株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン信託
（東証プライム上場　エスクロー・エージェント・ジャパングループ）

東京都千代田区大手町2-2-1　新大手町ビル4階
TEL 03-6630-3704 ／ FAX 03-6630-3708

EAJ Escrow Agent Japan TRUST

安全・安心で納得のできる

不動産売却で
高値・好条件を
引き出す方法

高値、好条件を引き出しやすい　不動産の売り方を紹介します

一般的 な売り方

駐車場/農地/収益物件 他　事業用不動産 などの売却

高値 好条件 を引き出しやすい売り方

そのまま売却

労力 ✕　時間 ✕　交渉 ✕　工夫 ✕

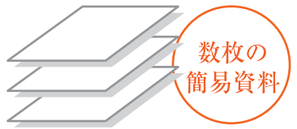
問題
価値が上がってない
リスクが下がってない

→ **価値を高め リスクを軽減** してから売却

商品性 ↗　収益性 ↗　リスク ↘　問題 ↘

何が価格を上げる価値、下げるリスクになるかを把握し、対処することが大事です。

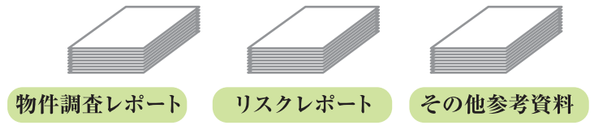
簡易資料のみで売却



問題
判断材料の不足
リスクが見えない

→ **万全の資料を揃えて売却**

買主の購入意欲、本気度を最大に



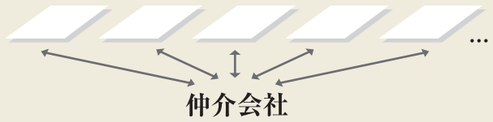
買主の必要資料（判断材料）を集める「労力」と「時間」を無くすことが大事です。

（秘密保持の同意を得ず）そのまま情報提供

問題
情報が出回る可能性
高値買主の積極度低下

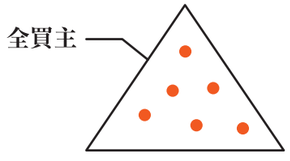
→ **秘密保持の同意を得て提供**

（買主一社一社と）秘密保持の同意



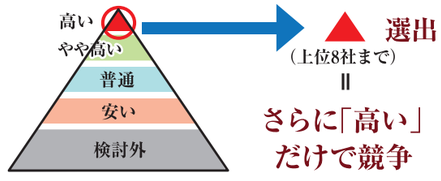
情報の「希少性」「鮮度」を保つことも、高値を引き出していく上で大事です。

知っている買主に営業



問題
高値買主の営業漏れ
競合の不在

→ **可能性がある買主に営業**



先入観を持たず、営業活動の絶対量をこなすことが大事です。

最も早い買主に売却（先着順）

問題
安値売却の可能性
高値売却の機会損失

→ **最も高い買主に売却（価格順）**

強い競争相手が複数いて、適正な競争原理が働くことが大事です。

選定基準が価格のみ

価格 ◎　条件 ✕　用途 ✕　名義 ✕

問題
比較選定の機会損失
好条件売却の機会損失

→ **価格、条件、用途、名義の総合評価で選択**

多面的に見て、総合的に最も良い買主に売却することが大事です。

当社は、事業用不動産を

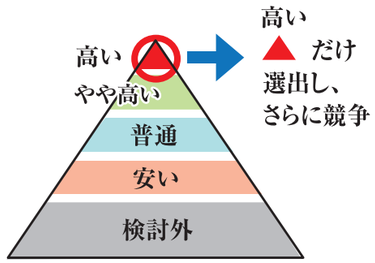
「高値で、安全に、納得して売る」

ことができる不動産オークション市場をつくり、売主の皆様に貢献することを目指しています。

高値で売る

理想

最高値かつ最も良い条件で売れる



不動産を売却する場合、買主は5つの階層に分かれます。

強い競争相手がいない限り、最初からそう高値を提示されません。

解決策は「高値の買主を複数集めること」と「競争促進すること」です。

入札だから高値が出る、という単純な話ではありません。

安全に売る

理想

決済できないリスク、損害賠償リスクがゼロに近づく

リスク

不動産取引には様々なリスクが潜んでいます

- 境界が1筆でも確定できない
- 越境の解消/覚書締結ができない
- 私道通行権、掘削同意が取れない
- 地中埋設物の発覚
- 地盤沈下の発覚
- 土壌汚染の発覚
- 違法建築の発覚
- 建物不具合の発覚

