



不動産を高く売りたい方への

オークション活用 のススメ



Up AUCTION



なぜ不動産オークションなのか？

納得できる不動産売却を実現します

- ・高値を引き出す **経験と独自のノウハウ**
- ・**最高値で売るための方法**をご提案します
- ・多数の **買主候補**による競争原理を導入
- ・**共有不動産等**の売却時にもめにくい



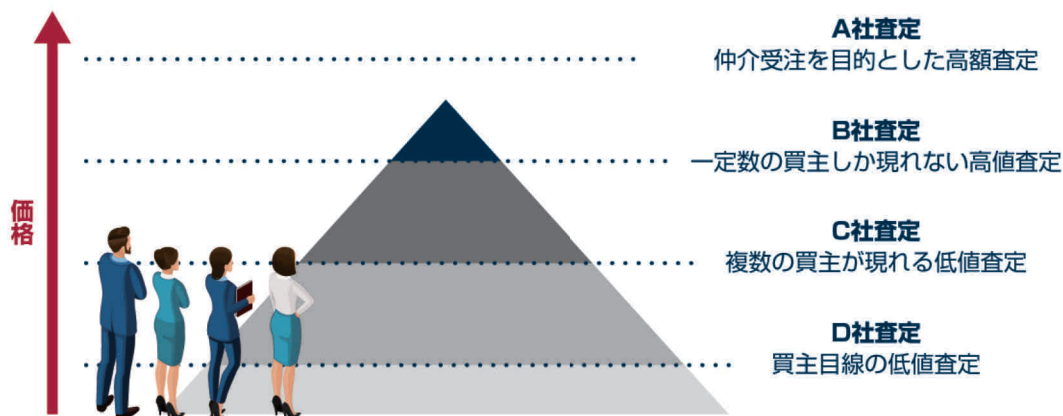
こんなケースで活用されています

- ① 遺産分けや相続納税のために
- ② 相続した物件を次の相続の準備や、資産の組み替えのために換金
- ③ 生前対策として分けやすくしておきたい
- ④ 賃貸マンション・ビルの修繕が増えそう／貸地・貸家・農地などを整理したい
- ⑤ 兄弟や叔父、叔母、姪との共有問題を解決しておきたい



なぜ高値で売れるのか

「買主」でもない不動産仲介会社による **査定額の競争ではなく**、
目に見えるカタチでの買主候補による、
競争原理の導入としての不動産オークション





なぜ、弊社が不動産オークションという取引を活用できているのか？

独自のノウハウで潜在的な購入価格を引き出します

- 優良買主候補者30~100社に対する徹底した営業活動
- 買主候補者の検討を促進するデューデリジェンス(詳細物件情報の提供)
- その気になった買主候補者による競争で、最高額による売却を実現
- 常に市場を観測し、さまざまな不動産取引、地域別の買主情報データベースを更新

高値売却を実現するためにオークションを研究

デューデリ&ディールの不動産オークションUp AUCTION

高く売るという技術を詰め込んだ売却手法で、その研究は、1960年代からアメリカではオークション理論という分野で研究されています。購入検討者からなかなか出ない本音(支払っても良い最大評価額)を引き出すための研究です。その本音を引き出し売主様の収益の最大化を目指すため、オークション理論の研究者である慶應義塾大学 坂井豊貴教授と共に、1999年から行っているオークション技術を研鑽し、高く売するための最適解を目指しています。

会社概要

20年以上の実績を持つ国内不動産オークションの先駆者

1999年 前身の(株)アイディーユー社*にて日本初の不動産オークションを開催

2000年 開発用地オークションを開催

2003年 産業再生機構案件のリバイバルプランオークション開催

2009年 不動産オークション事業を分離し、株式会社デューデリ&ディールが承継

相続専門の先生方と共に15年

信頼

相続専門の
弁護士・税理士・会計士からの
リピート率90%超

実績

直近10年の取扱高
1,000億円超



百聞は一見にしかず。

事例紹介

CASE1: 大阪市 <競争入札>

分譲マンション、 一棟マンション開発事業者による 競争入札

出展価格 ¥450,000,000

落札価格 ¥575,000,000

上昇率

127.77 %



マンション開発事業者による入札の最高位

大阪市内にある明治時代の建物を分譲マンション事業者が落札。

スタート価格450百万円⇒2位541百万円、1位575百万円

1と2位の差3千万円、スタート価格からのUP125百万円

CASE2: 東大阪市 <競争入札>

開発事業者による 競争入札

出展価格 ¥ 240,000,000

落札価格 ¥ 356,300,000

上昇率

148.45 %



老健、サ高住、一棟マンション、戸建開発事業者による最高位

青空駐車場をサ高住1棟と、近畿大学生用アパート4棟の開発事業者へ。

スタート価格240百万円⇒2位306百万円、1位356百万円

1と2位の差5千万円、スタート価格からのUP110百万円

- 競争入札……………検討者が複数いるが、金額競争が読みにくい場合は競争入札
- 競上がりオークション……検討者が多数おり、スタート価格を設定しての競上がりが見込まれる場合はオークション

