

『MOTHER'S AUCTION with John』 ご活用のご提案

2023/4

不動産流通は
きっと変わる もっと変わる。
It will change more.



MOTHER'S AUCTION

不動産取引における、
「オークション」という取引ツールの認知・利用を拡大し、不動産取引を活性化させる

この度はマザーズオークションのご説明の機会を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて情報化社会と言われて久しい昨今、消費者は多くの情報を得ることが当たり前となり、伴って企業の信用力は“顧客への情報公開力”と同義となっています。

今回ご提案する不動産オークションとは、“売却価格が決まる過程と根拠をシステム上で見える化”、つまり情報公開によって、売主に期待感・納得感・安心感を約束しながら、不動産業者の皆様も全力で業務に取り組めるように専属専任媒介契約を促進することができる営業手法のひとつです。

また既存の相対取引も同様に、買主の購入意思表示としてシステムを活用することができます。

皆様がお客様の伴走者として良きパートナーに選ばれるように、全力でサポートをしたい。

そのような想いを踏まえ、全国の不動産業者の皆様が個々に自らの顧客(売主・買主)に対して開催できる

「オークションシステム」を構築・提供し、不動産業者の皆様・売主・買主すべての満足度アップと共に安心・安全の担保を図りたいと思っております。

John&Mother'sオークション株式会社

代表取締役 藤田 國夫

会社概要

社名	John&Mother'sオークション株式会社
代表者	代表取締役 藤田 國夫
所在地	京都府京都市下京区新釜座町716-1 四条平野ビル9階
TEL/FAX	075(253)5200/075(253)5220
資本金	54,000,000 円
取引銀行	みずほ銀行 京都支店 京都信用金庫 本店
HP	https://mothers-auction.jp/
Twitter	ユーザー名 @mothersauction
Facebook	ユーザー名 マザーズオークション withjohn
LINE	不動産仲介サポート マザーズオークション

代表者過去のオークション実績

- 1999年 株式会社アイディーユー 常務取締役 就任
- 1999年 国内における不動産オークションが解禁となり、
日本初の不動産オークション開催（オープンオークション）
- 2000年 関西圏主要デベロッパー91社を対象とした「開発用地オークション」を開始（クローズドオークション）
- 2001年 Yahoo! オークションの立ち上げ、運営協力
- 2003年 産業再生機構に協力し「企業再生計画ダイヤ建設・リバイバルプランオークション」開催
- 2005年 住宅ローン任意売却オークションにおいてりそな銀行と業務提携
- 2006年 住宅金融公庫（現 独立行政法人住宅金融支援機構）の任意売却物件オークション開催
- 2008年 マザーズオークションの加盟店数が1,762社に
社団法人全国宅地建物取引業協会連合会と業務提携
（不動産取引制度に関する研究会に国交省とオブザーバーとして参画）
- 2021年 クラウド型 不動産オークションシステム
「MOTHER'S AUCTION with John」の提供を開始
- 2022年 公益社団法人全日本不動産協会と業務提携

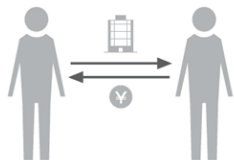
マザーズオークションは価格決定システムです。

売主の心理を掴む**営業ツール**として、この価格決定方法を相対にもご活用下さい。

現行の不動産取引(相対取引)

- 1対1
- 日本の不動産取引の多くを占める。
- 先着順の不動産取引。
- 迅速な客付けができる。
- 情報が錯そうしやすい。
- 売却価格を先に決める必要がある。
- 価格決定のプロセスが不透明。
- 買いたいのに買えない。

即決
マーケット



併用



オークションを活用した取引

- 1対 多数
- 一部企業で活用。
- 価格順の不動産取引。
- 売主・買主共に納得性の高い価格決定ができる。
- 情報の一元化。
- 価格決定のプロセスが見える。
- 複数の方にも買える機会がある。

