FOR OUR VALUED SELLERS

売主様へのご説明資料

手間なく、売ったあとも安心な「買取」という売り方。

荷物の片付けも、売ったあとの修繕の心配も。
大切なお住まいのご売却を、
落ち着いて進めていただくためのご案内です。



01
荷物はそのままで
お引渡しいただけます

02
売ったあとの
修繕の心配がありません

03
契約から決済まで
1ヶ月以内も可能です

01 「仲介」と「買取」、何が違う？

COMPARISON

	仲介	買取
買う人	一般の個人の方	不動産会社
売却価格	◎ 高くなりやすい	△ 仲介より低くなりやすい
売れるまでの早さ	△ 買い手が見つかるまで	◎ 条件が合えば早く決まる
リフォーム・片付け	△ 売主様で手配することも	◎ 不動産会社にお任せできる
内覧の手間	△ 何度か必要	○ 少ない回数で済むことが多い
売ったあとの不具合	× 修繕などを求められることがある	◎ 責任を免除とすることが多い

02 買取だから得られる、5つの安心

5 MERITS

1 売ったあとの不具合の心配がない

個人の方に売ると、お引渡しのあとに見つかった不具合について、売主様が修繕や費用の負担を求められることがあります（契約不適合責任）。買取では、この責任を**免除とする取引が一般的**なので、売ったあとに心配が残りません。

仲介の場合　一定の期間、不具合への対応が求められることがあります　→ 詳しくは次のページ

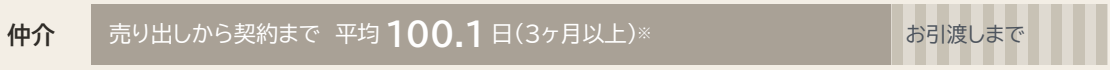
2 家具や荷物は、そのままで大丈夫

家具・家電・生活用品が残っていても、**そのままの状態でお引渡し**いただけ、処分も不動産会社にお願いできます。遺品の整理や、引っ越しで出た不用品の片付けに追われる必要はありません。

仲介の場合　お引渡しまでに、売主様が空室にしておくのが一般的です

3 すぐに話がまとまる

買い手を探す期間がいらないため、**契約から決済まで1ヶ月以内で行うことも可能**です（※案件によりご相談）。





※公益財団法人 東日本不動産流通機構「首都圏不動産流通市場の動向（2025年度）」より、首都圏の中古戸建住宅がレインズに登録されてから成約に至るまでの平均日数。お引渡しまでには、さらに日数がかかります。

参考：不動産情報サイトでは、売主の方に「売却にどのくらいの期間がかかったか」を聞いた調査も公開されています。
LIFULL HOME'S「マンション売却に関する意識調査」
https://www.homes.co.jp/satei/media/entry/mansion_survey2025

4 何度もの内覧に立ち会わなくてよい

購入を検討する方が現れるたびの、日程の調整・お部屋の片付け・立ち会いは不要です。**不動産会社がお部屋を確認するだけ**で、話を進められます。

仲介の場合　買い手が決まるまで、内覧のたびに日程を空けて対応します

5 お引渡しの時期を、ご都合に合わせて相談しやすい

次のお住まいへの引っ越しや、相続の手続きなど、**売主様のご都合に合わせて**お引渡しの時期をご相談いただけます。

仲介の場合　買主様の引っ越しや住宅ローンの日程にも合わせる必要があり、売主様のご都合だけでは決めにくくなります

03 個人の方に売ったあとの「もしも」

AFTER THE SALE

一般の個人の方に売った場合、**お引渡しのあとに不具合が見つかると、売主様が対応を求められることがあります。**

お引渡し
売却が完了。
ひと安心…

›

数ヶ月後
「キッチンの下から
水が漏れている」

›

買主様からご連絡
修理をしてほしい
費用を負担してほしい

›

売主様のご対応
業者の手配・費用の負担
代金の減額のご相談も

たとえば、こんな不具合

- 給排水管からの水漏れ
- 給湯器など設備の故障
- 雨漏り・壁のひび割れ
- 住んでいる間は気づかなかった不具合

売主様に残る、こんなご負担

- 修理業者の手配や、立ち会いの手間
- 思いがけない修繕費用
- 売ったあとも「何か言われないか」という心配

※個人間の売買では、責任を負う期間を区切るのが一般的ですが、その期間中は対応が必要になります。

売ったあとの「心配」が続く期間のイメージ



買取なら

売ったあとの心配まで、
お引渡しで区切りがつきます。

買主が不動産会社のため、売ったあとの不具合の責任は免除とすることが多く、修繕の手配や費用の心配がありません。

※買取の場合でも、売主様がご存じの不具合をお伝えいただかなかったときなどは、責任が免除されないことがあります（民法572条）。売却時には、ご存じのことを不動産会社にお伝えください。

買取の一般的な流れ

FLOW

1 ご相談
物件の情報と、ご希望の時期をお伺いします

2 査定・ご提示
現地を確認し、買取価格をご提示します

3 ご契約
条件にご納得いただけたら契約します

4 決済・お引渡し
リフォームも片付けも、そのままお任せください

04 買取価格は、これだけの費用を負担したうえでの金額です

不動産会社は、買い取った物件を整えてから、次の方へ売り直します。
そのために必要な**費用と手間、そしてリスクを、すべて不動産会社が引き受けています。**

リフォーム費用 内装・水回り・設備を新しくする工事	**荷物の片付け・処分** 残された家具・荷物の撤去と処分	**売れるまでの維持費** 管理費・修繕積立金・固定資産税	**借入の金利** 買取資金を借り入れている間の利息
登記費用・税金 名義変更の費用や、取得にかかる税金	**販売の費用** 写真撮影・広告など、売り直すための費用	**売れ残り・値下がり** 相場が下がっても、その損は不動産会社が負います	**売ったあとの不具合** 売主様が負うはずの責任を引き受けます

仲介との価格の差は、「早さ」と「安心」の代金です。

05 どちらが向いている？　あてはまるものに✓を

SELF CHECK

買取が向いている方

- ☐ 相続・住み替え・転勤などで、売る期日が決まっている
- ☐ リフォームや片付けを、自分で手配したくない
- ☐ 売ったあとの修繕の心配をしたくない
- ☐ 何度も内覧に立ち会うのが負担
- ☐ 近所に知られずに売りたい

仲介が向いている方

- ☐ 時間がかかっても、できるだけ高く売りたい
- ☐ お部屋の状態がよく、住みたい方が見つかりやすい
- ☐ 期日に余裕がある

迷ったときは、**仲介で売り出しながら、期日までに決まらなければ買取に切り替える**という進め方もあります。

06 ご判断の前に、整理しておきたいこと

MEMO

Q1 いつまでに売りたいですか？（期日の有無と、その理由）

Q2 最低いくら手元に残れば、次の計画が立ちますか？（住宅ローンの残りなど）

Q3 リフォームや片付けを、ご自身で手配できますか？

Q4 今、入居者はいますか？（貸している場合は、売り方が変わります）

ご相談窓口

会社名
担当
電話
メール

※本資料は、不動産の売却方法についての一般的な考え方をご説明したものです。個別の物件の価格や、取引の条件を保証するものではありません。