



競売のプロ(上打田内英樹・朝日ホーム社長)が警鐘を鳴らす!!

「素人が競売物件に安易に手を出すのは危険です」

2004 FEB.

政界往来

2

600円

Seikaohrai POLITICAL JOURNAL since 1930

第70巻 2号 昭和62年11月15日 第3種郵便物認可
2004年2月1日発行(毎月1回1日発行)

2003年「消費生活トラブル」事情

「架空請求」や「内職商法」が急増!!

解約トラブル特定継続的指定が急増する「育毛サービス」



◆永田町見聞録
イラク派兵の行方
に左右される
小泉政権の「一寸先」

仏国レジオン・ド・ヌール勲章受章画家
今井俊満伯が草葉の陰で泣いている!

ニュース・フラッシュ

ゼネコン有利子負債
半期で6000億円減
90社合計
6兆3260億円

〈連載コラム〉政界毒舌メモ

森首相が分もわき
かまえず総理再登板を望んでお!!



競売のブイが警鐘を鳴らします!!

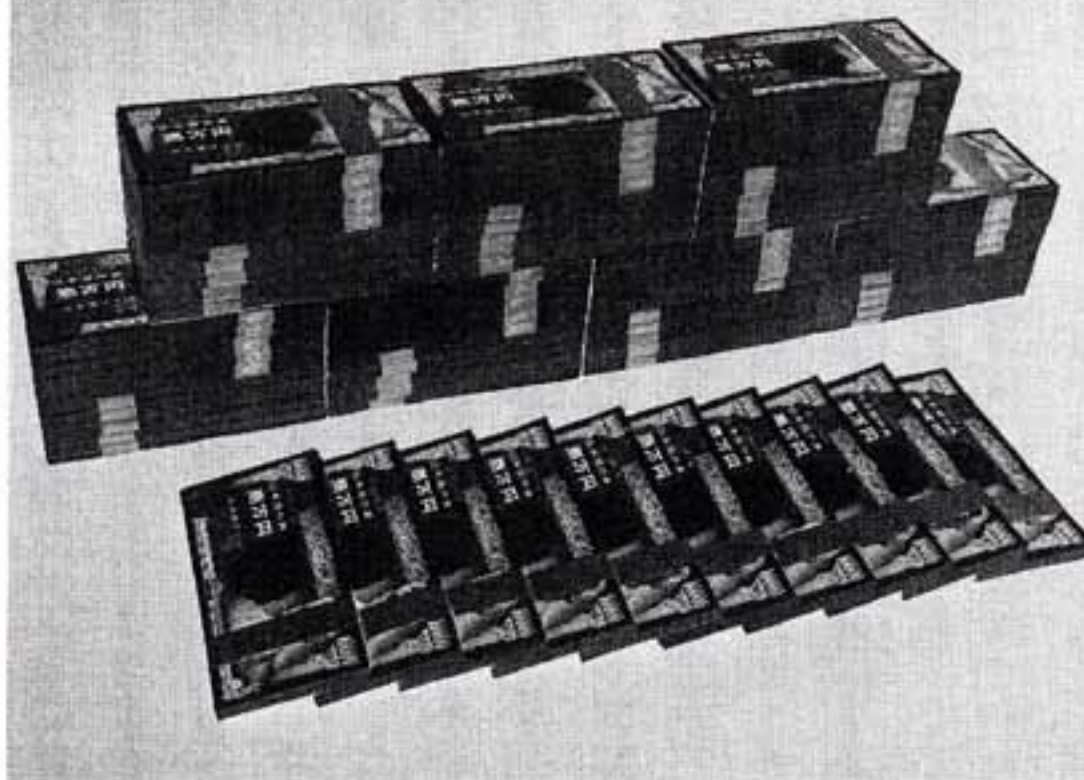
特別インタビュー

本誌編集部

千葉地裁の競売物件

所在地	物件番号	面積	用途	競売開始日	入札締切日	最低入札額	最高入札額	落札者	備考
千葉市中央区	123	47.35	事務所	11/14	11/14	279,000			
千葉市中央区	412	71.17	3LDK	11/14	11/14	2,795,400			
千葉市中央区	1866	99.34	4LDK	11/14	11/14	179,900			
千葉市中央区	258	55.50	3DK	11/14	11/14	174,400			
千葉市中央区	354	69.19	3LDK	11/14	11/14	279,100			
千葉市中央区	444	69.19	3LDK	11/14	11/14	279,100			
千葉市中央区	583	69.19	3LDK	11/14	11/14	179,100			
千葉市中央区	731	69.19	3LDK	11/14	11/14	179,750			
千葉市中央区	403	79.56	3LDK	11/14	11/14	279,340			
千葉市中央区	817	58.17	3DK	11/14	11/14	127,120			
千葉市中央区	509	91.16	3DK	11/14	11/14	479,240			
千葉市中央区	490	69.19	3LDK	11/14	11/14	279,100			
千葉市中央区	781	69.19	3LDK	11/14	11/14	279,200			
千葉市中央区	668	69.19	3LDK	11/14	11/14	179,880			
千葉市中央区	240	55.50	3DK	11/14	11/14	179,940			
千葉市中央区	361	55.50	3DK	11/14	11/14	177,800			
千葉市中央区	819	55.50	3DK	11/14	11/14	179,700			
