

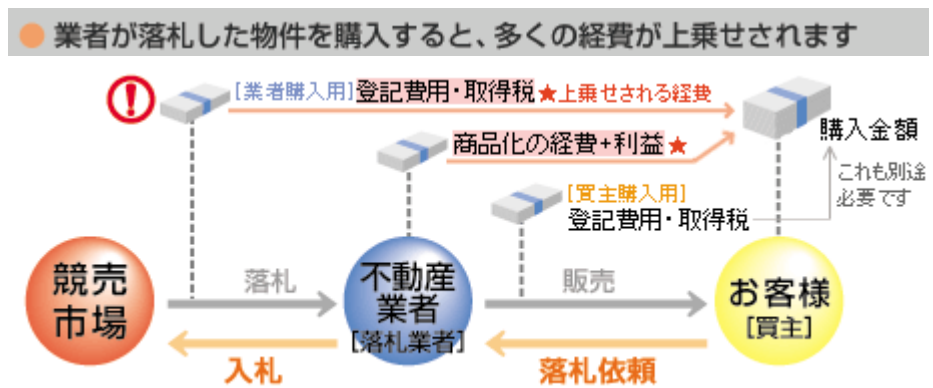
競売代理入札とは

不動産業者の物件仕入市場として利用されている競売市場。近年マスコミの影響もあり個人の入札は増加していますが、一般ユーザーの方から「入札価格の査定が良く分からない」という声を聞きます。

個人の方の入札が増えたとは言え、ほとんどの場合は不動産業者が落札しているのが現状です。それは業者が落札後「市場ではいくらで売れるのか」という観点で入札価格を算定しているからです。業者は一般ユーザーに比べ市場価格・成約事例等のデータが豊富にあり、それを目安に入札価格を導きます。一方、一般ユーザーは入札価格の算定の際に物件の内覧が出来ないため、リフォーム費用を考慮して入札価格を低く設定しがちになりますが、業者の場合リフォーム等も業者価格で安く仕上げる事が出来るため、入札価格をより高く設定出来ることも業者の落札率の高さにつながっております。

また落札後の占有者排除や、物件に借借人がいて直ぐに入居できない等のトラブルも数多く発生しています。これらは競売不動産に長けたプロに物件の落札を依頼することで、回避することができます。プロに依頼して競売不動産を取得することは、安心して取得できる一つの方法といえるでしょう

しかし、競売物件を落札した業者から商品化された物件を購入すると、当然業者が負担している落札や商品化にかかった経費は、利益と共にお客様の購入金額に上乗せされます。



また、当方も含め落札業者は大手不動産業者をはじめとする仲介業者に販売を依頼するケースが多く見られます。物件を販売する際に仲介業者が間に入ると、更に多くの経費が上乗せされてしまいます。

不動産取得税については、自己住宅用として購入する場合は軽減措置があり、業者が商品として購入する場合とは適用される税率が異なるために不動産業者が支払う金額の方が高額になります。