他

トラブルの原因の多くは「調査不足」「告知不足」です。

解決策は「綿密な調査」と「買主への告知徹底」です。

「安全」を軽視すると、後で煩わしいことになり得ます。

納得して売る

理想

結果にも戦略・プロセスにも全員が納得できる

営業先リスト

売主への情報開示を徹底します

社名	価格目線	詳細内容
A社	坪60万円	積極的に買いたいエリア。過去…
B社	坪58万円	直近1年間に近隣で10棟現場…
C社	坪58万円	積極的に買っている地域。…
D社	坪55万円	積極的に買いたい地域。面積は…
E社	坪55万円	あまり買えていないが、積極的…
F社	坪55万円	地域的に3,500万円前後の戸建…
G社	坪50万円	買いたい地域ではあるが、個人…
H社	坪50万円	最も買っているのは別の沿線で…
I社	検討外	5億円以上希望。規模が小さい…
J社	検討外	駅から15分圏内希望。駅距離で…

価格が決まるまでの過程が不透明だと納得度が低下します。

解決策は「選択肢と判断材料の提供」と「情報開示」です。

誰からも不平不満が出ないことも、大事なことです。

特に難しいのは、1人見つけるのもたいへんな高値・好条件の買主を「複数」集めることです。

事業用不動産を売る時には、マイホームを売るのとはまったく別の原理が働きます。

（一般的にマイホームはオークションに向きませんが、事業用不動産はオークションに向きます）

	居住用不動産（マイホーム）	事業用不動産（分譲用地、収益物件）
不動産の種類		
心理的な差	自分の財布で買う 利益を生まない リスク＝個人が負う	会社の財布で買う 利益を生む（＝個人に還元） リスク＝会社が負う
特殊事情の有無	特になし	（会社／支店で）決算で数字が足りない （会社／支店で）直近買えていない （立地／規模的に）広告効果が見込める （保有不動産と合わせると）価値が上がる （本社／支店用地として）買う必要がある
個人としての収益	ハイリスク・ノーリターン	ローリスク・ハイリターン

無理してまで買わない

時と場合によっては多少無理してでも買う

一方、高値・好条件を引き出す上で影響が大きいのが「タイミング」です。

不動産価格は基本、「需要」と「供給」のバランスで決まります。供給（売る人）が増え、需要（買う人）が減れば供給過剰となり、不動産価格は下落します。特に戸建分譲が最適な土地では分譲価格の下落が土地価格下落に直結します。例えば土地30坪、建物30坪で4,000万円の分譲住宅が300万円値下がりすれば、売主の土地売却価格は単純計算で坪10万円（300万円÷30坪）下がります。「相続後に売却した方が有利」というのは、「今と同じ価格で売れるなら」という前提付きのため注意が必要です。

①出生数が減少

1970年	193万人
2015年	102万人
2025年	84万人
2035年	78万人
2050年	55万人 ※1

②死亡数が増加

1970年	72万人
2015年	130万人
2025年	152万人
2035年	165万人
2050年	155万人 ※2

③生産緑地2022年問題

生産緑地の8割が2022年に30年の期限を迎えます。（10年更新で延長可）

			東京ドーム
1位	東京都	926.7万坪	666個分
2位	大阪府	586.2万坪	418個分
3位	埼玉県	504.7万坪	362個分
4位	神奈川県	391.1万坪	281個分
5位	千葉県	323.4万坪	232個分
1都3県 合計		2,146万坪	1,542個分 ※3

