



URICO

ウ リ コ

独自の買取再販制度

売主様も、買主様も、当社も
ニコニコを目指して



仲介のデメリット①



管理費・修繕積立金の
負担が続く

売却後3ヶ月間の不具合は
オーナーの負担で対応

内覧の準備や
対応の手間



仲介のままでは、売主様の負担が続きます

仲介のデメリット②

価格を下げないと
売れにくい**プレッシャー**

生活感（荷物や汚れ）が
購入意欲を下げる

タバコ・ペットの臭いで
売却が遅れることも



仲介のままでは、売主様の負担が続きます

また、従来の買取には大きな課題も



仲介

相場価格

基本的に相場を基準とする査定

売主様・買主様と直接契約

売主様が利益を得る

売却まで時間がかかることが多い

仲介業者が負担

売主様が負担

販売価格

査定額の信頼性

取引の流れ

利益構造

売却スピード

広告費負担

契約不適合責任

買取

相場の6～7割

不動産会社主導の査定

安く買い、リフォーム後高く売る

買取業者が大きな利益を得る

短期間で売却可能

買取業者が主に負担

買取業者が負担

仲介にも買取にもそれぞれ一長一短の側面があります

日本人は新品好きである



「なぜ日本人は『新築』大好きなのか 中古住宅『不人気』の背景」

(J-CASTニュース)

このJ-CASTニュースの記事では、日本人が新築住宅を好む理由として、戦後の住宅不足から新築優遇政策が進められたことや、住宅を「生もの」として価値が減少するとの認識が影響していると指摘しています。

「なぜ日本人は『新しい建物』が好きなのか…新築信仰が生まれた背景を探る」

(幻冬舎GO)

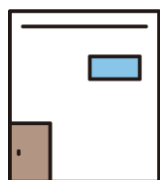
ゴールドオンラインの記事では、日本人が新築を好む背景として、戦後の復興期に新築住宅が社会的ステータスと見なされ、また、住宅の価値が時間とともに減少するとの認識が根付いたことが挙げられています。

文化的、経済的、心理的な要因が複合的に影響しています

URICOが解決すること



①当社が物件を買取



②リフォーム



③再販



④アフターメンテナンス



仲介と買取のいいとこ取りで解決！

①当社が物件を買取

買取後の管理費・修繕積立金は
当社負担になります。
当社にて全ての諸経費負担で安心。

②リフォーム

当社がリフォーム費用を**全て立替え**。
追加工事が発生しても
売主様への請求はありません。

③再販

部屋を売れる部屋に設計。
物件を**早く高く売却**。
売却利益の8割を売主に還元。

④アフターメンテナンス

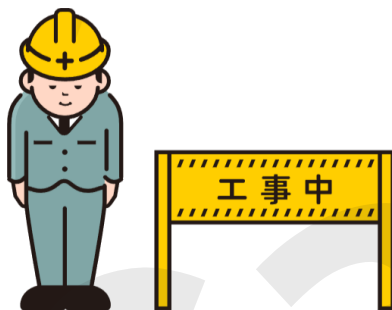
売却後に責任を負う
契約不適合責任も当社負担で安心。
買主様とのトラブルは当社弁護士が対応。

