

参加者は増加しているものの あくまでプロユーズな市場

競売マーケットを一言で表すなら、“不動産の卸売市場”と考えるのが最も適当でしょう。業者が仕入れを行い、権利関係を整理したり建物を改修した上で、最終的に一般の小売市場に売り出す商品に仕上げ、その差益をビジネスにするというスタイルは、今も昔もなんら変わっていません。しかしながら、世の中全般の潮流として、卸売りと小売りの関係が崩れてきているのは確かなことです。競売においても、全くの個人が自宅として使用するためマンションを競落したり、「代理入札」というような新たなサービスが生まれていますが、市場の形態や整備状況は、決してエンドユーザーが直接関われるようなものとなっているわけではないのです。

底の見えない資産デフレに金融機関の貸し渋り、加えて加速する不良債権処理の動きに連動し、昨今、競売マーケットが活況を呈している。この4月には、かねてから問題視されていた短期賃貸借保護制度の廃止をはじめ、担保不動産収益執行制度の創設、てき除制度から抵当権消滅請求制度への変更等、各種の関連法が大きく改正され、それに伴い、競売ビジネスがさらなる進化を遂げる可能性も見込まれている。これまで、一部専門ブローカーの手に委ねられてきた競売が一般化に向かうのにはいったいどのような課題があり、また、通常のビル売買やオフィス賃貸借のマーケットに、どのような影響があるのか。今号の特別企画では、この競売市場にスポットを当て、各方面のオーソリティの方々に、競売を取り巻く状況について語っていただいた。

2004年4月1日 短期賃貸借保護制度の廃止を機に考える

競売マーケットの進化と、 ビル売買・ オフィス賃貸借への影響

近年における競売マーケットの大きな変化は、卸売りとはいえ市場が開かれ、事業参加者が急増したということです。かつては、専門ブローカーのみに限定されていたものが、ビジネスを行う上でのバックグラウンドが多少なりとも整備されつつあることで、市場として少し洗練されてきたのではないのでしょうか。つまり、ビジネスチャンスが周知され、プロフェッショナルユーザの卸売市場としての存在が、より明確になったといえるでしょう。

短期賃貸借保護だけではない 占有状況をめぐる競売の問題

では、競売という卸売市場と一般の小売市場とでは、いったい何が違うのでしょうか。その最大の要因といえるのがリスクです。競売物件には、常に占有や債権者の問題がつきまとい、権利関係が非常に広域に及んでいます。そして、この占有状況という価格を決定付ける重要なファクターを購入前に明確にすることが難しく、それを明らかにするため多大な時間とコストがかかることが、今のところ日本の競売の宿命になっています。

この問題に対し、今までまず槍玉に挙がっていたのが、短期賃貸借保護制度です。今回の法改正により同制度が廃止されたことで、一応の回答が示されたのですが、競売の実務では、法改正で一朝一夕に解決できるような単純な問題ではないようです。過去の競売価格のデータを見ても、短期賃借権が存在する、いわゆる「正常短期」の物件であるからといって、著しく価格が低いかというと、そうでもありませんでした。逆に、正常短期と認定されている優良物件も多く、占有に関して短期賃借権が懸念されるグレーの部分が多い「自用」の方が、差押から売却までの期間も長く、はるかにリスクが高いこともあります。

空家であることが明確で、破産管

■競売物件の価値の態様区分

価値の態様	占有状況や権利関係など
1	破産管財人が管理、あるいはそのもとで所有者が占有
2	所有者兼債務者が空家状態で占有
3	所有者兼債務者が、家族あるいは単身で居住、あるいは事務所として利用
4	自用 使用者借権者（所有者あるいは債務者の関係者でたとえば元妻や従業員など）が居住
5	
6	正規の賃貸借契約が、差押後に期間満了したにもかかわらず、その賃貸人がそのまま利用している場合、または、占有権限不明者が占有している場合
7	非正常 元来、賃貸借契約が存在しない、あるいは不明
8	正常短期 短期賃貸借契約が存在
9	正常長期 長期賃貸借契約が存在

※価値の態様の4区分は裁判所による区分、占有状況や権利関係を加味した9区分は井出教授による

財人が管理し、しかも残された動産が少ないといった状況がもっともリスクが少ないといえますが、このような物件は2割にも満たず、しかも、価格は一般の中古市場の2割から3割安程度です。ここから、占有などが深刻になればなるほど、価格が下がっていくというのが競売市場の原理であり、これは、あくまで短期賃貸借保護の問題だけではありません。仮に、この問題を完全に解決しようとするには、現在、競売業者が受け持っている権利関係の整理・解消を公的機関がバックアップするといった手立てが考えられるでしょう。また、実際そのようなスタイルで競売を実施している事例も海外にはあり、極めて明快な市場を形成するケースも存在しています。