千葉市中央区	423	77.77	3LDK	11/14	11/14	179,900			
千葉市中央区	1008	69.19	3LDK	11/14	11/14	179,840			
千葉市中央区	060	69.19	3LDK	11/14	11/14	279,150			
千葉市中央区	227	69.19	3LDK	11/14	11/14	179,250			
千葉市中央区	228	69.19	3LDK	11/14	11/14	179,250			
千葉市中央区	257	69.19	3LDK	11/14	11/14	179,250			
千葉市中央区	328	69.19	3LDK	11/14	11/14	179,250			
千葉市中央区	652	69.19	3LDK	11/14	11/14	179,250			
千葉市中央区	301	69.19	3LDK	11/14	11/14	179,250			
千葉市中央区	771	69.19	3LDK	11/14	11/14	179,250			

素人が競売物件に安易に手を出すのは危険です



裁判所が取り扱う競売物件数が伸び続けている。バブル時代の「土地神話」により土地の値段が高騰、銀行は不動産投資を勧め、そのための融資も積極的に行なってきた。神話に群がったのは不動産業やリゾート開発業者、背後に暴力団が控える企業舎弟だけではない。銀行を信じて身の丈以上の高額物件を取得した個人もまた少なくない。

ところがその後バブルは崩壊、景気の悪化とともに賃金カットやリストラでローンを払

えず、物件を売ろうにも購入した額を大幅に下回る額にしかならないためローンは残る状態。結果自己破産の急増、銀行の容赦ない差し押さえて、せつかく手に入れた家を泣く泣く手離すことになる。

こうした背景がある一方、市場価格の三割から五割安く買える競売物件を購入しようとする人も増加している。借金のカタに弁済する方法として行なわれているもので、安いかと素人が迂闊に手を出すにはリスクの高い投資だった。実際、裁判所の閲覧室では一目でその筋とわかる強面の人間が我が物顔で居座り、一般ユーザーが物件資料を調べることができないような空気ではなかった。

底の見えない不況の中、競売申立件数は急増、中でも深刻なのが積み残し件数（売れ残りの累積件数）が年々増え続けていることだ。売れ残るといふことは当然それなりの問題を抱えているわけで、こうした物件が不良債権処理の足を引っ張っていることも事実。

そこで政府は不良債権処理対策の一環として、競売への参入を容易にするための法改正や制度の見直しを始め、住宅情報誌や新聞広告、裁判所の公開資料など、一般の人が気軽に利用できるようなサービスを行なっている。

しかし、大新聞が広告を載せ裁判所が売っているからといって、不動産競売が一般のユ

ーザーにとってリスクな買い物であることには変わりはない。手続きから後処理まで全て自分の手で行なわなければならないことに加え、引き渡しの段階で占有者がいたら、その交渉もしなければならぬ。

