

不動産競売コンサルティングの基礎(3)

—最終回—

山田 純男

有限会社ワイス不動産投資顧問
代表取締役

今回は、競売不動産の買受け後の作業と競売不動産の購入希望顧客に対するコンサルティングの要領について述べます。

明渡しか、権利・義務の承継か

競売不動産の最大のリスクは、何と言っても明渡しなどを買受人が自ら行わなければならない点にあります。

買い受ける目的が自己居住用や居住目的の実需ユーザーへの再販用であれば、買受けの段階で占有者に明渡しを求められる物件を選ばなければならないことと、買い受けた後は確実に占有者から明渡してもらうことが重要となります。一方で賃料収益を目的とするか、もしくは賃料目的の投資家への再販を目的とする場合には、まず買受けにあたって、現占有者が継承しなければならない賃借権者かそうでないかを把握することが必要です。そしてそれら各賃借人に対し、賃貸借契約の継続であれば契約条件の決定と再契約を、また明渡しが適当となれば明渡しの交渉を行わなければなりません。

明渡し交渉

競売不動産の明渡しは、そのほとんどが占有者との任意による話し合いで行われているのが現状です。

明渡しの強制執行（以下「明渡執行」）によって無

理矢理荷物を運び出すというのは、実際には稀であると言えます。明渡執行となれば買受人はそれ相応の費用を要する一方、占有者の方は引越しの費用の支援などを一切受けられず、まさに裸で出されてしまうことになります。

そこで、買受人がこの明渡執行を行ったらかかるであろう費用を上限として、占有者に対し移転にかかる費用の一部を援助することによって明渡しを行う方が、買受人、占有者ともにメリットがあるわけです。しかし、常に話がつくとは限りませんし、また話し合いを促進させるためにも法的措置である「引渡命令」や「保全処分」を用いることがあります。そして、それでも任意の明渡しがままならないときは、明渡執行を申し立てることになります。さらにこの明渡執行も、いきなり荷物の運び出しが行われることはなく、まずは任意の明渡しを促す「催告」が執行官よりなされます。この段階でも任意明渡しのチャンスがあるわけです。そしてそれでも話がまとまらないとき、いよいよ「断行」という実際の荷物の運び出し等が行われるというわけです。

ところで、明渡し交渉の時期ですが、一般的には売却許可決定後、売却許可決定証明書などを取得し、それを携えて訪問、または郵送などした上で連絡を取り、交渉を開始します。買受人によっては、開札日当日にすぐ接触し、交渉する場合もあります。これは、先に説明した「執行抗告」を出されないよう先手を打つためです。しかし、中には「買受人の名義となった登記

簿謄本を見ないと交渉に応じません。」という占有者等がいますので、物件によりそれぞれの対応になるでしょう。

明渡し交渉がまとまつたら、合意書などの文書を取り交わすことが多いようです。

引渡命令について

先に述べたように、任意の明渡交渉がまとまらないか、または任意の合意を促進するため、法的な手段の主役である引渡命令の申立をすることはよくあります。引渡命令は、買受人に対抗できない占有者には全て発令されるのが原則です。つまり競売に係わる債権の債務者や物件の所有者はもとより、それらの家族（「占有補助者」という立場になる）なども対象になります。そのほか、ちょっと複雑ですが、よく見られる以下のケースを解説します。

- ①所有者は法人（小規模法人）で占有者が社長などの場合 → 引渡命令対象
- ②所有者の親族などが無償使用の場合（使用借権） → 引渡命令対象
- ③短期賃借権の占有で期限到来前 → 引渡命令不可
- ④短期賃借権の占有で期限到来後
代金納付後6ヶ月以内 → 引渡命令対象
- ⑤平成16年4月1日以降の抵当権設定後の占有者で明渡し猶予期間中かつ使用の対価を支払っている者 → 引渡命令不可
- ⑥平成16年4月1日以降の抵当権設定後の占有者で明渡し猶予期間満了か使用の対価を支払わない者
代金納付後9ヶ月以内 → 引渡命令対象

