

OH!KURAYA

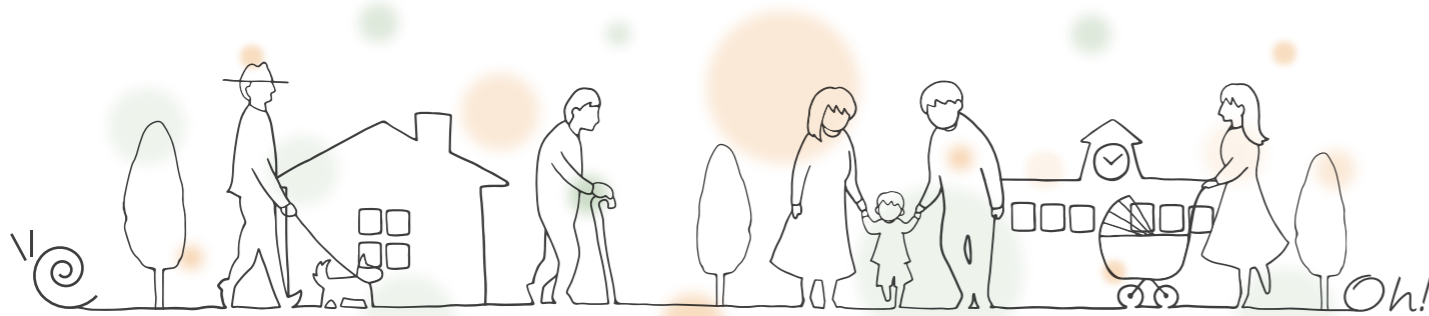
—— Company&SalesGuide ——

オークラヤ住宅 会社案内
売却をご検討の方のための一冊

OH!
OHKURAYA
JUTAKU.INC



“住まい”を通じお客さまの理想の暮らしを 「ともにつくるパートナー」を目指して



オークラヤ住宅は1982年の設立以来、首都圏の不動産取引において12万件以上の実績を重ね、2022年11月には設立40周年を迎えることができました。本冊子では、住まいの売却を検討される方へ向けて、必要な知識や流れをわかりやすくご案内するとともに、オークラヤ住宅についてもご紹介します。ご不安な点がありましたら、どうぞ気軽にご相談ください。お客さま一人ひとりに寄り添い、納得いただけるお取引をサポートいたします。



※1 124,281件(1982年11月～2026年3月) 当社取引データより
※2 調査対象:2025年2月～2026年1月にご契約いただいた売主さま

選べる4つの売却方法

【仲介】～なるべく良い条件で～



売主さまと買主さまの間に仲介者としてオークラヤ住宅が入ってお取引する方法です。媒介契約を締結して当社が広告宣伝を行い、買主さまを探します。ご成約時には仲介手数料が発生します。

こんな方におすすめ

- じっくり検討しながら納得感のある価格で売却したい
- 喜んで住んでくれる買主さまに売りたい
- 買いかえまで十分な時間がある

【直接買取】～早く確実に～



オークラヤ住宅が直接買い取る方法です。売主さまと当社との直接取引になるため、仲介手数料が発生しません。

こんな方におすすめ

- 早急に現金化したい
- 買いかえ先が決まっているので、確実な売却が必要
- 内覧の立会いが手間

【買取保証制度】～売却価格の下限を保証～



一定期間仲介で売却活動を行い、売買が成立しなかった場合にオークラヤ住宅が直接買い取る方法です。あらかじめお約束した価格で買い取るため、不確定要素の多くを解決できます。

こんな方におすすめ

- 決まった時期までに資金を準備したい
- 買いかえのための資金計画を立てたい
- 住みかえ先を購入済みのため、自宅を売却して資金を確保したい

【リースバック買取】～売却後も住み続けられる～



売却資金を受け取った後も、そのまま住み続けることができる売却方法です。売却後は当社と賃貸借契約を結び、一定期間お住まいいただけます。
※諸条件有

こんな方におすすめ

- 1年後完成のマンションを購入、仮住まいなしで売却資金を確保したい
- 入居時期まで期間があるが、高齢者施設の契約資金が必要
- 資金を確保してから住みかえ先を探したい