バブルの落とし子、不良債権処理の弊害と言われる「占有屋」には大きく分けて二種類ある。ひとつは債務者に頼まれ鍵を預かり入り込む競売妨害を目的としたケース。もう一つは、第三者が証文をタテに勝手に居座るケースで、この場合の第三者とは、ほとんどが暴力団関係者とみて間違いない。交渉の仕方は全く違ってくるが、いずれにしても素人が簡単に立ち打ちできるものではない。

こうした中、複雑な権利関係の調査や債務者・占有屋との明け渡し交渉などを代行する専門会社が活況を呈している。

千葉県船橋市に本社のある「朝日ホーム」もそのひとつ。創業十六年とこの業界では老舗で、社長の上打田内英樹氏はこの道二十五年というキャリアを持つ競売のプロだ。

そこで上打田内社長に、一筋縄ではいかな競売マーケットの実態と素人が入札する際の注意点を聞いた。

上打田内●数的には増えています。銀行つまり金融機関ですが、これが抱えている不良債権はかなりの量でしょう。その不良債権を少しでも多く民間の人に持たせようとしているわけです。もともとバブル期に銀行が不動産投資を勧め、商品（不動産）と金の用立てをした。それに踊らされて分際以上の買物をした人達が、ローンを払えなくなり破産、自宅を競売にかけられたという構図なんです。

上打田内●ええ、徐々にですが、進んでいます。ほとんどがそうだと思うのですが、債権相当額を大幅に下回る額で競売されていますよ。これについてはどう思われますか。

上打田内●例えば一億円を貸しつけた物件が、一千万円にしかならないといったこともあります。では回収できなかった九千万円は誰が泣くか...というと、潰れそうな銀行に政府がテコ入れしているわけですから、最終的には私達国民が払わされているわけです。私はこんな銀行も潰せばいいと思っていますけど。

不良債権処理についてですが、裁判所には次々と競売にかけられる土地や物件が送られており山積み状態なんです。そしてそれら処理するに当たり、裁判官、執行官、評価鑑定人がそれぞれ鑑定し競売市場に出し、一般ユーザーが入札するという仕組みなんです

不良債権処理の一環と 不として民間人に供給

現在の競売市場は。

が、これに携わる人達が少なすぎるため、なかなか進まないといった状況ですね。

——最近では、一般の人が入札に参加するケースも増えているようですが。

上打田内 ●ええ。確かに中古とはいえ相場よりかなり安く手に入るわけですから魅力ですよ。しかし、これは私の見解ですが、財政赤字で最低金利が続いている中、政府や銀行が、利息を押える代わりに、別の資金運用方法として、競売物件を供給しているのではないのでしょうか。つまり競売物件を一般の人に買わせて、自分達の負担を少しでも軽くしようというわけですね。



できるものであれば、評価鑑定書で減額してありますから。排除にかかる額を最低金額から差っ引いてくれます。ですから、評価鑑定書や物件明細書に「占有アリ」と書かれていたら、排除にかかる費用は競売人が払わなければならぬということですね。

——占有屋にもまともとそうでないものがあるのですか？

上打田内 ●賃貸借契約で本当に借りている人つまり、抵当権設定以前に借りている人達ですね。ところがそれ以後に借りた人、差し押さえ後に借りた人と三バターンあるわけですね。差し押え後に入り込んだ者はほとんどが悪質です。抵当権がついているのに借りた場合は、契約期間中は保護されます。相手の契約期間が、競落後六カ月以内なら裁判所から引き渡し命令が出されますが、それ以降の場合は、競落人が裁判を起して出ていってもらうことになりません。この費用については競落人個人が持つことになりません。

——つまり、裁判所が売っているからと全てを引き受けてくれるという甘い考えではヤケドをする。

上打田内 ●その通りです。賃貸契約は俗に「建物三年土地五年」と言われますが、私達はこれと三点セットはもちろんです。どんなに占所有者か、また彼らへの支払いの有無なども調査した上で、できるだけ出費を抑えるよう

