

不動産競売コンサルティングの基礎（1）

山田 純男

有限会社ワイス不動産投資顧問
代表取締役

今月号から3回にわたり、不動産競売市場動向、制度に関する注意点など、競売物件取得に関するコンサルティングを行う上で知っておくべき基本的な事項を取り上げます。

不動産競売制度とは

不動産競売手続は融資金の弁済を受けられずに困った銀行などの債権者が裁判所へ申立てすることによって生まれます。債権者が債務者の所有する、または担保として提供していた不動産を裁判所に換金してくれるように頼むわけです。申立てを受けた裁判所は申立て内容に間違いがなければ、その不動産を差し押さえた上で強制的に売って、その代金を債権者への支払いに充てます。不動産競売とは大雑把にいえばこのような制度です。

不動産競売の種類

競売制度のバイブルである民事執行法は、不動産競売について主として2種類を定めています（加えてその他の競売が規定されていますが、特殊なので割愛します）。1つは強制執行による不動産競売、もう1つは

抵当権などの担保権の実行によるものです。

強制執行による競売は、裁判の判決等の債務名義を得たうえで、不動産が差し押さえられ売却されるものです。これに対して債権者が抵当権等の担保を有する場合は、判決等の債務名義を得なくても当該不動産を差し押さえ、売却を行うことができます。これが担保権実行による競売というわけです。前者の強制執行による競売事件は（ヌ）事件、担保権実行による競売事件は（ケ）事件と言われます。競売物件の公告等で物件の事件番号をみると「平成15年（ケまたはヌ）第〇〇号」などとなっていることでどちらの競売かがわかります。数としては圧倒的に（ケ）事件が多い状況です。なお、競売不動産を入札によって入手しようとする場合は、このいずれの競売であっても手続きに差異はありません。

不動産競売以外の公的機関関与の不動産売却

ところで、本稿が対象としているのは「競売不動産」ですが、競売以外にも国や地方自治体などの役所が介在する次のような不動産売却があります。

1. 国・公有財産売り払い物件

国・地方自治体が所有している財産を各省庁（局）で競争入札などにより売却する物件です（窓口は財務省財務局や農水省などの省庁から、区役所などまで多様です）。

購入方法については競売と同様入札方式が主ですが、落札者は別途国・地方自治体と売買契約を結びます。物件内容については、比較的大きめの土地が主流です。国・地方自治体が（税金の物納などで）所有している不動産を一般の方に売却するわけなので、競売不動産と異なり、引渡しも確実に行われますし、境界も確定されているなど物件瑕疵もありません。安心して買える物件と言えるでしょう。その分お値段の方は割引なしの水準、市場価格並みになります。また、一定期間転売が禁止されるなどの購入後の制限が付される場合がありますので注意を要します（ただし、建壳分譲用土地として購入できる場合もあります）。

2. 不動産公売物件

不動産公売とは、各地方自治体・国が税金の滞納分に充当するため、滞納者が所有する不動産を差し押さえ、競争入札により売却する制度で、窓口は国税局や都道府県税事務所、市区町村と多岐にわたります。入札は、各地方自治体・国が定めた日に所定の方法で入札価格を記載した入札書を提出することが多く、その中で最も高い価格を付けた人に、その不動産が売却されます（期日を決めその日1日で入札・開札を終えるいわゆる「期日入札方式」）。

公売不動産の売主はあくまでもその所有者（税金滞納者）ですので、購入後占有者から物件の引渡しを受けることは買受人の手によって行われねばなりません。

この点は後で解説しますが、不動産競売と同じです。

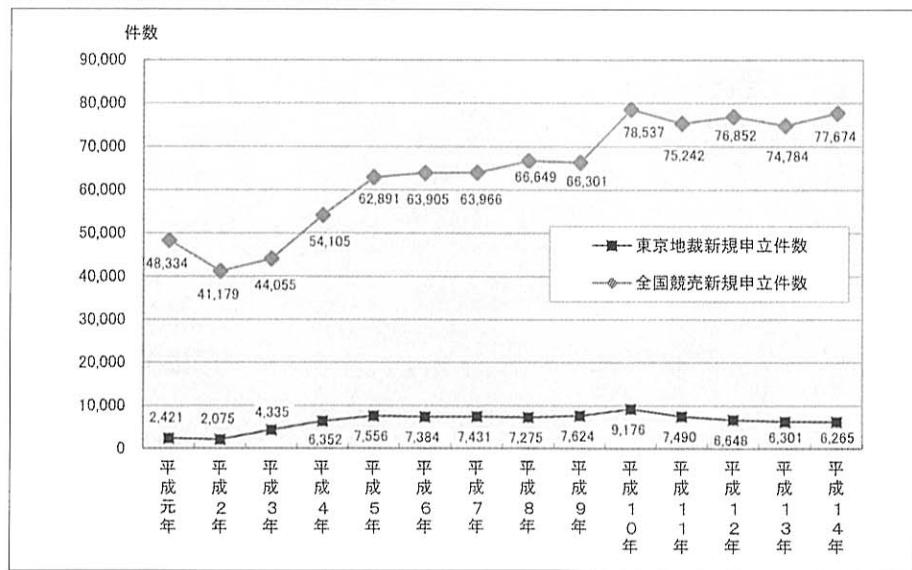
また、落札から代金納付まで短期間（東京国税局の場合1週間）であることが多い、資金繰りには気をつけねばなりません。加えて物件の説明書は不動産競売と比較するとかなり大雑把ですし、引渡命令制度（この制度については後に詳述します）もありません。このようにリスクが大きいですから、おおむね価格はディスカウントされているのが通常です。