【仲介】売却の流れ



【仲介】媒介契約の締結

不動産売却を依頼するには、不動産会社と媒介契約を締結する必要があります。

媒介契約の種類

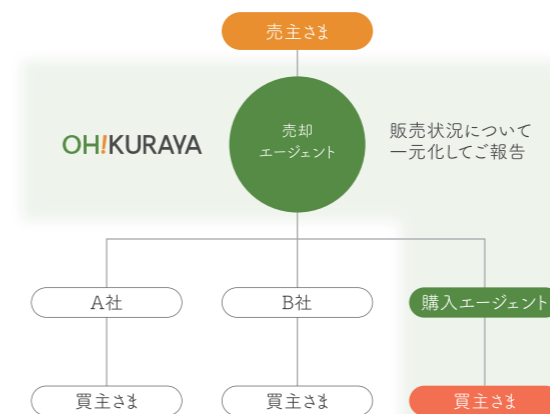
媒介契約には「専属専任媒介契約」「専任媒介契約」「一般媒介契約」の3種類があります。

	専属専任	専任	一般
複数社への売却依頼	✕ 一社だけに依頼		○ 複数社へ依頼可能
売主さまの自己発見取引 [※] <small>※自分で相手を見つけること</small>	✕ 自分で相手を見つけても直接取引は不可	○ 自分で見つけた相手と直接取引可能	
不動産流通機構レインズへの登録義務 [※] <small>※不動産会社がレインズへ登録</small>	媒介契約締結後5営業日以内に登録	媒介契約締結後7営業日以内に登録	登録義務なし
売主さまへの報告義務	1週間に1回以上	2週間に1回以上	報告義務なし

媒介契約の種類による違い

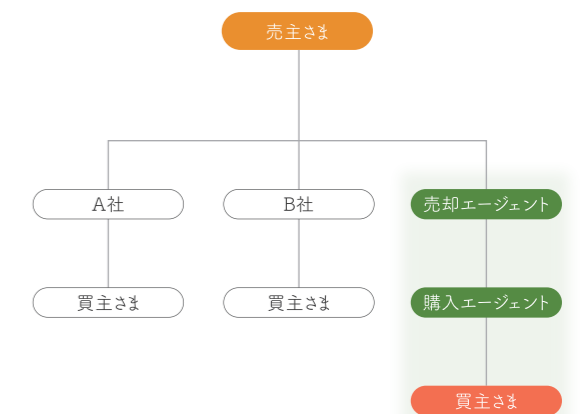
専属専任媒介契約・専任媒介契約

オークラヤ住宅のみが窓口となり、情報管理と販売活動を行います。各不動産会社との連絡や案内の調整を当社が行います。



一般媒介契約

複数の不動産会社に売却の依頼ができます。ただし、各不動産会社との連絡や調整は、売主さまご自身で行う必要があります。



専属専任媒介契約・専任媒介契約がおすすめ

- 売却時の不安を安心に変える「売主さまサポートサービス」がご利用いただけます
- 当社が一貫して窓口となるため、売主さまのご負担を軽減することができます
- レインズへ登録することで、各不動産会社へ広く情報を届けることが可能となります

オークラヤ住宅の販売活動

販売計画の立案・販売図面の作成

最適な販売計画を立案し、魅力を最大限に引き出す販売図面を作成

売却事情やご希望条件などを丁寧にヒアリングし、売主さまにとって最適かつ効率的な販売計画をご提案します。最新のマーケット情報などを分析し、課題点やトレンドを常に売主さまと共有することでスピーディーな売却を目指します。

また購入検討者にとってインターネットでは得られない、売主さまだけが把握する情報も重要です。魅力を的確に伝えるコメントで、ご案内につながる販売図面を作成します。



当社ホームページへの掲載

豊富な情報量で売主さまのご所有不動産を魅力的にアピール

- 物件検索
沿線・エリア・地図などから物件を検索できます。また月々の返済額から予算に応じた検索も可能です。
- 新着物件情報
お預かりした物件を最新情報ページに掲載。購入検討者にいち早くお届けします。
- お部屋のご紹介
室内・外観写真…より効果的な写真を多く掲載することで集客力をアップします。
おすすめポイント…担当者による「おすすめポイント」で、お部屋をより魅力的にご紹介します。