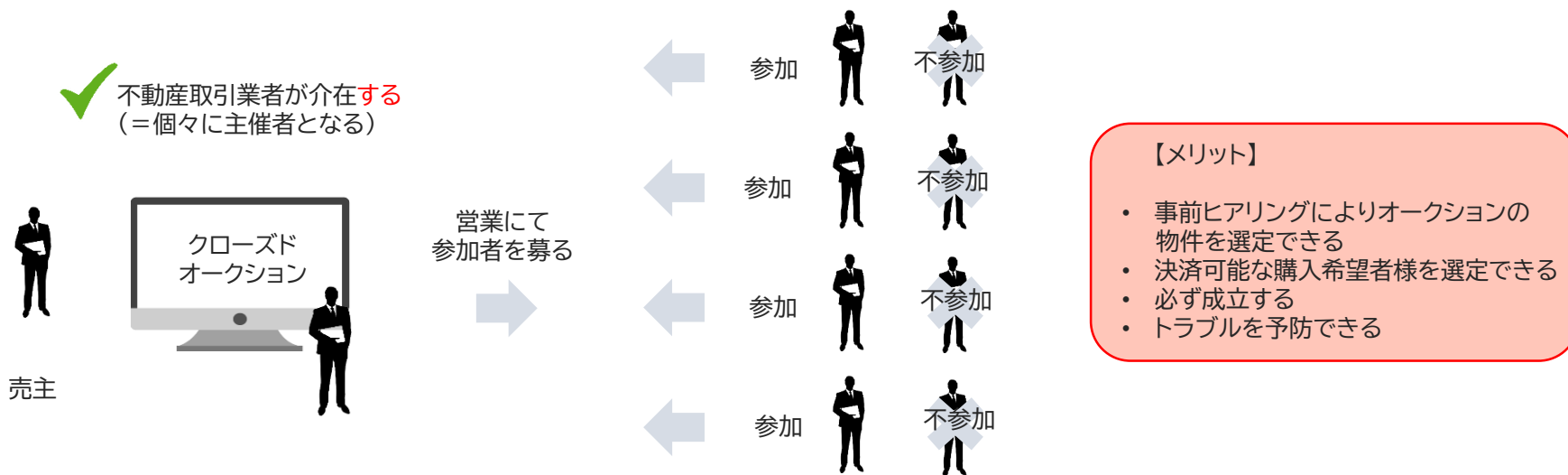
公平・透明性のある
マーケット



スピード感のある取引が実現。

公平・透明・公正な納得の取引が実現。

マザーズオークションは価格決定システムです。(集客システムではありません。)
 売主の心理を掴む**営業ツール**として、この価格決定方法を相対にもご活用下さい。



既存のオークションシステムでは、不特定多数の売手・買手の登録者がいるインターネット上のプラットフォームへの出展を前提に、マッチングした相手とオークション方式で価格決定を行うのが主流です。

そこではエンドユーザーの利用が多く、不動産業者による物件(売手)や顧客(買手)の精査が整わないことから、結果的にマーケットそのものが閑散となり、またその先にあるはずのオークションも行われることなく、次々とサイトが閉鎖へと追い込まれています。

よって不動産オークション解禁より約20年。たどり着いた答えは、不動産取引業者が自ら集客した顧客(売主・買主)に対して自社でオークションを開催することでした。

不動産取引業者のメリット（売買・賃貸も含む）

- 不動産仲介に勝つ為に、売主を掴む**営業ツール**になる。
「買手が2人以上現れたらオークション」
 - ✓ 専属専任媒介契約獲得率の向上
 - ✓ 集客力の向上
(今までにない大型案件の売主の獲得)
 - ✓ 相対とオークションを選択できるという競合他社への優位性
 - ✓ 買主候補者が1人でも、購入の意思表示として使用可能
 - ✓ 売主の期待感・納得感の向上

