

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

- **独自のマーケティングと学術に裏打ちされた分析**により
不動産の最大価値を導き出します
- **多数の買主候補**による競争原理を導入
- **共有不動産の売却時に発生するトラブルを回避**



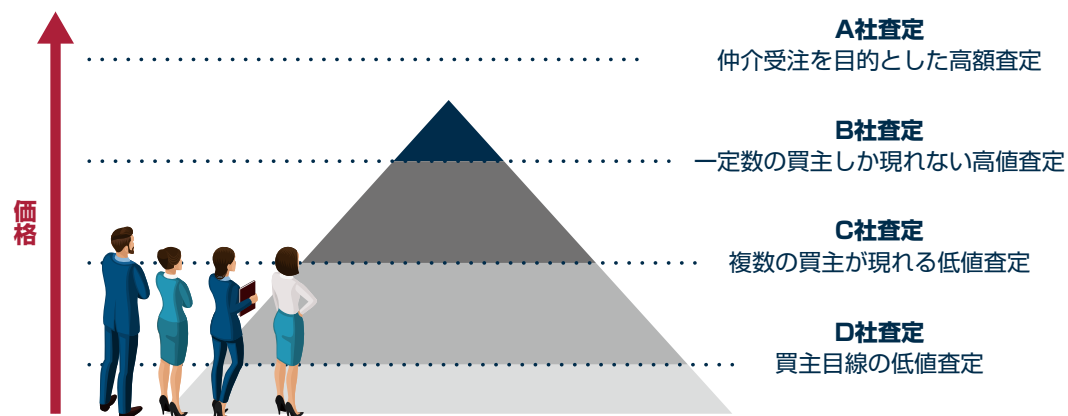
こんなケースで活用されています

- ① 遺産分割や相続税納税のために
- ② 相続した物件を次の相続の準備や、資産の組み換えのために換金
- ③ 生前対策として分割できるようにしておきたい
- 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 親族間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」では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、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** 前身の株式会社アイディーユー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。

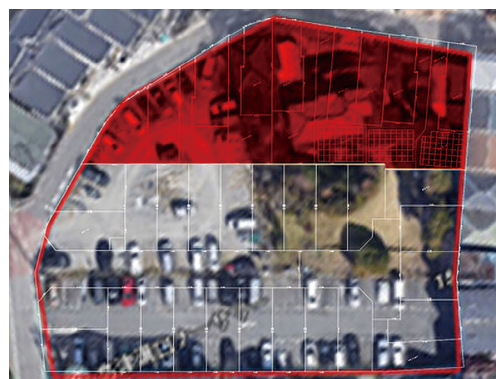
事例紹介

CASE1: 川崎市 <競り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 ￥520,000,000
落札価格 ￥635,200,000

上昇率 **22.15%**



生前対策としての不動産売却

【コンサル内容】確保したい金額を見込める売却エリア、売らずに残すエリアの将来的な売却価値を確保できる分筆ライン提案。

【オークション】戸建開発事業者81社中、上位4社によるオークションは、締め切り時間から2時間43分の延長戦の末、決着。(参考:81社回答の中間値463百万円)

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 **48.45%**



老健、サ高住、一棟マンション、戸建開発事業者による入札の最高位

青空駐車場を開発事業者が落札。サ高住1棟と、某私立大学の学生用アパート4棟へ。
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50百万円、スタート価格から116百万円UP

- 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
- 競り上げ式オークション …… 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: 東京都 <競争入札>

投資用収益不動産買取事業者による 競争入札

出展価格 ￥205,000,000円
落札価格 ￥270,000,000円

上昇率 **31.70%**



自己居住部分のある賃貸マンションのリースバック売却

【相談の背景】ご高齢となり、建物の管理・修繕や賃貸人・賃料等の費用管理等の負担が大きくなった。

【コンサル内容】従前と変わらない居住を続けられ、かつ管理負担を無くす方法として、自宅部分のリースバックによる高値売却を提案。売却後は日常生活リズムも変わらず、心配の種もなくなり、ゆとりある資金を保有されたことで旅行等を楽しまれています。

CASE4: 尼崎市 <競り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 **24.33%**



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式オークション。30百万円以上の評価を出した立ち退き事業者5社で競争し、35百万円以降はオーナー企業2社の一騎打ち。様子見が続き合計68回の入札が行われた。スタート価格から7百万円UP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



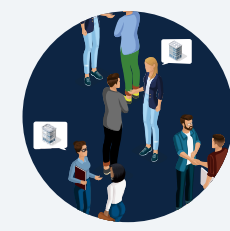
最高額で落札された方（企業、
投資家）と売買契約。
決済まで責任を持ってサポート
いたします。

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
だけます。

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

仲介手数料以外はいただきません

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、
お客様から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. オークション出展の業務委託契約書を締結していただきます。
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
高値追求に活きて来ます。

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。弊社は業界での信用や事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、
最低売却価格を上回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

オークション紹介動画



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せる、最高の条件を目指す売却手法です。

「売却手法」の検討

よりよい結果が期待できる
売却手法をご提案
「なぜこの手法で売却？」
について根拠が明確です

「売却プロセス」の共有

売却手法決定の根拠として
営業活動プロセスを関係者と
適時共有してすすめるため、
ご安心頂けます

「価格決定」に納得

オークションに限らず、
他の売却手法であっても
売却価格決定について
ご納得頂ける取引を目指します

監修:当社チーフエコノミスト 坂井豊貴 (慶應義塾大学 経済学部教授)