そして以下の費用は最終的に物件を購入するお客様の負担に…

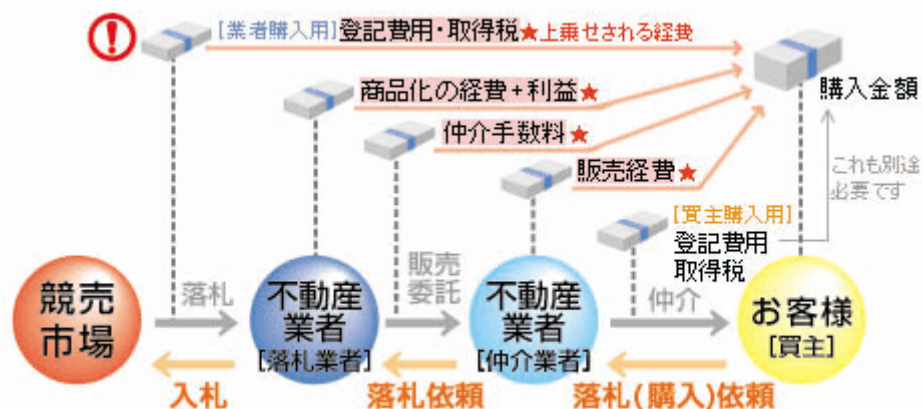
登記費用・取得税等の税金（不動産業者の転売目的は軽減措置なし）

商品化の経費+利益（リフォーム費用，立ち退き費用+利益）

仲介業者に支払われる仲介手数料（売買価格×3%+6万円（税抜）が上限）

● 落札物件を仲介業者から購入すると、更に多くの経費が上乗せされます

仲介業者が販売するための販売経費（新聞・オープンハウスなどの広告費用等）



これらは業者が競売不動産を落札して仕入れ→商品化→市場に出るまでにかかる諸経費です。それなら、お客様が直接競売市場から物件を落札すれば、価格的に一番メリットがあると感じられるでしょう。

しかし！安心して物件を取得するにはプロの知識がどうしても必要です。そこで鈴木企画では、お客様がプロのアドバイスや力を借りながら直接物件を落札することが可能な、競売市場の仲介サービスである「競売代理入札システム」をお勧めいたします。

● プロのサポートと価格メリットを最大限に活用できるシステム

鈴木企画の競売代理入札システムは、プロのサポートを受けながら、お客様が直接競売市場から物件を落札することで業者が負担している、そして最終的にはお客様が負担することになる余計な経費削減を目指しています。

競売市場から物件を直接買えば、安くなるのは当然です。しかし個人で入札するにはリスクも高く、物件は商品化されていない状態なのでデメリットも生じてきます。また入札金額を、いかにメリットのある金額に設定するかが一番重要です。当システムでは入札価格についても豊富な情報をもとにプロの目でアドバイスいたします。

また、競売物件の中にはリスクが高くお勧めできない物件も多々あります。そこで当システムではインターネットを利用して、お客様にお勧めできる物件のみをセレクトした競売情報を無料で配信しています。お客様に最適な物件を提案できるのも鈴木企画ならではのメリットです。

● お支払いいただく料金は明確に一鈴木企画のモットーです

鈴木企画では、お客様が「せっかく競売で安く落札できても、かかった費用を加算すると最終的に高くなってしまった…」ということがないように、提供するサービスの明確な

料金を入札前に提示しております。

また、競売代理入札システムの要である、物件についてのアドバイスや入札価格の査定、立退き交渉等の料金は、コンサルティング費用としてお支払いいただきます。このコンサルティング費用も入札前に明確に提示しております。

競売代理入札システムの報酬に関する鈴木企画の考え方

競売にて享受した価格メリットを、当方とお客様で分かち合うシステムです

例えば、ある不動産競売物件を 1,000 万円で落札した場合

その物件の一般市場価格が 1,300 万円だったとします。

コンサルティング費用は会員様が入札をする価格と一般流通市場価格を

比較して算定いたします。この場合は、一般市場との差額 35%と算定します。

※コンサルティング費用は物件毎に異なるため調査時に明確に提示いたします。

このコンサルティング費用を高いと感じられるかもしれません。しかし上記例の場合、実際に一般流通市場で物件を購入した金額と比較するとお客様自身も 195 万円得をしたこととなります。

また、このケースで一般流通市場を通じて仲介業者から物件を購入した場合には、お客様にはさらに中間マージンである仲介手数料が別途 45 万円上乗せされます。一方、競売物件を落札した業者が、物件を仲介業者に販売してもらえば、落札した業者にも同様に仲介手数料は販売経費としてかかります。このように不動産価格には多くの経費や利益が上乗せされているのです。

鈴木企画では、これらの無駄なコストをお客様に還元する方法として、この競売代理入札システムを運営しております。現実に当会員様が落札して後に転売したケースなどで、鈴木企画より利益が得られたケースも数多くあります。

しかしこれらの価格メリットは、プロのアドバイスがあるからこそ享受できるもの。また価格面だけでなく、コンサルティングによって「安心して取得」というメリットも付いてきます。

競売のメリットを重視しながら、物件取得で失敗しないための

システムを完備した鈴木企画の「競売代理入札システム」。

競売不動産を購入したい方は、ぜひご利用下さい。