CASE3:松原市 <競上げ式オークション>

戸建開発事業者による、 競り上げ式オークション

出展価格 ¥75,000,000
 落札価格 ¥105,100,000

上昇率 **140.13%**



戸建開発事業者96社によるオークションの最高位

道の狭い旧村の生産緑地。戸建て分譲事業者の評価は均衡。最終的に、地元のオーナー企業2社が競り上げオークションを行う。75百万円から始まり、77百万円以降は実質2社での一騎打ち。2社とも社長室で行われていたとのうわさも。スタート価格からのUP率140%

CASE4：尼崎市 <競上げ式オークション>

立ち退き事業者による、 競り上げ式オークション

出展価格 ¥ 30,000,000
 落札価格 ¥ 37,300,000

上昇率 **124.33%**



立ち退き事業者によるオークションの最高位

立ち退き後の再開発を想定した、老朽アパートの競り上げオークション。30百万円以上の評価を出した立ち退き事業者5社で競争。35百万円からはオーナー企業2社の一騎打ち。様子見が続き合計68回の入札が行われ、スタート価格からのUP率124%で落札。



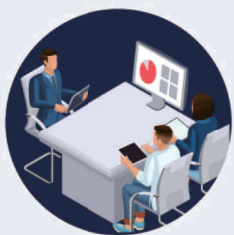
オークションの流れ

STEP 1 相続専門士業さま からのご紹介



もちろん、ご相談は無料です

STEP 2 相続専門士業さま 同席の上で面談・説明



日程を調整の上直接お会いして
詳細をお伺いします

STEP 3 査定



市場、近隣相場を調査の上、
スタート金額をご提示

STEP 6 契約～決済



最高額で落札された方（企業、
投資家）と売買契約。
決済まで責任を持ってサポート
いたします。

STEP 5 売却



WEBオークション、または競争
入札を実施。非公開につき、一般
の方に知られることなく実施でき
ますが、近隣の方にもご参加いた
できます。

STEP 4 売却営業



③の査定にご納得いただければ、
その価格を最低売却価格として、
複数の買主候補者（主に企業）に
売却営業

費用は仲介手数料と同等です

他社と同等の仲介手数料で不動産オークションという
付加価値をご提供しているため、
目の肥えた専門士業さまからのリクエストが絶えません！



Up AUCTION



わかりやすく不動産を 高く売ることができます

あまり世間では知られていない不動産オークションについてご不安もあると思いますので、お客様よりよく頂戴するご質問をQ&A形式でご紹介いたします

Q1.入札を検討される会社は教えて頂けますか？

A1. はい。検討会社のリストをご確認頂き、参加者の状況をご確認頂きます。

Q2. インターネットの入札では、いろいろな人に見られてしまうのでは？

A2. いいえ。入札サイトは会員制・招待制です。関係者・入札者のみ閲覧できます。

Q3. 通常の仲介手数料に加え、別途オークション出展費用が必要ですか？

A3. 通常の仲介手数料のみで**別途付加価値料は不要**です。

Q4. オークション出展のために用意するものは？

A4. オークション出店の業務委託契約書を締結していただけます。

さらに、対象不動産の**境界確定書や建築確認書、過去の修繕工事の内容**などの書類をいただくと高値追求に生きて来ます。

Q5. 落札されなかったり、契約が成立しなかった場合にはどうなりますか？

A5. 成功報酬ですので、**落札されなければ費用は頂きません**。成約しなかった場合も同様です。
ただ、過去オークション落札者で契約しなかった事例は0件です。

Q6. その他オークションをお願いするための条件などはありますか？

A6. 通常、ご依頼について弊社へ特命依頼をいただいた方が、最高値を実現し易いです

Q7. 落札されたら、必ず売らなければいけないのでしょうか？

A7. はい。弊社は業界内、業者さまに対する信用も大切であると考えておりますので、**最低売却価格を上まった場合**はご売却していただけます。

まずはお気軽にご連絡ください。

Due diligence &
Deals co.



納得のいく不動産取引をお望みなら。

株式会社デューデリ&ディール

Due diligence and Deals co.

<東京オフィス>

〒100-0006

東京都千代田区有楽町1-7-1 有楽町電気ビル南館15F

Tel:03-6273-4275(代表) Fax:03-6273-4261

<大阪オフィス>

〒530-0047

大阪市北区西天満6-3-16 梅田ステートビル11F

Tel:06-6755-4901(代表) Fax:06-6755-4902

デューデリ & ディールの不動産オークション

依頼者の意向を最大限汲みかつ説明責任を果たせる、最高の条件を目指す売却手法です。

『売却手法』の説明責任

手法は2つあり、売主の求める結果からルールを求め「なぜこの手法で売却?」という説明責任を果たせます。

『売却プロセス』の説明責任

売却手法が決まると、その後の活動プロセスが決まりその都度活動報告を行うことが可能です

『価格決定』の説明責任

オークションで競った履歴を残すため、最高額と2位以下の価格決定の経緯が明らかです

監修:当社チーフエコノミスト 坂井豊貴(慶應大学 経済学部教授)