引渡命令の申立てにあたってのポイントは以下のとおりです。

(1)相手方の特定

占有者が事件記録と変わりないか、もし変わっているとすればどこの誰なのかという点です。

債務者（所有者）及びその家族の居住が明らかな場合は問題ないのですが、第三者占有で明渡し料目的の者などは、わざと占有者を明らかにしない作戦をとります。引渡命令は、相手方を氏名で特定できないと発令されないのでこの点がネックです。

相手方が複数出入りするような状況の場合には、引渡命令を申し立てる前に保全処分を行うようにしなければなりません。

(2)送達先の特定

引渡命令は、相手が裁判所からの特別送達によってその正本を受領することによりその効力を生じます。

裁判所からは特別送達で相手方に送付されます。特別送達とは裁判所から送付される書留郵便のようなもので、書留郵便に比して、渡す相手の確認などが丁寧に行われるのです。しかし不在による不送達となることがあります。このとき、相手先の就業場所などが明らかな場合は、再度そこへ送達してもらうべく裁判所に上申します。それでも送達されないときは普通書留郵便にしてもらったりしますが、いよいよ相手の居所が不明である場合、「公示送達」という手続きをとり、送達済み扱いにしてもらうこともあります。公示送達とは、相手方に送達することが困難な場合に限って、官報への掲載及び掲示場への掲示によって送達したこととみなす制度です。

明渡しの強制執行について

引渡命令発令後にもかかわらず任意の明渡しの合意が難航した場合の最終手段として、先述のとおり明渡執行という方法があります。引渡命令が発令され相手に正本が送達されると、そこから1週間が相手の「執行抗告期間」です。執行抗告がなされると、先の売却許可決定に対する「執行抗告」と同じく、それが却下されるまで手続きは停止します（停止する期間は原審却下で2週間程度）。

(1)執行文付与の申立て

引渡命令が執行抗告されずに確定した場合及び執行

抗告があったものの却下された場合は、書記官に執行文付与の申立を行うことができます。これにより、引渡命令正本の末尾に執行文を添付してもらえるのです。

この執行文が付与された引渡命令正本は、明渡しの強制執行申立時の添付書類となります。その他引渡命令の送達証明書も交付してもらいます。

(2) 執行の実際業務

執行文の付与から引渡命令の送達証明書、資格証明書などの添付書類の手配を行い、裁判所執行官に明渡しの強制執行の申立を行います。

このとき、強制執行請負業者（立会い、運搬・保管の見積もり、運送業者手配などを行う業者）を選定し、打ち合わせするのが一般的です。

(3) 催告と断行

通常、明渡執行を行う際は、まず執行官が現地に赴き、占有者に対して任意に明渡すように催告することになります。そして実際に荷物を運び出す（断行）予定日が記載された公示書を現地に貼ります（催告の公示）。

そして、当該期日にまだ占有し続ける場合には、実際に家財の運び出しを行うこと（断行）になるわけです。

実務的には、催告によって示談に向け大きく前進するが多く、いわゆる断行するケースが稀であるのは前述のとおりです。

（なお、明渡執行に要する費用の概要是別掲〔「強制執行の費用」について〕のとおりです。）

明渡しの難易度について

明渡し交渉において問題となる点は、やはり占有者の抵抗または要求があらかじめ推し測れない点にあります。

抵当権の設定内容や現地の調査などからいわゆる住宅ローン破綻などの普通の勤労者とみなされる債務者については、通常の引越しに要する費用30万～50万

円位の提供で2～3ヶ月程度の準備期間があれば、任意明渡しの合意がなされる場合が多いと考えられます。

しかし、抵当権者が多く、また一般的金融機関でないいわゆる「街金」が抵当権者である場合や個人名で抵当権、差押えまたは賃借権の登記などがなされている場合は、高額な明渡し料を請求してくるケースがあります。こういったケースでは、誰が利用しているか不明な占有状況を作り上げ、明渡執行をさせにくくしていることが多いのが実情です。こういった物件の占有排除コストは、保全処分などを施すことも視野に入れ、別に弁護士費用などを予算立てしておくことが必要です。また、こういった占有屋の人間のほか、高齢者や病人が占有している場合は、明渡執行が事実上不可能であることもあります。こういったケースでは、粘り強く任意明渡しの交渉をすべきでしょう。

