

不動産オークション（入札形式）とは

・不動産取引の現状

現在、所有不動産の売却を検討されている個人及び中小企業経営者は、相続税対策、事業再生対策、後継者不足問題、全国的に広がりを見せる空き家問題など、所有不動産に売却理由が数多くある中、大手又は地元不動産仲介会社や金融機関にご相談をされるケースがほとんどだと思います。

政府が唱える地方再生対策も今後の情勢を見極める必要があり、誰もが欲しがる優良物件（都心の一等地、収益性の高い物件等）を除き、希望の価格で売却できるケースは不動産取引全体からすると数少なく、特に二流物件といわれる不動産は買い手市場が強く、相場の6掛け～8掛けで売却せざるを得ないケースが多く存在しております。

・不動産の売却方法

そこで不動産売却の選択肢の1つとして不動産オークション（入札形式）を活用した売却方法があります。本来、不動産売買取引で一般的であるのは売却希望価格から値引き交渉が入り、売却金額が決定します。不動産オークション（入札形式）はその逆の発想です。不動産オークション（入札形式）を採用又は運営している企業は数社あるものの、高値でオークションは成立しても実際の売買契約まで辿り着かない、売買契約が成立しても白紙解約になったなどのクレームになる事もあります。成約率を高め、クレームを限りなくゼロにするには、事前準備が重要です。

・不動産の適正

不動産にはほぼ何かしらの問題点があり、その問題点や不安要素を解決する事により本来の不動産の真の価値が表れます。問題等を事前に把握、解決するには「不動産の再有効利用」を前提とした事前のリサーチが必須といえます。

・他社との違い

最大のポイントとして買い手の視点ではなく、売り手の視点に立ち、事前のリサーチはもちろん、不動産の価値をどのようにしたら最大限高められるかを検証し、コンサルティングを含めた問題解決のご相談も行うことです。

その他ご相談の不動産にもよりますが、緻密な調査及び弊社と秘密保持契約を締結した企業 50社～100社への徹底営業などを実施し、実績としまして相場の30パーセントUPで売却している事例もあります。