市場活性化のキーポイントは 最低価格制度の問題解決

もう一つ、競売市場で解決しなけ

ればならない課題として挙げられているのが、競売価格の下限を定めた「最低売却価額制度」です。事実、短期賃貸借保護の問題が今回の法改正でクリアにされた今、次は同制度の運用を見直そうという動きが関係各所で高まっています。すでに、平成10年の法改正で改善されているのですが、それまで、一旦最低価格が決定されてしまうと、以降、価格を下げることは行われてきませんでした。そのため、地価がこれだけ下落しているなか、市場が停滞している地方都市などでは、一般の不動産相場より高い最低価格が生まれるという逆転現象も発生してきているのです。こうなると、当然、あえて競売で不動産を購入しようという動きはストップしてしまいます。もともと同制度は、「この程度は債権回収がなされるべき」という債権者保護の一面があるのですが、それが取引の阻害要因となっているの

簡単には解決できない
競売を取り巻く数多の問題
市場原理の導入とデータ整理が
次なる課題に

であれば、かえって保護にならないというべきでしょう。また、法改正により裁判官の職権で最低価格が下げられるようになり、東京地裁や大阪地裁で行われた結果、4割まで落ち込んでいた落札率が、近年7割にまで大きく上昇したのですが、これはあくまで裁判官個人の裁量に頼ったもので、市場全体の制度というわけではありません。地価下落の局面にある今の日本において、時間のロスは価値の低下に直接跳ね返ってきますから、まさしく同制度の改革が急務になっているといえるでしょう。

残念ながら、法律にがんじがらめの今のような状況では、弾力的な運用を行うことは難しく、特に日本の場

合、不良債権処理一つを例にとっても、国が直接市場に介入するという目先の対応に終始している感があります。競売の活性化においては、マーケットをうまく回転させるシステムや運用面にコストと手間をかけ、その阻害要因を徹底的に排除することによって、いかに民間に最終処理をさせるか、市場原理を活用するかに政策をシフトしていく必要があるでしょう。最低売却価額制度の問題に関しても、この点を加味した上で解決を図っていくべきであると思います。

本当に必要な情報の未開示と不必要な情報開示とのミスマッチ

競売市場の発展に向け、解決しな

ければならない問題は他にも多いのですが、最後に特に挙げておきたいのが「データベースの整備」に関することです。競売の落札価格は、他の不動産取引とは異なり完全に公開されており、ある意味、透明性が高くなる可能性を秘めた不動産売買市場であるといえます。しかしながら、その他のデータ、特に価格や入札率を決定付ける重要なポイントについては、ほとんどストックされていないのが現状なのです。例えば、先に述べた物件の占有の状況など購入当事者でなければ知り得ませんし、対象物件がオフィスビル1棟なのかマンション1階の店舗なのかといった基本的なことさえも、競売市場全体でセグメント化され

株式会社三友システム不動産金融研究所
取締役

廣瀬 秀郎 氏

不動産市場には、需給バランスを前提に価格が決まる通常市場と、はじめに供給のみが存在する競売マーケットの2つがあります。当然、競売マーケットは、通常市場が活性化し任意売却が先行する時は物件が少なく、逆に景気が悪く、買い手がつきにくい時ほど大量に放出されます。しかも、売り手は早く売りたい、買い手は調査期間がないといった市場であり、現金商売でもあるため、通常価格の7割程度で成約するのが原則でした。しかし最近では、過剰な競争が行われることで、落札価格が市場価格と同等か、それを上回るケースも出てきています。弊社では94年から競売動向を調査していますが、東京の競売市場は98年をピークに年々減少し、現在は約半分程度になっています。物件数の減少により、相対的に魅力ある物件も少なくなっており、優良物件については先のような逆転現象が起こってしまうのでしょうか。

競売市場は、バブル期における不動産市場の動向と同じ

競売マーケットの市場原理

ように、東京が一段落した後は、大阪、名古屋、九州へと移っていくと思われます。特に関西では、競売のマイナスイメージを気にすることなく、いい物をより安く買いたいという人が多いですから、今後、さらに活性化していくのではないのでしょうか。競売物件は物件そのものが悪いのではなく、維持できない持ち主の責任という割り切りが浸透していくことなども、市場の拡がりには必要なのかもしれません。

また、競売の拡がりには不可欠な市場整備に関して、今回、各種の法改正が行われたのですが、これは必ずしも市場活性化を目的にしたものではないようです。内容を見ると、現在ははまだ市場に出てきていない、潜在的な不良債権を迅速に処理するための法整備のような気がします。

このところ、98年頃から日本の不動産市場に登場した外資系ファンド企業も競売市場に目を向けはじめ、改めて活動を活発にしています。また、競売物件をリフォームして転売する専門会社も数多く登場し、個人のプレイヤーなども参入してきているようです。企業のニーズ、個人のニーズが、競売市場において的確にマッチングされるようになれば、不良債権処理もさらに推進されるのではないのでしょうか。

てはしません。過去の市況動向を分析するためには多大な労力が必要で、将来の取引において全く活用できないというのでは、市場活性化を望むべくもないでしょう。

一方で、信じられないようなプライバシー情報が、競売の世界では公然と開示されています。昨今のプライバシー保護の観点からは完全に逆行しており、しかも、市場形成や活性化には、全く関係がない部分も多いといえます。故意に隠されるケースも多い物件情報に、あまりに簡素化された取引情報。そして、必要のないプライバシー情報といった情報の歪みが、競売市場発展の大きな阻害要因になっているのは間違いないでしょう。