不動産競売市場の現状

さて、本稿で取り上げる「不動産競売市場」は現在どのような状態でしょうか。まず図1をご覧ください。これは全国の不動産競売新規申立件数の推移を示したもので、これを見るとバブル経済崩壊後急激に増加していることがわかります。そして平成10年が数量的にはピークになっています。特に東京地裁については、新規申立件数は平成10年から毎年減少しており、金融機関の不良債権処理が首都圏について先行して進んでいる様が見て取れます。

次に東京地裁本庁のデータをもとに競売不動産の特徴を探ってみましょう。平成15年の東京地裁競売市場では6年連続で落札率が上昇し、遂に80%の大台を記録しました。一方で対象物件については一昨年を400物件近く下回り5年連続で減少し、物件数の減

図1 全国不動産競売新規申立事件数推移



※司法統計年報をもとに(有)ワイス不動産投資顧問作成

少傾向が定着した感じです(図2参照)。不良債権担保不動産、特に東京圏の対象物件については、その処理が峠を越えたことは間違いないようです。

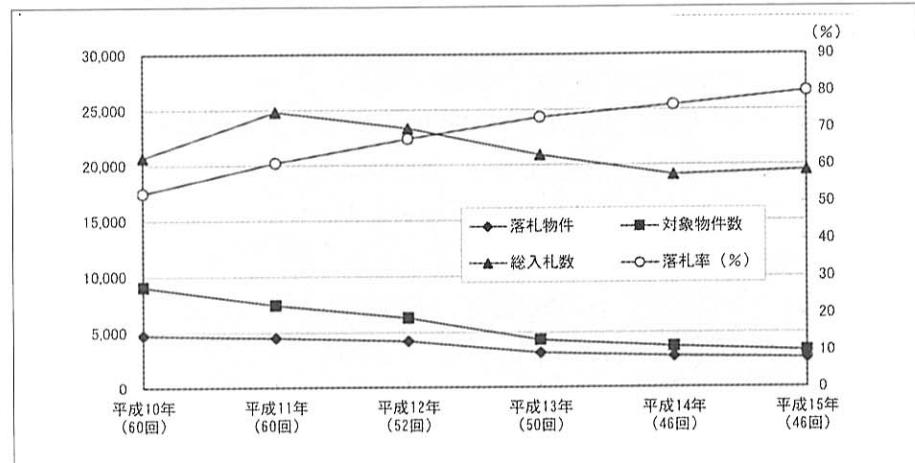
種類別の傾向を見てみると、昨年(平成15年)はマンション(区分所有の事務所なども含む)が45%、土地付建物(一戸建て住宅のほか商業ビルなども含む)41%となっています(図3参照)。また、東京地裁本庁では昨年の期間入札の競落価格の総合計は1,245億円強で1物件当たりの落札価格は約4,700万円でした。1物件当たりの競落価格はこの数年ほぼ同額です。

落札者の属性はやはり再販業者が中心です。大量に落札する大手の競落会社は表1、表2に記載のとおりですが、これを見ると、会社によって大型物件中心のところと、比較的安価な物件中心のところがあるのがわかります。

