の代表者で処分する物件が法人の所有となっている場合は念のため物件処分の取締役会議事録を取っておくべきである。但し、現実的に会社が倒産し取締役とも連絡が付かないような場合はこの限りでない。破産している場合は、破産管財人との協議が必要。いずれの場合でも媒介契約書以外に債権者との交渉を委任する旨の委任状をもらっておく。

3 . 調査

コンサルティングでは、誰が処分の権限を有しているかを確認するのは勿論のこと、普段行っている物件の調査とは別に下記の項目に留意すべきである。

物件の現況調査

本件の相談者 A 社長の例もそうであるが、第三者による占有がある場合があるので、実際に物件を訪ね所有者から鍵を預かり開錠して中に立ち入る。鍵が既に交換されているときは、近隣に人の出入り等があるかを尋ねる。近隣の人も判らない場合は、昼間だけでなく

夜間または日を変えて度々物件へ出向き確認するようにする。万一、第三者が占有していた場合は、直接占有者から事情を聴取し、占有権限を確認する。賃借権のみが転々と売買され誰が真の権限を持った交渉相手かわからなくなることもあるので、必ず占有権限を持った法人もしくは個人の連絡先を聞いておくこと。本件の場合、占有している男はどう見てもチンピラ風で、当方を威嚇するだけで詳しい内容が聴取できなかった為、当方の名刺を渡して責任者より売買の件で連絡してほしい旨を伝えてその場を去る。この状況は、占有する側も他の債権者、つまりマチ金業者より賃借権を買い取った別の占有屋に対して占有の既成事実をつくり対抗しなければならないので、その辺を理解していれば威嚇行為にでも気に留める必要はない。

その他、敷地内に物置、小屋等がある場合は件外物件であるか否かを忘れずに確認すること。(逆に実態を伴わず登記上のみ残っていることもある)

4. 市場性の評価

価格査定マニュアルに沿った価格査定だけでなく周辺の成約事例等を鑑みて、流動性を重視した価格を導き出すべきである。これは任意売却の性質上、競売の手続き進行との対比による時間的制約がある分早期売却が実現できるような価格をだす必要があるためである。債権者(特に金融機関)からの価格に対する根拠の求めにも耐えうる資料を提示できるよう周辺事例等には特に注意を払って収集する。一方、相談者は購入当時の価格が強い印象として残っており、実勢との乖離を意識づける資料としても役立つ。

価格査定の順序としては

価格査定マニュアル等での概算価格の把握。

周辺成約事例との比準

任意売却物件としての特殊性を考慮して減価

以上の手順を踏んで売却価格を導き出し、相談者及び債権者双方を納得させなければならない。もっとも、不動産価格は需給関係に大きく左右されるので販売活動において柔軟に

対応できるようある程度の価格レンジを設けて相談者及び債権者の承諾を得ておく。本件の売却価格は調査の結果8,000万円前後と査定したが債権者への説明では7,500万円～8,000万円の価格レンジを採った。

5. 任意売却処分へ向けて

債権者との交渉

相談者の置かれた状況把握、任意売却の意思確認、物件調査、市場性の評価を経て各債権者との任意売却交渉となる。まずは第1番抵当の債権者との交渉となるが、市場価格の説明、競売との対比、市場性等の説明に加え、所有者（相談者）の意志に基づく任意売却であることを明確にすべきである。意外と金融機関などの担当者は競売申立以降、債務者と連絡が取れていないことがあり、債務者が任意売却による早期の処分により債務を圧縮したい旨望んでいることを強調した方が良い。実際、本件の相談者も返済の意志はあるのだが、どうにもならない状況で資金繰りに走り回っているうちに競売申請をされたとの事であった。第1番抵当権者との話し合いは満額返済となるので比較的スムーズに進んだ。第2番抵当以後の後順位債権者へは、第1番抵当権者へも満額返済できないケースが多い現状を説明し、競売による場合は無剰余となり配当が見込めない状況を説明する（もっとも債権者本人が一番よく理解しているが）、競売最低価格は評価額より3割ほど競売減価をしているので任意売却の方が高く売却できることは言うまでも無い。厄介なのは賃借権仮登記や根抵当権仮登記をベタベタと設定している劣後債権者（いわゆるマチ金業者達）がいる場合で、本件でも、ここぞとばかりに法外な抹消料（ハンコ代）を要求したが、競売との比較で粘り強く説得交渉をした。ここで少しハンコ代について述べるが、ハンコ代とは権利抹消手数料的なものである。後順位の債権者は、所有者が財政的に破綻状況となった時点で融資金額の回収は諦めている。だからといって、只で抹消書類を決済登記日に持参させる訳にはいかないなので、全額回収には遠く及ばないものの手間賃として50万円～100万円を支払うことにより抹消を合意してもらうことが行われている。この費用を称し