※ ※ ※

日本の不動産売買市場において、競売の占める割合は3%ほどで、しかも実際の取引は東京や大阪など大都市圏に集中しています。今のところ、決して一般市場に影響を与えるものではありませんし、任意売却に至らなかった物件の最終処理手段とのイメージも払拭できていません。しかし、市場整備いかんによっては、より不動産をうまく売る手段に変貌する可能性を秘めています。競売のシステム整備により市場が活性化することは、ひいては、その後ろにある中古不動産への波及効果を期待することができ、そして、この中古市場の活性化こそ、日本の不動産市場全体において大きな課題となっているところではないでしょうか。競売という、他の不動産市場に比べて極めて小さく、一般消費者への影響が軽微であるという点を生かし、情報公開についてドラスティックな手法を実験的に試す場として活用することも、一つのアイデアではないかと考えます。

入居ビルの競売に際し、 いつまでそこに居られるのか

不動産業に携わっている人でも、かなりの方が誤解しているのですが、今回の法改正以前においても、競売、つまり抵当権の実行に対抗できる建物賃借権は、抵当権の設定前の契約であるか、もしくは差押までに契約した3年以下の短期賃貸借に限られていました。しかもこの短期賃貸借の保護も、法的に保障されるのは契約期間内に競売の申立及び競落（競売の買受）があった場合の残存期間のみで、その契約が満了し、買受人が明渡し請求をする場合には原則として正当事由が認められますし、差押から競落の間に契約が満了したような場合も同じく保護されませんでした。「賃借権は非常に強い権利で、さらに短期賃貸借ともなれば契約は確実に守られている」というイメージが一般にはありますが、借地借家法の唯一の弱点といっても過言ではないのが、この抵当権との対抗要件なのです。

競売に際し、テナントがいつまでそのビルに居られるのかという点では、短期賃貸借が保護されていたとはいえ、これまでの実務では、法的に保障されているのはほんの数ヵ月というケースがほとんどでした。最近では短くなっていますが、差押から競売までには少なくとも6ヵ月以上かかりますし、抵当権者は、もちろん入居テナ

ントの契約期間や満了の時期を考え、競売の申立時期を決めていきます。例えば、契約の残存期間が数ヵ月しかないところで申立を行えば、まず間違いなく競落までに契約の満了を迎えることとなり、その結果、買受側は競落後すぐさま入居者に立ち退きを要求できたわけです。

一般に「抵当権の実行を容易にした」といわれる今回の法改正ですが、このような入居者の使用収益の継続といった意味からすると、かえってテナント側に有利な法改正という見方もできます。「短期賃貸借の保護」に代わり、競売後すぐさま明渡しが求められる不合理を回避するため「明渡猶予」という制度が創設されたのですが、同制度では、これまで保護された短期賃貸借はもちろん、すぐさま明渡しとなっていた競落前に契約満了となった契約や長期賃貸借においても、一律、競落から6ヵ月の退去猶予期間が与えられることとなりました。現在のところ、猶予期間内の賃料（正確には、賃貸借契約に基づくものではないため「使用の対価」）についての詳細規定がなく、必ずしもそれまで支払っていた賃料を支払えば明渡しが猶予されるとは断言できませんが、なにがしかの対価を支払えば、大抵の契約で競落後6ヵ月間は入居していただけることになったと考えてもよいでしょう。この4月1日以降に契約を結んだテナントで、競落後すぐさま退去

**いざ競売となったら
全く保護されない保証金・敷金
オフィスの賃貸借契約には
リスクヘッジが不可欠**

ビル競売とオフィス賃貸借

を命じられるのは、差押後に入居したという極めて例外的なケースや、違法に占拠している場合に限られることとなります。

法改正で明確になった 引き継がれない保証金・敷金

むしろ、今回の法改正で、テナントにとって大きな問題となるのが、入居時にオーナーに預けた保証金・敷金(以下、「保証金」と記載)の保全に関することです。任意のビル売買であれば、旧オーナーの権利はそのまま新オーナーに引き継がれますから、退去時には新オーナーに保証金の返還を請求することができます。競売では、これまで短期賃貸借の保護を受け