※1. 2 総務省統計局「人口の推移と将来人口」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年）」より。
将来人口は、各年10月1日の中位推計値。
※3 生産緑地面積全国ランキング。国土交通公表データ（平成31年3月31日現在）より。

全体の流れ

駐車場　農地　収益物件

入口

相 談

まずは**売却理由**や**要望**、**不安事項**等をお聞きします。

調査レポートを作成します。下記もわかる範囲でお伝えします。

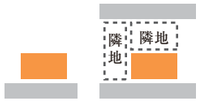
- 基本情報
- 隣地情報
- 周辺取引価格
- 売却した場合の価格目線
- 問題・懸念事項
- 売却に関して必要なこと

まずは売却した場合の価格や懸念事項等を把握します。

戦略提案

より望ましい結果を得るために、**「選択肢」**や**「戦略」**を整理します。

選択肢



単独で売却　隣地所有者と共同売却　他

高値・好条件を引き出す
戦略

- ターゲット
- 必要調査
- 価値向上
- リスク軽減
- 販売促進

＋

判断材料

正しい判断をするために、信憑性が高い「判断材料」を揃えることが大事です。

出展/媒介契約

価値向上 リスク軽減 資料準備

価値を高め、**リスク**を軽減するために打てる手を打ち、**資料**も万全に準備します。

- 建物調査（基本）
- 賃借人調査
- 建物診断（有料）
  - 建物調査（専門）
  - 遵法性調査
- 不動産鑑定（有料）
- 建物
  - 修繕履歴
  - 災害履歴
- 基本調査一式
- 重説作成（事前）
- 土地
  - 地盤調査（有料）
  - 地中埋設物
  - 地歴調査
- 境界確定（有料）
- 価値向上 リスク軽減
- 隣地交渉
- PRレポート プロカメラマン
- 設計プラン 区割りプラン
- 他

少しの労力や費用、時間で価値や魅力が高まるのであれば、高めてから売りたいものです。

営業の**量・質・スピード**を最大化するために、**営業先リスト**を整備し、**営業体制**を整えます。

直接営業　間接営業

買 主
戸建分譲会社
マンション分譲会社
不動産投資会社
資産管理会社　他

弊社

協力会社
金融機関
建築会社
仲介会社　他

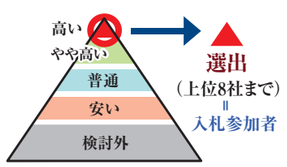
買主
事業法人
資産家
個人投資家

戸建分譲用地の場合、100社前後の戸建分譲会社をリスト化します。

金融機関や建設会社の優良顧客の高値落札実績は多々あります。

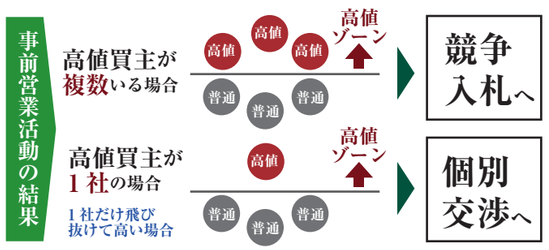
情報公開範囲も売主様と協議の上決めます。秘密保持契約を締結の上、資料提供することを基本としています。

事前営業



買主一社一社に営業活動を行い、**高値の買主だけを選出**します

さらに**「競争入札」**と**「個別交渉」**のどちらがいいか判断します



事前営業活動によって、「正確な情報」をつかんだ上で方向性を定めていくことが大事です。

入札参加条件決定

大事なのは**入札参加者の属性、ヒアリングを基に条件を決める**ことです。

最低売却価格

入札条件
- 契約不適合責任（旧・瑕疵担保責任）
- 白紙解約条項他

入札方法 スケジュール他

価格目線や条件の上位5～8社までに参加者を絞ります。

正式公開

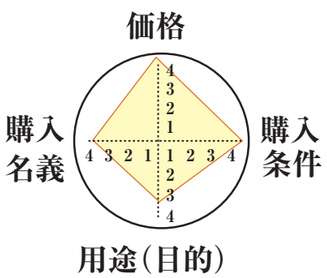
入札

競争原理を最大限に働かせ、より高値、好条件を引き出します。

価格順位

価 格
1位 210,000,000円
2位 206,000,000円
3位 203,000,000円
4位 195,000,000円
5位 192,000,000円