うというわけですね。こういう流れで競売市場は流通しているわけですね。

——なるほど。では、一般の人が入札するに当たってのメリットとデメリットはどんなことですか？

上打田内 ●メリットから申しますと、やはり一般の不動産市場に流れている物件を購入するより安く買えるし、選び方によっては良い物件が買えるんです。自分の欲しいと思う物件をサイトで見比べながら入札できるわけですから。

デメリットは、競売入札ですから見誤るとんでもない物件を買ってしまうことです。競売物件は中を見ることができませんし、入札時には最低売却価格の約二〇割を保証金として提供しなくてはなりません。また物件自体に欠陥があった時の修理費、管理費などの滞納があっても全て買い受ける側が負担しなければなりません。その上、所有者や第三者が占有している明け渡しにスムーズに行かない場合があります。ですから調査報告書を見落とすとタチの悪い物件を購入してしまうことがあります。ですがそれに対し、裁判所は瑕疵責任を負いません。記録の中に変な記述があっても、相場の三割から五割安いわけですから、そこを考慮して入札して下さい、というわけですね。

——タチの悪い物件というのは、占有屋が入

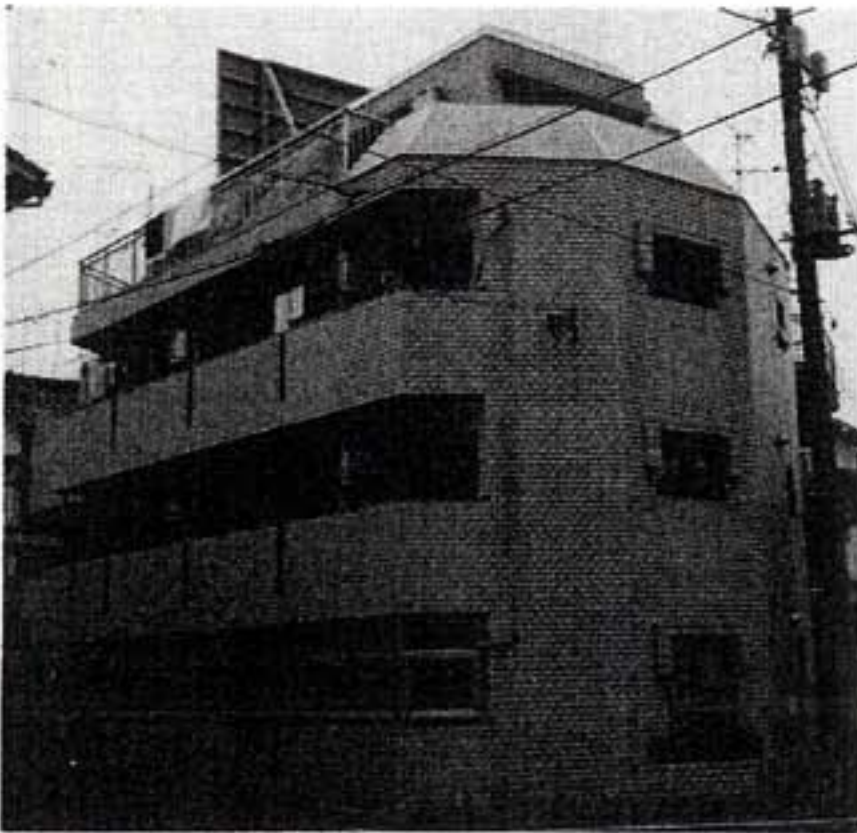
計算しながら競落するわけですね。

一般の方では、その辺を読めませんから、せっかくなので物件を競落したのに、後々数百万円かかってしまったということもあります。競売物件の入札に参加するならば、まず三点セットをよく見て判断する。ですがこれも人間が作る物である以上ミスもあります。ですから私達は、完璧でない物をチェックしていかねばならない。聞き込みや調査などは自分達でも行なっています。

