

不動産競売通信

2004年(平成16年)10月1日 金曜日 No.4

〒130-0025 東京都墨田区千歳1-6-1

株式会社 日本インターフェイス

発行人/高橋泰

TEL03-3634-8111 FAX03-3634-8110 http://www.nihon-interface.co.jp

不動産競売セミナー特集号

TOPICS	セミナー概要	1面
	『再建築不可物件の再生法』	2面
	『物件価値の増幅法』	3面
	『競売物件買受け後の問題処理』	4面
	『占有者との交渉手順と注意点』	5面
	『土地所有者との問題とその解決法』	6面

落札パターンを詳細解説

日本競売協会 第33回不動産競売セミナー 開催

日本競売協会は、9月8日、学士会館において「不動産競売セミナー」を開催した。第33回を迎える今セミナーは「競売物件落札後の処理パターン」物件の再生・収益性・明渡交渉・落札後の各種実例」と題して行われた。弁護士・実務家らを講師に招き、法的側面・実務の注意点など、実際の事例を基にした落札後の諸ケースへの対処・解決法を解説した。



8日に行われた不動産競売セミナーは従来形式と違い、幾つかの事例を各講師が解説するスタイルで行われた。必要手順を行わなければならず、買受までには時間

と労力がかかることは周知の事実である。しかし、物

件によっては、落札後の処理についても同様もしくはそれ以上に労力を必要とするものもある。日本競売協会には、かねてからそのような問題についての相談が寄せられていた。

そこで同協会では、寄せられた相談を基に事例を作成、専門家が解決策を教授するセミナーを開催した。講師には弁護士の荒木新五氏を筆頭に、糺屋総一郎氏(株フレキシブル)、川村元洋氏(株ミヤビエステックス)、上打田内英樹氏(朝日ホーム株代表取締役



会館は、1928年4月、東京大学の前身である開成学校の跡地に建てられ、2002年には国の登録有形文化財の指定を受けた歴史的建造物である。歴史ある地でのセミナーは、夏の熱気に負けないほどの活気に包まれていた。

役)、望月克也氏(弁護士)らが集い、分りやすい解説が行われた。暦は9月に入ったとはいえ、依然、うだるような暑さが続く東京。会場の学生

第33回不動産競売セミナースケジュール

10:00	開式の辞
10:05 ~ 10:10	来賓挨拶 第三者機関行政センター代表 山中重男氏
10:10 ~ 11:00	『再建築不可物件の再生法』 株フレキシブル 糺屋総一郎氏
11:00 ~ 11:45	『物件価値の増幅法』 株ミヤビエステックス 川村元洋氏
13:00 ~ 13:40	『競売物件買受け後の問題処理』 弁護士 荒木新五氏
14:00 ~ 14:35	『占有者との交渉手順と注意点』 朝日ホーム株社長 上打田内英樹氏
14:35 ~ 15:20	『土地所有者との問題とその解決法』 弁護士 望月克也氏
15:50	閉式の辞 日本競売協会代表 高橋 泰

『占有者との交渉手順と注意点』

朝日ホーム株式会社 上打田内英樹氏

【質問】「落札後物件を見にいくと、現況調査報告書では空家と記載されていたのに複数の外国人が住んでいました。日本語も理解出来ず、話し合いもできません。どうしたら良いのでしょうか」

正当に入っているのならば引渡し命令等が出るでしょう。外国人の場合には不法入国の人も多いため、警察を動員しての国外退去処置などもとってもらわなければなりません。

複数の外国人が居住しているところから、まともなケースではないと見受けられます。まず、人種の特定をすることです。白人や東南アジア系というケースもあるでしょうが、もしかしたら中国マフィアかもしれません。人種を特定し、その母国語を話せる人を通訳に雇います。そうして、何故、ここに居るのか、どのようにして物件に入り込んだのかを聞き出すことです。暴力団関係の絡みで、外国人を物件に入れて債権回収のために彼らから家賃を取って収入を得ているとも考えられます。

また、この質問と似たようなケースなのですが、私達の会社へある人から競落した戸建物件について相談がありました。やはり



競落して現地に行ってみたら複数の外国人女性が住んでいた。この方は残金をすべて払った後なので、どうしたらいいか分からなくなりました。私達の会社に飛び込んできました。現地に行き、周辺の住民に聞き込みをしたところ、風俗関係の店舗になつており、暴力団関係者が出入りするようになっていました。そこで、現地に

来た関係者を捕まえて「何故この物件を占有しているのか？法的な根拠を示してくれ」と問い詰めたのです。話がならず、私は名刺を置いて引上げました。その日の午前2時頃、彼らから連絡がありました。最初に電話に対応したのが私の家内でしたから、彼らはカサにかかつて無礼な言葉を吐き、脅しにかかりました。

その後、私が受話器を取り、彼らにはつきりと、そして毅然とした態度で法に



抵触している旨を話しました。最初は無礼な言葉を発していた彼らですが、粘り強い交渉の末、結局70万円程の明渡し料で立ち退かすことができました。

後に調べたところ、この

物件を占有していた大元は関西の組織暴力団でした。調査をしていくと、元のアパートの持ち主は別個に会社をやっていたが倒産し、その手形・小切手が関東の暴力団に渡った。最初にアパートを占有していたのがこの関東の暴力団でした。しかし、同じ会社の手形は関西の暴力団にも渡っており、最終的に関西の暴力団が関東の暴力団から奪う形でアパートを占有した、というのが事の顛末です。彼

ら、暴力団関係と関わる時は毅然とした態度で臨むことが必要です。弱腰ではつけあがるだけです。こういうケースの場合は気を引き締めていかなければなりません。

次に、強制執行に移つ

た例をお話します。まず、占有者との交渉をいつから行ったかです。正式な交渉は残金支払い後からでしたが、所有者に会う程度の事は開札日の3日後から始めていました。その時の感触で、交渉がこじれるだろうと思いましたが、代金納付と同時に引渡し命令の申立でも行いました。強制引渡し第一回目の執行日における話し合いは不調に終わりました。強制引

渡し第2回目の執行日は戸建ての2階から1階へ動産を下ろし、2階部分を本日差押えとし、2階に上がる階段部分をベニヤ板で封鎖しました。そして、その時に「次回に残置動産はすべて放棄する」という一筆をもらいました。ここは、そう対応していくべきです。3回目には1階の動産を既に差し押さえた2階に上げる予定でしたが、占有者は動産をどこかへ移動したらしく、たいしたもののは残っておりませんでした。なお、それらは動産競売として私が買い受けました。

この様に強制執行手続というものは行うのですが、かかった経費は、第1回及び第2回執行は合わせて19万9500円、3回目の執行では24万4500円、最後に動産買取は7万3500円かかりました。また、強制執行費用余納金の積立てや動産の買受代・印紙代・鍵の費用など合計で67万4775円かかりました。やはり強制執行をすることでこのくらいのはかかってしままうと言うことです。