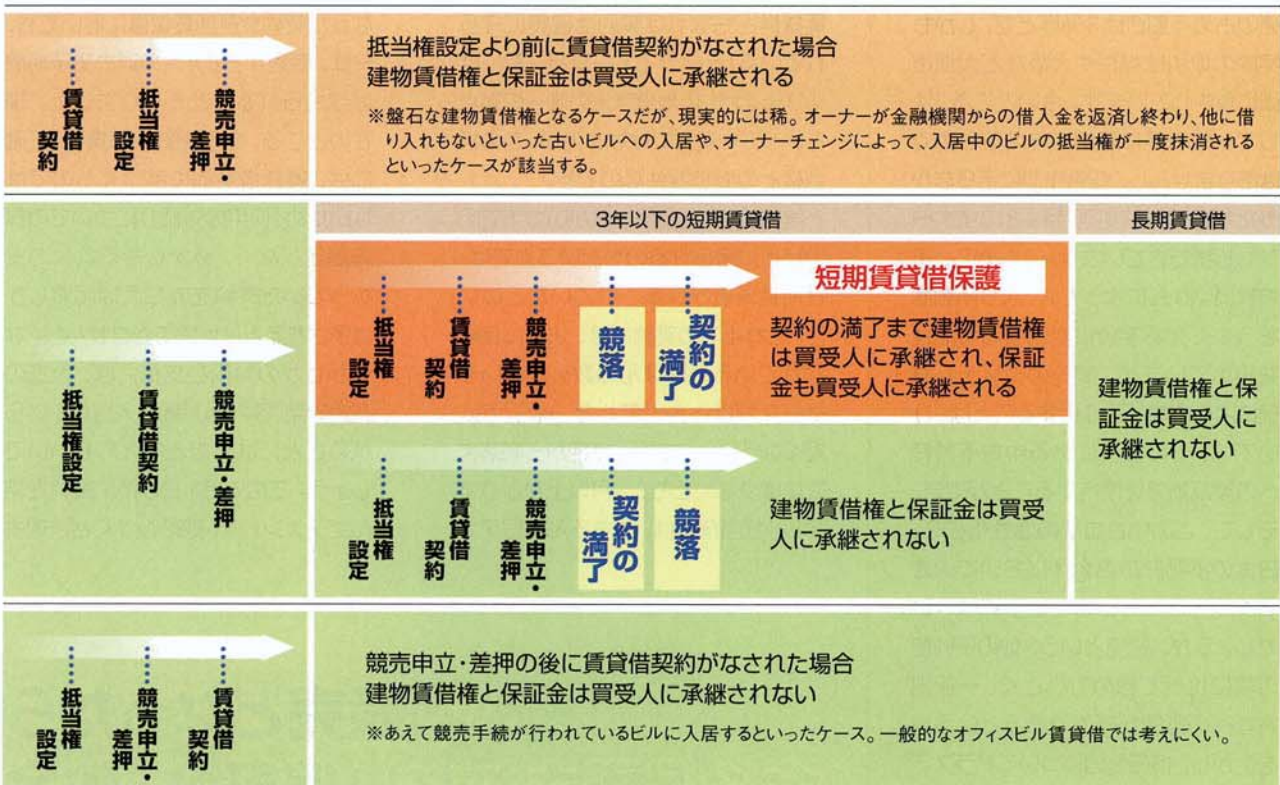
る場合は契約が引き継がれたため、保証金は退去時、買受人に請求することができました。保護される期間が例えば数日であっても、契約が継承されたため保証金も保護されたわけです。

これが今回の法改正で、抵当権設定後に契約した賃借権は、そのすべてが買受人に引き継がれないことになりました。誤解しがちなのは、先述した6ヵ月間の明渡猶予は、あくまで猶予期間であり、賃貸借契約を買受者が引き継いだため入居していられるのではないということです。大半のオフィスビルでは、竣工と同時に資金提供元の銀行等が抵当権を設定し、賃貸借契約はそれに劣後しますから、万一競売となった場合は、間違いなく

保証金は戻ってこないことになったわけです。実は法改正以前においても、保証金が引き継がれないケースは多かったのですが、競売自体が稀な事例で、また短期賃貸借は保護されるはずという漠然とした安心感から、さほど問題視されることなくここまで過ぎてきました。しかし、ビルオーナーの倒産や競売件数の増加、住宅などに比べ保証金が高額であること、そして今回の法改正でそのすべてが保護されないことが明確になったことで、今後のオフィス賃貸借のあり方に、大きな変化をもたらすことも考えられるでしょう。

競売で売買されるオフィスビルは、建て替えを目的にする以外にはキャ

■法改正以前における建物賃貸借権・保証金の承継と短期賃貸借の保護



ツッシュフローを生み出す収益物件として購入されるケースがほとんどです。現実的に考えれば、新たなオーナーは入居テナントに退去を要求するのではなく、入居継続を求めることとなります。しかし、新オーナーには保証金が継承されていないわけですから、テナントが入居し続けるためには、新たに保証金が請求されるということになります。理屈では確かにそうであり、法的には退去させられないだけ「まし」ということなのですが、「一度預けた保証金をもう一度支払え」となった時の衝撃は、計り知れないものがあるのではないのでしょうか。契約が引き継がれないというのは、まさにそういうことで、これが、今回の法改正における実務での最大の問題になると思われま

完全に守る手段は皆無 賃貸借契約の実務にも 変化が必要

テナント側から保証金を保全するすべとして、完全な手段は正直なところ一つもありません。昨今、オーナーサイドの資金不足や銀行が繋ぎ融資を行わないという状況になるまでは、保証金はまず返還されてきたものですし、そのために法律的な研究や実務的な手法も確立されてきませんでした。

そんな中で、いざ「入居ビルが競売」という事態になった時、現実的な手法としてとられるのは、賃料との相殺でしょう。新オーナーに代わってしまったら保証金の返還請求はできないのですから、テナントは、競売申立から競売に至るまでの間に旧オーナーから保証金を回収しておく必要があります。もちろん、たとえ賃貸借契約を解約したとしても、競売を申し立てられているオーナーには返還能力がありませんから、賃料との相殺を考えるのが最も一般的な手段となるわ