- 競争原理が働き、価格上昇に期待感もてる。

- 決済が確実な買主候補者を選定しオークションが開催できる。

- 高額取引でも正規手数料を確実に受け取れる。

- 物件の取引データの保管用としても活用できる。

買主のメリット

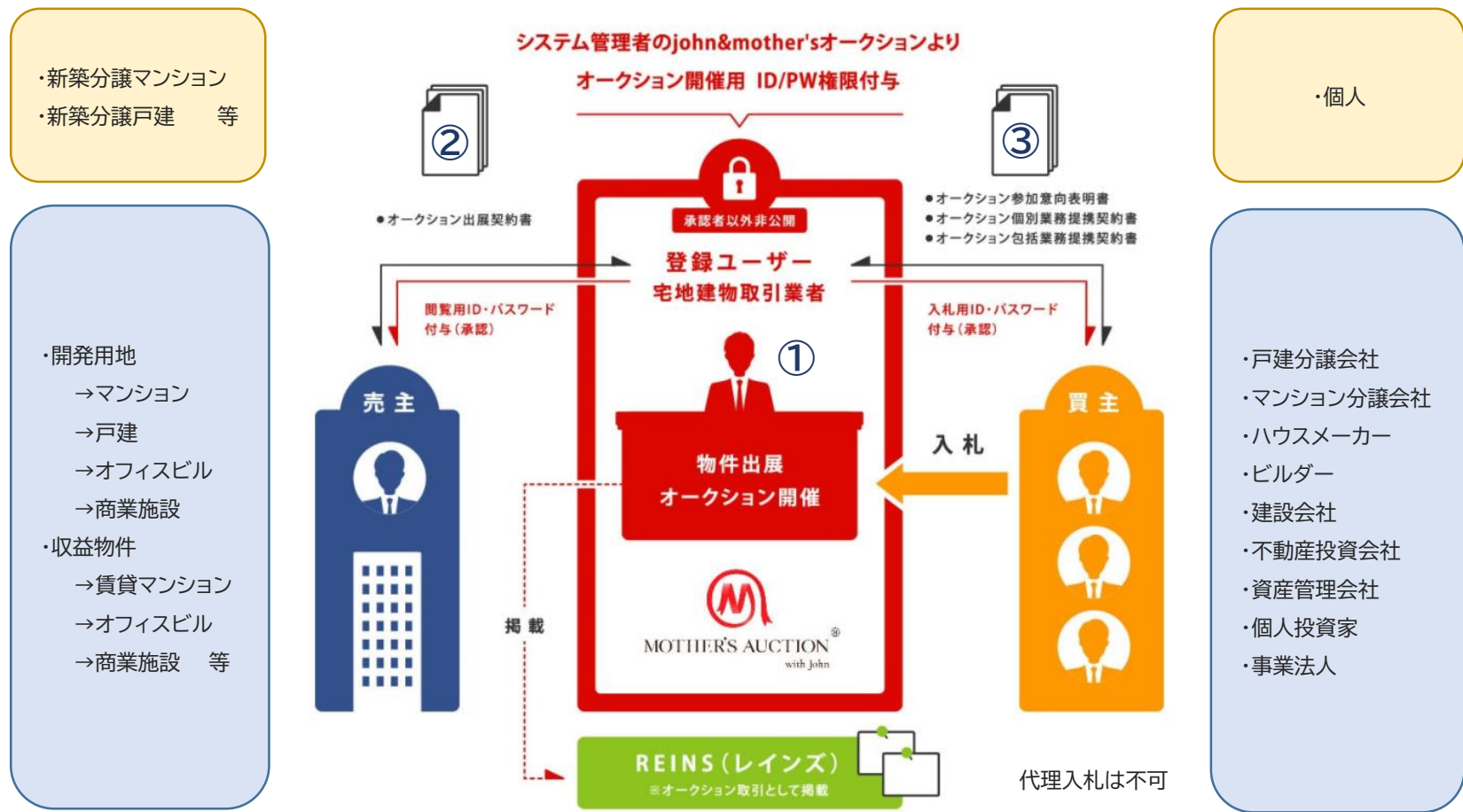
- 入札までに検討期間があり、事業計画・資金計画等の準備が可能になる。

- 買主候補者の立場が公平になる。
 - ✓ 入札者の全員に購入のチャンスがある期待感
 - ✓ 価格決定のリアルタイムな可視化による納得感
 - ✓ システム上でオークションが行われる安心感