賃貸借承継について

競売不動産の購入は、自ら利用する目的以外に、その不動産の賃料収益を見込んだ投資目的で購入することがあります。こういった場合、その占有者の権利がどういう内容かをまず把握します。抵当権設定登記以前からの賃借人は将来的にも賃借させねばなりませんので、買受人には選択の余地がありません。また、平成16年3月31日以前に占有開始した、前回ご説明した「短期賃借権者」に該当する場合は、一定期間賃貸しなければなりません。これらの賃借人については、賃料をはじめ賃貸条件について従来の内容を踏まえて協議することになりますが、最ももめることが多いのが敷金や保証金といった預り金の承継問題です。

通常の売買であれば売主・買主間で精算するのですが、言ってみれば売主不在の売買ですので、買受人は実際には精算を受けない敷金などの負債を承継することとなります。そしてこの承継金額がよく問題になります。バブル経済下での高額の敷金等などは実状に合わず、裁判所も現状の相場をベースに承継敷金等の金額を想定し、最低売却価額を定めています。買受人が購入後賃借人と任意に承継敷金を決定しようとする

「強制執行の費用」について

強制執行の費用がどのくらいかかるかは、裁判所によっても違ってきますし、強制執行に携わる関係者として誰を選定するかによってもかなり異なってきます。また、物件（使用状況）によっても異なってきますので、費用を入札前に正確に見積もることは困難といえます。「催告」の段階になり、現状を確認してから正確な見積もりができるものと考えます。以下は東京地裁本庁での目安です。