また、昨年中最多の入札本数を集めたのはいわゆる

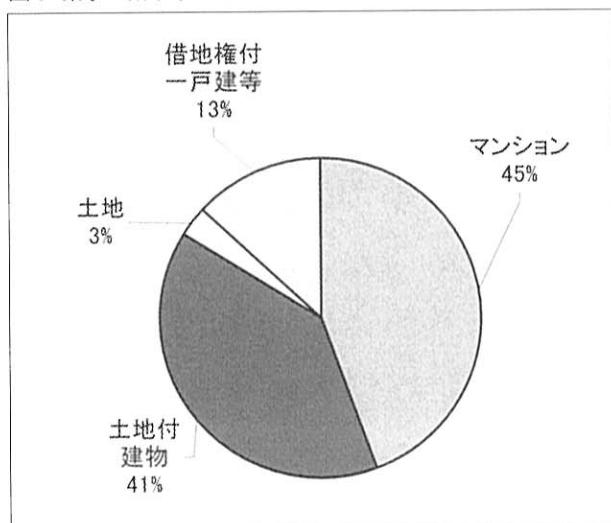
図2 東京地裁本庁(23区)開札結果状況

	平成10年 (60回)	平成11年 (60回)	平成12年 (52回)	平成13年 (50回)	平成14年 (46回)	平成15年 (46回)
落札物件	4,758	4,526	4,231	3,155	2,835	2,672
対象物件数	9,077	7,465	6,300	4,321	3,720	3,331
総入札数	20,690	24,824	23,346	20,901	19,081	19,497
落札率(%)	52	61	67	73	76	80



※(有)ワイス不動産投資顧問 調査作成

図3 東京地裁本庁不動産競売開札データ(平成15年通期)



※(有)ワイス不動産投資顧問 調査作成

収益型一棟物件でした。その物件は東急大井町線尾山台駅徒歩1分に立地する店舗併用の共同住宅であり、建物は築12年の鉄筋コンクリート造4階建、敷地は25坪強です。1階は店舗で、2階から4階がワンルーム住居6戸からなる延べ床面積約50坪弱という物件でした。この物件に、昨年の最高応札本数であり、かつバブル崩壊後最高の105本という入札が集中したのでした。そして結果の方は、最低売却価額3,838万円に対しその3倍近い最高価格10,200万円での落札がありました。この落札価格は本物件の家賃収入が現況月額62万円、年にして740万円程度であることから年利回り7%以下の水準で、一般市場水準と変わらない印象を受けます。この例のほか昨年は投資用一棟物件に多くの入札が集まっていたのでした。特に個人名で夫婦と思われる共同の入札も目に付きました。おそらく老後の年金代わりにとの目的での購入であります。表3の落札物件についての最低売却価額に対する競落価格上乗せ率の一昨年対比の中で、土地付建物の上乗せ率が大幅に上昇したこと、投資用一棟物件が牽引した結果と言って差し支えなさそうです。

以上、不動産競売市場は東京圏を中心に活性化して

表1 平成15年通期 東京地裁本庁 落札物件数最多ベスト5

	落札物件数	会社名
1位	79	(株)オーディーエス
2位	41	(株)アトリウム
2位	41	(株)ウチダハウス
4位	40	(株)ビジネスランド
5位	29	プライムランド(株)

※(有)ワイズ不動産投資顧問調べ

表2 平成15年通期 東京地裁本庁 落札金額(合計)最多ベスト5

	落札金額(万円)	会社名
1位	401,060	(株)アトリウム
2位	333,470	(株)ウチダハウス
3位	116,283	(株)オーディーエス
4位	109,860	セボン(株)
5位	93,595	(株)アルファハウジング

※(有)ワイズ不動産投資顧問調べ

表3 東京地裁本庁 期間入札における最低売却価額に対する競落価格の上乗せ率 平成14年、15年対比表

種別	平成14年	平成15年
マンション	48.18%	39.37%
土地付建物	36.84%	48.35%
土地	44.03%	42.99%
その他	39.21%	32.62%
全体	42.07%	44.79%

※(有)ワイズ不動産投資顧問調べ

いる状況です。特に今年は民法・民事執行法等の改正法が施行されます。この改正は一般に競売に参加しやすいイメージを与えることが予想されます(別掲「担保・執行制度改正法について」参照)。それに加え、現在東京、大阪をはじめ8つの地裁で行われているインターネットによる物件明細書などの物件詳細書類、いわゆる「三点セット」の公開が今後他の地裁に順次広がっていくことになっていて、この情報公開の進展も確実に入札促進に結びつくことになりそうです。

今後さらに不動産競売市場は身近な不動産取引市場として活性化していくことが予想されます。しかし、この事態は裏を返せばあまり安く買えないということにもつながります。これまで不動産競売で利益を上げる主たる手法である「買取～再販」が行いにくくなつたということでもあります。

これからの不動産競売関連ビジネス

さて、活性化する不動産競売市場では、先述のとおり単に「安く買い受け高く売る」というのでは利益が

担保・執行制度改正法について

昨年8月1日「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」が公布されました。施行は本年4月1日です。

競売不動産購入手続きに関する主たる改正項目は以下のとおりです。

1. 短期賃借権の原則廃止

元来抵当権設定登記後に利用を開始した賃借人の保護制度として設けられた「短期賃借権」でしたが、競売不動産のスムーズな明渡しを邪魔する方法として反社会勢力などが悪用しているとのことで廃止になりました。

