

土地はオークションで高値売却



坂井豊貴(さかい・とよたか)
慶應義塾大学経済学部教授。米ロチェスター大学Ph.D。(株)デューデリ&デイルで不動産オークション技術顧問を務める。東京経済研究センター理事、読売新聞読書委員を兼任。著書に「マーケットデザイン」(ちくま新書)、「多数決を疑う」(岩波新書)ほか。

土地をオークションで売る

仲介業者が土地に「いくら」と指値をつけて売る慣習は、当たり前のように定着しています。しかしこれは唯一の売り方ではありません。もうひとつ、オークションという選択肢があります。

指値とオークションの違いは、値段のつけ方です。指値だと、売る側が値段をつけます。オークションは、買う側に競争して値段をつけてもらいます。

土地はオークションで売ることに向いています。そのほうが高値になりやすいからです。

指値では損をする

オークションの販売で想像しやすいのは、美術品でしょう。2008年には、サザビーズのオークションに出品された村上隆



氏の作品「マイ・ロンサム・カウボーイ」に、約16億円の値段がつ

きました。これは国内外で大きなニュースになりました。

サザビーズによる事前予想の値段は3〜4億円ほどだったのですが、16億円とは予想外の高値だったわけですね。おそらくこのケースでは、10億円の指値で売れていても、すごい高値だとニュースになったはずなんです。しかし、それでも6億円を取り逃がしているのです。

売る側は、買う側がいくらまで払うつもりがあるか、本当のことは分かりません。聞くことはできるかもしれませんが、本心は教えてくれないでしょう。だから、上手く指値をつけることは難しいのです。「マイ・ロンサム・カウボーイ」を10億円の指値で売却できて喜んでいて、といったことが実はたくさんあるはずなんです。

美術品に上手く指値をつけるのが難しいのは、それが「一点もの」だからです。一点ものなので、いわゆる相場があるようにない。これは土地も同じです。指値をつけるのは、かなりの程度、当てずっぽうになってしまっています。

だから買いたい人たちに集まってもらって、競争的に値段をつけてもらおうのです。10億円の指値で売れると思うのなら、10億円をスタート価格にオークシ

ンをすればよいのです。指値の10億円はそこから値引きもあるでしょうが、スタート価格の10億円はそこから上がりません。

ここで注意せねばならないのは、オークションと一口に言っても、やり方は無数にあることです。実はオークションは、どのような商品を、どのようなオークション方式で売るので、結果が変わります。

先端学知の実用が目覚ましいオークション

「マーケットデザイン」という経済学の分野があります。この分野では、さまざまなオークション方式を比較したり、新しい方式を設計したりします。どうすればものが高く売れるかを、数理モデルと被験者実験で検証していきます。

たとえば築地市場のように、

皆が集まって値段を上げていく「競り上げ式」がよいのか。あるいは裁判所の競売のように、各自が金額を紙に書いて提出する「封印型」がよいのか。大抵のケースでは、競り上げ式のほうが高値になることが分かっています。

競り上げ式がよいというのは、話のごく一部にすぎません。入札者の選定はどうするのか、スタート価格はいくらにするか、終わり方のルールはどう決めるか。無数にある細部の設定が、結果に大きな影響を与えます。

米国では、政府や企業がマーケットデザインの学知を用いるのは当たり前のことになってきています。たとえば米政府による周波数オークションや、グーグル社によるウェブ広告枠オークションの設計には、この分野で一流の研究者が関わっています。

関連分野にはノーベル経済学賞が続々と与えられています。

高く売るといふサービス

なぜオークションでは、ものが高く売れるのでしょうか。これは単純な話で、一番高く払える人が買う仕組みになっているからです。

一方、指値での販売は、その値段で買ってよいと最初に判断した人が買う仕組みになっています。つまり「早い者勝ち」なのです。「もっと高く払っても、その土地が欲しかった」という人が他にいないかもしれません。

一般に、不動産の仲介業者は、必ずしも高く売れることを優先してくれません。かりに仲介業者が頑張って100万円高く売られても、そのうち自分に入るのは手数料3万円くらいだからです。売主と仲介業者のインセンティブ(誘因)は、同じではないのです。

とくにオークションの開催には手間暇がかかるので、やりたがらない仲介業者がほとんどでしょう。だからこそ、オークションをきちんと開催して、売主の

ために高く売れることは、仲介業者のオリジナルなサービスになります。

公正な競争だから相続で採めない

一番高く払ってくれる人、きちんと売る。これはオークションが公正な競争だからできることです。この公正さは、相続の場面ではとくに大きな価値をもたらします。

相続税を払うため、相続人たちが土地を売る状況を考えてみましょう。ここでよくあるのが、相続人のひとり「自分」が付き合っている地元の不動産屋が高く買ってくれる。そこに売ろう」と言い出すことです。しかしこういうとき、他の相続人はそれを嫌がったり、「その業者さんから、リベートをもらっているのでは」と疑心暗鬼になることが多くあります。相続で人間関係が悪くなるのは避けたいことです。

かりに8千万円の相続税を納めねばならないとして、その業者さんが「8500万円で購入」と言っているとします。この

ときは8500万円をスタート価格にして、オークションをすればよいのです。もちろんその業者さんもオークションに参加できます。誰をも排除せず、公正な競争を実施するわけです。そして、別の参加者が1億円で競り落とす、といったようなことが起こります。

相続人たちとしては「あの業者さんに売らなくてよかった」というわけです。また、相続税で払う8000万円との差額でいうと、手元に残る現金は500万円ではなく、2000万円になります。これは大きな変化です。

不動産オークションの時代へ

不動産のオークションは、日本では99年に解禁されました。



まだ普及の過程にある販売方式ですが、土地はきわめてオークションでの売却に向いています。

本質的には、難しい話ではありません。指値で売るよりも、その指値をスタート価格にオークションすれば高く売れる、ということなんです。ただしそのためには、土地をオークションにかけるノウハウと、専門知の活用

が欠かせません。私が技術顧問を務めるデューデリ&デイルでは、ノウハウと専門知を投入したオークション方式を用いています。

なお、オークションの前には、対象の不動産を詳しく調査(デューデリジェンス)しておくことが極めて重要です。調査の結果は、入札者に情報として開示します。これにより入札者は、その不動産の活用方法について、事前に詳しく検討できるようにになります。これは入札者の不確実性を減らし、オークションでの値段を上げる効果をもたらします。

ものの売り方にもいろいろあって、どれで売るので結果が変わるといえるのは、高価なものほど注意しておきたいことです。

大きな土地は
オークションで
高く売る。

株式会社デューデリ&デイル

<http://dd-d.jp/>

TEL : 東京 03-6273-4275

TEL : 大阪 06-6755-4901

mail : info@dd-d.jp

Due diligence &
Deals co.