けです。しかし、ここで気をつけなければならないのは、保証金の返還請求権は退去した後に発生する権利であり、通常の賃貸借契約では、入居中に保証金と賃料を相殺することは認められていないということです。さらに、契約書には大抵「賃料と保証金は相殺できない」という禁止事項が入っており、現実的にはなおさらできないこととなります。むしろこのような点は、改正された新法の下で、契約の実務がどのように変わっていくかが大きなポイントとなるでしょう。

また、契約上の特約で、いざという時の保証金と賃料との相殺を約束していたとしても、まだ万全ではありません。抵当権者が抵当物件の収益を差し押さえる「物上代位権」が行使された場合、相殺よりも優先されるという判決が最高裁においてなされています。つまりテナント側から見れば、自分が支払っている賃料は抵当権者に差し押さえられ、移転しようにもオーナーには保証金返還の資金がなく、賃料を支払わなければ抵当権者に訴えられるといった四面楚歌の状況になるわけです。結局、「特約を設けたから保証金保護は安心」ともいえないのが現状なのです。また、この物上代位権に似たものとして、今回の法改正により「担保不動産収益執行」という制度も設けられました。これまで競売しかなかった抵当権の実行方法の新制度で、担保不動産の管理者を裁判所に定めてもらい、テナントはその管理者に賃料を支払い、支払われた賃料は抵当権者に分配されるということです。賃料差押の物上代位に対し、同制度は、言わばオーナーの代理を立て長期にわたって債権回収を図ろうとするもので、管理人にはテナントの募集や入れ替え、滞納家賃の取り立てなどの権利が与えられています。

このように、競売にあたり非常に不

安定な立場となる保証金に対し、その保全策として「同意引受制度」が挙げられることも多いのですが、残念ながらこの制度も、一般のオフィスビルで、テナント側の施策として活用できるものではありません。賃借権を登記し、その登記が抵当権に優先することの同意を抵当権者から受けるという手続きが必要で、実施により抵当権より前の賃貸借契約と同じ盤石な権利となるのですが、不動産登記法上、賃借権が登記できるのはビル1棟全体か、もしくは区分所有権のみに限られるという制約があります。ですから、通常のオフィスビルのように、フロア単位や部屋単位で賃貸されている場合、賃借権の登記そのものができないというわけです。むしろこの制度は、オーナー側が所有ビルの差別化を行う目的で用いられるのではないのでしょうか。ビル1棟を優良なプロパティマネジメント会社にサブリースし、その賃借権について同意引受制度を用いることで、安心して保証金を預けられるビル、契約が継続するビルをアピールすることができるようになります。

※ ※ ※

冒頭で述べたとおり、旧法の短期賃貸借の保護制度そのものが、かなり誤解を伴って認識されており、今回の法改正をきっかけに勉強した、理解したという方が多いのではないのでしょうか。そして、その理解から、今まで十分に周知されていなかった保証金・敷金の保全のあり方が、テナント側の意識に上ったことに大きな意義があるといえます。これまで述べてきたとおり、完璧な保全策はないとはいえ、契約に当たっては「オーナーの属性・経営状態を把握する」「リスクマネジメントを考慮した契約を交わす」「ヘッジできる金額を考える」といったことが、今後、さらに必要になってくるのではないかと思います。

山田 純男 氏

東京中心に過熱する競売市場 人気薄でも売れるオフィスビル

まず、競売市場全体のお話をすると、98年以降、全国の申立件数は7万件台で推移しており、実はあまり変わっていません。ただし、東京市場だけに目を移すと、ピークであった98年の9176件に対して02年は6265件、実際に競売が行われた開札に至っては、98年の9077件が3720件と大幅に減少しています。これは、都心部の不良債権が大手銀行を中心にかなり片付いたことに加え、旺盛な需要により、申立があっても、入札にかかるまでの期間に任意売却されてしまうことがその理由に挙げられるでしょう。また、その旺盛な需要に支えられ、落札率は年を追うごとに上昇し、昨今は通常の競売で約8割、特別売却を合わせると約9割が落札されるという状況となっています。正直なところ、物件も少なく価格面での割安感も薄い現在の東京の競売は、不動産投資の専門家として買受側をコンサルティングする立場の私としては、数年前に比して魅力あるものとはいえなくなってきたともいえます。

過熱気味ともいえる東京市場で、圧倒的に人気が高いのは居住系、特にアパート、マンションの1棟ものです。利回り7~8%程度でも入札が入り、最低売却価額の2~3倍で落札されるケースも珍しくありません。

一方、オフィスビルに対する人気は、必ずしも高いとはいえません。というのは、オフィスビルは価格が高く、しかもキャッシュフローが見えにくいことがネックとなっているためです。また、任意売却できずに競売に出てくるビルは、一般に管理状態が悪

く、テナントも櫛の歯のように欠けていることが多々あります。こうしたリスクを内在していることが、敬遠される理由といえるでしょう。

キャッシュフロー重視から 粗利率10%以上が必須条件

右表にご紹介するのは04年1月から3月の3か月間に、23区内で競売にかけられた1億円以上の業務用ビルの一覧です。ご覧の通り、計10物件中、純粋なオフィスビルは2棟といったところですが。競売の動向を簡単に説明すると、全般に入札数は少ないものの競落はされており、その多くが、最低売却価額の2~4割増しとなっています。また、落札価格から予定粗利率を計算してみると、ほとんどの物件で10%を下回ることはありません。