てハンコ代と呼んでいる。悪質なマチ金業者等は、交渉の初期段階で法外なハンコ代を要求したりするが、競売になった場合は無配当となることを強調し、占有も法的に排除されることも重ねて説得すれば「ゼロよりまし」という判断はつくので最終的に抹消合意することが多い。もっともマチ金業者は仮登記設定額をかなり下回った金額しか実際には貸しておらず（本件の実際の借入金額は200万円であった）借入期間にもよるが、高利なので元本は既に回収済みとなっていて不当利益を得ようとしているだけに過ぎない。また、「今回の任意売却の話が破談となったら確実に競売となる」ことを繰り返し説明しておくこと。一旦ハンコ代での抹消に合意しても土壇場で上乘せを狙って話を反故にすると言ってくることがあるので注意が必要である。その場合は、要求に乗ることなく任意売却を諦めて競売での処分という選択肢を選ばざるを得ないこともある。

次に引越代、つまり所有者が任意売却で建物を明け渡すにしても先立つものがなければ明け渡しできないので、引越代としてある程度の金額を所有者に残し円滑に任意売却を進めることも重要なポイントである。所有者の立場に立つと引越代が手にできない場合は、無理に任意売却しなくても競売と同じなのである。例え競売で落札されても強制執行手続き費用との比較で、落札者より明渡しに合意すれば引越代として50万～100万円程度は支払う申し出が来ることが多い。落札者の負担も強制執行をするより安価なためである。本件では引越代に関し2番抵当権者が難色を示したが、競売との比較では無配当となることを考慮してもらい承諾を得た。但し、引越代が所有者に配分されることを知ると、後順位の債権者が引越代を取り立てる可能性があったので後順位の債権者への説明から引越代の存在は省いた。

いずれにせよどの債権者にも任意売却の利点である売却までに要する時間が短いこと、債権者と債務者の合意による売却（遺恨を残さない）方法である点を訴えたい。また、通常の売買と基本的に同じなので広範囲に買主を探すことができ、買主側にとっても銀行ローンが利用できるなどの利点は大きい。

配分方法

配当の基本は最優先順位の権利をもつ債権者から弁済され剰余があれば次順位（2番抵当権者）へ配当する。次順位以下の後順位債権者は無配当の劣後債権者であるのでハンコ代で抹消してもらう事となる。この場合のハンコ代は2番抵当権者より差引き、同じく登記費用、仲介手数料、所有者引越費用等もここから控除される。

任意売却額 8,000万円

競売最低価格予想額 5,500万円

乙区		設定額	配当額	債権者
1番	抵当権	6,000万円	6,000万円	B銀行
2番	根抵当権	4,000万円	1,510万円	C信用金庫
3番	根抵当権設定仮登記	1,000万円	100万円	D商事
4番	賃借権設定仮登記			D商事
5番	根抵当権設定仮登記	1,000万円	50万円	E野F男
6番	賃借権設定仮登記			E野F男
	登記費用・引越代		100万円	
	仲介手数料		240万円	
	合計	12,000万円	8,000万円	

