



Daiwa House
Group

報道関係各位

N e w s R e l e a s e

2015年10月8日

大和リビングマネジメント 株式会社
代表取締役社長 明 石 昌
東京都江東区有明 3 - 7 - 18

■不動産の新しい“売り方”“買い方”の提案

「住んでから買う」「貸してから売る」を実現する「2WayHouse」サービスを開始

大和ハウスグループの大和リビングマネジメント株式会社（本社：東京都江東区、代表取締役社長：明石 昌）は、同社の不動産仲介会社である大和エステート株式会社を通じて、10月8日、居住用不動産を「住んでから買う」「貸してから売る」新サービス「2WayHouse（ツーウェイハウス）」を、一都三県（東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県）※1において開始します。

これまで培った不動産賃貸および売買のノウハウとネットワークを活かし、中古不動産市場の活性化と成長に寄与します。

※1.順次エリアを拡大する予定です。

1. 背景・目的について

一般的に居住用不動産の売買については、複数回経験することがないため、十分な知識を持って、取り引きすることは困難です。売却希望者は適正な売却価格やリフォーム費用を判断できず、購入希望者は物件の住環境や建物内部の品質などを限られた期間で確認しなければなりません。

そこで当社では、「納得のいく価格とリフォーム費用で売却したい」売却希望者の声と、「住環境の確認に一定時間を掛け、家族も納得できる最終判断したい」購入希望者の声をもとに、双方が納得できるサービス「2WayHouse」を提案します。

新しい形態の居住用資産の売買方法を提案することで、お客さまが安心できる居住用不動産の取引を行います。

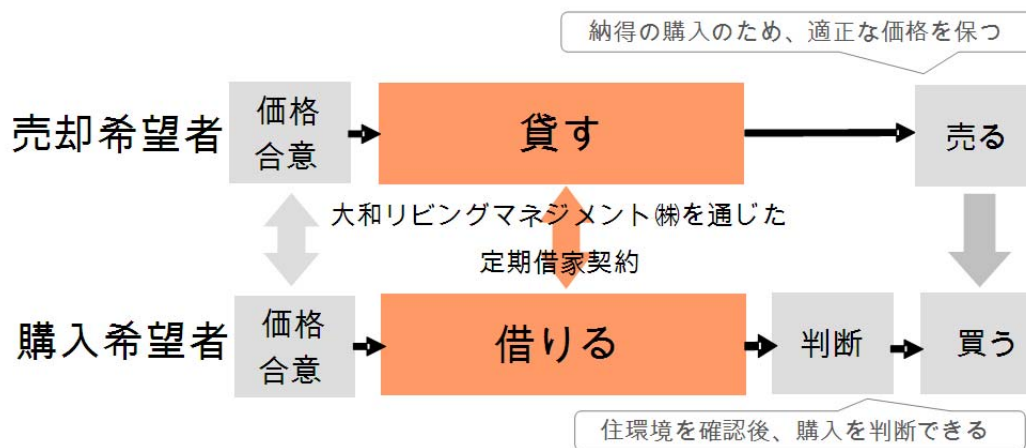
2. サービス概要について

「2WayHouse」は、売却希望者と購入希望者が売買価格を基本合意した上で、購入の最終判断前に売却希望者から当社が当該物件を借上げ、購入希望者が当社から定期借家契約で賃貸利用ができる新サービスです。※2 これにより購入希望者は、住環境を含む周辺状況の情報を多く取得でき、ご納得いただいた上で購入できます。一方、売却希望者は自信のある優良物件を少しでも高く売ることができます。※3

※2.売却希望者には不動産の審査、購入希望者には入居審査・融資の事前審査が必要です。

※3.売却金額・賃貸条件等、協議の上決めさせていただきます。

●サービスフローについて



3. 賃料について

売買成立の場合、賃料の4割が売買代金に充当されます。残り^{※4}が売却希望者の収入となります。売買不成立の場合、売買代金に充当されることなく、売却希望者が当社から賃料を取得します。

なお、売買不成立の場合、東京海上日動火災保険株式会社（本店：東京都千代田区、取締役社長：永野 毅）が新たに開発した損害保険により原状回復費用を補償しますので、売却希望者・購入希望者双方が安心なサービスとなっています。

※4.当社から支払う賃料のうち、売買代金の充当分を除いた金額。

以 上

お問い合わせ先	
大和リビング株式会社	
担当：賃貸事業推進部 広報・販促室	
経営企画部	
TEL:03-5500-6513	FAX:03-5500-6555
大和エステート株式会社	
担当：統括事業部 営業部	
TEL : 03-5500-6567	FAX:03-5500-6566