

編集部レポート

不動産業 ブログ活用法

TOPIC

「東京都中古住宅流通促進連絡会」設立

連載 まちづくり 第3回

「防災」活動を軸に、地域コミュニティーを取り戻す

特集

個人情報保護法

施行から1年、 実務の現場はどう変わった？



わが社のビジネス

vol.19



「何か困ったことがあっても、あの会社に頼めば大丈夫——」そういった安心感を持っていただける企業でありたい」と語る上打田内社長

変化著しい競売市場。 27年の経験をもとに、 磨けば光る 「物件を見極める」

朝日ホーム(株) (千葉県船橋市)

朝日ホーム(株) (代表取締役…上打田内 英樹氏) は、不

動産競売のコンサルティング (入札から明け渡しまでの代行業務) と競売物件を中心にした不動産販売業を展開する。

高い利益を生み出す「磨けば光る」物件を探し当てる力の秘密。それは、上打田内社長の27年の経験に裏打ちされたノウハウと鋭い観察眼だ。リフォームして、更地にして、物件によっては建売住宅にして……など、さまざまな手を加えて販売する。社員は4名、パートを含めてもわずか8名の少数精鋭軍団を率いる「プロの眼」は、ここ数年変化し続ける競売市場にありながら、色褪せることなく、未来を見据えている。

法改正で競売が簡素化、 今こそ必要なプロの眼

「3点セット」(現況調査報告書、物件明細書、評価書) のインターネットによる公開、競売不動産の内覧制度、最低売却価額制度の廃止(売却基準価額の導入) など、この数年で民事執行法は大きく変わった。これにより競売手続きは、以前に比べてかなり簡単になったため、専門家に頼らず自分で競売しようというユーザーも増えてきた。だが、たとえ競売の仕組みが簡略になろうとも、「競売のリスク」がなくなったというわけではない。

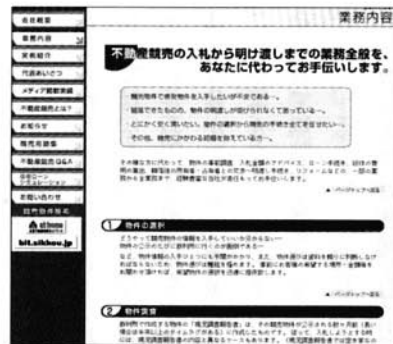
「確かに手続きは簡単になりましたが、3点セットが本当に有効なものか、瑕疵があるかないかを見極めるのは難しい。不動産は大きな買い物。それだけに失敗すればダメージも大きい。残念なことですが、現況調査報告書には意外とミスが多いのです」と、上打田内社長は言う。

現況調査報告書は、調査時点から半年以上経過したのも多く、物件説明

書を鵜呑みにするのは危険だ。うっかりミスもあるだけに、現状確認も兼ねて、プロの目を通した現地調査が重要になる。特に最近では、土壌汚染やアスベストの問題もある。土壌汚染の浄化、アスベストの撤去には莫大な費用がかかる。競売不動産を取り扱うには、こうした問題も頭に入れておかなければならない。

「競売というのは、追求すればするほど奥が深い。専門知識がなくとも手を出しやすくなったのは事実ですが、安易な気持ちで取り組むと思わぬ落とし穴が待っています」(同氏)。こうしたリスクを回避するコンサルタントとしての役割が、今こそ競売専門業者に求められている。

上打田内社長の自宅と会社は1分の距離。夜中、自宅に居る時でも、会社に電話が入れば自宅に転送されるようになっており、いざという時は、即対応できる体制だ。競売物件の取引では購入者への嫌がらせなども多く、そういった時には即飛んで行けるというわけだ。こうした仕事に対する意気込みが顧客から支持され、同社の取引のほ



競売の流れや用語解説などが充実した同社ホームページ。競売物件に手を付けたものの、「壁」にぶつかって、相談してくる遠方からのアクセスも多いそうだ

磨けば光る物件の見極め が勝負どころ

同社の営業姿勢は「客に儲けてもらって自分も儲ける」。年間25〜30件の競売物件の大半は代行入札であるが、6〜7件は自らも競売する。

一般的に、競売物件への投資スタンスはハイリスク・ハイリターン。だが、法改正で一般ユーザーも参加しやすくなったことから、その様相に変化が現れてきた。一般ユーザーが入札してくる物件に応札しても、業者にはまず勝ち目はない。ほとんどの場合、自己利

用が目的で、その物件がどうしても欲しいから入札してくるわけで、そういう相手と争っても、競争が激しく、利幅が低くなってしまっただけだ。

「利幅が1割ぐらいしか出そうになく、いものを見送るようになっています。利益率が高くて低くてもかかる労力は同じですから。わが社としては、少なくとも15%以上の利幅が取れるものを狙うようになっています。そういった中でも、競売物件には、他業者が見向きもしない、磨けば光る宝物」が必ずある。それをいかに探し出すかが勝負です」(同氏)。