6. 実際の売却について

買主への説明

債権者から任意売却の合意を得ると速やかに販売活動に移行する。その上で任意売却の場合、買主への説明も重要なポイントとなる。基本的には通常の売買と同じく代金の支払いと所有権の移転を阻害する一切の権利関係の抹消を同時に行うのと、所有権移転に関する書類は全て司法書士が検閲するので心配は要らないことを説明し、契約から決済登記まで

の具体的な流れを丁寧に解説すれば納得するであろう。本件の買主からの質問も含め、買主からよく質問される事項（FAQ）を以下に記載する。

- 競売になっている物件の売買は裁判所を通じてしかできないのでは。
- 債権者は損してまで抵当権を抹消するとは思えないが。
- 一部の抵当権だけ抹消できずに残るのではないか。
- 前所有者と金銭の貸借関係があった輩が未返済金を取り立てに来るのではないか。
- 所有者はスムーズに明渡しをしてくれるのか。
- 諸々の煩わしさを考えれば競売で購入したほうが簡単ではないか。
- 決済登記日の前日までに抵当権をはじめとする全ての権利を事前抹消してもらえないか。

このような質問に対しても丁寧に答えて買主の不安感を払拭するのもコンサルタントの重要な役割である。

買主の保全

前項のFAQに現れているように買主にとって債務超過の物件を購入するのはある意味で勇気の要ることなので買主の保全問題には特に気を配りたい。特にFAQの最後の質問はあまり実用的ではない不動産取引の入門書を参考にして事前抹消という不可能な要望を出したりしないよう、十分に保全の内容を説明するべきである。買主の保全としては下記の条項を契約書に反映させるほうが良い。

1. 抹消の停止条件

所有権行使を阻害する第三者の権利関係一切の抹消合意が残代金決済日までに得られなかった場合、契約は白紙解約となる条項。前述の劣後債権者による決済日当日キャンセルの可能性もあるので期限はできる限り残代金決済日までとしておいたほうがよい。

2. 明渡し特約

売主は残代金決済日までに本物件を残置物の一切無い完全な空き家の状態にて明渡し、鍵

一式を引き渡す条項。実務的には決済日以降3日以内という具合に予備日を見ておかないと債務者居住物件の場合、引越しをしたが、当日キャンセルでは売主の負担が大きくなる。本件では占有者が鍵を交換していたので、占有権限を持っている者から別途、明渡しに関する承諾書を取った。

3. 手付金の額

手付金の額は5%未満に抑えるべきである。また、手付金は仲介業者預かりとしたほうが買主の保全となる。

4. その他

ローン条項、手付解除、契約違反による解除などの解除条項は付けても構わないが、抹消の停止条件の内容にそうように調整すべきである。

上記の他、決済場所は不測の事態に備える意味でも、出来るだけ本物件管轄法務局の近くで行うのが望ましい。

7. その他

不動産登記の知識

コンサルタントとしてどの程度までの不動産登記の知識が必要かという点、難しいが宅建レベル以上の知識は求められる。以下一応知っておいたほうが良いと思われる事項を列挙する。

1. 登記済証に代わる保証書での売買に関する事。
2. 抵当権等の権利抹消に関する書類について。
3. 上記に代わる保証書について。
4. 所有権移転の仮登記。
5. 仮差押の供託による抹消。
6. 公租公課等の差押解除と登記嘱託。