その他の多彩な販売活動

多彩な媒体とネットワークで幅広く購入検討者へアプローチ

- レインズへの掲載
加盟している不動産会社へリアルタイムで情報が広く行き渡ります。
- 新聞折込広告の実施
売却をご依頼いただいた不動産のある地域に対して、新聞折込広告を実施します。
- チラシのポスティング
既存マンションの購入検討者は物件から半径2km以内にお住まいの方が多いと言われています。
- 当社登録済み購入検討者への優先紹介
過去、当社にお問合せがあった方へ「非公開物件」として優先的にご紹介することで、早期成約の可能性が高まります。



大手不動産ポータルサイトへの物件掲載

人気の大手不動産ポータルサイトへ、売主さま負担なしで掲載が可能



掲載ポータルサイト: Yahoo!不動産・SUUMO・アットホーム・HOME'S

※各ポータルサイト掲載基準および物件により、掲載されない場合があります。
※各ポータルサイトに掲載した場合、提携先の他サイトにも掲載されることがあります。

SUUMO掲載例

物件一覧でひとときわ目立つ

物件一覧で目立つようにハイライト表示で掲載。他の物件より際立ち、購入検討者の目に留まりやすくなることで、詳細ページへのクリック率も向上します。



「売主さまマイページ」による販売状況のご報告

専用の「売主さまマイページ」で販売状況が一目で分かる!

- 販売中物件の閲覧回数と傾向がわかる!
SUUMOなどの不動産ポータルサイトで「お気に入り登録された件数」「閲覧された回数」などの実績を確認できます。毎週土曜日に更新されるため、週ごとの増減を見比べてより効果的な販売戦略を立てることができます。
- 売出中の競合物件を閲覧できる!
「同マンション・近隣物件の売出事例」がリアルタイムで確認でき、ご自身の物件と比較できます。さらに「過去の売出事例」も見ることができるため市場動向の把握に役立ちます。



売主さまマイページについての動画はこちらから



選べる「売主さまサポートサービス」[無料]

購入検討者のご案内時のためのイメージアップ・ご売却後の安心をサポートします。

サービスの詳細は
こちらから▶



マンションの売却時に選択可能なサービスです

土地、戸建の売却時に選択可能なサービスです

購入検討者のご案内時のイメージアップのために

お部屋を「明るく・すっきり・綺麗」な印象に整えることは、高値での売却につながる重要なポイントです。そのための準備を当社がお手伝いします。

● プロのおそうじ

キッチン・トイレ・洗面所・浴室などの気になる住まいの汚れをおそうじのプロがクリーニングします。
(箇所選択制)



● リペア

フローリングや建具の傷、クロスの剥がれを専門スタッフが補修します。



● 不用品お引取り

タンスやソファ、家電などの不用品を専門スタッフがお引取りします。
(5点まで無料)



● 荷物お預かり

専用段ボールをご用意して委託会社管理倉庫にてお預かりします。
(3箱1年間無料)



● お片づけ代行

整理収納に加え、お荷物などの仕分け作業を専門スタッフがお手伝いします。
(2名:3時間~6時間)



● 居住中ホームステージング

片づけの後、お持ちのインテリア小物をお借りしてモデルルームのようにお部屋を演出します。



● プロカメラマン撮影

熟練のプロカメラマンによるハイクオリティな写真で反響アップ。お部屋の魅力を最大限に引き出します。



● バーチャルホームステージング

空き部屋にCGで家具などを追加して物件の印象を向上させます。また、居住中のお部屋は家具を消去して広さを想像しやすくします。



● 動画撮影

販売中の不動産を動画で紹介。写真より臨場感のある生活者目線の動画で、現地に足を運べない購入検討者にもアピールできます。



ご売却後の安心のために

売主さまは、お引渡しまでに気づかなかった室内設備の欠損に対して補修義務を負います。売却後に発覚した室内設備の欠損や補修義務への対応をサポートし、トラブルを防ぎます。

● 住宅設備保証

お引渡しから1年間は対象機器ごとに最高10万円まで保証します。



● 建物瑕疵保証(専有部分)

給排水管を検査のうえ、最長2年間、最高200万円まで保証します。
(無料/対象:平成2年築以降)



● 建物状況調査(インスペクション)

より安心して中古住宅を購入いただけるよう、国土交通省認定の建築士が建物の調査を行います。



● 仮測量(土地)

プロが土地の状況を事前にチェック。売買前に正確な情報を把握し、適正なお取引をご提案します。



● 個別相談

不動産売却時や相続時の税金のお困りごとを、提携の税理士やライフコンサルタントに一部無料でご相談いただけます。



各種サービスの適用条件(2026年4月時点)