——一般の人が依頼に来るケースもありますか？

上打田内 ●ええ。「こういう物件を競落したが、占有屋が入っていた。どうすべきか」といったものが多いですね。

そこで私達が予算を組んで、それ以内ですむように整理してあげるわけですね。占有者と



占有屋による競売妨害も少なくない

り込んでいるようなものですか？

上打田内 ●ええ。競売物件には裁判所が作成する事件記録が付けられています。

執行官が作成する「現況調査報告書」、鑑定人が物件の調査を記する「評価鑑定書」、そしてこの二つの評価をもとに裁判官が判断して作成する「物件明細書」を、いわゆる「三点セット」といいます。まず執行官が現場に足を踏み入れて立地や間取り、役所関係、そして占有者の有無を調べて現況調査報告書を上げる。そして鑑定人は中の様子や役所でデータを調べてその物件を鑑定。これらを元に裁判官が物件明細書を作成するという仕組みです。

ですが、彼らも人間ですからミスもします。いい加減な調査を上げているケースも少なくありません。実際、私もこの三点セットを調査しきれず引っかけたことがあり、裁判を起したケースがあります。

私達はまず、三点セットを見比べながら自分が鑑定人になったつもりで現地調査を行います。三点セットの中でも執行官の現況調査が最も大切で、これが間違っていると建築認可が下りないものもありますから。そして占有者がいるか、それがまともな占有者なのか悪質なのかをチェックします。この三点セットを入念に見比べた上で、どのようなタイプの占有屋なのかを見極める。対抗

の交渉から明け渡しまでを一手に引き受けるわけですね。まあ一種の駆け込み寺みたいなものですね。

競売は、三点セットの見方によっては成功するものもありますが、きちんと理解できなければデメリットの方が高くなります。素人が安易な気持ちで手を出すのは危険ですね。

例えば、執行官が調査した段階でAという人物が入居していたが三カ月後にはBという人物に変わっているかもしれない。つまり執行官の調査時と資料閲覧時ではタイムラグがあり、占有状況などが変わっていることも少なくないんです。そうしたことを現況調査や裁判所の記録と見比べながら、現場に入って調査していく。一般の方はなかなか難しいですよ。

また、2004年4月には法律が変わって短期貸借は無効になります。抵当権設定後の賃貸契約は、今までは期間に応じて有効だったんですが、新法では期間に関係なく無効です。ですが、抵当権設定前の長期貸借は永久的に有効です。こうした不動産関係の法律や金融、民法など法律と三点セットを照らし合わせながら、物件を選んでいくんです。