同社では競売物件の情報が出ると、「その物件は何に向くのか」「誰が買うと、より喜ぶか」、物件を輝かすため「の手法は何かなど、その価値を最大限に上げる作戦を社員がそれぞれ考え、意見交換し合っている。

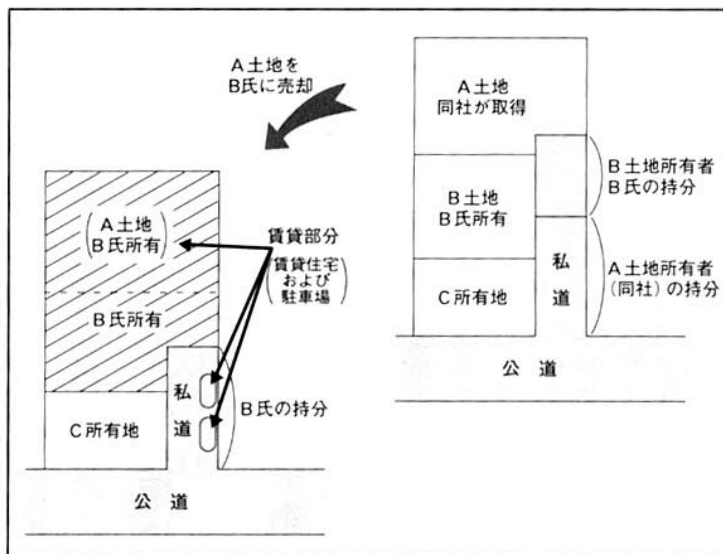
「これは面白そうだという物件を現地調査するわけですが、現地に行ったら頭の中で描いたものと同じかどうかチェック。違っていたら、どうすれば生きるかを考えるようになっています。お客さまも、それを求めているはずで

す」(同氏)。

「磨き方」は千差万別。個々の状況に応じて、①土地はそのままで建物をリフォームして販売する、②手のほどこしよがない上物は撤去し、更地にして販売する、③土地を分割し、建売住宅を建てて分譲するなど。物件の規模や状態、周辺環境などさまざまな要素を頭に入れたうえで判断するのだ。

あるケースでは、3棟現場の建売住宅のうち1棟(A土地)を同社が取得した。私道を含む土地で、私道部分はA土地に含まれる部分が6坪、B土地が4坪(図参照)とな

っている。A土地は私道を含めて25坪で、取得価格は1000万円。しかし、今の敷地状況のままであれば、A土地・B土地いずれも建て替えの際には、お互い所有者の承諾がないと建築確認が取れないという点がネックであった。では、この土地は誰に売れば最も価値を生み出すことができるのか、喜ば



を通じて掴んだ不動産投資術だ。

同社がターゲットにしているのは、千葉、東京、神奈川、埼玉である。千葉県内はもちろん、現在手がけている箇所は、池袋、高田馬場、横浜など。都心や近郊都市の物件にも目を配り、価値の最大化をめざしている。

「現時点での価値プラス周辺地域の成長も見越して「先手」を打つんです」(同氏)。「これは」と思った物件には、思い切った価格で入札を行ない、バリエーションアップを施すことで、投資価値の高い物件に生まれ変わらせるのだ。そのために、上打田内氏が常に心掛けていっているのは資金の余裕を持った経営だ。

「賃貸マンション事業なら、資金を借り入れても構わないと思いますが、競売や債権債務の整理事業をするなら、どれだけ資金に余裕を持っているかが重要。いざという時、チャンスを見逃さず手を打てる資金を持つこと。そこに他社との差が出るのです」(同氏)。

一方、「長いスパンで見ると絶対的に駅周辺の土地。若干高く買っても損はありません。遠隔地の物件は難しい

5年・10年先への投資を可能にする余裕資金

安価な競売物件を的確にバリエーションアップすれば、目先の利益だけでなく、5年先、10年先を見据えた投資が可能となる。こうした投資スタンスの方が、結果としてより大きなリターンが見込める――。上打田内氏が27年間の経験

です。指先でなく心臓に近いところで商売するのが一番です」(同氏)と決して無理な投資はしない。

競売マーケットは、不良債権処理の進展もあって、期間入札件数は減少傾向。競争は年々激しさを増している。だが、競売になる寸前のものを任意売却にもっていかれば物件取得がスムーズに進むこともあって、最近では同社でも任売で取得するケースが増えてきているという。余裕資金を持っているかどうかで、チャンスをもつことができるかどうかが決まる。同社は、そうした地力のある企業姿勢を確立しつつある。

朝日ホーム(株)

設立 1986年
 資本金 1,500万円
 代表者 上打田内 英樹氏
 決算期 6月
 売上高 4億7,100万円(2005年6月期)
 従業員 8名(パート含む)
 事業内容 不動産の売買仲介、分譲、管理、競売代行、債権債務の整理