

買取

と

仲介

どちらを選べばいい？



✓ POINT

不動産の売却方法には、「買取」と「仲介」の2種類の方法があります。それぞれにメリットとデメリットがあるため、物件の特性や売却希望時間などによって選ぶことをおすすめします。

「一般的な売却」と「リバブル不動産買取」それぞれの特徴を比べてみました

一般的な売却(仲介)		リバブル不動産買取
成約時に必要 売買価格3,000万円の場合、約105万円必要です。	仲介手数料	直接取引のため不要 東急リバブルが直接買い取るため不要です。
売主が責任を負う (期間制限あり)	欠陥が発覚したら	売主の責任は免除
市場へ広く公開して買い手を探す インターネット、折込広告等、広く情報公開し、お客様を募集します。	情報公開	非公開で取引を完結 周囲に知られることなく売却が可能です。
多くの方が見学 購入希望者が見学。 (同マンション内の住人等が見学することもあります)	部屋の見学	東急リバブルの社員のみ見学 一般の方が見学することはありません。
場合によりリフォームが必要 清掃、片付けをお願いされる場合があります。	室内状況	室内状況は問いません
長期の可能性あり 1週間で成約になることもあれば、半年以上かかる可能性もあります。	売却期間	短期間で契約 買取金額提示から契約までが早い。
ローン解約あり 住宅ローンの審査が否決された場合、契約解約。	ローン解約	ローン解約なし 現金買取のため、解約の心配なし。
要調整 購入者と調整が必要なため、売買代金の受取日も変動。	引渡・現金化	ご希望を考慮・現金化 引越時期・お支払いも、所有者様のご都合を最大限考慮。
市場価格での高値売却できる可能性あり	売却価格	仲介より売却価格が低くなる可能性あり