



## 非常時を身構える(3)…破綻しても自宅を守り抜くために

### 借金なんかで死なない

一寸先は闇。闇に棲む魔物を恐れない。理解すれば怖くない。

1998年…春を待てない中小企業経営者三人が散った。残したものは、死亡保険金で借金を返せとの業務命令書。

そして誓いの乾杯をしたのかビールの空き缶。三人はホテルで首を吊った。

一社は死亡保険金で息を吹き返したが、二社は社長の命むなしく倒産した。

三人が命を捨ててまで守ろうとしたのは何だったのだろうか。愛？家族？それとも会社？

散り際は桜の様にとというのが日本の美学。銀行での土下座は見苦しいのか。

でも「返せない」なら悪じゃない。銀行にも貸した責任がある。銀行はビジネスとして審査し貸したのだから。

開き直ろう。「返せない」との土下座姿だって命がけならいいじゃないか。

死ぬことなんかない。命の引換え相手が借金だなんて、悲し過ぎる。

時に生命保険は「わずか」数千万円と命との交換を誘惑する悪魔の商品になる。必要なら強引に解約してしまう。

### 順番を間違わないことが大切

臨界点を越えそうなら…返済の優先順番は銀行と限らない。

守るべき家族、再起を支えてくれる応援団…つまり親戚友人仕事仲間に優先弁済し迷惑かけない(多くの方がその逆をやる)。

債権者を害する詐欺(さがい)行為や偏頗(へんぱ)弁済で違法と銀行は責めるが…覚悟が全て。銀行は応援団ではないのです。

銀行も所詮は金貸し業者です。可能な限り最劣後弁済(なおやばいマチキンは超最優先で弁済)、応援団を最優先にして当然です。

### 最後まで頑張っただけはいけない

プライド高いエリート社長氏。

「私は約束を守る人間」だとかで銀行員に頭を下げたくない。

親戚を保証人にし、友人に借

金、サラ金、子の預金まで解約し銀行返済。結局皆を巻き込み苦しませ破綻。民事再生も破産手続きも金が無ければできません。会社は野垂れ死に、再起不能。

いつ諦めるかの決断が分岐点。家族自宅を守り、仲間を大切に。

### 国策は破綻社長の自宅を残せ

社長は会社の連帯保証人のはず。昔の社長保証人は、とことん追い込まれ、自宅処分は当然で、残されるカネは最大99万円。

それでは頑張っても再起困難。

しかし、2013年「経営者保証ガイドライン」の運用開始です。

・多額の個人保証を行っていても、早期に事業再生や廃業を決断した際に一定の生活費等(従来の自由財産99万円に加え、年齢等に応じて約100~360万円)を残すことや、「華美でない」自宅に住み続けられることなどを検討すること。保証債務の履行時に返済しきれない債務残額は原則として免除すること。第三者保証人についても同様です。(前提条件あり)(中小企業庁HP)

破綻社長を「身ぐるみ剥ぐな」の国策、信用情報ブラック登録なしもありえ、再挑戦を容易に。

国策を自分の武器に使うこと。

### 自宅はどう処分されるのか。

ヤクザな銀行なら銀行と戦う。

戦って家族を守る決心したら…

自宅無担保なら「自宅も売って返せ」。銀行は自宅に差押登記、競売申立。

競売した事業者から「何月何日まで引越せば引越代を払う」の手紙。元所有者に「居住権」などないが、強制執行が面倒で引越代で解決したいだけ。居座れば強制執行で放り出されます。

自宅を失うと生活空間は崩れて溶けて露と消え、ホームレスの恐怖、自殺の誘惑…。何とか自宅を守ります。

自宅無担保なら今のうち。信頼できる誰かに贈与してしまえ。

銀行は怒ります。銀行を害すること(債務超過無資力で弁済困難)を知った上で、事情承知の他者に贈与したらそれは詐害行為です。銀行が裁判所に訴えて、贈与を取消して、贈与登記抹消、即座に差押登記、競売へ。【別紙参照】

### 社長が配偶者贈与をする意味

「銀行さんを害するなんて思ってもいません。国の勧めで愛する妻にプレゼントしただけ。」

配偶者贈与は夫婦愛のプレゼント。国の制度。結婚10年で買えと言われるスイートテンダイヤモンドみたいなもの。結婚20年なら夫婦間自宅贈与を、評価2千万円(時価はもっと高額)まで贈与税ゼロでいい…国の推奨特例です。

