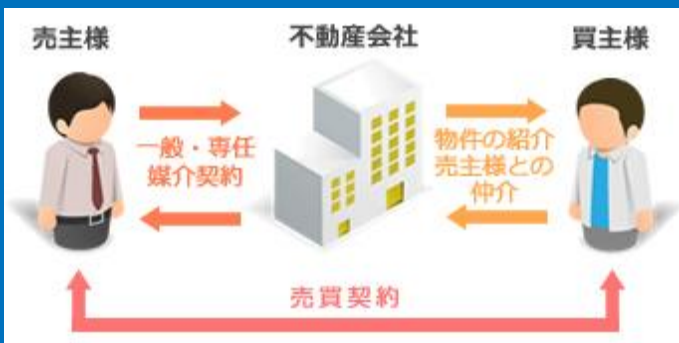


# 不動産仲介と買取の違い

## 仲介の場合

不動産会社に購入希望者（買主）を探してもらい売却を行います。



## 買取の場合

不動産会社が不動産を買い取ります。つまり不動産会社が直接買主になります。



	仲 介	買 取
買 主	不動産が探してきた購入希望者	不動産会社
価 格	相場価格と大差なく売ることができる	仲介より売却価格は低くなりがちです
要する期間	購入者を探し。そのあと条件交渉などが発生するため比較的時間がかかる	買い手が不動産会社になるため、買い手を探す手間や条件交渉の時間が軽減できる 仲介に比べ比較的短い時間で売却可能
仲介手数料	仲介手数料が発生する	不動産会社が買主になるため不要
広告宣伝	インターネット・チラシなど 物件情報を掲載し広告活動を行う ※周りに極力知られたくない場合はご相談下さい	不動産会社が買主になるため不要
メリット	相場価格と大差ない価格で売却できる可能性がある 時間をかけて購入希望者を探すことで、より良い条件で売却できる可能性がある	売却の可否が判明すれば比較的短い時間で売却可能 仲介手数料がかからない 広告を出さないなので、周囲に気づかれずに売却可能
デメリット	売却まで長期間、時間を要する場合がある 購入希望者の内覧希望に都度対応する必要がある	仲介より売却価格が低くなりがち

「仲介」「買取」どちらでもお気軽にご相談ください。  
お客様に最適な売却方法をご提案致します。