中には淡路町の物件のように、最低売却価額1億5888万円に対して、2億8810万円と1億円以上値の上がったものもあり、入札数も14件と群を抜いています。これは築10年未満と新しく、しかもテナントの入れ替えが自由であることと、運用面での問題がなかったことに起因した結果でしょう。

一方、固定資産評価だけで6億円以上なのに対し、最低売却価格が約3億9000万円でも1件しか入札のない岩本町のビルのようなケースもあります。これは、抵当権に優先する賃借権がついているため、ある会社との月額366万円のサブリース契約により、本来なら年間6000万円程度が期待できるのに4000万円の収益しか手に入りません。同契約を引き継がなければならぬことで、このような結果となっています。

地方市場では、純粋なオフィスビル

■競売不動産落札データ

開札日	沿線	駅名	徒歩(分)
2004年1月20日	山手	神田	2
2004年2月17日	中央	水道橋	3
2004年3月 2日	都営新宿	岩本町	3
2004年3月 2日	山手	神田	4
2004年3月 2日	総武快速	新日本橋	1
2004年3月 8日	丸ノ内	淡路町	3
2004年1月20日	山手	新橋	4
2004年1月29日	山手	上野	2
2004年3月 2日	山手	上野	3
2004年3月 8日	東横	祐天寺	19

物件はさらに少なく、もしあっても任売で処理されるケースが多いようです。競売に出るのは店舗併用や飲食ビル・雑居ビルがほとんどで、グレードに問題があり、優良物件は少ないといえるでしょう。そのため地方市場でビルを購入する場合には、粗利率18%程度は確保したいところです。

物件を個々に見ないと入札価格の妥当性は分かりませんが、東京であれ地方であれ、競売物件には様々な背景が存在していることを理解しておくべきだといえます。

買ってはじめて分かるリスク 競売ビルを敬遠する要因に

オフィスビルの競売物件が内在するリスクをまとめると、以下のようになります。

1. 現テナントを出せるかどうか

抵当権設定前に契約しているテナントは、否応なく引き継がなければなりません。また、抵当権設定後の契約テナントで今回の法改正後の入居者は、大抵の場合6ヵ月間の猶予を与えれば法的には出てもらえるようになりましたが、法改正前の入居者には、短期賃借権の保護が生きている場合があります。いずれにしても、敷

物件所在地	土地面積 (㎡)	専有面積建物 (㎡)	階数	築年	構造	最低売却 (万円)	落札価格 (万円)	入数	種別	備考
千代田区神田鍛冶町3-3-21	60.23	343.79	6	1969年 4月	RC	10,187	13,567	4	店+事	土地路線価+建物国評価:約1億7000万円、想定年間収入:約2000万円、 租利:14~15%、開口狭小(3.7m)、築古
千代田区三崎町2-12-8	114.24	534.82	7	1985年 4月	S	10,995	14,222	5	事	土地路線価+建物国評価:約1億4200万円、想定年間収入:約1700万円、 租利:11~12%
千代田区神田東松下町10-2	317.61	2,362.62	9	1985年 3月	SRC	39,862	41,100	1	事+店+G	土地路線価+建物国評価:約6億2800万円、想定年間収入:約4400万円、 租利:10~11%、サブリース(対抗可)付き
千代田区内神田2-3-1	119.99	786.39	7	1971年 1月	SRC	15,896	18,568	4	店・事+倉+事	
中央区日本橋室町4-4-7	142.18	679.59	6	1975年11月	RC	12,594	15,700	6	店+事	土地路線価+建物国評価:約1億9000万円、想定年間収入:約2400万円、 租利:12~13%、サブリース(対抗不可)あり、年収1200万円、排除の手続き必要
千代田区神田淡路町2-25	161.32	712.41	5	1996年 8月	S・RC	15,888	28,810	14	倉+作+事	土地路線価+建物国評価:約1億7708万円、想定年間収入:約2800万円、 租利:10%、新しいかつ所有者占有
港区新橋1-7-11	65.72	293.23	6	1990年12月	RC	18,861	20,510	1	店+事+寄宿舍+倉	
台東区上野6-16-8	114.81	25.32	1	2002年 4月	S	11,801	15,621	1	事	
台東区上野7-8-2	107.22	780.13	10	1985年 3月	S	12,977	14,600	2	店+倉	
目黒区中町1-8-11	138.67	376.05	4	1991年10月	RC	7,650	13,100	8	店+事	

金を引き継ぐかどうか懸案事項となりますから、これらの計算を間違えると、収支計算が大きく狂うことになるので注意が必要です。

2. 優良テナントの見極めが困難

退去させられる、させられないとは別に、入居し続けて欲しい優良テナントと、そうでないテナントがいるわけです。しかし、競売時点では情報が少なく、正確な契約状況や会社の与信なども、落札してから調べて判断しなければならないというリスクがあります。

3. 契約ルールの混乱

債務者である前オーナーが管理をしていなかったことで被害を被ったテナントが、その迷惑を盾にわがままな振る舞いをし、無法地帯のようになっているケースも少なくありません。こうしたテナントと話し合い、契約に基づく常識的な関係を再構築するには時間がかかります。

