

## 恵生不動産が支持される理由

当社は、最初のご相談から最短3日で資金をご用意できます。

当社は、購入する不動産に関して責任を求めません。

当社は、購入する不動産を選びません。

東京都知事（1）第91745号  
社団法人全日本不動産協会会員  
公益社団法人不動産保証協会会員

恵生不動産株式会社

**TEL : 03-5909-8183**

FAX : 03-5909-8184

## 不動産売却は『仲介』から『買取』へ

---

- 当社は、最初のご相談から最短3日で資金をご用意できます。

さらに、下記のような作業を行うことはもちろん、**経費は不要**です。

□ 仲介手数料・調査費用などの諸費用は**いっさい不要**です。

本来、不動産仲介会社が行う不動産の調査、重要事項説明書・売買契約書の作成、  
宅地建物取引主任者による重要事項の説明、債務調整、売却事情に伴う資金支払方法、  
その他売却業務に付随してできることは全て、不動産仲介会社以上のお手伝いをお約束します。

- 当社は、購入する不動産に関して責任を求めません。

買主である当社は不動産会社なので、当社が直接買取をさせていただいた場合、売主様に『**瑕疵担保責任**』を負っていただく必要は**いっさいありません**。免責となります。  
さらに当社が直接買取をさせていただいた場合の売買契約は、契約の『**解除条件**』は**ございません**。

※『**瑕疵担保責任**』については、『よくあるご質問 Q2』をご参照ください。

※『**解除条件**』については、『よくあるご質問 Q6』をご参照ください。

- 当社は、購入する不動産を選びません。

土地・戸建・マンション・借地・底地、また、アパート・一棟マンション・ビルなどの事業用、  
さらに、山林・リゾート地などの遊休地を含め、全ての不動産を買取ります。

【一例ですが、以下のような買取実績がございます。】

### 問題ありアパート

例：全6部屋のアパートで、うち2部屋は家賃の滞納が発生していましたが、現況のままにて買取しました。

### 借地・底地

例：約50年前より借地契約を結んでいて、直近の更新料と直近の地代6ヶ月分を滞納したため、地主との関係が悪化してしまっていた借地を買取しました。

### 通行などの承諾が得られない

例：前面道路が私道であり、通行などの承諾を得られない土地を買取しました。

### 再建築ができない

例：建築基準法に基づいた道路に接していないため、再建築ができない戸建を買取しました。

## よくあるご質問

Q1：諸事情により、不動産の売却を急いでいます。良い方法はありますか？

A：当社へ買取について相談をしてみてください！

不動産仲介会社を利用した場合、不動産売却の媒介契約を締結するなどの手間や媒介契約締結後の販売活動にはある程度の時間を要してしまいます。

お急ぎの場合は、不動産売却の媒介契約を締結し、販売活動を依頼するなどの手続きを省く必要があります。

※媒介＝仲介とお考えください。

→当社は当社自身が買主なので、最初のご相談から最短3日で資金をご用意できます。

当社スタッフは経験豊富なベテランスタッフですのでご安心ください。

Q2：『瑕疵担保責任が生じます』との説明を受けましたが、責任と言われると不安です。

どのような責任なのですか？

A：住宅における『瑕疵』とは、建物の基本構造部分（柱・梁などの構造上主要な部分、雨水の侵入を防止する部分）に欠陥があることをいいます。

もし売却される不動産に瑕疵があった場合、売主様には『瑕疵担保責任』という責任が生じます。通常（あくまで不動産業界の慣例ですが）、売却される不動産の引渡しから3ヶ月以内（売主様が法人名義の場合1年以内）に請求を受けたものには責任を負い、修復の義務があります。

この瑕疵により、買主が不動産を購入するために売買契約を締結した目的が達せられない場合、不動産の引渡完了日から3ヶ月以内であれば売買契約を解除されてしまいます。さらに、売主様が売買契約締結時にこの瑕疵の存在を知らない場合でも、『瑕疵担保責任』を負うことになります。