ご利用いただける方

- 個人、法人(宅建業者を除く)の売主さま
- 専属専任媒介契約、専任媒介契約(媒介期間3か月間)で当社規定の仲介手数料をお支払いいただける方
- 当初の媒介価格(売出価格)が当社査定価格の125%以内で設定されること

対象となる物件

- 当社営業対象エリア内に所在する居住用のマンションおよび土地、戸建
(一部、築年数による制限があります)

その他

- サービスの対象範囲および補修範囲は、当社が定める本サービスの規定に基づいて定められます
- サービスの内容は予告なく変更、終了する場合がございますのであらかじめご了承ください



購入申込から取引完了(引渡し)までの流れと諸費用

購入検討者からの申込受付から取引完了(引渡し)までの一般的な流れと、必要となる諸費用についてご案内します。

購入検討者からの購入申込

購入検討者から「購入申込」があった際は、申込書の内容を専門家の立場からご説明し、売却するかどうかの判断をお手伝いします。また売主さまの最終ご意向をお伺いし、購入検討者と契約条件の調整を行います。

購入申込書に記載される主な内容

- 購入希望価格: 売出価格を前提に購入検討者の資金計画に基づいた希望金額
- 融資の利用予定: 融資の利用の有無と借入額
- 支払条件: 売買契約時に受領する手付金および決済時に受領する残代金
- スケジュール: 契約締結希望日・決済希望日・引渡し希望日

売却時にかかる諸費用

- 仲介手数料(売買価格400万円超の場合)
成約価格の3% + 6万円(別途消費税)
- 収入印紙代
成約価格により額が異なります
- 登記費用
表示変更登記…登記内容と現在の住所や氏名が異なる場合
抵当権抹消登記…売却不動産に抵当権が設定されている場合
- その他
引っ越し費用、不用品処分費
リフォーム費用(リフォームしてから売却する場合)
測量費用、解体費用※土地・戸建の売却時のみ
住宅ローン一括繰上げ返済費用※一括繰上げ返済時に手数料がかかる場合があります

売買契約の締結

売主さま・買主さま双方が理解し納得したうえで契約締結となります。契約当日は原則、売主さま・買主さま・仲介業者が立ち会い、不動産会社の店舗にて行います。所要時間はおよそ1時間半～2時間程度です。

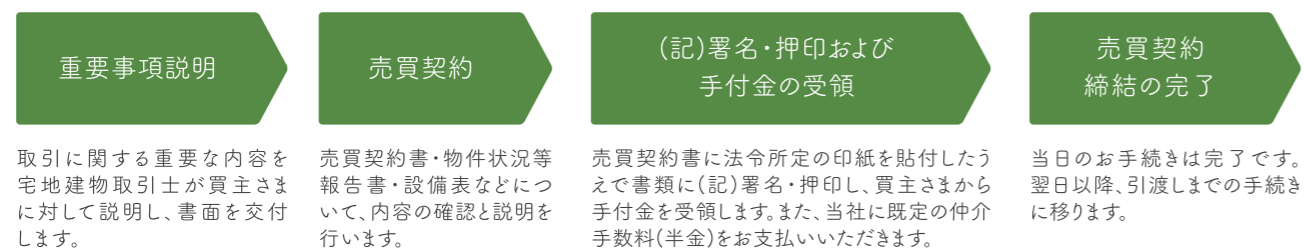
ご用意いただく金銭

- 収入印紙代
- 仲介手数料(半金)

受け取る金銭

- 手付金(買主さまより受領)

売買契約当日の流れ



決済・引渡しに向けた事前準備

住宅ローン完済(一括繰上げ返済)の手続き

売却不動産に住宅ローンなどの借入が残っている場合はこれを完済し、当該借入に対する抵当権を抹消する必要があります。完済に必要な金銭は、買主さまから受領する売買代金を充当する方法が一般的です。住宅ローンの完済の手続きを進める旨を金融機関に伝え、金融機関と相談のうえ、抵当権の抹消に必要な書類の手続きを売主さまご自身で行っていただきます。なお、この手続きは決済日の3～4週間前までに金融機関へ申し出ていただく必要がありますので、余裕をもったご準備をお願いします。