売主のメリット

- 競争原理が働き、価格上昇に期待感もてる。
- 客観的に決まった決定価格に納得感もてる。
- 予め決めた条件、スケジュール通りに進む。
- 売主様への他方からのアプローチの方々にもオークション参加へ誘導できる。

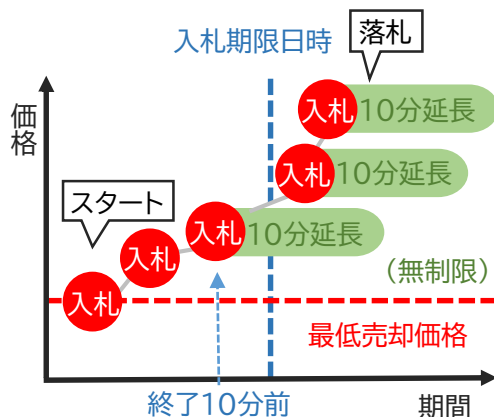
ご自身で集客されたお客様(売主・買主)に対して、ご自身でオークションを開催いただけるシステムと、オークションを円滑に進めるための契約書ひな型をご準備しております。



物件に応じて入札方式を選択し、オークションを開催できます。

※賃貸物件の登録時には、②一発方式、③競り上がり方式(オファー方式)が選択でき、保証金の登録欄が追加されます。

①競り上がり方式



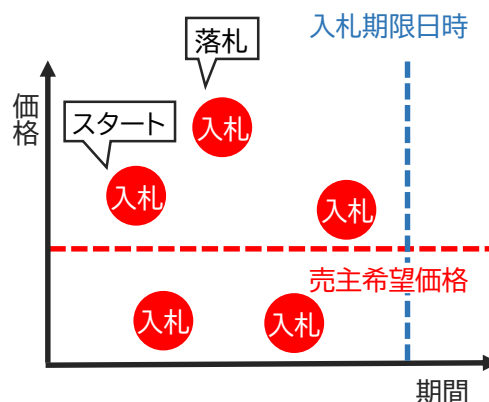
入札仕様:

出展者にて決定された「スタート価格」と同額以上の価格にて入札を開始します。入札者は、出展者が任意で決定した入札単位を最小単位数、および上乗せ最少額として、入札時点での最高価格よりも高い価格で入札することを要します。

落札仕様:

入札期間が終了した時点で入札額が最高額である入札者を落札者とします。自動入札により同一最高金額での入札が行われた場合、先に入札した入札者を優先します。

②一発入札方式



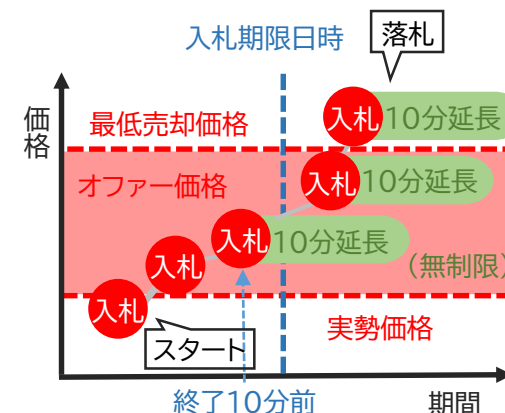
入札仕様:

入札者は、出展者が任意で決定した入札単位にて、任意額での入札を行います。入札は1出展物に対し、1度のみとなり、出展者および入札者共に現在の最高入札価格が分からない状態でオークションが進行します。

落札仕様:

入札期間が終了した時点で「売主希望価格」以上の最高額で入札した入札者を落札者とします。同一金額での最高入札が複数あった場合は、別途日時を設け再入札を行います。入札の最高額が売主希望価格に到達しなかった場合、条件付優先交渉権の獲得とします。

③競り上がり方式(オファー方式)



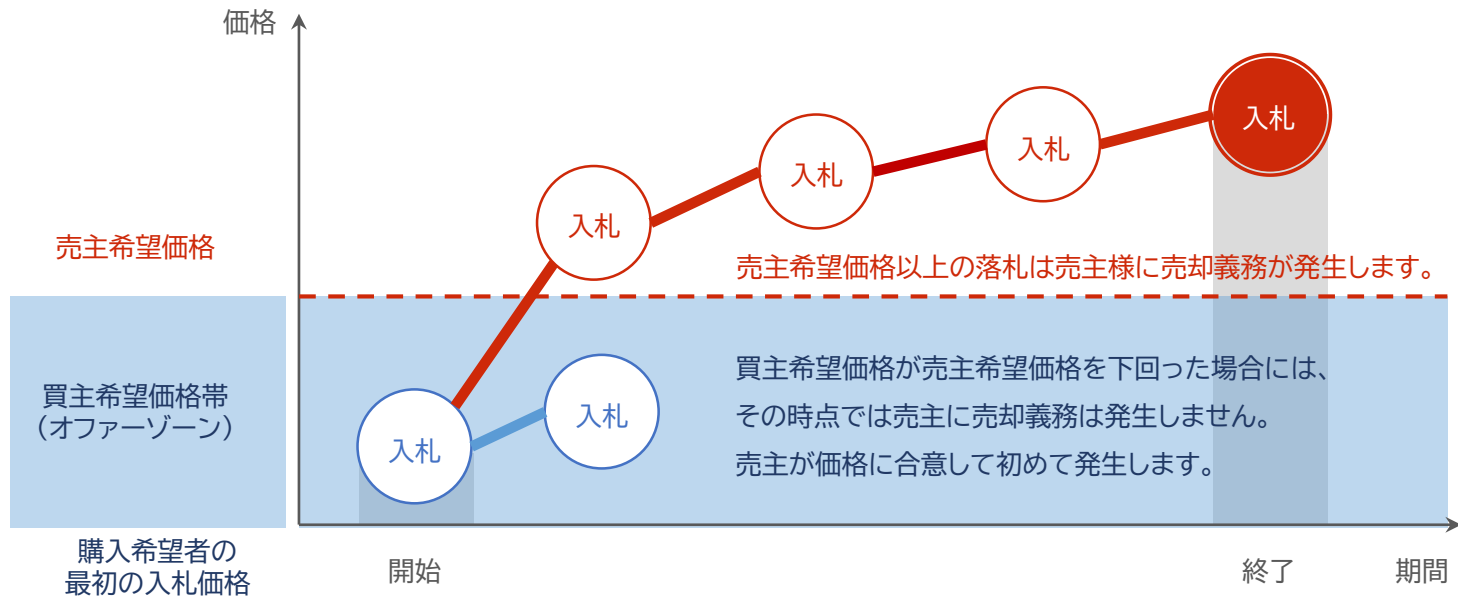
入札仕様:

「競り上がり方式」に、オファー価格入札機能を付加した方式です。出展者にて決定された「オファー価格」と同額以上の価格にて入札を開始し、「競り上がり方式」と同様の入札仕様でオークションが進行します。

落札仕様:

「競り上がり方式」と同様に、入札期間が終了した時点で入札額が最高額である入札者を落札者とします。ただし、オファーゾーン内(最低売却価格未満)での落札は、条件付優先交渉権の獲得とします。