【例】古い基礎・土壌汚染・防空壕など、売主様ご自身が存在に気付いていない瑕疵も売主様として『瑕疵担保責任』が発生します。

→買主である当社は不動産会社なので、当社が直接買取をさせていただいた場合、売主様に『瑕疵担保責任』を負っていただく必要はまったくありません。免責となります。

## 不動産売却は『仲介』から『買取』へ

Q3：仲介手数料の計算で、『売買価格×3%+6万円+消費税』は決まったことなのですか？

A：あくまで、仲介手数料として売主様よりいただくことのできる上限です。

→当社は当社自身が買主なので、仲介手数料は不要です。

Q4：再建築ができない物件と言われましたが、どういうことですか？売れないということですか？

A：建築基準法で定める『道路』に接道していない物件のことです。

すなわち、『建築基準法上の道路に土地が2m以上接している敷地でなければ建物が建てられない』  
というものです。

接道している『道』が見た目では『道路』に見えても、建築基準法上の『道路』ではない場合  
(例：通路)も再建築ができない不動産となります。

→当社は、このように再建築ができない場合でも買取らせていただきます。

『再建築不可の物件だから、売却は無理だろう』と諦めてしまっている方も、ぜひ一度ご相談  
ください。再建築のできない不動産の買取についても豊富な実績があります。

Q5：不動産仲介会社に査定を依頼したら、考えていた以上に高い価格の提案がありました。・・・  
信用できますか？

A：不動産仲介会社へ不動産売却の仲介を依頼する場合の媒介契約は、どのような価格でも締結できて  
しまいます。極端な例ですが、相場から考えても5,000万円が妥当と考えられる物件を1億円で  
不動産売却の媒介契約を結ぶことが可能です。

明らかに売却の難しい高い価格で不動産売却の媒介契約を結ぶことは賢明ではないと思われます。  
※媒介＝仲介とお考えください。

→当社が直接買取をさせていただく価格は、売主様にご納得いただいた価格です。

売主様が不動産仲介会社へ売却を依頼し、最終的に売買が成立する価格と変わりません。  
さらに仲介手数料も不要ですので、お手元には仲介手数料が引かれずに売買代金そのまま  
残ります。

Q6：『解除条件』が付いた契約らしいのですが、これはどういう意味ですか？

A：『解除条件付契約』とは、約束の期日（例：売買契約から引渡しまでの間）までに解決しなくてはならないこと（条件）があった場合、例えば、

- ①買主が住宅ローンを利用するので、金融機関の承認が必要
- ②隣地との境界を確定するため（周辺の方々から印鑑をいただくなどを含め）、測量作業を完成させること、など、

どちらも売買契約が成立した後の、解決しなければならないことが成就できなかった場合、買主が売買契約時に支払った手付金放棄や違約金が伴う契約解除をしなければならなくなってしまうので、『①や②が成就できない場合は売買契約を白紙に戻しましょう』というものです。

他の例として、買主が現在所有している自宅を売った売買代金を使って新たに家を購入（買換え）する場合、購入する家の価格から、所有している自宅の売却価格が希望以下では困るなどの条件があるとします。この条件が満たされない場合、新たに購入希望の家を買う資金が足りなくなってしまい、新たな家を購入することができなくなってしまうことがあります。このような場合『新たに家を購入するための条件（現在所有している自宅を希望価格で売却する）が達せられない場合は、売買契約を白紙に戻しましょう』というものも一例としてあります。

※『白紙』とは、契約そのものを『なかったことにしてください』というものです。

売主様にとって『解除条件付契約』は、ご所有の不動産がやっと思われていても、買主が購入するために必要な条件を満たすまで待たされ、売主様の大切なお時間を無駄にしてしまうリスクがあり、ひいては条件が満たされない場合は最終的に『白紙解除』をされ、売買契約時に買主より売主様が受取っていた手付金も返金しなければならないというリスクがあります。

→当社が直接買取をさせていただく場合、売買契約に『解除条件』は付けず、一般の買主に対して必要な『解除条件付契約』は不要なので、売主様にとって大切なお時間を無駄にしてしまうリスクや『白紙解除』のリスクはいっさいございません。

Q7：不動産仲介会社の『買取保証制度』との違いは何ですか？

A：不動産仲介会社の『買取保証制度』での買取価格は、あくまで不動産仲介が本業のため、当社のような不動産買取専門会社の買取価格よりかなり低いようです。

→当社は不動産買取専門会社としての直接買取価格をご提示します。  
ぜひとも不動産仲介会社が提示する買取保証価格と比較してみてください。

Q8：『秘密厳守』『相談無料』と皆さん書いていますが、本当に大丈夫ですか？

A：当然のことです。

→その他売却について売主様のご希望や不安に思われることは何なりとご相談ください。  
また、Q9の『専任媒介』『専属専任媒介』のような媒介契約を結ぶことにより、売主様がご所有の不動産を売りに出している情報が市場に出回る心配はございません。  
『買取』は『仲介』以上に秘密を厳守できます。

Q9：仲介をお願いする場合の『一般媒介』『専任媒介』『専属専任媒介』は何が違うのですか？

※媒介＝仲介とお考えください。

A：『一般媒介契約』とは、売主様は売却をご希望されている物件の売買の媒介、又は交換の媒介、又は代理を、複数の不動産会社に重ねて依頼することができます。  
売主様は、自ら発見した買主と売買の契約、又は交換の契約を締結することができます。  
※不動産会社へ依頼している契約が『一般媒介契約』で、重ねて媒介契約を依頼する不動産会社がある場合は、その不動産会社名を明示しなければなりません。