仲介と買取のいいとこ取りで解決！

UNICOでリフォームするメリット



自社職人でコスト削減



自社の専門職人が一貫施工し、
コスト削減と品質確保を実現します。

最新間取りへの変更◎



昔の間取りでも、
最新の間取りに変更できます。

専門家設計



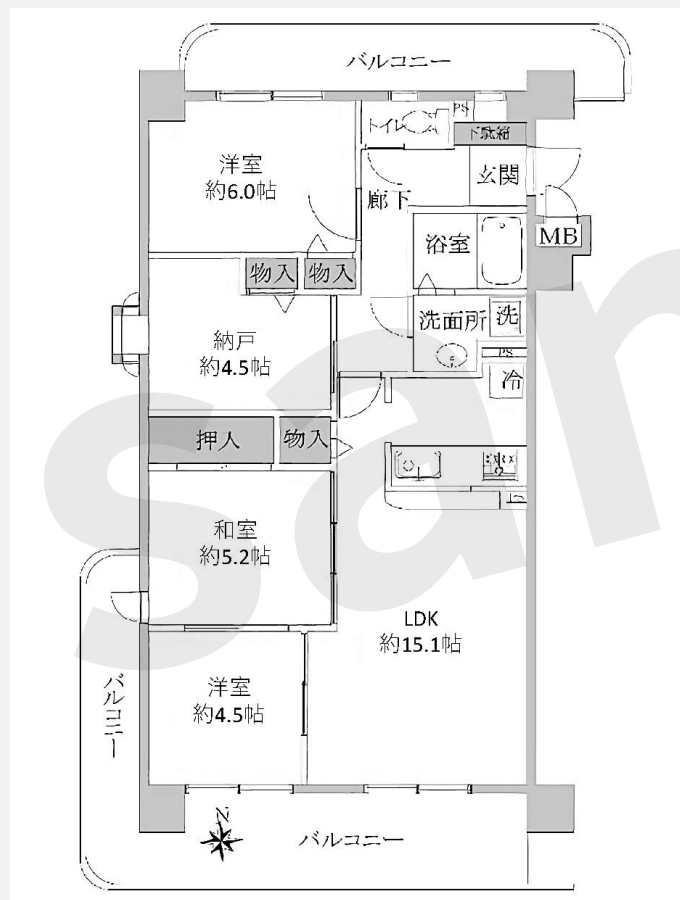
設計は**プロの専門家**が対応し、
買主様の購入意欲を高めます。

低コスト・高品質のリフォームで価値を上げます

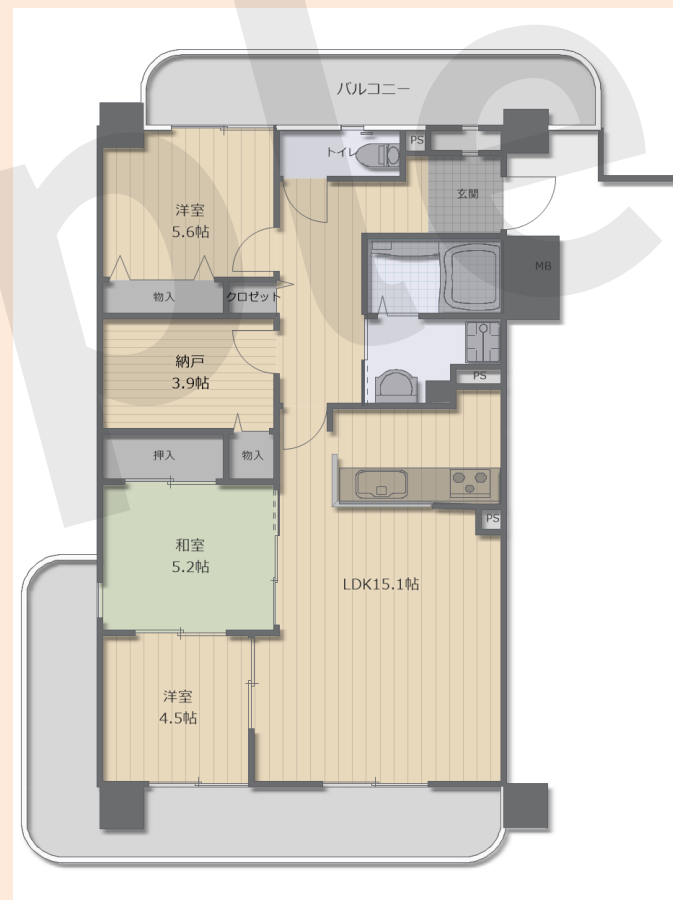
低コスト・高品質のリフォームで価値を上げます



Before



After



低コスト・高品質のリフォームで価値を上げます



Before



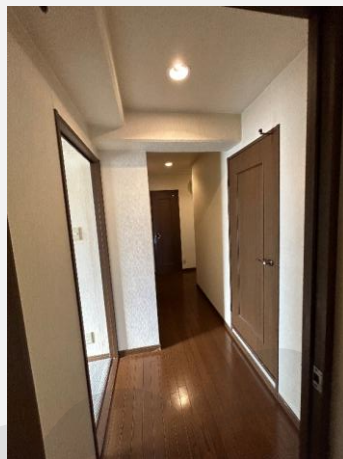
After



あなたならどちらの家に問い合わせますか？

URICO

A



B



あなたならどちらの家に問い合わせますか？



あなたが1,500万円の予算でSUUMOで家を探す場合、
AとBのどちらの家に問い合わせますか？

A



Aの場合、リフォーム費用が加わることで、総額が2,000万円を超えて
予算オーバーとなるため、購入に至らない可能性が高いです

あなたならどちらの家に問い合わせますか？



あなたが1,500万円の予算でSUUMOで家を探す場合、
AとBのどちらの家に問い合わせますか？

B



一方、Bの場合、1,500万円で購入でき、**別途諸経費のみで
予算内に収まる**ため、購入に至る可能性が高くなります

最初から予算に合う人が内覧に来るため、
予算を大幅に超える物件では購入を検討されず、売却が難しくなります。

A

予算
700万円

»»

リフォーム後総額
2,000万円

»» 購入できない

B

予算
1,800万円

»»

リフォーム後総額
2,000万円

»» 購入できる！

一方で、購入者の予算内に収まる物件であれば、
購入希望者が集まりやすく、成約する可能性が高くなります。

設計から再販までのプロセス



* 審査には、申請と承認が必要となります。申請と承認のご連絡は即日可能です。

* ただし、審査が否決の場合は、URICOをご利用いただく事はできません。

URICO利用者様の最長販売期間は 6 ヶ月！

2024年上半期の買取と販売の実績



買取実績

72件



販売実績

67件

2024年上半期において、買取72件・販売67件の実績があります