総合評価



価格はもちろん大事ですが、購入条件や用途も大事です。総合的に判断して買主を決定することをお勧めします。

売買契約

決済引渡し

「（売主に）不利な条項を入れない」よう、調整します。

契約不適合責任
（旧・瑕疵担保責任）

見えない欠陥や不具合があった際に、売主がその責任を負うかどうかの取り決めです。

地中埋設物	雨漏り、漏水
土壌汚染	浸水被害
地盤沈下	給排水管の故障　他

▶ 事前調査を実施し、免責条項に含めるよう調整します。

その他 白紙解約条項

境界確定等、第三者の協力が得られない時に違約金が発生しないよう売主を守る条項。

入金や引渡しが無事完了するまで、宅建業者として責任を持ってサポートします。

出口

取扱い物件

駐車場

農地（市街地）

一棟アパート・マンション

一棟ビル　他

入札事例

事例1
100坪
東京都
2022年
用途境でマンションプランが入りづらいと思われたが検証し10階建が可能と分かり・・・
相場 4億5,000万円（坪450万円）
▼入札
1位 5億8,640万円（坪586万円）
1億3,640万円UP
130%

事例2
514坪
東京都
2022年
1棟マンションと戸建賃貸の複合物件で、利回り以上の資産価値を含めたPRを行い…
相場 4億5,000万円
▼入札
1位 5億8,880万円
1億3,880万円UP
130%

事例3
鉄筋コンクリート造
4階建
埼玉県
2022年
30年間修繕を行っておらず、建物遵法性にも問題がある中、隠さず伝えたことで…
相場 1億3,000万円
▼入札
1位 2億円
7,000万円UP
153%

事例4
885坪
東京都
2021年
バス便で半分が容積率100%の一種低層地域の中、分譲マンションで積極検討し…
相場 11億円（坪125万円）
▼入札
1位 約14億円（坪158万円）
約3億円UP
127%

事例5
4箇所合計
2,474坪
埼玉県
2021年
懸念された地盤の調査を実施、結果も良好、開発を分けることで要件も緩和され…
相場 6億3,000万円（坪25.4万円）
▼入札
1位 7億8,000万円（坪31.5万円）
1億5,000万円UP
123%

事例6
430坪
東京都
2021年
隣地を巻き込めたことで整形地となり、容積率も200%消化できるようになった結果…
相場 約26億円（坪600万円）
▼入札
1位 約44億円超（坪1,000万円超）
約18億円超UP
170%

事例7
83坪
東京都
2021年
私道の問題を測量士と共に解決し、安心できる状態で売却活動を開始した結果・・・
相場 1億2,000万円（坪140万円）
▼入札
1位 1億4,800万円（坪176万円）
2,800万円UP
123%

事例8
683坪
東京都
2021年
賃料の多くを占める店舗の撤退が濃厚な中、将来価値をPRし、銀行営業した結果…
相場 2億5,000万円
▼入札
1位 3億3,000万円
8,000万円UP
132%

事例9
625坪
東京都
2020年
駅まで少し遠く、基本バス便の場所だったが、162社に営業活動した結果・・・
相場 9億3,700万円（坪150万円）
▼入札
1位 14億1,400万円（坪226万円）
4億7,700万円UP
150%

事例10
64坪
東京都
2020年
築50年の老朽化した木造アパートで、入居者付き（満室）の状態での売却だったが…
相場 1億2,000万円（坪187万円）
▼入札
1位 1億6,600万円（坪260万円）
4,600万円UP
138%

事例11
収益物件
3棟
埼玉県
2020年
金融機関への営業活動を数多く実施したところ、地元信金顧客が7%台で検討し…
相場 2億600万円
▼入札
1位 2億4,700万円
4,100万円UP
119%

