

担保不動産の処分についての コンサルティング

加藤不動産鑑定事務所 加藤 修

1 依頼の趣旨・動機

依頼者はX銀行。

融資先であるA社（担保不動産所有者）の経営が行き詰まり、担保不動産の処分を考慮中である。

2 依頼内容

できる限り高く処分したい。そのための良い方策を提案してほしい。

〈注〉対象地域は、大都市に隣接する市で、急速に発展した都市のため、都市計画はそれほど整備されていないが、地価水準は高位の地域である。

3 対象不動産の現況

不動産の概要

土地 宅地 410.95㎡（間口約12 × 奥行約36）

建物 RC造4階建て 延床面積 797.32㎡

車庫・寄宿舍 築25年

土地の状況

第1種住居地域 建ぺい率60% 容積率200%

一般住宅、事業所、店舗等が混在する地域

接面道路 西側 幅員7.8 市道

南側 隣地専用通路（宅地） 幅員3.0

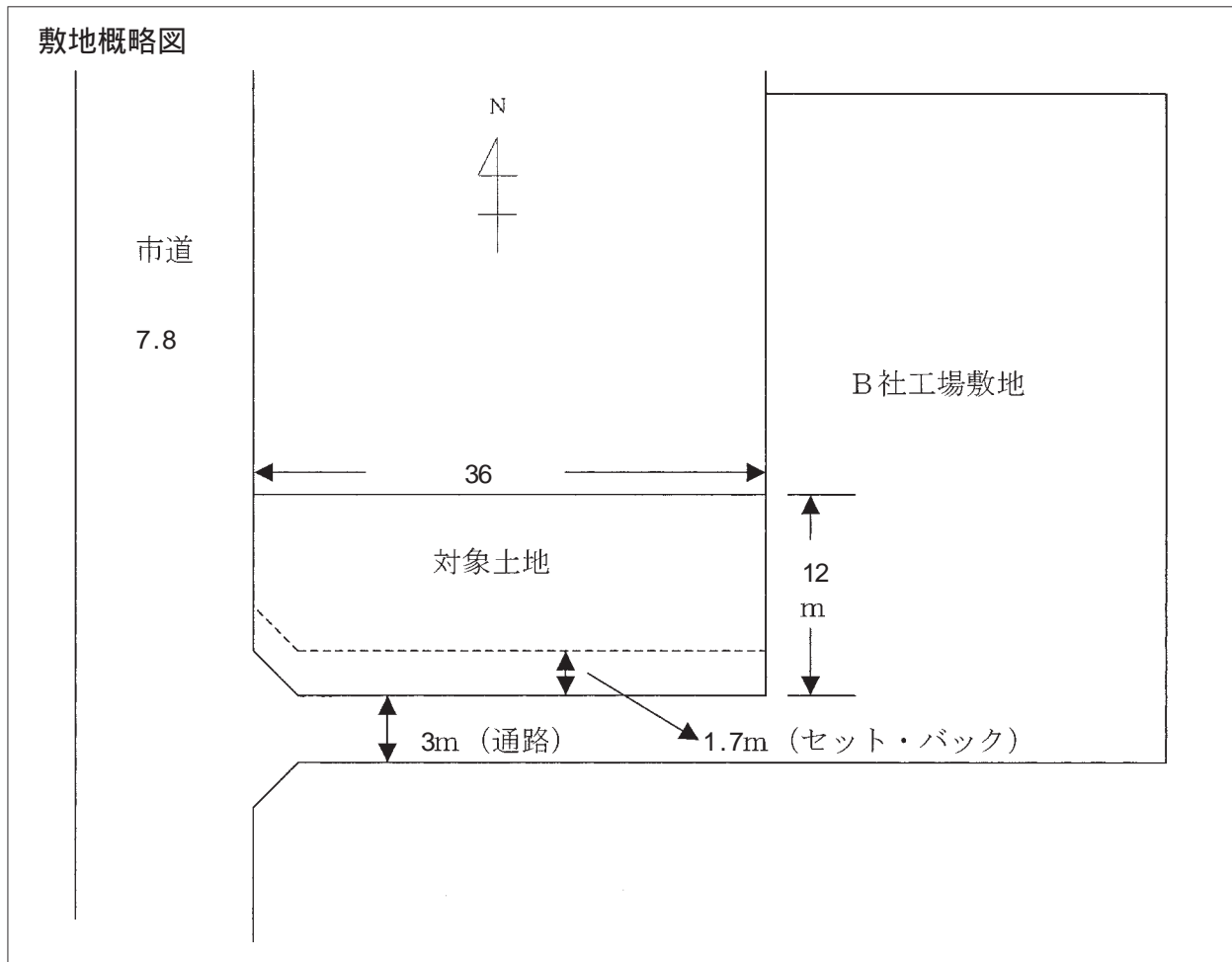
建物の状況

25年前の寄宿舍のスタイルがそのまま現在に至っており、今日的ライフスタイルに合わない。

4 問題点・課題

建物の再利用は難しい。解体撤去のコストを織り込む必要がある。

土地については、位置指定道路を開設し、3区画の建売用地とする不動産業者のニーズがあるが、道路部分と角切り部分の潰れ地が合計で146㎡となるため、3区画は取れない。



建売用地とするには、土地を相当低価格にしなければならないが、それではX銀行が承諾しない。

隣地はB社の工場であるが、B社の土地の価値が増加するのであれば、幅員3の専用通路を改善する意向がある。この場合、A社、B社双方の利益になる方策が考えられるか。

5 コンサル内容

不動産業者は対象土地の南側、B社の専用通路に接する部分から、幅員1.7を道路として提供する。

B社は、幅員3の専用通路部分を道路として提供する。

両方を合わせた幅員4.7を共用私道とし、位置指定道路を開設する。