2024年上半期の販売実績について



2024年上半期の販売実績67件中

16件が値下げして成約

23.9%

51件が値下げせず成約

76.1%



2024年上半期の値下げ事例について



2024年上半期の値下げ実績16件中

100万円の値下げ

3件

50万円の値下げ

4件

30万円の値下げ

9件



Aマンション（築年月：1996年10月）の場合



間取り

4LDK

専有面積

75.72m²

管理費

13,400円

修繕積立金

12,950円

Aマンション（築年月：1996年10月）の場合

790万円

仲介にて不成約

1,880万円

URICOにて成約



仲介では790万円でも売却できなかった物件が、
URICOで1,880万円で売却成功しました！

売却事例



売主様



仲介に790万円で売り出し
→不成約



URICO
ウリコ

買主様



売主様から420万円で買取
買主様に1,880万円で再販

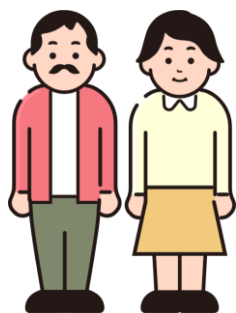
1,880万円で購入成約

買取金額420万円とリフォーム費用＋諸費用を引いた金額が売主様の手元に

仮に790万円で購入成約したとしても、売主様の手残りは420万増！

（同じクオリティのリノベーションを他社工務店に依頼すると総額2,080万円かかるので、買主様にとってもお得◎）

実際のお客様の声 ①50代ご夫婦A様



「 リフォーム費用を負担せずに高値で売却できたのが魅力です 」

URICO制度を利用して、長年保有していた母のマンションを売却しました。以前、母が施設に入る前に住んでいたこの物件は、他社の査定や仲介で売却を試みたものの、大きく値段を下げざるを得ない状況でした。しかし、URICOではリフォーム費用をすべて負担してもらい、私たちは何も出費せずに済みました。URICOは資産価値を最大限に引き出してくれるサービスだと感じています。

報告の頻度が少し少なく感じました。進捗をもう少し頻繁に知らせてもらえると安心できると思います。

仲介時の物件価格

750万円

再販価格

1,680万円

手残り増加額

約**450**万円

販売期間

1か月

実際のお客様の声 ②40代ご夫婦B様



「売却が早く決まり、手残りも多く満足です」

過去に仲介で売れ残っていた物件を、URICOを利用してわずか4ヶ月で売却できました。URICOで立て替えたリフォームにより、内装が一新され、予想以上の値段で売却が成立しました。売却後のリスクを不安に感じる方には、URICOをぜひおすすめします。