事例12
350坪
埼玉県
2020年
競争入札の結果、大手ハウスメーカーや他の有力候補の買主を押さえ…
相場 9,000万円（坪25.7万円）
▼入札
1位 1億2,300万円（坪35.1万円）
3,300万円UP
136%

事例13
3箇所合計
133坪
東京都
2020年
3箇所中、2箇所が僅差となり、2回戦を実施したところ、さらに300万円上がり…
相場 2億円（坪150万円）
▼入札
1位 2億4,300万円（坪182万円）
4,300万円UP
121%

事例14
740坪
東京都
2020年
納税期限に一旦借入で納税し、充分な時間で理想的な営業をした結果・・・・
相場 2億5,000万円（坪34万円）
▼入札
1位 3億4,100万円（坪46万円）
9,100万円UP
136%

どの事例も高値売却の可能性を徹底して追求した結果で、当初想定を超えています。

不動産の高値売却がきっかけで、豊かで幸せな人生を歩めるようになった方はたくさんいます。

- 資産の組み替え
- 収入向上
- 贈　与
- 家族の幸せ
- 家族関係の向上
- 人生を彩り豊かに

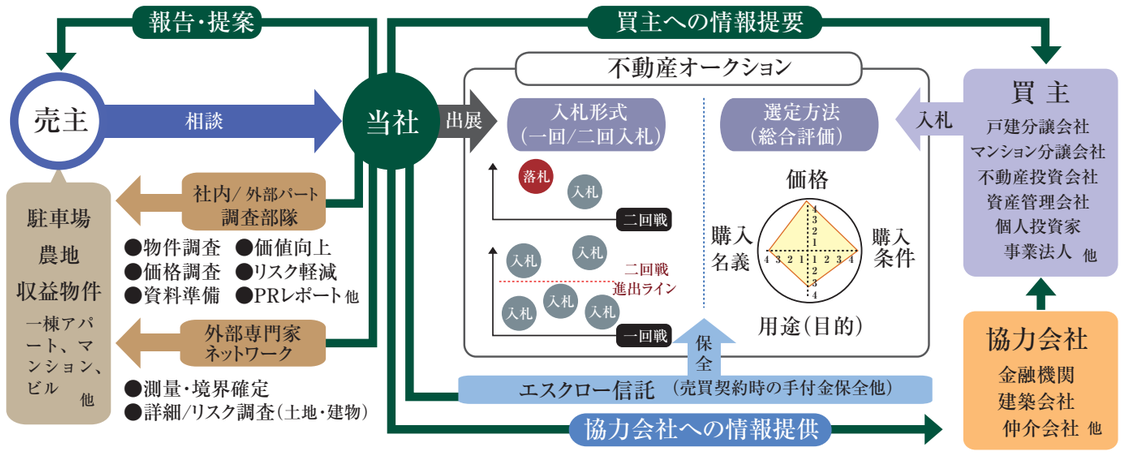
売却代金で月40万円の家賃収入をつくり、毎月2〜3泊の国内旅行	年200万円の家族旅行基金をつくり、家族全員で毎年旅行	郊外から駅前に移り、かつ月15万円の賃料を得て快適な生活へ
段差が多い古い自宅をバリアフリー新築し、日々快適な生活へ	設備もコミュニティも良い施設に母親が入り、介護から開放された	憧れの絵画の巨匠から月50万円で1対1で教わる夢が叶った
3兄弟で分けた後悪くなっていた仲が仲良くなった	アパートローンの半分を返済、不安な日々から安心な日々へ	長年苦しんできた相続税、借入を完済し、精神的に楽になった