→当社は当社自身が買主なので、媒介契約を結ぶという煩わしさはございません。

『専任媒介契約』とは、売主様は売却をご希望されている物件の売買の媒介、又は交換の媒介、又は代理を、特定の不動産会社にのみ依頼し、複数の不動産会社へ依頼することができません。  
売主様は、自ら発見した買主と売買の契約、又は交換の契約を締結することができます。  
依頼を受けた不動産会社は、ご依頼の売却物件を国土交通大臣が指定した指定流通機構（不動産会社間でのみ閲覧可能なインターネットサイト）に登録しなければなりません。

→当社は当社自身が買主なので、媒介契約を結ぶという煩わしさはございません。

『専属専任媒介契約』とは、売主様は売却をご希望されている物件の売買の媒介、又は交換の媒介、又は代理を、特定の不動産会社にのみ依頼し、複数の不動産会社へ依頼することができません。  
売主様は、自ら発見した買主と売買の契約、又は交換の契約を締結することができません。  
依頼を受けた不動産会社は、ご依頼の売却物件を国土交通大臣が指定した指定流通機構（不動産会社間でのみ閲覧可能なインターネットサイト）に登録しなければなりません。

→当社は当社自身が買主なので、媒介契約を結ぶという煩わしさはございません。

## 『恵生不動産』は お客様の立場に立った『買取』がモットーです。

●不動産の売却をお考えのお客様から、前ページまでのようなご質問やご不安が数多く寄せられています。

これらの声は売主様のご心境をよく反映していると共に、不動産業界のひとつの問題を表している内容でもあります。

例えば、売主様が不動産会社の査定額よりも高く不動産を売却したいと希望した場合、ご希望の価格で不動産仲介会社と媒介契約（不動産の売却活動の仲介契約）を結ぶことができます。しかし、媒介契約を結んだ価格は相場価格より高いわけですから、買い手が見つかる可能性が低くなってしまいうのも事実です。買い手が現れるまで長期間を要する不動産というのは、鮮度が落ちてゆくのは当然ですが、

『買い手が見つからない理由があるのではないか？』という先入観を持たれてしまうこともあり、売主様にとって大きな損失となる可能性があります。

無駄に時間を費やしてしまった結果、不動産仲介会社から助言を受け、当初より引き下げた価格で不動産を売却される売主様が少なくないのです。売却価格を下げる場合も、不動産仲介会社の対応が後手後手になり、相場もさらに下がってしまっているという悪循環も多々あります。

しかしながら、最初から売主様のご希望に対して、業界の実情と想定されるであろうことを丁寧にご説明できていたなら、その不動産はもっと新鮮なうちに適正な価格で売却でき、さらに売主様ご自身も長期間の交渉に煩わされることなく、大切な時間を有意義に使えたかもしれません。

せっかくの未来を見据えた不動産売却に、不安や不満が出てしまうことはとてももったいないことです。皆様にはステキな未来が待っているのです。少しでも大切な時間を無駄にせず、皆様それぞれご希望のライフスタイル実現のために、不動産の売却方法を考え直してみませんか？

## 不動産売却は『仲介』から『買取』へ

●不動産仲介会社へ売却を依頼した場合、通常では仲介手数料（売却経費）が発生します。

① 不動産仲介会社へ売却を依頼して、買主を探してもらう

→成約時には仲介手数料が発生します

売却経費 = 仲介手数料（売買価格×3%+6万円+消費税）

② 口座を保有している銀行などに相談してみる

→成約時には仲介手数料が発生します

売却経費 = 仲介手数料（売買価格×3%+6万円+消費税）

【例】不動産仲介会社へ売却を依頼し、成約価格が5,000万円の場合

<b>売主様の手取額</b> <b>約 4,836 万円</b>	<b>仲介手数料</b> <b>約 164 万円</b> 売買価格×3%+6万円 +消費税
-------------------------------------	--

③ 不動産鑑定士など不動産評価の専門家に相談・評価をしてもらう

→評価書などの作成に費用が発生し、かつ成約時には仲介手数料が発生します

売却経費 = 鑑定評価費用 + 仲介手数料（売買価格×3%+6万円+消費税）

④ 弁護士に相談する

→弁護士相談費用が発生し、かつ成約時には仲介手数料が発生します

売却経費 = 弁護士費用 + 仲介手数料（売買価格×3%+6万円+消費税）

【例】不動産鑑定士や弁護士へ売却相談し、成約価格が5,000万円の場合

<b>売主様の手取額</b> <b>約 4,672 万円</b>	<b>鑑定評価費用や 弁護士費用</b> <b>約 164 万円</b> (概算)	<b>仲介手数料</b> <b>約 164 万円</b> 売買価格×3%+6万円 +消費税
-------------------------------------	---	--

