

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7つご紹介します

1

購入金額より売却金額の方が上回るとき

売却金額が購入金額や住宅ローンの残債を超えるときは売却を検討する1つのきっかけです。

2

購入後5年経過し、譲渡所得が長期譲渡所得になるタイミング

保有期間が5年を超えるタイミングでの売却は、短期譲渡所得と比べ税率を抑えることができます。

3

大規模修繕工事前

修繕費用捻出のため、修繕積立一時金の徴収や修繕積立金の値上げ等が発生する場合がございます。

4

修繕積立金が増加する前後

多くの分譲マンションでは、段階的に値上げがあるため、コスト増が予想されます。

5

築年が経過し、おおがかりなリフォームが必要になった時

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

6

相場が上がっている状態

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。

7

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。

⋮

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、お客様のご納得の選択へと導きます。3ページよりご覧ください。