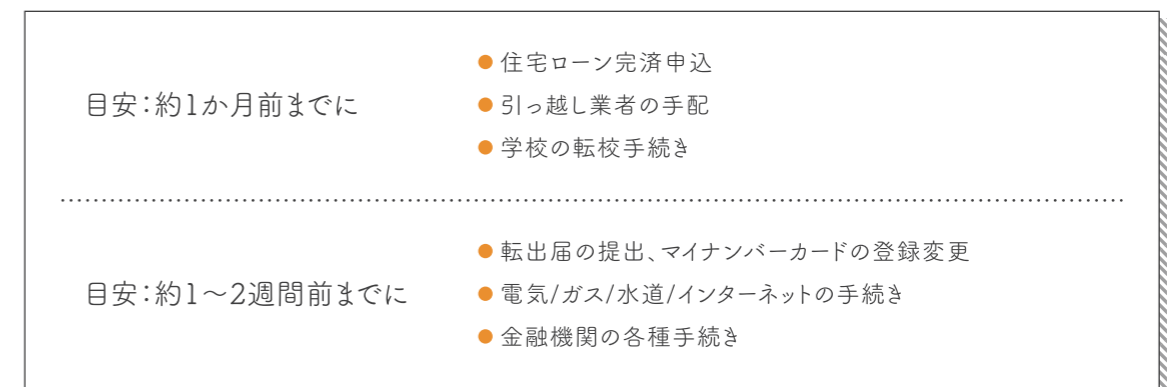
※金融機関により手続きに必要な期間、書類などが異なります。詳しくは金融機関にご確認ください。

登記に関する手続き

売却不動産に抵当権などが設定されている場合、当該登記を抹消する必要があります。また、登記名義人の氏名や住所に変更がある場合は、登記情報の変更が必要です。これらの手続きは、決済当日、買主さまへの所有権移転登記と同時に行うことが可能です。

※相続登記が未了の場合、原則あらかじめ所有権移転登記が必要となります。

引渡し前に必要になる代表的な手続き



決済・引渡し

買主さまから残代金を受領し、その場で所有権移転登記と鍵の引渡しを行います。通常、買主さまのローン借入金金融機関にて行うため、法務局や金融機関が営業している平日の午前中に設定されます。

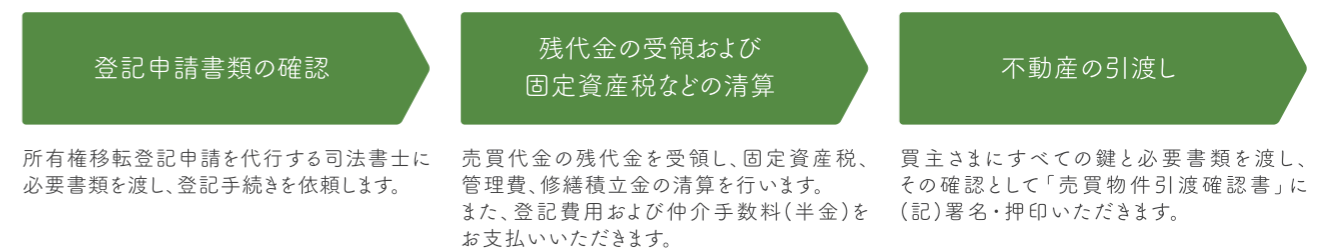
ご用意いただく金銭

- 登記費用(抵当権抹消・住所変更登記など)
- 仲介手数料(半金)

受け取る金銭

- 売買代金の残代金

決済当日の流れ



売却と購入を同時に進める「買いかえ」の流れ

買いかえの方法には、一般的に「購入先行型(先買い)」と「売却先行型(先売り)」の2種類があります。

売却と購入を同時に! 「買いかえ」のご提案

購入先行型(先買い)

自宅を売却する前に新居を購入する方法です。購入物件をじっくり探すことができますが、新居への引っ越し前に売却が決まらない時は、2物件分のローンを返済する場合があります。(二重ローン)

売却先行型(先売り)

新居を購入する前に自宅の売却を決める方法です。いくらで売れるのかが確定した後に購入物件を探すため資金計画が立てやすいメリットがありますが、売却した自宅を引渡す前に購入物件が決まらない場合、仮住まいが必要になるケースもあります。