上記の説明は紙面の関係上割愛するが、任意売却では根抵当権設定仮登記が数次にわた

って移転の登記がなされていることがあるので、その場合は、最終権利者ではなく、それぞれの仮登記の仮登記済証と委任状が必要となるので注意する。

民暴対策

民暴と一口に言っても外見上ひと目で判断できる場合は少なく、暴力団関係者であろうと推測されても、相手は法律上定められた権利を得た上でその権利を主張してくる。本件のようにまず賃借権を得た上で占有している場合、所有者が借金する際に、訳の判らぬまま差し出された書類に押印し印鑑証明書まで手渡していたため、占有者に建造物侵入罪が成立しないので、警察力により占有を排除することは不可能であった。任意売却をする場合はこのような場面にでくわすことが多いので、その場合は占有している相手と話し合い、その中からどのような権限で占有しているかを直接聞き出し、背後の人物と接触して話を進めるしか方法はない。実際に占有している人間は使い走りが多いので、「難しい話は事務所で話してくれ」と相手が言うように誘導できれば目的の半分は達成できたと思ってよい。占有者としてもそのまま占有を続けても経費がかさむだけで余り意味がないので話し合いには応じる。また、占有を継続し競売入札者の排除を目的としている場合や、賃借権が債権回収目的などで設定したとみなされた権利濫用的賃借権は、競売妨害に対する法律が強化され引渡し命令の対象となる。こういった事実を相手側に伝えれば、見込んだ不当利益が得られないと判断し多少の紆余曲折はあるが最終的にはハンコ代での抹消に応じる。他方、債務者には占有者側にどのような書類を渡したかを確認し、一応、所轄の警察署に相談してパトロールを強化する等不測の事態に備える手立てを講じておくべきである。普段から暴力追放推進連絡協議会等に加入して警察との連絡を密にしておく事も大切である。

コンサルティング報酬

残念ながら任意売却において正規の仲介手数料以外にコンサルティングによる報酬を得るのは難しいと思われる。任意売却の性質上、債権者が譲歩しあいながら任意売却の成

約に至るため、コンサルタントのみが仲介手数料以外の報酬を得ることに賛同する債権者は皆無である。場合によっては後順位者のハンコ代捻出のために仲介手数料で調整することもありうるので、報酬に関しては仲介手数料のみにとどめるべきであろう。本件の場合も、仲介手数料を債権者から認めさせるのが精一杯であった。但し、任意売却を処理することにより金融機関より別の任意売却情報を得たり、債務者よりの新たな案件の紹介が得たりするので、長い目で見て対処した方が得策である。

本件はかくして決済を迎え、後順位者であるマチ金が土壇場で声を荒げてハンコ代の上乗せを要求する一幕もあったが何とか説得し、無事買主へ所有権移転登記を行い、物件の引渡しを完了することができた。以上、最初の相談を受けてから物件の任意売却まで約4ヶ月の期間を要した。

最後に不動産コンサルティングの業務範囲は広く、不動産に関連する全ての事柄に及びかなり広範囲な知識が必要となる。これらの知識は書物を通じて得られるものよりも日々の経験を通じて得られるものの方が多い。このことから現在は撤廃されたが、不動産コンサルティング技能試験の受験要件に一定の実務経験年数が設けられていたものと推測される。また、不動産コンサルティング技能者として登録されていても、その資格を基に決まった報酬体系で報酬を相談者に求めることはできない。筆者の場合、不動産コンサルタントとしての肩書きのもとでは「買いたい物件があるので一緒に見てほしい」「重要事項説明書の内容で理解できない部分があるので教えてほしい」「他で契約した取引内容に不安があるのでチェックしてほしい」等ほとんどボランティア的な仕事が多い。言いかえれば宅建の資格でメシを食い不動産コンサルタントの資格で社会奉仕をしているようなものである。これらの相談を受けるかどうかはコンサルタント自身が決めることなので一概には言えないが、このような相談を通じて思いがけずに得る知識はコンサルティングの財産であると思う。日本でも欧米諸国のようにその人の持つ知識やアイデアの対価として報酬を支払う時代が近い将来必ず来ると思われるので、詳細なコンサルティング報酬体系の整備が今後の課題であろう。

参考文献

「任意処分の法律と実務」 監修 上野 隆司 金融財政事情研究会

「不良債権回収と知能暴力犯罪」 林 則清 編著 東京法令出版

「不動産競売の実務」 阪口 彰洋 商事法務研究会