※詳細は次のページ



【入札仕様】

- 入札履歴は当事者が閲覧できます。
- 買主希望価格にて、入札を開始します。
- 入札者は、出展者が任意で決定した入札単位を最小単位数、および上乘せ最少額として、入札時点での最高価格よりも高い価格で 入札することを要します。

【落札仕様】

- 入札期間が終了した時点で、入札額が最高額である入札者を落札者とします。
- 但し、最終落札価格が売主希望価格未満となった場合は、条件付優先交渉権の獲得とします。



ログアウト

物件情報 登録情報確認 ガイドライン お問い合わせ

物件情報 Real Estate List

ホーム > 物件情報 > 入札履歴

TEST (ロットNo. TEST)

現在価格	131,000,000円 (税抜)	更新	入札
入札状況	入札中 入札件数: 7件	自動更新に切替	物件詳細
残り時間	20分56秒		オークション要綱

NO IMAGE

物件名	TEST (ロットNo. TEST)
オークション方式	競り上がり (オファー価格)
あなたの入札最高価格	125,000,000円 (税抜)
あなたの自動入札状況	無し
入札期限	2022/05/26 12:00

全7件中 1件目 ~ 7件目
 < 前へ 1 次へ >

	入札日時	入札価格 (税抜)
1	2022/05/26 11:38	131,000,000円 現在の最高価格
----- 最低売却価格: 130,000,000円 (税抜) -----		
2	2022/05/26 11:37	125,000,000円 あなたの入札
3	2022/05/26 11:37	120,000,000円
4	2022/05/26 11:36	114,000,000円 あなたの入札
5	2022/05/26 11:36	113,000,000円
6	2022/05/26 11:36	112,000,000円 あなたの入札
7	2022/05/26 11:35	111,000,000円

※イメージ図

オファー入札の場合は「オファー入札開始価格」から入札が始まり、「最低売却価格」を挟んで入札が競り上がっていきます。入札履歴では、「オークション」ならではの価格推移が当事者の全員（売主、買主、主催者）に確認いただけます。

拡大

	入札日時	入札価格 (税抜)
1	2022/05/26 11:38	131,000,000円 現在の最高価格
----- 最低売却価格: 130,000,000円 (税抜) -----		
2	2022/05/26 11:37	125,000,000円 あなたの入札
3	2022/05/26 11:37	120,000,000円
4	2022/05/26 11:36	114,000,000円 あなたの入札
5	2022/05/26 11:36	113,000,000円
6	2022/05/26 11:36	112,000,000円 あなたの入札
7	2022/05/26 11:35	111,000,000円

オークション

相対取引



※赤字はオークション開催に必要な書類です。ひな形は会員サイトにて掲載しています。

※青字は通常の業務フローと作成、説明のタイミングが異なる部分です。落札後のキャンセル防止のため、落札時の諸条件を事前に確認頂きます。

不動産の是正について

対象物件に瑕疵や不明瞭な点がある場合は、いつも以上に徹底した調査と是正を行うことがオークション成功の秘訣です。

目に見えないリスクがある状態では、入札者は“買ってすぐ使用できない状態”を懸念し、その分を差し引いた入札額しか入れる事ができません。

入札者にとって“買ってすぐ使用できる状態”に整えておくことで、相手方にとっての時間と費用の節約になり、最大予算を引き出すとともに、落札後のキャンセルを防止することができます。



新築分譲の販売価格について

売却価格に関する“販売価格を決めるのが難しい”というお声は、新築分譲の販売でよく耳にします。

世界に一つしかない不動産の販売価格を決めるのが困難なのは当然です。その様な時は市場価格を買手に委ねるのが最適です。

安すぎても、
売れ残っても困る…。



売主業者

例① 人気のある最上階の角部屋は人気のため応募者多数となりオークションとしたところ、スタート価格よりも大幅に上昇した。

例② 最上階角部屋のオークションで落札ができなかった入札者が、最上階の購入を強く希望したため隣の部屋のオークションに参加したところ、当初の見込みよりも価格が上昇した。

