

売却のタイミングはお客様によって様々ですが、
よくある売却のタイミングを **4**つ ご紹介します

1

ライフスタイルの変化

家族構成の変化(結婚・出産・お子様の独り立ち、
親御様との同居など)や環境の変化(通勤時間・
お子様の習い事・ご自身の趣味など)があった時は
最適なお住まいを見直す良い機会です

2

ランニングコストの変化

車の購入や教育費の増加、金利上昇や電気代等の物価高騰、
マンションの管理費等の改定等、家計の負担を感じた際に、
お住み替えによって毎月のお支払い額を
抑えること検討される方もいます

3

築年が経過し、 おおがかりなリフォームが 必要となった時

リフォームするか住み替えをするか
考えるきっかけになります

4

購入金額より 売却金の相場が 上がっている時

不動産の価格相場が上がっているときは、
売却による利益を出せる可能性が高くなります。

今まさに！

価格の相場上昇により、
好条件で売却できるチャンスがあるかもしれません。

東急リバブルには、より好条件で売却するための
ノウハウや充実したサービスがございます。

豊富なサービスと確かな実績で、お客様の最適解へと導きます ▶