株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン信託 会社概要

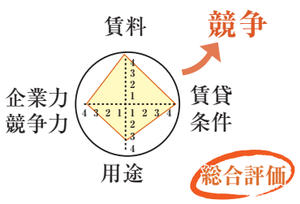
会　社　名	株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン信託 （東証一部上場 エスクロー・エージェント・ジャパン100%出資子会社）
所　在　地	東京都千代田区大手町2-2-1 新大手町ビル4階 TEL 03-6630-3704　　FAX 03-6630-3708
設　　立	2014年5月15日　（業務開始日　2014年9月9日 ）
資　本　金	1億円
事 業 内 容	【不動産事業】　不動産オークション業務・不動産エスクロー業務 【信託事業】　士業支援信託・預かり金管理信託・相続手続きサービス
役　　員	代表取締役　平田　　明（不動産事業統括） 代表取締役　今中　弘明（信託事業統括） 取締役　本間　英明　　取締役　増山　雄一 取締役　喜沢　弘幸　　取締役　太田　昌景 取締役　成宮正一郎　　監査役　水落　　一
登　　録	管理型信託業　関東財務局長　（信3）第11号 宅地建物取引業　東京都知事（2）　第98063号

【事業内容】　不動産オークション事業

売却　会計事務所との連携により、東京圏、大阪圏を中心に、相続された事業用不動産（駐車場や農地など、戸建・マンションの分譲用地、一棟収益物件 他 ）のオークション事業を行っております。



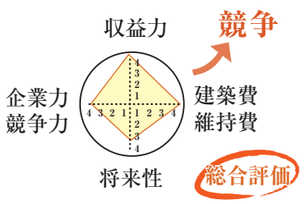
賃貸　賃料（物販、飲食など、主に商業店舗）の入札事業も行っております。



- 1階店舗
- ロードサイド店舗
- その他商業施設
- 物流施設　他

▶ 店舗の坪賃料が1.5万円→2.7万円、2万円→3万円で成約するなど、喜んで頂いております。

建築　建築（収益物件など、主に有効活用）のコンペも行っております。



- 戸建賃貸
- 一棟収益物件
  アパート、マンション、ビル
- ロードサイド店舗
- 商業/物流施設　他

▶ 「複数の選択肢を見比べることができ、納得して決められた」など、喜んで頂いております。

親会社

会　社　名 （　英　名　）	株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン Escrow Agent Japan, Inc.
所　在　地	東京都千代田区大手町2-2-1 新大手町ビル4階 TEL 03-6700-0500　　FAX 03-6703-0501
設　　立	2007年4月
資　本　金	6億5,400万円（2022年2月末日現在）
証券コード	6093　（東証プライム上場）
事 業 内 容	【BPO※ サービス事業】 不動産関連事業者向けの業務受託・人材派遣等 （不動産事業者・金融機関・建設事業者・専門家向け） 【エスクローサービス事業】 情報システム提供を含む各種支援サービス （不動産業者・金融機関・建設業者・専門家向け）
従 業 員 数	275名（2022年2月末日現在）

※ ビジネス・プロセス・アウトソーシング。企業運営上の業務ビジネスプロセスを専門企業に外部委託することを指す。

代表挨拶

この度は本冊子をご覧頂き、誠にありがとうございます。当社は東証一部上場の株式会社エスクロー・エージェント・ジャパンの100%出資子会社で、主に相続された事業用不動産のオークション事業を行っております。

私自身、2001年から専業として不動産オークションに携わってきました。2006年からは会計事務所の皆様と一緒に、主に東京圏、大阪圏を中心に、相続された事業用不動産（駐車場や農地、収益物件など）を専門的に扱うようになりました。

今までたくさんの方の相続に関わってきましたが、実感するのは、不動産が高値・好条件で売却できるかどうかで、その後の皆様の人生に多大なる影響を及ぼすということです。あるお客様は、当初想定していた価格で売却していたら、相続税を納税した後、手元に現金が残らない状況でした。しかし、高値で売却できたことで、1億円以上手元に残りました。そのお金で自宅を建て替えました。古くて段差が多かった自宅は、段差が少ない快適な新築住宅に変わりました。まだ手元に多くの現金が残っています。精神的にもかなり楽になったとおっしゃっていました。

今後も売主様にとって公明正大に、安全に、納得して売却できる市場を創っていきたいと考えております。ただ情報提供するだけでなく、売却する不動産の価値を高め、リスクを軽減し、資料を万全に揃えた上で買主の皆様に情報提供できるよう、社内の体制を整えていきます。

株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン信託
代表取締役　平田　明