

【不動産売却の流れ】 仲介or買取

①不動産会社に査定を申し込む(共通)



②現地確認、マンション・戸建なら室内確認(共通)

【買取の場合】



③買取の可否、買取条件の提示
(金額、引き渡し日、その他条件)



④条件に合意すれば契約及び
引き渡し 完了

【仲介の場合】



③査定金額(成約予想価格)の提示
・近隣売出し、成約価格、相場等から
査定金額の提示、説明



④売り出し金額、引き渡し等の
条件、及び媒介形式を選択し販売活動



⑤販売活動(広告、紹介、案内)



⑥購入希望者があり、条件調整に上
合意に至れば契約～引き渡し

【買取のメリット】

- ・ 広告等出さずに売却可能 販売していることを近所に知られず売却可能
- ・ 条件に合意すれば早急な現金化が可能
- ・ 建物の契約不適合責任(修復義務)が免責

【買取のデメリット】

- ・ 再販売前提の事業目的での購入の為、基本的に価格は仲介で売却より安くなる

【仲介のメリット】

- ・ 希望金額、引き渡し日等 売主の希望条件で売却活動が可能 成約価格もほとんどのケースで買取よりも高く売れる。

【仲介のデメリット】

- ・ 広告等すると販売していることが知られる
- ・ 査定金額はあくまで成約予想価格なので、高く売れることもあるが、安くなることもある
- ・ 居住中の場合、内覧希望時 都度立ち合いが原則必要となる
- ・ 実際に売却し現金化できる時期は不明確