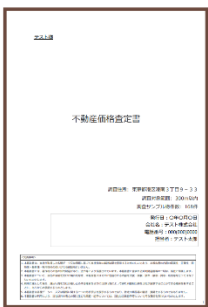


例③ 全住戸の中でも人気がなく販売価格が決めにくい物件に、オファー入札のオークションを活用することで、適正価格で販売ができた。

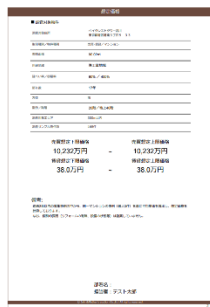
全国リアルタイム更新のマーケット情報等を、約60秒以内で収集・情報提供しています。

収集できる情報量の多さと、編集機能の充実が魅力のオプションです。また投資一棟収益査定のオプションもございます。

想定価格



調査結果サマリー情報



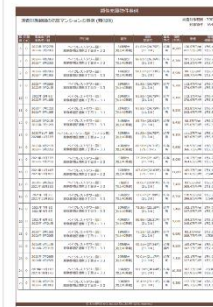
対象物件の
売買物件想定価格



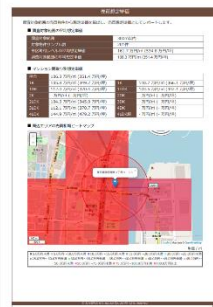
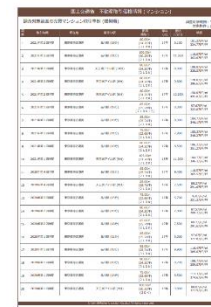
類似売買物件事例



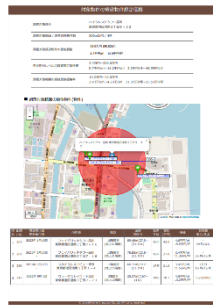
国土交通省
不動産取引価格
(マンション)



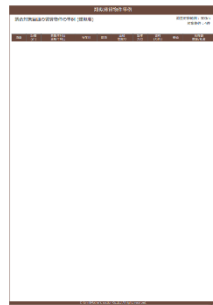
売買想定単価



対象物件の
賃貸物件想定価格



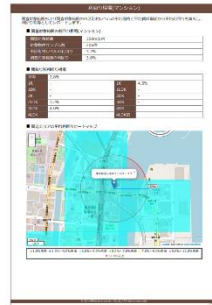
類似賃貸物件事例



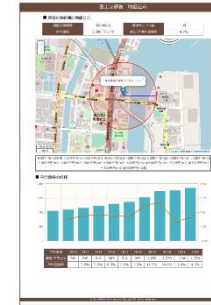
賃貸想定単価



利回り相場
(マンション)



国土交通省
地価公示



都道府県
地価調査



用途地域



全日本不動産 協会会員

	基本	オプション①	オプション②	
	オークションシステム	居住用 価格査定システム (区分マンション/戸建て/土地)	投資一棟収益 価格査定システム (一棟マンション/一棟アパート/一棟ビル)	①+②の合計
月額料金	8,000円 (税込価格8,800円)	5,000円 (税込価格5,500円)	5,000円 (税込価格5,500円)	18,000円 (税込価格19,800円)



全日会員の皆様なら約53%オフ

公式HP経由 一般価格

	基本	オプション①	オプション②	
	オークションシステム	居住用 価格査定システム (区分マンション/戸建て/土地)	投資一棟収益 価格査定システム (一棟マンション/一棟アパート/一棟ビル)	①+②の合計
月額料金	15,000円 (税込価格16,500円)	5,000円 (税込価格5,500円)	5,000円 (税込価格5,500円)	25,000円 (税込価格27,500円)