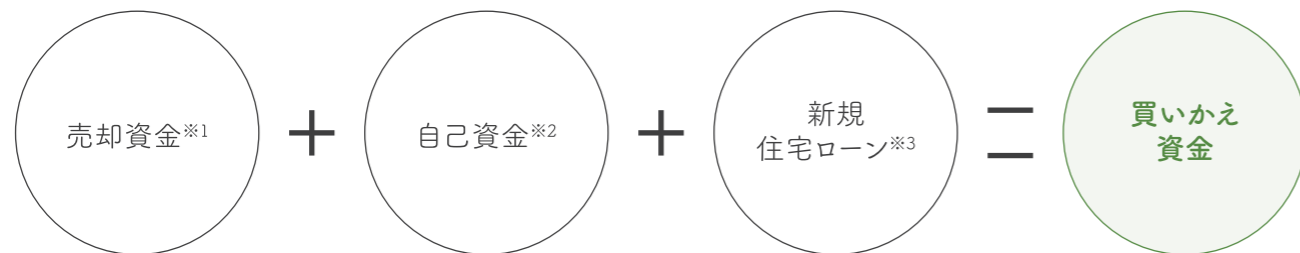
買いかえ成功のためのポイント▶購入・売却のどちらを先行するかを決める

買いかえを検討する際には、ご自身がどちらの方法に合っているのかを確認しましょう。購入先行型・売却先行型ともにメリット・デメリットがあります。

	購入先行型	売却先行型
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ● 購入物件をじっくり探せる ● 今の物件を空室にしてから(新居への引っ越しを終えた状態で)売却が可能 	<ul style="list-style-type: none"> ● 売却金額が確定するため、購入の資金計画が立てやすい ● じっくり納得いく価格で売却ができる
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ● 新居へ引っ越し後、前の自宅の売却が完了していない場合、二重ローンになる可能性がある ● 売却資金が確定していないため、購入の資金計画が立てづらい 	<ul style="list-style-type: none"> ● 売却成立後、新居を探す時間に制約がある ● 引っ越しまでに住みかえ先が決まらない場合、仮住まいが必要になる
こんな方におすすめ	<ul style="list-style-type: none"> ● 自己資金に余裕がある ● ローン残額が少ない、または支払いに余裕がある ● 二重ローンを組むことができる 	<ul style="list-style-type: none"> ● 自己資金が少ない ● ローンの支払いが多く残っている ● 購入物件を探すことより売却できるかが心配

資金計画を立てる

自宅の売却資金や自己資金、新居の購入に対して新たに組む住宅ローンの金額を足したものが買いかえ資金となります。



※1: 自宅を売却した金額から、現在組んでいるローン残額と売却にかかる諸費用を引いた額
 ※2: 新居の購入に充てることのできる額(預貯金/財形貯蓄など)
 ※3: 新居の購入のために金融機関などから借り入れる額

幅広い不動産ニーズへの対応

土地・戸建・アパートの売買もオークラヤ住宅におまかせください

既存マンションの売買だけでなく、土地や戸建の売買も経験豊富な専門スタッフが強力にサポート。「情報開発部 土地戸建チーム」にご相談ください。

土地売却のケース

土地を売却してマンションの購入資金に充てたい(土地売却&マンション購入)



住みかえのケース

マンションを売却して戸建に住みかえたい(マンション売却&戸建購入)



相続物件のケース

相続したアパートを売却したい(一棟まるごと売却)



リノベーションで快適な住まいづくりをお手伝いします

お客様の「これから」に寄り添う選択肢をご提案、わたしたちはリノベーションもできる不動産会社です。

「今の自宅を快適にしたい」「購入する物件をリノベーションしたい」「リフォーム前提で家を探している」オークラヤ住宅では、売却/購入だけでなく、リノベーションを含めたご提案が可能です。ライフスタイルの変化によるご自宅のリノベーションや、気になる箇所のリフォームもお任せください。オーダーメイドから手軽なパッケージプラン、水まわりの定額パック商品まで、多様なニーズにお応えします。グループ会社のオークラヤリビング株式会社とともに、心地よい住空間をつくります。



オークラヤリビング株式会社

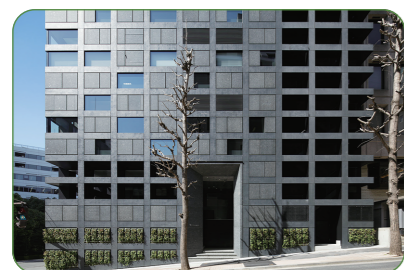
1992年設立、通算工事実績26,000件以上。これまでの様々な経験から独自の厳しい施工基準を確立しました。充実した検査体制で、安全でご安心いただける工事品質をお届けします。