強制執行申立（催告）の段階

■執行官へ収める予納金：65,000円

（1物件、債務者が1名増すごとに25,000円加算）

→予納金は残余が出れば返還されます。

（ちなみに、催告段階で終われば、執行官の1回の立会いで済みます。1回約10,000円ですから、約55,000円返還されます。）

■立会人：約30,000～35,000円

■開錠技術者：約25,000～35,000円

→2箇所以上の交換ということになると、さらに1箇所1万～1.5万円加算

強制執行（断行）の段階

■執行官の費用：約15,000円が予納金から控除されます。

■立会人（及び執行補助者）：立会人とは別に、遺留品などの評価をとるため執行補助者が必要（執行補助者の費用は立会人と同様に30,000円～35,000円です。）

→通常のマンション・戸建てであれば立会人・執行補助者は合わせて2名で十分ですが、場合によっては3名以上ということもあります。

■開錠技術者：催告と同様にかかります。

■作業者費用：1名約30,000円

→通常のファミリーマンションですと10名ほど必要になります。

■梱包資材費用：1式約50,000円

→通常のマンション・戸建てであれば1式で足ります。

■執行準備費用：業者によって執行準備費用として5～10万円位請求する場合もあります。

■搬出車両代：2トントラック1台4～5万円位

■遺留品保管料：1コンテナ（18m×18m）約2万～2.5万円

■廃棄処分代：1コンテナ約3.5万～4万円

ほかに動産（遺留品）競売買い取り費用がかかります。

と、これがなかなか決まりません。

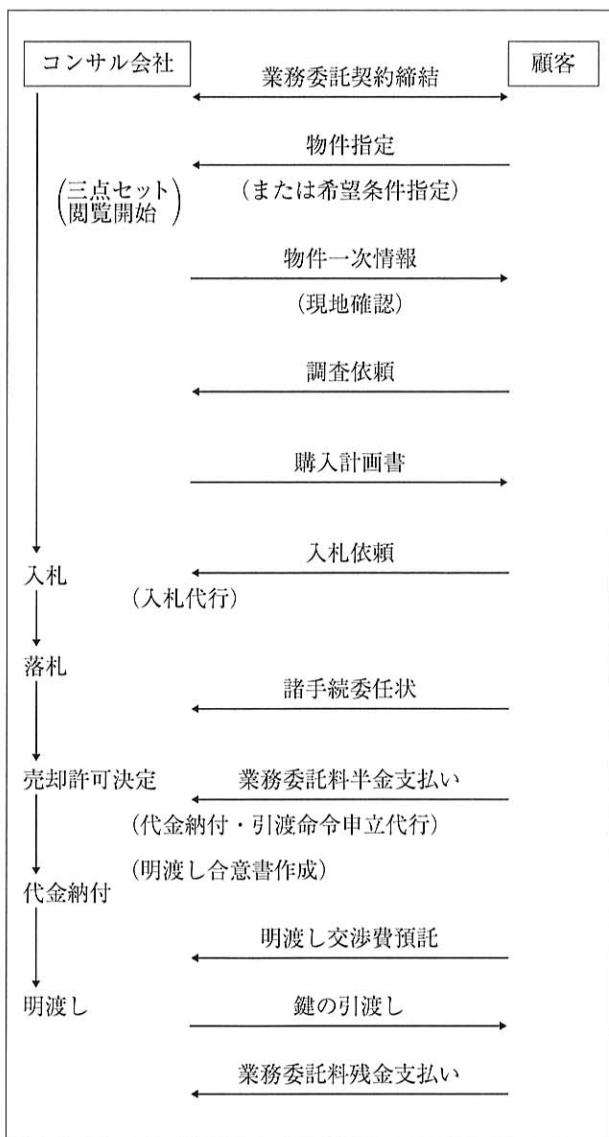
最終的には、調停など裁判所の関与を仰がざるを得ないこととなります。賃借人承継にあたって、この点について十分事前のチェックを必要とします。実務的

には、テナントが実際に支払った敷金・保証金から償却がある場合はその償却額、賃料への充当及び取り崩しがある場合にはその分を差し引いた額を買受人が引き継ぐものとして予算を立てるほうがよいでしょう。

競売不動産入手のコンサルティング

競売不動産入手のコンサルティングのうち入手手続きを代行する場合、別掲図のような流れになるのですが、顧客には競売不動産を購入するにあたっては以下のようない点があることを必ず知らしめておく必要があります。

図 競売不動産入手コンサルティング（入札代行業務）の流れ（筆者事務所例より作成）



・ 購入予算の変動リスクがあること

提案した予算が完全ではありません。相手（占有者など）次第で強制執行費用の発生などがあり変動することもあります。

・ 取得スケジュールの変動リスクがあること

これもまた、相手（占有者など）次第で、物件の引渡しを受けられる時期が確定できません。

・ 建物の瑕疵リスクがあること

大抵の場合あらかじめ中を見られないので、購入後に設備の不具合などが見つかることがあります。これらの修繕費用なども顧客の負担になることがあります。

・ 購入資金として金融機関の融資を利用しにくいこと

平成10年の民事執行法の改正によって、裁判所が行う所有権移転登記やその他抹消の嘱託登記と同時に、金融機関の抵当権の設定登記を行うことができるようになりました。しかし、未だに銀行などは競売不動産の購入資金への融資は消極的です。

・ 入札してもなかなか買えない（落札できない）ことがあること

競争入札であるので、希望物件が必ず希望の価格で買えるものではない旨を説明しておく必要があります。

以上を踏まえ受託しますが、当然のことながら、報酬を含め受託内容を明確化した業務委託契約書等の締結は不可欠と言えましょう。

競売不動産コンサルティングを検討している皆様へ

競売不動産の調査には不動産調査のエッセンスが凝縮されています。競売不動産コンサルティングの経験を深めることは、競売のみならず、すべての不動産購入希望者に対する客観的アドバイザー、いわゆる不動産投資顧問業の道へも通じると思います。このことを念頭にご努力いただければ幸いです。