ファイチャー かんさい

取引の機会・裾野拡充

市場活性化へ全日と提携

マザーズオークション

インターネット上のクラウドを活用した不動産オークションシステム「マザーズオークション・ウィズジョン (MOTHER'S AUCTION with John)」を運営するジョン・アンド・マザーズオークション (John & Mother's auction)。東京都下京区、藤田國夫社長は、全日本不動産協会（秋山始理事長）と業務提携した。不動産特化型オークションの特性を活用して、取引機会の裾野とサービスの連携を拡充・拡大、不動産流通促進と市場の活性化に結び付ける。

ポスト 売買のプラットフォームに

「マザーズオークション・ウィズジョン」は、ネット上で展開するクラウド型の民間不動産オークションシステムで、不動産仲介業者が主催者として自らを選定した買主向けにクロス型の不動産販売機会を提供・開催、オークションの運営と管理を行うことができる。

オークション主催者となる不動産会社は物件の売主と専属専任媒介契約を締結する。ネット上で「良質な物件と限

られた良質の顧客を繋げるクラウドマーケット」として

可視化、売買の効率化を実現

現できる。運営費用は1方5

000円（税込み1方650

0円）。スマホでも手軽に開

催でき、売主・買主双方が手

軽に参加、オークション状況

を確認できる。ジョン・アン

ド・マザーズオークションが

セミナー開催などで主催者を

サポート、活発で健全なオー

クション取引を誘導する。取

引の選択肢が増えるため不動

産会社にとって提案力アップ

につながる。

一方、全日は、会員業務を

支援するポータルサイト「ラ

ビーネット」を運営、サイト

内で会員業務負担軽減サービ

スを提供し、その一環として

「ラビーネット」にジョン・

アンド・マザーズオークショ

ンの概要と宅地建物取引に関

連する周辺コンテンツを紹介

し、提携事業第一弾として全

日会員が特別価格でネットオ

ークションを利用できるサー



藤田國夫社長

ビスの提供を開始した。

同社の藤田社長は、「マザーズオークションシステムでは、不動産仲介業者が主催者となり、売主・買主の事前審査からオークション開催まですべて管理できる。良質な物件と限られた良質な顧客をつなげるクラウドマーケットを実現できるため、不動産仲介業者・売主・買主の三方が納得できる価格決定の場となる」とし、「コロナ禍で、あらゆるシーンで『非対面』が推進されるようになっていく。『非対面』での価格決定が、不動産取引の新しいコネ

クションとして活用できれば市場は拡大する」とネット不動産オークションの可能性についても言及している。

2022年5月31日
住宅新報に掲載

2022年6月7日号 住宅新報に掲載

■全日も注目

全日本不動産協会は4月、会員業務支援の一環として、クラウド型の「マザーズオークション・ウィズジョン」を運営するジョン・アンド・マザーズオークション(京都市)と提携した。同オークションは、登録した不動産仲介業者が物件の売主と専属専任媒介契約を結び、その業者が買い手候補者を集めてオークションを主催する、いわゆるクローズ型。オークションは取引価格を決めるための手法であり、そのほかの業務は通常の仲介と同じだ。売主から見て価格がどのように決まったのか、その過程が透明化される。会員にとっては、営業ツールの一つとして持つことで、売主確保の選択肢が広がる。

オークションによる入札は基本的に”せり上がり”となるため、高値売却を目指す売主のためのシステムといえる。もちろん、買主にとっても交渉権が申し込み順ではないため、定められた期間内ではあっても自分のペースで購入を検討することができるというメリットはある。しかし、より本質的には売主のための仕組みとなるため、主催する不動産会社にとっては売り物件確保の効果的な手段となる。ちなみに、東日本不動産流通機構によると、首都圏市場では中古マンションは18年度、中古戸建てと土地は19年度をピークに新規登録件数は下がり続けている。1件でも多く物件を仕入れることが現状の緊急課題となっている。