連れ添った夫婦間の「有難う」の気持ちを形にする、妻への愛。銀行に愛が分かるのか…。それが愛でないことを、裁判所で銀行はどう立証するのか。

さて実務。いつ贈与すればいい？答えは「できるだけ早く」。

1-2年経過で…なんて聞きますがどうか(害する行為だと銀行が知って2年で時効)。覚悟が全て。

### 夫婦共有になった自宅の行方

評価額2千万円超の自宅なら全部贈与はできません。それなら持分贈与です。自宅は夫婦共有財産にすることで守ります。

残った夫持分の競売を銀行はできても、共有持分だけなら誰も競売しないはず(最近競売業者も注意)。

銀行に競売を諦めさせ、夫持分を親戚が(安めに)買いその代金だけ返済すると交渉。親戚等にも買ってもらい、いざれ息子が低利ローンで買い取る…。

既に自宅全体に銀行抵当権が付いていたり妻が保証人だったなら最初から無駄です。また贈与後に銀行の求めで抵当権を付けたら全て無駄になります。

自宅を残し生活を溶かさないうこと。再起の為の砦を残します。

え、銀行より配偶者が怖い？…女房に追い出される？…それは困った…。



## 破綻した会社の社長の抵当権付自宅を守るための手順

中小企業の社長でも「自宅担保は当たり前」とは思わない事です。銀行はプロパー融資でも返済能力第一です。問題なければ是非貸したいのです。「自宅担保は嫁さん断固拒否で…」と粘り強く条件交渉します。無担保なら、いざ妻子への名義変更で生活拠点確保できます。自宅が残れば何とか生きていけます。

### 担保の自宅を残す方法

社長は会社の連帯保証人。自宅を担保に差し入れ奮闘努力。しかし会社は破綻します。

自宅への抵当権1億円、残債7000万円。自宅時価3000万円。

銀行の不良債権最終処理のためには、連帯保証人(社長)の不動産処理が必須です。

「任意売却してください。」と銀行は言ってきます。

第三者に時価の3000万円で売却し自宅を失います。

銀行には最大回収ですが、社長には最悪です。自宅さえ残ればなんとか踏みとどまれます。

「分かりました。でも親戚への任意売却にして下さい。」

外部にではなく親戚に3000万円で売却します。その親戚に家賃を払う等して賃借し住み続けます。銀行は問題なくOKします。同じ3000万円ですから。

「2000万円にして下さい。」

3000万円ではなく安く済ませたい。ここからが交渉です。

任意売却に応じなければ銀行

は抵当権実行で競売です(自宅が無担保なら差押えを経て抵当権実行。贈与等で名義変更しない限り、無担保でも同じ結末)。

競売価格は時価より3割安くなります(物件次第ですが)。3000万円×70%=2100万円。

競売されると追い出されます。ポストに競落人からの手紙が入ります。「いつまでに引っ越せば引越代30万円渡します」。

元所有者の居住する権利などなく強制執行で追い出されます。競落人はそれが面倒なので引越代で解決しようとするのです。

「3000万円は譲れません」と銀行員は応じますが「競売にするとどうなるか…」と考えます。

競売なら回収額は2100万円だし、手間も費用も必要です。

「競売なら2100万円。それなら2100万円プラスアルファでいいか。」こうして親戚へ2400万円での売却が決まります。

これが一般的な解決です。

本当は親戚でなく息子がいいのです。息子が住宅ローンを使い2400万円で買い取り息子と同居。住宅ローンなら低利です。

しかし銀行によっては息子への売却は拒否し、また親子間売買での住宅ローンには制約ある金融機関も多いようです。

息子でダメなら、親戚等にお願ひし、親戚のローン返済分を家賃として払います。

時価3000万円を2400万円。自

己資金・ローン・担保の調整をします。そのうち親戚から息子が住宅ローンで買い取ります。

2400万円売却により銀行には無担保債権4600万円が残ります。

銀行は最終処理として、その残債を額面の数%でサービサー(債権回収会社)に売却します。

サービサーから電話があり交渉です。数100万円を払い残額免除との結末になるはずですが。

電話交渉だけで決することも多くまるで通信販売。高値を言ってきますがドンと値切ります。

これが自宅を担保にした社長と銀行との最終決着です。

### 競売とサービサー

競売価格を念頭に銀行交渉しますが、本当に競売されたら困ります。親戚が2400万円で競売できるとは限らず融資も困難です。競売させてはいけません。

また最近の銀行は面倒を嫌い、自宅売却前の担保付のままの残債7000万円をサービサーに売却することもあるようです。

サービサーと交渉することになります。サービサーはもつと面倒を嫌い簡単に競売します。

銀行からの債権買取り額が2100万円より低く、競売でも利益が出るからです。

サービサー次第だし、信頼関係も築けないし結末は運不運。

親戚への売却前に、サービサー売却や競売をされないか注意しつつ、銀行と交渉します。