

4.

競売

競争激化で、利幅・落札率が低下する中、 都市型から地方特化型ビジネスへ

第二宅建市場とも呼ばれる競売市場。バブル時の不良債権処理の促進もあってマーケットが大きく広がるとともに、建売業者が用地確保の有力ルートとして競売に注目。エンドユーザーも割安物件を

手に入れる手段として参入し、さらには不動産投資ファンドや個人投資家も競売物件に着目し始め、この数年で競売市場は大きく様変わりした。

底地をターゲットに競売ファンドを設立

不動産競売をはじめとするコンサルティング業などを手がける南ワイズ不動産投資顧問（東京都千代田区、代表取締役・山田純男氏）は5年前、競売で競落した不動産を賃貸もしくは売却してあがつた収益を配当するというわが国初の不動産競売ファンドを立ち上げた。競売市場に目をつけたのは不動産が安く調達で

きたからで、年間6〜7%の配当を行なってきたが、このファンドを2003年春に解散した。解散の背景には、競売市場の変化がある。

02年7月から東京・大阪はインターネット上で競売資料、いわゆる「3点セット」（物件明細書、評価書、現況調査報告書）を見ることができるようになるな



一般ユーザーの参入などにより、ここ数年で競売市場は大きな変化を遂げた（写真はイメージ）

ど情報公開が進み、応札がさらに増えた。その結果、競売市場で投資用不動産を安く買うのは至難の技となり資金が遊ぶケースが多くなったため、解散を決めたのだ。ちよつと改装して転売すれば利益が出る物件は、当然のことながら競争が激しい。期間入札での競落率は90%を超え



「地方都市などで、エリアに特化して活躍する不動産会社が増えようか」(南)の代表取締役・山田純男氏

ることも珍しくなくなっているのが現状だ。

「東京の競落率は、年間を通じても80%近い数字。利幅も平均すると粗利で20%、金利などを考えると15%ぐらいです。転売を考えると利益も見なければならぬので、20本入れて1本落とせるかどうか。大都市圏の不良債権はピークアウトしており、今後は地方に比重を移すことになるでしょう」(山田氏)と見る。

こうした競売市場の変化に対応して同社が新たな発想で取り組むのが底地ファンドである。2003年11月から募集を開始した「M.F.P.オークションファンDⅡ」は、不良債権担保不動産のうち、借地権が設定されている土地、いわゆる底地に投資するというものだ。収益は、借地人からの地代等の定期収入に加えて、契約更新に関わる契約更新料、名義書換

料、底地売却益。そこから経費を差し引いて、半期ごとに配当金を支払う。ファンド出資金は一口100万円(出資単位二口以上)、ファンド総額5億円を計画している。

同社が底地をターゲットにしたファンドを立ち上げたのは、底地は長期の投資になり、投資の出口が見えない、一般的には嫌われる物件だからである。投資回収期間が読めないうえに、借地人に売却したり、借地権を買い取って所有権にして売却したりという手間と技を必要とするため、プロからも敬遠されがちになる。そこが狙いなのだ。逆に言えば、そうした発想の転換をしなければならぬほど、

「競売物件専門、キャリア36年」が強み

地方都市の競売市場も、トレンドとしては東京圏と大きくは変わらない。静岡県浜松市で競売専門36年の実績を持つ末光商事(代表取締役・太田衛孝氏)によると、浜松の競売マーケットもバブル時と比較すると倍以上に拡大しているという。同社がこの36年間で落札した物件は約2500件。その実績が同社の信頼となっている。

静岡県地方裁判所浜松支部では年に13

競売不動産をビジネスにするのが難しい時代を迎えたということだろう。転売の利幅が少なく、打率も低下してきた競売市場には、ますます知恵が求められるようになっており、底地ファンドは知恵の一つということが出来る。

こうしたマーケットの変化に対応するために、「競売物件にはいろいろなバリエーションがあるので、これからは自分の再生技量にあった分野で勝負すべきだと思います。得意でない分野でやろうとすると再販価格を低めに設定せざるを得ないので難しい。マーケットを熟知し、出口がわかっているエリアに特化すべき」と山田氏はアドバイスする。

14回、月1回のペースで期間入札がある。物件数は毎回80〜120件。同社は自社入札を月に4件ほど、ほかに代理入札を毎月10件程度行なっている。「以前は入札したもののすべてを落札したこともありましたが、最近是一般の方の参加もあって、落札できるのは入札した3分の1、多くても半分ぐらい。競売市場に限れば景気が悪いというイメージはないですね」(太田氏)。

浜松でも競売物件を扱う不動産会社は多いが、競売専門は同社だけ。そこが強みだ。

自社競売した物件はリフォームして販売するが、同社が落札したことは地元の不動産会社にすぐに伝わるので、「当社にぜひ譲って欲しい」と他社が買いに来ることも多く、広告を出す前に売れてしまふこともしばしば。ただし、マーケットそのものは活況を呈しているとはいえず、以前に比べると利幅を大きくとれる市場ではなくなっているのも事実だ。「昔は倍ぐらい儲かったこともありましたが今は2〜3割の利幅があれば十分」（同氏）という考え方で取り組んでいる。

