



続々と新サイト登場

業界内外で認知が進んできた不動産オークション。最近になってさまざまなオークションサイトが登場してきた。

スタートアップのベストリードは、ポータルサイト最大のヤフーと提携して、07年7月からヤフーオークションの不動産カテゴリの出品物件を同社が運営する「ピタットオークション」会員会社からの物件に集約した。ヤフーのプレミアム会員ならば誰でも入札できる裾野の広さが特徴だ。

ベストリードは、07年4月に設立。スタートアップでは投資用物件を集めた「インベスターズオークション」と実需の「マイホームオークション」の2つを運営していたが、取引拡大を目的に「ピタットオークション」として1つに集約した。参加する不動産会社はピタットハウズネット

新たな取引形態として定着

ワーク加盟店には限らず、会員登録すれば参加できる。利益を追求しやすい形と

の効率化が図れる。M&Aオークションが運営する「店舗そのままオークション」は、「居抜き店舗の造作」を売買するスタンス。狭い地域でしか流通しない居抜き店舗につながる情報を広範囲に発信することで、

不動産ポータルサイト「HOME S」を運営会社側から物件を提案するネクストは「HOME Sオークション」を立ち上げ、8000社を超える会員規模の大きさを背景に、積極的に展開している。

最大級の不動産ポータルのグループサイトというメリットを生かして、「お気に入り登録」が多い物件をオークションに回すなどの使い方ができ、提案ができるため、営業

不動産ポータルサイト「HOME S」に対して不動産会社側から物件を提案する「逆オークション」を行っているのがファーストロジック。同社が運営する「案件」では、投資家が立地や価格といった希望条件や年収など購買力の指標となる条件をサイトに登録すると、不動産会社から提案が受けられる。業者にとっても、精度の高い顧客に対して

まだ始まったばかりの不動産オークション。新たな流通システムとしてビジネスチャンスも広がっている。



投資用、居住用から店舗内装まで扱う物件もさまざま。写真はネクストの「HOME Sオークション」(上)とM&Aオークションが運営する「店舗そのままオークション」(下)