

ご売却時の考え方

不動産を売る目的

不動産を売る目的から
優先度は大きく分けて2つ



高くて、早く売れる事もありますが…
どちらがより優先かを考えてみましょう。

不動産の売り方

不動産を売る方法は
大きく分けて2つ



できるだけ高く売りたい時に適する



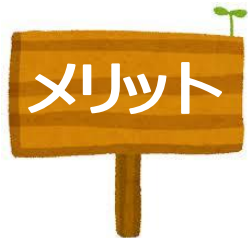
できるだけ早く売りたい時に適する

市場に出して購入希望者を探す方法と
不動産業者に買ってもらう方法があります。

①市場に出す（不動産仲介）

不動産会社が仲介して、買主様を探します。

お住まいになりながらでも、売り出すことが可能なので住替えの際は、次に住む場所を探す時間を確保できます。



- ★売却期間に制限がないため売却希望額に近い額で売れる可能性がある
- ★住みながら売ることができる



- ★売れる時期が読みづらい
- ★瑕疵担保責任が生じる
- ★住んだ状態で売却する場合は、買主様の見学を迎える準備が必要
- ★周囲の住人の方に売りに出していることが分かる可能性が高い

②不動産買取業者が買取する場合

不動産買取業者が直接買取致します。

買主が決まっているので「いつ売れるのか？」といった心配が不要になり、売主様の都合に合わせたスケジュールが組みやすくなります。



- ★ 買取り額に合意できれば短期間で現金化できる
- ★ 周囲の住人の方に知られる事なく売却できる
- ★ 仲介手数料が不要（当社買取の場合）
- ★ 荷物（残置物）のご相談ができる
（当社買取の場合）



- ★ 仲介よりも価格設定を低くする必要がある