危険な物件ほど報酬も大きいのです

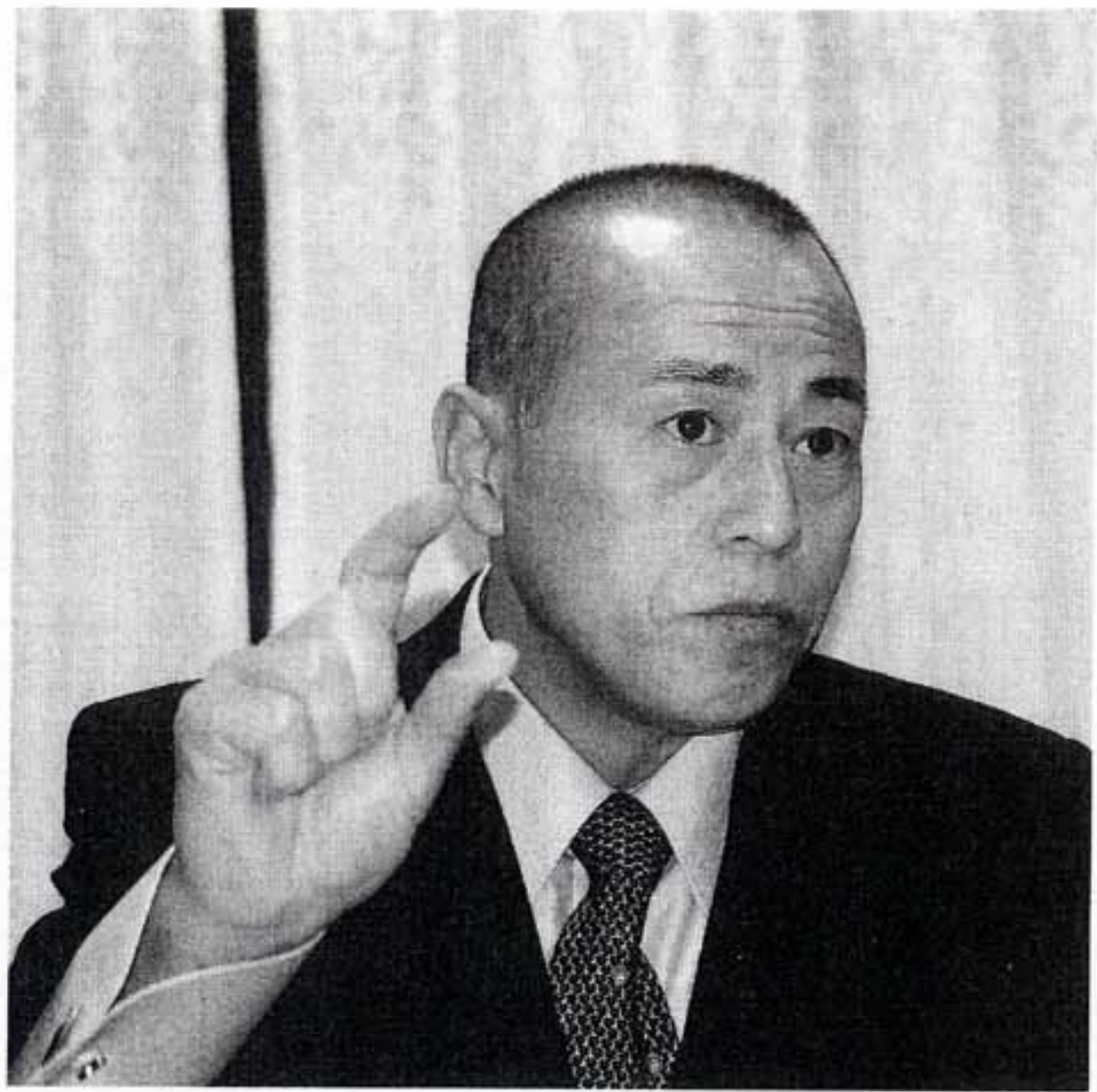
——占有者への対応方法は。

上打田内●まず、本来の入居者に金を貸して、そのカタに入り込んでいる場合、これはほとんど占有です。直接的な被害がある当事者ですから気の毒ではありますが、権利がないものではないので出ていってもらえない。私達は債務者から買ったのではなく、国から買ったものだから、期日になったら出て行ってもらいますよ、と。できるだけ円満にもって行く方向で話を進めます。

ところが、例えば借り主が会社をやっている仕事上の取り引きがあった。で、手形ももらったが不渡りになり金は入ってこない。その手形がヤクザ関係者に流れ彼らが出てくる場合、これは明らかに悪質な占有です。彼らは他人の手形をカタに金を脅し取るわけで、取った額の二〇割を手形を預けた人間に渡し、八〇割を自分の懐に入れるというのが相場です。

こうした暴力団関係の占有に対しては、やはり構えてかかる必要があります。怖いからと会おうとせず、ただ「強制執行」ばかりを叫んだのでは、彼らも最後は爆発しますから。話し合いには応じますが、飲める飲めないはつきり言います。

いずれにしても、プロとの明け渡し交渉は膨大な立ち退き料を吹っかけられることが明白ですから素人の手に負えるものではありません。



易しい物を狙って落とすといくのもいいんですが、それでは利益率も低いしメリットも少ない。入札者が殺到するので落札できるかどうかかわかりません。物件を調査するのも費用がかかっているわけで、入札して落とせなかったら経費倒れになります。