※鑑定評価費用・弁護士費用については概算です。

不動産仲介会社・不動産鑑定士・弁護士へ不動産売却を依頼した場合に発生する、『仲介手数料』や『鑑定評価費用』『弁護士費用』などの『売却経費』は、売主様のご負担となります。この『仲介手数料』や『鑑定評価費用』『弁護士費用』というものは不動産売却において本当に必要なのでしょうか。

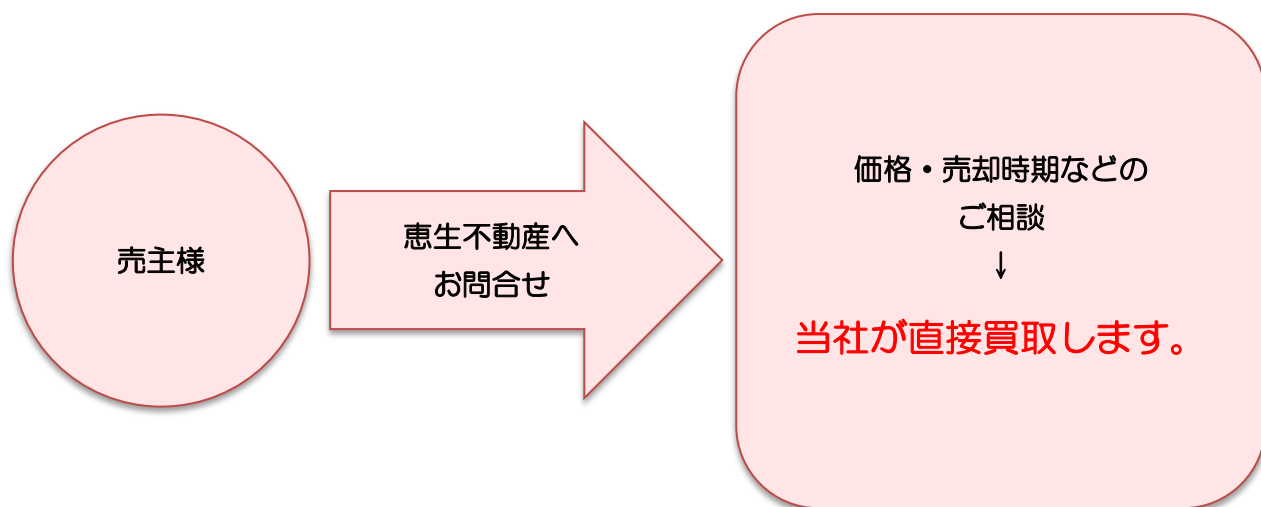


【例】

5,000 万円で当社が直接買取らせていただいた場合

売主様の手取額  
**5,000 万円**

当社が直接買取をさせていただくことにより、不動産仲介会社・不動産鑑定士・弁護士を利用した場合において発生する、『仲介手数料』『鑑定評価費用』『弁護士費用』などの売却経費を削減し、売主様のご負担を極力減らすことができます。



我々恵生グループは、医療法人・会社法人（不動産業）を営んでおります。親会社である医療法人の理念に則り、売主様にはいつも『希望・信頼・安心・満足』をご提供できるよう努めております。大切な不動産の売却において慎重に慎重を重ねるのは当然のことです。『実績の多い大手の不動産仲介会社へ不動産売却の仲介を依頼するのも、売主様の立場に立てば当然のことである』と我々は認識しております。しかしながら、他の不動産仲介会社で不動産売却を検討された経験をお持ちの方々にお話を伺っていると、当初のご要望と現実が食い違っていて、そこに不安・不満を抱かれる方が多いことが判ってきました。

当社は、売主様の不安・不満を解消すべく、スタッフ全員が業界の実情に精通した大手不動産仲介会社の出身者や、メガバンクにて法人営業部を統括してきた金融のスペシャリストで構成されております。

既に不動産の売却をご検討されている方はもちろん、『売却できる価格によっては考えようか』とお考えの方など、様々なケースでのご相談にも真摯に対応させていただきます。

さらに、資産の有効活用・相続対策・決算対策など、様々なご提案が可能です。

ご所有不動産の売却についてお考えならば、ぜひ一度、恵生不動産へご連絡・ご相談ください。

東京都知事（1）第91745号  
社団法人全日本不動産協会会員  
公益社団法人不動産保証協会会員

不動産売却は『仲介』から『買取』へ  
**恵生不動産株式会社**

〒160-0023

東京都新宿区西新宿三丁目5番3-813号

**TEL : 03-5909-8183**

FAX : 03-5909-8184

E-mail : info@keisei-re.jp