

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。

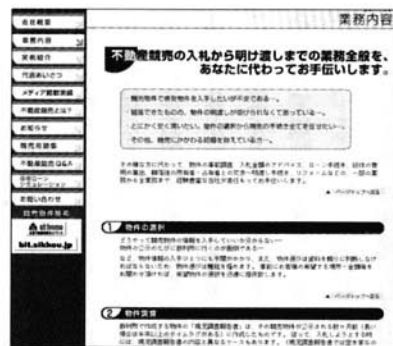
「確かに手続きは簡単になりましたが、3点セットが本当に有効なものか、瑕疵があるかないかを見極めるのは難しい。不動産は大きな買い物。それだけに失敗すればダメージも大きい。残念なことですが、現況調査報告書には意外とミスが多いのです」と、上打田内社長は言う。

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