オークラヤ住宅について

会社概要

社名	オークラヤ住宅株式会社
本社	〒102-0083 東京都千代田区麹町4-5-22
設立	1982年11月15日
資本金	1億円
事業内容	不動産の仲介・売買および所有 中古住宅のリフォーム その他不動産に関する相談
代表者	代表取締役社長 星野 日出美
従業員数	359名(2026年4月1日現在、グループ全体)
拠点数	13
免許・許可	宅地建物取引業免許 国土交通大臣(11)第3115号
加入団体	(一社)不動産流通経営協会 (公社)首都圏不動産公正取引協議会
主な株主	株式会社三菱UFJ銀行 三菱UFJ信託銀行株式会社 三信株式会社 株式会社静岡中央銀行 株式会社鳥取銀行 田村駒株式会社 松本油脂製薬株式会社 東洋電機製造株式会社 月島ホールディングス株式会社 他
主な取引銀行	株式会社三菱UFJ銀行
グループ会社	オークラヤリビング株式会社 オークラヤメンテナンスサービス株式会社 株式会社かたつむり



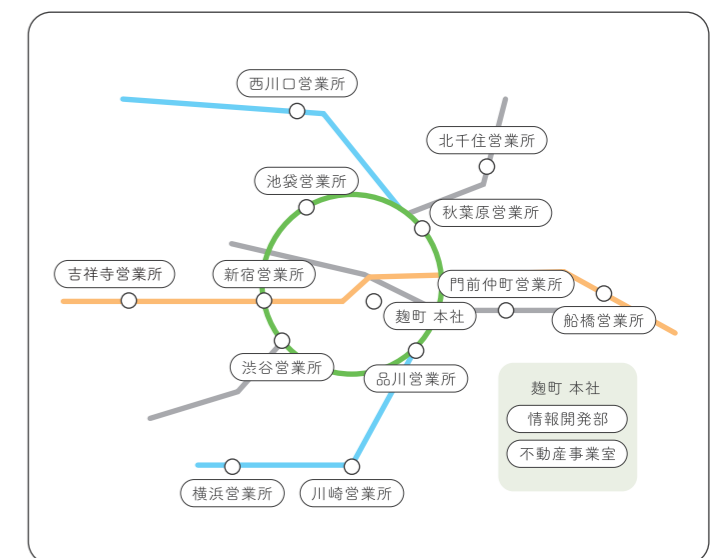
沿革

- 1982年 11月 ● 三和銀行(現三菱UFJ銀行)グループ各社の出資により不動産流通専門会社として設立
- 1983年 2月 ● 首都圏を中心に営業開始
- 1987年 12月 ● マンション等個人住宅および事務所、店舗等の事業用不動産の賃貸業務を開始
- 1990年 4月 ● (一社)不動産流通経営協会に加入
- 1992年 4月 ● オークラヤリビング株式会社設立 | リフォーム・リノベーション事業を開始
- 2007年 5月 ● 本社を新宿NSビルに移転
- 2013年 5月 ● オークラヤ麹町ビル竣工 本社を麹町に移転
- 2022年 11月 ● 設立40周年を迎える

拠点・グループ会社一覧

本社・各営業所

- 本社 ☎03-3262-2511
- 情報開発部 ☎0120-197-305
- 品川営業所 ☎0120-958-154
- 秋葉原営業所 ☎0120-958-225
- ※上野営業所より2026年8月移転
- 渋谷営業所 ☎0120-958-241
- 新宿営業所 ☎0120-958-045
- 池袋営業所 ☎0120-958-285
- 門前仲町営業所 ☎0120-098-215
- 北千住営業所 ☎0120-989-994
- 吉祥寺営業所 ☎0120-983-211
- 横浜営業所 ☎0120-958-390
- 川崎営業所 ☎0120-958-565
- 西川口営業所 ☎0120-958-634
- 船橋営業所 ☎0120-958-672



グループ会社

- オークラヤリビング株式会社 ☎0120-958-729
- オークラヤメンテナンスサービス株式会社 ☎03-5212-3663
- 株式会社かたつむり ☎03-3238-6363