だったら危険があっても確実に落とせるものを狙った方が経費倒れにもならないし、利益率も高い。しかし嫌がらせや脅迫に晒されることもある。要はこうしたリスクに耐えられるだけの精神力があるかどうかですよ。こういう仕事をしているからには、時には



一般ユーザーを視野に競売物件を放出!? (東京地裁)

もつとも我々にとっては、目的が「金銭」とはつきりしている分、交渉はやりやすいという面はありますね。

むしろ難しいのは高齢者や一般債務者の方が時間がかかります。やはり長年住んだ家が愛着があるため、捨て身で居座りますから。

印象に残っている事例などありますか。上打田内●私もこの業界長いですからいろいろな目にありました。夏場、組事務所話合いに行ったらイレズミを見せられながらスゴまれたりとかね(笑)。でも暴力をふるわれたり刃物で脅されたりといったことはありません。彼らは直接的な暴力より精神的な威圧をしてきますから。夜中や明け方など四六時

その筋の人ともやり合わなければなりません。ですが、そこに利益が出る以上、トラブルや脅しを避けて通つてはいけません。ぶつかっていくしかないんです。

精神的なプレッシャーは相当なものです。ところで、現在の競売ブームをプロの眼から見てどう思われますか。

上打田内●確かに今は競売ブームではありません。ですがそのために入札価格や競売価格がアップしてきていますね。ですから、自分の判断を見極めた上で入札価格を定めていくことが大切になってきます。何がなんでも取ろうという考えでいくと、せっかく落とした物件を、また競売にかけられることになります。——そういうことは多いんですか。

上打田内●ええ、目立ってきています。あと欲にかられて片っ端から入札していくような業者は二年と持たずに消えていきますね。つまり競争することにはばかり目がいつて地に足がついていない。サイフの中身と現実がマッチしなくなるんです。そのうち、これが売れたらこっちに回して、という具合に自転車操業になっていて、最後には回らなくなり倒産、それがまた市場に出されるといふ寸法です。

私もこの道二十五年になりますが、そうやって沈んだ業者をすいぶん見てきました。ですから、まずよく物件を見て、緻密な調査をした上で、コレと思つたら入札する。そ

中電話をかけてきたり、最終的には家族にも危害を及ぼすようなことを匂わせたり。

一度、ある会社が銀行関係の不良債権を競落したことがあって、銀行は差し押さえた物件を次々と市場に流すんですが、良いものは一般の人が入札し、悪いものは銀行が管理会社を作つて、そこに競落させていたんです。銀行にしてみれば、それで不良債権を一つ処理したことになるんですが、金の出どころは同じなわけで、そんな事ばかりしていたら体力的にもちませんよね。結局その銀行も潰れましたけど。

で、その管理会社が競落した物件の一つに、ある指定暴力団が占有していて、我々の元に何とかしてくれと来たわけです。これは整理するのに半年かかりましたが、その間、相当な嫌がらせを受けましたね。夜中に電話を寄越し「今すぐ来い」とかね。できるだけ行つて話し合うようにはしましたが、敵は数人で囲んで逃げられないようにしたり、最終的には自宅に電話して、出た家内にまで脅す始末です。その時には家内から「こういう仕事は辞めてくれ」と言われましたけどね。——そうですか。なのにあえて、危険なものを扱うのはなぜですか。

上打田内●はつきり言えば、危険な分、報酬も大きいんです。やはり危険な物件ほど利益につながる物が残っているんです。

して念には念を入れた上で金額を定める。最後はその物件で利益を得てから、次の入札準備にかかるというのが大切なのではないのでしょうか。二つ分の資金で三つ四つと手を出していたのでは、すぐ破綻しますよ。

物件だけでなく紹介

——不動産業が淘汰されている中、貴社は目覚ましい成長を上げていますね。成功のカギはどの点なのでしょう。

上打田内●常にお客様の立場を考えて行動することを心がけています。自分の判断ではやりません。そうした上で、我々には豊富なノウハウがありますから、それを提供していく。加えて機敏さと行動力を保つこと。いい物件があったら、いち早く調査に入らなければ他社に負けてしまいますから。