なお、競売不動産については、買受人自ら明渡し作業などを行わなければなりません。短期賃借権廃止により、明渡しが買受人にとって有利になるケースは確かに増えるでしょう。

(ただし引渡猶予期間<6ヶ月>があるため、ケースによっては必ずしも買受人に有利にならないことがあります。また本年3月31日までに占有開始した賃借人は旧法適用となります。)

*次回以降、短期賃借権や明渡しについて解説します。

2. 競売不動産に対する入札予定者の事前内覧制度の新設

具体的方法はまだ明らかになっていませんが、差押債権者の申し出により、競売物件に入札予定者が立ち入りできる制度ができました。しかし、破産管財人が管理している空室等限られた物件だけになるかもしれません。

3. 占有屋等による執行妨害の対策を施す

占有妨害で一番厄介なのは誰が占有しているかわからない場合です。引渡命令の申立てをしようと相手がわからないとできません。そこで今回、相手不明でも「保全処分」を行えるようにしました。「保全処分」によって占有者を特定し、引渡命令の申立てをします。もしその間に、また占有者が変更されても、新占有者にも効力が及ぼせるようになりました。

表4 全国不動産競売新規申立件数一覧表

(単位:件)

	平成14年	平成13年	平成12年	平成11年
全国総数	77,674	74,784	76,852	75,242
東京高裁管内総数	29,713	29,816	32,593	33,362
東京高裁管内首都圏 (一都三県)	20,019	19,614	22,002	22,941
その他 東京高裁管内	9,694	10,202	10,591	10,421
大阪高裁管内	14,221	12,935	12,119	10,935
名古屋高裁管内	6,934	6,287	5,509	5,627
広島高裁管内	4,243	4,183	4,129	4,053
福岡高裁管内	11,269	10,462	10,981	10,007
仙台高裁管内	5,867	5,612	5,474	5,012
札幌高裁管内	3,369	3,562	4,028	4,209
高松高裁管内	2,058	1,927	2,019	2,037

※司法統計年報をもとに (有)ワイズ不動産投資顧問作成

上げにくくなっているわけですが、そういう状況であればこそ、この分野に不動産コンサルティング会社が活躍する余地が出てきます。

競売不動産が、再販業者の介在チャンスがないほど高額な落札価格になるとすれば、結局不動産の最終需要者が競売市場に参加することにならざるを得なくなるということです。ところで、競売不動産は一般的な不動産市場で不動産仲介業者の媒介にて購入するのと比較し、かなり相違点があります。物件に関する種々の情報は一般に購入するものに比較し、限られています。また限られているだけではなく、その内容の真偽も、極端な話ですが、保証されてはいません。一般不動産を購入するのとは異なった慎重な資料内容の吟味、そして調査を必要とします。さらに買受手続きも異なります。なにしろ購入金額を買受人自ら提示しなければなりません。不動産のプロではない人が価格設定をするのは難しいことです。さらに一番重要なのは、物件の利用について、買受人自らが、その占有者に対し明渡したり、賃貸の継続なりを交渉しなければならないことです。これも一般の方には経験がないことでもあり、やりにくい作業です。したがって、不動産競売に精通したプロフェッショナルが競売不動産の購入を希望する一般ユーザーに的確なアドバイスを与え、より安全に、またより合理的な価格で購入できるように導いていく必要があるのです。そして同時に、この一般

ユーザーに対する競売不動産の購入助言や購入手続き代行は、まさに不動産コンサルタントの業務になるというわけです。

また、不動産競売市場は不動産の再生市場とも言えます。不良債権の担保不動産であったが故に管理・修繕が不十分であったり、また有効利用されていなかつたりする物件が数多くあります。有用なる修繕や管理ノウハウ、そして用途転換も含めた最有効利用のノウハウが求められます。ここにも不動産コンサルティングの必要性・ビジネスチャンスが生じることとなります。

最後に、先に述べたように東京を中心とする首都圏の競売市場は縮小傾向にあるわけですが、全国の競売新規申立件数は、図1を見ればわかるように平成14年は77,674件でしたが、これは平成13年に比して3,000件程度増加していて、集計はまだなされていないものの、おそらく昨年も全国ベースでは減少していないと思われます。表4は不動産競売新規申立件数の推移を全国の高等裁判所管内ごとにまとめたものです。これを見ると、大阪や名古屋などは、首都圏とは違いまだまだ競売市場は拡大の方向にあるとも思えます。東京圏から地方圏への競売物件の量的シフトが進んでいるのです。つまり競売ビジネスは、地方にそのチャンスがより広がっているということも言えます。