

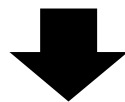
# 土地がない理由①

## 土地が市場に流通するまでの流れ

売主「土地の必要が無くなったし土地を売ろう。知っている不動産屋さんに相談しよう」  
ここで売主は希望条件(売却金額)を提示して販売方法・販売先は不動産屋さんに任せる



当然、不動産屋さんは「最も利益が上がる」方法を考える。  
不動産屋さん「よし、建売業者さんに持っていこう」・・・なぜか？



例えば2000万円100坪の土地を販売する場合、通常は2000万円の仲介手数料で取引は終了するが、建売になった場合、100坪の土地を2つに割って、その上に2棟の建売住宅を建てる。すると6000万円(3000万円×2)の建売住宅が完成して続けて6000万円の取引(仲介手数料)が発生する。つまり、、、2000万円の取引が4倍の8000万円の取引に発展する。・・・というカラクリ。



**土地は最初にまず建売会社に情報が流れる**

## 土地がない理由②

### 建売会社が買わなかったら・・・？

建売会社「その土地は条件が悪い(高すぎる・形が悪い・高低差がある  
小さすぎる・大きすぎる)のでいらないよ。」

不動産屋さん「うーん。困った。そうだ！建築会社に持っていこう！」



建売会社が買ってくれなかった場合、次に不動産屋さんは  
建築会社に情報を持っていく。。。なぜか？



手数料自体は変わらないが、建築会社が土地を購入する場合、交渉打合せなどはほとんどなく「来週お金を振り込むから手続きを進めてください」という感じ。一般のお客様と比べて「広告費」「人件費」がほぼかからない。更に土地情報をもらうために「紹介料」更に支払ったり別の「報酬」を支払う建築会社が多い。

建築会社が購入した場合その土地は、「建築条件付きの土地」となる。



建売会社の次は建築会社に情報が流れる

## 土地がない理由③

### 建築会社を買わなかったら・・・？

建築会社「その土地は条件が悪い(高すぎる・形が悪い・高低差がある  
小さすぎる・大きすぎる)のでいらないよ。」

不動産屋さん「うーん。困った。そうだ！知っているお客様に教えよう！」



ようやく知っているお客様へ。・・・それでも誰も買わなかったら？



不動産屋さん「思い当たるところは誰も買わなかったな・・・  
**しょうがない・・・インターネットに載せよう・・・**



つまり、一般のインターネットサイトに土地情報が出てくるのは最後の最後(四番煎じ)  
いい物件があるわけがない。仮に何かの間違いで出てきたとしても倍率は非常に高い。  
なぜなら、それを知らずにインターネット上で土地情報を待っている人がほとんどだから。

**インターネット情報に土地情報が出てくるのは最後の最後**