これにより、対象土地の有効宅地化率が増大し、3区画の建売用地とすることが可能となる。B社の土地も、接道条件が現状に比べて大幅に改善され（〈注〉現状では共同住宅が建てられない）、将来の有効利用や処分の選択肢が拡大され、価値が格段に増加する。

6 成果

X銀行は、「これ以上の方策は考えられない」とし、採用を決定した。

B社およびB社の取引銀行Yも提案に賛同し、了解が得られた。

建売を計画していた不動産業者も諸手を挙げて賛成となった。

これを受けて、A社と不動産業者との売買契約が締結され、不動産業者とB社との道路開設に関する協定も締結された。

市から「共用私道を市に移管してはどうか」との申し出があり、結果として市の公衆用道路となり、建売用地、B社の土地ともに公道に接道することとなった。

7 コメント

対象土地・建物は、不動産業者が購入して、単独で位置指定道路を開設したのでは、事業採算に乗らない、安くすればX銀行が承諾しない、との難しい案件であった。

隣接地B社の工場経営の将来不安や敷地の現状の特殊な事情と将来における有効利用策などを調査・把握し、解消策を提案できたことで、A社、X銀行、B社、Y銀行、購入先の不動産業者のすべての利害関係人を満足させる形で解決をみた。

解説

不動産鑑定士 内藤九亀

単独利用をするには、道路付けが悪かったり、形状に難があったりする土地が実際に散見されるところである。ところがこのような土地も周辺隣地に目を向けてみると、その土地と隣地の双方にとってより良い対策を思いつくことも多い。たとえば、形状の悪い土地同士も一部を交換することにより双方とも整形になり、また、道路付けが良くなることもある。本件も、結果としては、位置指定道路の共同開設であるが、隣地に目を向けたことと、双方にメリットがある点を見出す着眼点が成功のポイントとなっている。必ずしも本件のような改善案が実現できるとは限らないが、常に隣地の土地利用の現況（特に最有効使用の状態であるか否か等）に目を向けることを心がけたいものである。