また当社は、お客様の紹介でいらつしやる方が多いのですが、それもお客様との信頼関係があるからだと思います。

先程、夜中にヤクザから呼び出されることもあると申しましたが、私は休日や時間外でも会社にかかった電話を自宅で取れるようにしているんです。というのも、競売代行業では、お客様がトラブルに巻き込まれることもあるわけです。ヤクザから呼び出された。どうしよう、こうした電話があつたら、即動け

●朝日ホーム●(上打田内英樹社長)
本社/千葉県船橋市 創業/昭和62年
競売物件に特化した業務で確実に収益
を上げ、2003年春、西船橋駅近くに、
自社による本社ビルを完成させた。



るような体制をとっています。二十四時間体制でお客様のケアに当たっておりますので、そうした誠意が伝わって信頼関係を築くことができるのだと思います。

——警察官から競売物件に特化した不動産業に転身するに到ったきっかけは。

上打田内●私は岩手の山奥の出身で、最初に上京した時から、まず家が欲しいというのがありました。中学卒業後、集団就職で出てきて、高校、短大と夜学に通いながら、働いていたのですが、そこは腰かけのつもりでした。まず、短大まで卒業するのが私の使命である。最初は製紙工場で機械係をしておりまして、当時の給料が手取りで一万八千円だったのですが、そのうち一万円を預金してました。そして大学を卒業後、警察の試験を受け交番勤務となりましたが、最初の家内との間で

トラブルがありまして、結局別れたんですがその時に、大変つらく悔しい思いをしました。同時に、世間には夫の暴力や浮気などで悩んでいる人が大勢いるのに、民事不介入の原則があり、機敏に対処できない警察組織に疑問を抱いたことなどもあり、不動産会社兼興信所に転職しました。

そこでは浮気調査や尾行調査をやりましたけど不動産の方に興味を持ちまして、中でも競売物件は利益率が高く、やりがいがあると本格的に勉強し、三十三歳で独立しました。

「彼女を見返してやるんだ」という思いでガムシヤラに働きここまでこれたわけですから、今ではそうした試練を与えられたことに感謝していますよ。

——ところで、顧客へのサービスというのは具体的にはどういうことですか。

上打田内●私は以前にもいろいろな職業に就いておりましたが、それら全てが今の仕事に生かされています。例えば、鉄工所が競売にかげられたら、工場が欲しいというお客様に対して、グリーン付きなのでここを買えば機材も利用できますよ」と紹介できるわけです。鉄工所にいたこともあるので、そういう方面の知識もあるわけです。これが建売業者の場合、一度更地にしないと意味がない。ですがそのためには一千万円以上かかります。ならば壊さずに、使える物があればそれを求める

人に買ってもらえばいい。物件だけでなく、付加価値を付けてあげるわけです。

また、元警官という肩書きは、占有屋と交渉する際に役立つ面もあります。

——つまり、一人ひとりのニーズに合った物件をさがして提供していくわけですね。

上打田内●その通りです。ですから人生での経験全て、生かすということですね。

また経営面については、どうしたら原価をより安く、コストがかからずに仕入れできるか、それを提供していくのも我々の仕事なんです。加えてお客様へのサービス精神ですね。

商売は、頭で考えると利益の追求になる。でも心で考えるとサービスの提供になるんです。そしてサービスの提供をしなければ、お金は自ずと後からついてくるんです。

私どもはバブルも経験しておりますが、堅実経営でここまでこれた理由は、一つはいいお客様がいてくださっていること、もうひとつは、借金はせずに全て自己資本で行なうということを買った結果だと思っています。

最後になりますが、私の経営スローガンは、家族よりも仕事が大事だということです。

もちろん家族は大切です。ですがその大切な家族を養い幸せにできるのも、仕事あつてのことなんです。ですから一番は仕事、二番目が家族なんです。

——ありがとうございます。