

入札による不動産売却

住所	東京都世田谷区		
面積	土地:532㎡	用途	第一種低層住居専用地域

課題

ご提案内容

結果

○所有している土地を周囲に知られずに売却したい

○少しでも高く売却できる可能性を追求したい

○売却までのスケジュールをこちらの都合で決めたい

○入札による販売を提案

【入札のメリット】

- ①販売情報を一般公開せずに売却できる
- ②競争原理を働かせることで、好条件で売却できる
- ③スケジュールを入札条件に組み込んで販売することが出来る

【競争入札のデメリット】

- ①入札の事前準備に手間がかかる
- ②入札候補者が少ない場合、入札が成立しないリスクがある

○20件以上の入札の結果想定以上の価格で売却

【当初想定価格】
2億3,000万円

【落札価格】
2億8,000万円

■入札に向いている不動産

- 開発が必要な土地…建売業者や分譲マンション事業者
- 高額収益不動産…投資法人、収益不動産買取業者
- 瑕疵物件…不動産業者



【入札の流れ】

物件調査

- 入札対象者の想定
- 価格査定
- 役所・現地調査

入札準備

- 入札条件設定
 - ・スケジュール
 - ・最低入札価格
 - ・その他条件
- 入札要綱作成
- 販売資料作成

入札前営業

- 入札対象者に入札要綱や販売資料配布
- 現地案内会

入札実施

- 入札
- 開札
- 落札者と最終条件確認

売買契約

- 売買契約締結
- 決済・引渡し

- 最低入札価格
 - …査定価格に基づき決定
 - 高すぎず、安すぎずの設定が重要
- 測量の有無やローン特約の可否等物件調査結果に基づき決めていく

入札要綱

- 1.対象不動産
- 2.取引条件
- 3.スケジュール
- 4.入札方法

- 予めスケジュールを定めることが出来るので売主の希望で進めていくことも可能
- 入札締切日、開札日
 - 売買契約予定日
 - 決済予定日