URICO制度の仕組みが最初は少し難しく感じました。もっとシンプルな説明があると嬉しいです。

仲介時の物件価格

980万円

再販価格

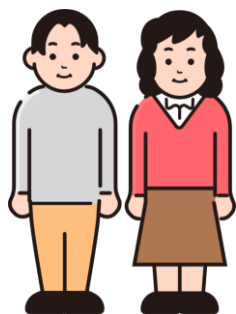
1,860万円

手残り増加額

約**520**万円

販売期間

4か月



「 売れ残りのリスクを負わずに売却できるのが安心でした 」

母の相続を考え、URICOを利用してマンションを売却しました。相続税が大きくかかる前に現金化したいという家族の意向で、複数の企業に査定を依頼しましたが、URICOが最も信頼できました。仲介では売れ残るリスクがありましたが、URICOなら即買取してもらえたのでリスクがありませんでした。今後もURICOを利用したいと思います。

リフォーム内容も相談できると、満足度がさらに高まるかもしれません。とはいえ、完成度には大満足でした！

仲介時の物件価格

1,020万円

再販価格

1,950万円

手残り増加額

約**480**万円

販売期間

1か月



「 URICOなら余計なコストを気にせずに売却に専念できました 」

URICO制度のおかげで、維持費や管理費の心配をせずに早めに資金化することができました。通常の仲介だと、広告費や維持費がかかり続けるのですが、URICOではそれも全て負担してくれました。コストがかからないのは本当に助かります。

リフォームのスケジュールが少しわかりにくかったのですが、もう少し進捗管理が見える化されるとさらに安心です。

仲介時の物件価格

1,460万円

再販価格

2,490万円

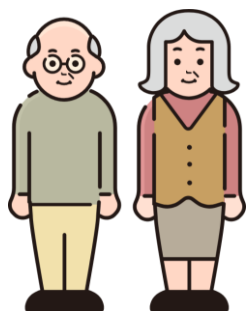
手残り増加額

約**600**万円

販売期間

3か月

実際のお客様の声 ⑤70代ご夫婦E様



「売却の手間がなく、リフォーム後の再販で大満足」

資産整理の一環としてURICOを利用しました。これまで売却に踏み切れなかった物件が、URICOのおかげで手間なく売却できました。年齢的にも手続きが面倒だと思っていましたが、プロの手で全てお任せできたので、安心しておまかせできました。

URICOの利用には、わかりやすいガイドブックやパンフレットがあると、もっとスムーズに進められると思います。

仲介時の物件価格

1,880万円

再販価格

3,080万円

手残り増加額

約**720**万円

販売期間

4か月

現在、販売中の部屋を見てみよう



QRコード①

8cm × 8cm

QRコード②

8cm × 8cm

QRコード③

8cm × 8cm

URL①

2cm × 8cm

URL②

2cm × 8cm

URL③

2cm × 8cm

URICOをご利用いただけない場合があります



旧耐震基準の物件
は対象外

住宅ローンの残債が多い
場合は利用不可

全ての物件が対象
というわけではありません



URICOは全ての物件で利用できるわけではありません

不動産の購入は人生において大きな決断です。
そのため、部屋作りやデザイン、そしてその見せ方は、
「売れる」ことを意識したプロの手によるものであるべきです。

お客様ご自身でリフォーム業者に依頼する場合、その業者は販売リスクを負わないため、
売れやすさよりも自社の利益を優先したリフォームを提案する可能性があります。

私たちは、マンション専門のプロとして、過去に販売実績のあるマンションのみを取り扱い、
「売れる部屋作り」に特化したサービスを提供しています。

販売からリフォームまで一貫して責任を持って対応し、
確実な結果をお約束いたします。

本審査申込書



氏名	ふりがな	電話番号	- -
現住所	〒 -		
審査依頼の マンション名	☐ 同上	部屋番号	
階数	階	間取り	☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ DK ☐ LDK
リフォーム箇所	(ある場合のみ記入)		
不具合箇所	(ある場合のみ記入)		
特徴	(ある場合のみ記入)		

お問い合わせ・ご相談はこちら

URICO

<https://www.urico.app/>

または  0120-43-8639 （年末年始を除く 09：00～22：00）

運営会社



株式会社ホームマート

TEL 0120-43-8639

URL

<https://www.homemart.group/>

本社

奈良県北葛城郡広陵町百済1700番地1

南大阪店

大阪府堺市堺区中瓦町1丁4-22 大阪信用金庫堺東ビル2F

新大阪店

大阪府大阪市淀川区西宮原1-5-33 新大阪飯田ビル1F

放出駅前店

大阪府大阪市鶴見区放出東3-21-40 ローレルコート放出2F