競売市場で人気があるのは数区画にして建売住宅として販売できる土地で、競売を用地仕入れの手段にしている不動産会社に人気だ。逆に人気がないのは店舗や調整区域の物件。中古住宅には根強い人気があり、東京でワンルームなどの投資用物件に人気があるのとは好対照である。

同社では、集客をホームページ（以下、HP）でも行なっているが、主体となるのは新聞広告。競売物件が公告されるとその情報をいくつかピックアップして地元紙に広告する。キャッチコピーは「競



「一般の方の応募が増えたとはいえ、浜松では、われわれプロが大半を占めています」（末光商事株式会社代表取締役・太田衛孝氏）

売物件専門、キャリア36年、信頼と実績の当社にお任せ下さい」といったものだが、1回の広告で20件近い問い合わせがあるという。

注目は同社の落札率の高さだ。一般ユーザーが直接入札するケースも増え、熾烈な競争になっている中で3〜5割の

HPを活用し、会員制の競売入札代行

こうした一般ユーザーの競売参入に伴い、競売代行専門の会社も数多く登場している。「安く落札できたものの明け渡しでもらえずに困っている」、「どのくらいの価格で入札すれば落札できるかわからない」：など、一般素人には分からないことを、プロの目からアドバイスする会社が求められるようになってきているのだ。

落札率。「一般の方は最低売却価格を基に入札しますが、そうするとなかなか落札できません。浜松では業者が落札するケースの方が多いですね」（同氏）。

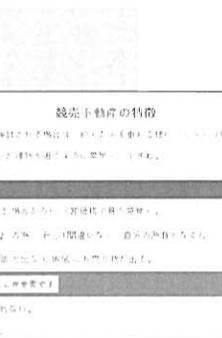
競売物件を求める人は安く買いたいという思いが強く、最低価格にいくら上乗せして入札するかという思考になる。しかし、「最低売却価格を出す不動産鑑定士が6〜7名いるのですが、それぞれ性格も違うし価格の算出の仕方も違います。物件の性格などいろいろな条件を加味しながら入札するのがプロ。一般の方はそのあたりのところがわからないので競争が激しい物件は難しい」（同氏）というわけだ。

競売専門のコンサルティング会社、不動産企画（神奈川県相模原市、代表取締役・千葉重雄氏）では、会員制による競売コンサルティング事業を行なっている。社長の千葉氏は75年から10年間不動産競売専門会社で勉強し、85年に独立。当初は自社で落札し販売していたが、現在はコンサルティングと代行に徹している。



一般ユーザーにも分かりやすいよう、「競売不動産の特徴」を詳しく解説

日記風にまとめた「実際の千葉氏問の誠実な仕事ぶりを見ることが出来る」



「独立した当初は落札して転売すれば儲かる商売でしたが、この数年はいろいろな人が参入するようになってなかなか落札できない。それなら今までのノウハウを生かしていこう、と競売代行業に向転換した」（千葉氏）と言う。

当初は競売物件が出る周辺にDMを発送して競売代行の依頼を待ったが、99年にHPを開設。今ではHPにアクセスしてくる客からの依頼を受けるだけでビジネスが成り立つまでになった。HPへ

のアクセスは全国各地から1日に2000件、多い時は3000件にも上る。

HP中心の営業だけに、コンテンツは非常に充実している。サイトを覗くと、「競売の基礎知識」、「用語単語の解説」から始まり、「購入のチェックポイント」、「入札価格の決め方」など、同氏がこれまでに培ってきたノウハウがぎっしり。

「HPを真剣に読んでいただければ素人の方でも競売物件を購入できるような内容だ。また「実際のコンサル記録」を公開することで、競売のグレイターなイメージを払拭するのにも一役買っている。

同社が採用している「会員制度」には、Aコース（9000円）とBコース（2万9000円）があり、会員になると、入札希望の競売不動産資料を見たいうえで、第三者の立場からリスクを指摘してもらうことができる。また、落札後にアドバイスを受けることも可能。Aコースは有効期間6ヵ月で、資料精査は3件まで、Bコースは1年間有効で、資料精査は10件までとなっている。

会員制度をスタートさせたのは2002年1月。月に7〜8件の新規会員があり、期間ごとに随時入れ替えがあるものの、現在Aコース31名、Bコース25名の

会員を抱える。会員が選定した物件の記録精査を行ない、問題がなければ現地調査をして入札、以後の手続きの代行等を行なう。

会員は40歳前後と比較的若い人が多い。「今の若い世代には、競売に対する悪い意味での先入観がほとんど無いようです。希望のエリアに物件がないので競売出れば教えて欲しいとか、今後の資産運用の手段として収益物件を求めている人も多くなりました」と、ここでも一般ユーザーの競売に対する認識の変化がうかがえる。

03年8月1日に公布された「担保物権及び民事執行制度の改善のための民法等の一部を改正する法律」が04年に施行を迎えるなど、競売をめぐる環境もますます変化。プロの役割がいっそう求められる分野と言えそうだ。



「競売の資料を見るのが好きなんです（笑）。いつか全国に会員を持って、全国の競売資料を見るのが夢」（株不動産企画代表取締役・千葉重雄氏）