4. 保全の不備

競売書類には書かれていないエレベータなどの設備や水回りの配管など、いつ、検査したかもわからないという状態も多く、これらをチェックする必要があります。

5. 図面関係の不備

ビル建設時の図面が残っていないことが多く、メンテナンスのしようがない場合もあります。そのため、設計した建築事務所に交渉したり、なければ

新たに図面を起こす必要も生じます。

6. 改修工事コストが不明

上記に関連して、どんな工事が必要なのかは買ってみなければ分からないため、大きなギャンブルといえます。こうしたリスクをクリアにするためには、相応のコストと、おおむね6ヵ月程度の期間を要します。

これらに加え、空室にいくらでテナントをつけられるかという賃付けリスクもあり、テイクオフするにはさらに時間がかかります。また、不当に居座って法外な補償を要求する勢力に対し、対応が必要になることもあるのも紛れもない事実です。こうした要素を考えると、入札価格は粗利率が最低でも10%以上の水準でないと、メリットが生まれてこないといえます。

こうしたリスクがあるからこそ、専門家の必要性が高まるのであり、オフィスビル競売が再販目的のプロの市場といわれる所以でもあるのでしょう。

買受人保護とはいえない改正 今後の法整備に期待

世間では、今回の法改正で競売物件が一般人にも買いやすくなったと思われているようですが、それは誤解ともいえます。むしろ、買受人にとって不利な改正といえる部分さえ存在します。

例えば、抵当権設定後に入居した賃借人で、契約期間が3年を超える長期賃貸借の入居者は、短期賃借権として守られないため旧法ならすぐに出なければならなかったのに、今後は6ヵ月間の明渡猶予の権利を得ています。つまり、買受人にとっては、これまで即時にできていた退去が要求できなくなったわけです。また、これまで複雑であったテナントの占有権限の把握が、今後10年くらいにわたり旧法・新法が混在することによって、ますます見えにくくなってきま

**再販目的のプロの市場である
オフィスビル競売
法改正により
さらに複雑化する実務**

競売によるビル購入

す。収益物件の判断は不可欠なものであるだけに、実務への影響は大きいといえるでしょう。さらに、以前は明渡しの強制執行について申立・催告後、その断行日(実際の荷物の搬出)を容易に延長できましたが、改正後は明渡執行の手続きが厳格なものとなっており、一旦決定した断行日を容易に延期できないため、任意の明渡交渉がある面やりにくくなったことは否めません。その他、新設された競売不動産の事前内覧制度なども、買受人でなく債権者の申立によるものとなっており(費用負担も債権者)、おそらく実施される物件はそれほど多くないと思われます。

とはいえ、10年前と比較して、差押から競落までの時間が大幅に短縮されてきたことは評価できます。今後、特にオフィス物件は、図面やファシリティ関連の情報開示、敷金・保証金を引き継ぐ際のガイドラインの策定、借地権付建物においては地主への名義変更料の額や条件の事前開示などの要件整備、さらに、投資・実需共に、買受資金のファイナンスの整備などが実施されれば、競売市場はさらに拡充するものと考えられます。

また、最低売却価額制度については、現実に即していない部分も出てきています。東京などでは放っておいても売れる。逆に地方などは、積算評価による価格設定など、従来の手法のままでは競落が促進されません。現在検討されていますが、仮に最低売却価額を割り込んだ入札だとしても、債権者の裁量を加味して売却を可能にするような柔軟な対応も、必要になってきているのではないのでしょうか。

不良債権処理におけるRCCの役割と、競売の実務

「最強・最良サービス」の 基本理念と守るべき指針

債権回収業務は、本来、法律業務であり弁護士が独占的に行っていましたが、バブル崩壊以降、急速に増大した不良債権を迅速に処理する必然が生じたことから認可されたのが、こうした業務を専門に行うサービスです。現在、国内には87社のサービスがありますが、RCCはその中で唯一の公的機関で、2120億円の資本金はすべて国(預金保険機構)からの出資によるものとなっています。業務内容としては、旧住専からの買取、及び預金保険機構からの委託による破綻金融機関や健全金融機関からの貸付金債権等の回収、旧住専または破綻金融機関から譲り受けた不動産等の管理・処分、民間サービスとしての債権管理回収、不良債権回収にかかる刑事告発及び不法占拠等の妨害行為排除のための民事上の保全処分など、計12項目が挙げられます。また、こうした業務についてのこれまでの実績として、債権回収として住専勘定が約2兆8580億円(譲受簿価の61.4%)、特例業務(破綻金融機関)勘定が4兆346億円(同86.7%)、健全金融機関から買い取った金融再生法53条勘定が2210億円(同67.5%)と、全体では7兆1136億円(同73.8%、2004年3月末現在)の回収実績を残しています。また、健全金融機関からの不良債権の資産買取は、約3兆7974円億円にのぼります(2004年3月末現在)。

RCCのこうした処理に共通するのは、いずれも公的資金が投入されているということです。我々が破綻処理における国民負担の最小化を、経営における基本理念とするのは当然のことといえるでしょう。貸付金債権の譲受価格を下回る回収しかできない場合、結果的に二次ロスが発生しますし、こうしたことのないよう効率的な管理・回収に努め、可能な限り回収益を出すことが重要な責務となっています。

