

不動産鑑定士だからできる！

FCS



不動産売却

適正な時価を把握し、納得して売却したい売主様！ 高値売却を目指したい売主様！

入札による不動産売却を検討してみませんか？

うちの物件、
絶対もっと高くで
売れるよね！

高値売却

を実現させるための
ポイントは2つです。

point.1

「売却基準価格」

を決定すること

point.2

最も高値売却が見込める

「入札参加者」

を選定すること

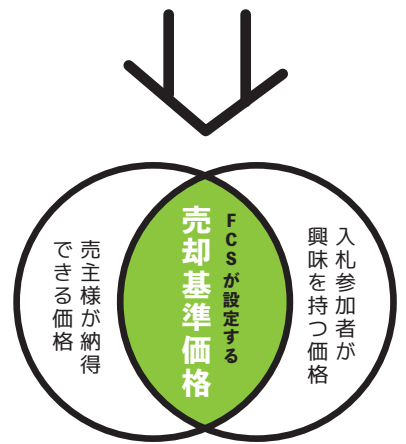


入札参加者

には、
最も高値売却が見込める先

20~40社

を選定し、案内します。



不動産鑑定士の在籍するFCSでは、公正な立場から、売主様と入札参加者が納得のいく、適正な「売却基準価格」を設定し、入札による不動産売買を進めていきます。これにより、入札参加者が競合し、結果的に相場よりも高い価格で落札される可能性が出てくるのです。

また、**不動産売却の条件を設定する**ことも重要なポイントです。スケジュール、境界確定、既存建物の取り壊しなど、入札前にしっかりと打ち合わせをさせていただきます。

このような不動産が入札に適しています!



戸建開発、マンション開発など、開発用地は入札に最適です。エリアによっては、50坪程度の土地でも、2戸の建売住宅が建築できるので、開発用地と言えます。



建物が古くて、そのままでは住めない! 建物を取り壊す必要がある。そんな築古住宅も、入札の対象です。



不動産を相続したが、その不動産を売却して納税資金にしたい。こんな場合、不動産を換金化するまでのタイムリミットがあります。慌てて安値で売却するよりも、早期売却での入札をお勧めします。

※すべての不動産が入札に適しているわけではありません。エンドユーザー向けの不動産(戸建住宅やマンションの1室)で売却までの期間の余裕がある場合は、入札ではなく、通常の不動産売却が有効です。市場で流通しにくい不動産(田舎の農地、山林、無道路地など)は入札できません。

入札のスケジュール



標準的なスケジュール (例)

早期売却のスケジュール (例)

不動産の調査・入札条件の設定	1~2ヶ月	0.5~1ヶ月
入札参加者への案内 (入札開始)	3週間	2週間程度
入札参加者への質疑応答・現地説明会	2週間	なし
入札期間	3週間	2週間程度
開札		
契約・決済	1ヶ月	0.5~1ヶ月