また、2001年以降の一連の「骨太の方針」等閣議決定により、「厳正な回収に努める一方、再建すべき債務者については法的・私的再建手続き等を活用し、その再生を図る」とされ、企業再生の使命をも担うことになりました。回収とは「契約の拘束性の追求」ですが、強引にこれを行えば、債務者の「人間としての尊厳」を傷つけることになりかねません。さらに、尊厳の確保を企業に適用し「企業再生の追求」を加味したことで、売却による清算型の回収に加え、再生型の回収にも力を入れることが指針として明言されています。

つまり、この3つの指針の交点を見極め、回収の質(企業再生を

含めた債権者のできる限りの納得を得た回収・量(回収の極大化)・時間(迅速性)・コスト(効率性)の4つの次元での最大・最良の効果を収める「最強・最良サービサー」であることが、RCCには求められているのです。

迅速処理は不可欠だが 法的措置(競売)は最終手段

RCCにとって、不良債権の迅速処理は2つの意味で重要です。1つは不動産価格の下落。デフレ傾向の経済環境では、右肩下がりであり日に日に債権の劣化が著しくなります。債務者には所有不動産の管理能力がなくなり、例えばオフィスビルなど、そこでメンテナンスを怠ればテナントが撤退し、新規入居者が見込めないという悪循環に陥ります。そのために二次ロスが発生することになりかねません。もう1つは、住専関連は15年、特例業務勘定は5年、健全金融機関からの買取勘定は3年間と、回収期間のメドが決まっていること。つまり、経済合理性と処理期限の両面から、迅速処理が命題となっているのです。RCCは株式会社でありながら、預金保険機構による財産調査権という強力な調査権が認められていますが、これなどは、迅速処理を阻害する反社会勢力による財産隠匿や不正流失といった妨害工作に対し、強力な法的手続きを執行するため与えられているものです。

一般の回収業務においては、法的措置である競売が最も強力な手段となります。これまで競売は、債権回収に時間がかかり、市場価格の約3割減価といわれていましたが、特に大都市部においては、ここ数年、活況を呈しています。入札までの期間も、現在では申し立てから半年くらいで入札期日が入り、物件の8~9割が1回で落札されています。しかも、物件によっては10件以上もの入札が入り、その価格は最低売却価格の130~150%くらいで推移し、2~3倍になる案件も珍しくありません。つまり、都市部における競売は、入札から1年という期間でほぼ最終配当まで処理でき、しかも正常価格と同等あるいはそれ以上となる回収手段になってきたといえるでしょう。競売が債権回収の大きな武器であるのは事実です。

しかしながら、RCCの債権回収方法としては、1. 約定弁済、2. 任意手続き、3. 法的手続きというプロセスを重視しています。もちろんその理由は、先に触れた3つの指針にあります。したがって、債務者が約定どおり返済を続けているのであれば、そのままこれを続けます。また、延滞している債務者であっても話し合いを行い、返済計画を提出してもらい、3ヵ月から1年にわたる交渉

の過程で、状況に応じて任意売却を進めていきます。当初から競売を考えるのは、債務者に話し合う意思がなかったり、すでに行方不明など交渉の余地がない場合に限られています。

また、仮に競売申立の手続きをした後でも、任意交渉は並行して行っており、それにより競売を取り下げるケースも2割くらい存在します。つまり、なかなか話し合いに応じない債務者を、交渉の土俵に乗せるための説得材料として競売を用いるといった利用法で、実際にはおおよそ4分の3は任意の売買、競売は4分の1くらいの比率だといえます。

二極分化が進む競売市場 市場原理の導入でさらなる発展を

競売市場が機能するようになった背景には、1979年の民事執行法制定以来、一貫して不透明性やダーティなイメージを改善してきたことがあり、今回の担保執行法の改正にもそれは表れています。しかしながら、問題点が残されているのも事実です。現在でも、地方における競売率は3~5割。しかも、1度流れて最低売却価格を30~40%下げても売れない、つまり競売が機能しないケースも多いのです。

これに対して、現在、インターネットによる競売情報のネットワーク化が進められています。ユーザーからみた情報収集の条件整備が整ってきており、裁判所に行かなければ情報を得られなかった環境と比較すれば、情報開示は圧倒的に進んだといえるでしょう。ただ、入居者の属性や賃料の支払い状況など、物件の収益性に関する情報開示は進まず、いわゆる“3点セット”だけなのが現状です。これが解消されなければ、競売が一部のプロだけの市場から脱却することはできないでしょう。

また価格についても、市場が収益還元で評価するのに対し、競売ではいまだに積算価格方式をベースとした価格設定が行われています。これでは、何度流れても価格面のギャップは解消されず、時間ばかりを費やす機能しない競売が続くこととなります。一部には最低売却価額を廃止しようという案も出ていますが、RCCとしては私有財産権が保障されなくなるため、反対せざるを得ないのが実状です。

現在、実態に即した競売評価のあり方について、「全国競売評価ネットワーク」の鑑定士の方々が画期的な改善策を作成されていますが、RCCとしてもこの改革に期待しています。最終的には競売を利用せざるを得ない立場として、いっそうの改善が望まれるところです。