

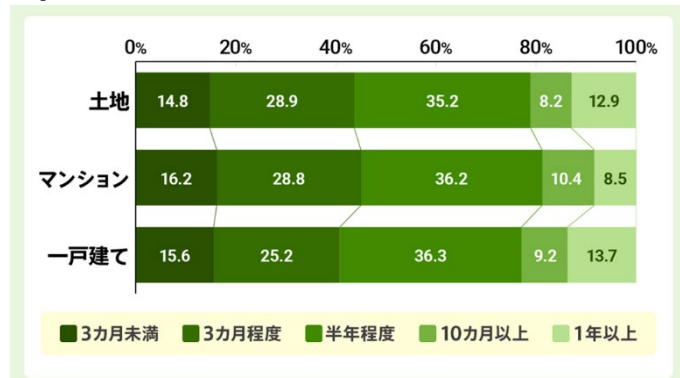
## SUUMO 副編集長が成功させるポイントを解説 不動産売却の「一括査定」の重要性&スムーズに進めるコツとは？ ～「SUUMO」住まいの売却ガイド アンケート調査～

株式会社リクルート（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：北村 吉弘、以下リクルート）が運営する不動産・住宅サイト『SUUMO』内「住まいの売却ガイド」は、今回、「住み替え」や「実家じまい」などで家や土地の売却を複数の不動産会社に査定を依頼できる「一括査定」について、利用者や売却経験者のアンケート調査をもとに、重要性やスムーズに進めるコツを解説しています。また、このレターの詳細や、今回紹介できなかった一括査定利用者のリアルな声は、『SUUMO』内「住まいの売却ガイド」で紹介しています。<https://suumo.jp/baikyaku/guide/entry/ikkatsusatei>

### ■ 売り出しから成約までは半年！ 「いずれ」ではなく早めに活動が正解

売却をスムーズに行うためには、売却までの全体の流れを把握することが重要。そこで、実際に土地、マンション、一戸建ての売却経験者へ聞いたところ、「半年程度」と答えた人が一番多い結果となりました（土地 35.2%、マンション 36.2%、一戸建て 36.3%）。中でもマンションは全体の 8 割強が半年以内に成約に至っており、売却までの期間は比較的短いという結果に。一方、一戸建ては 1 年以上かかった人が 13.7%と、マンションや土地と比較すると少し時間が必要なケースも多いようでした。

Q. 売り出してから成約までどのくらいかかりましたか？



※本調査での聴取設問（n=515、単一回答）

全体を見ると、土地、マンション、一戸建てともに 8 割程度が 3 カ月未満・3 カ月程度・半年程度のいずれかを回答しており、売却までの期間は半年を目安に考えるとよさそうです。

### ■ 「SUUMO」副編集長が解説！ 売却を成功させるための「一括査定」のポイント

売却を成功させるにはまず、多くの不動産会社に査定をしてもらい、その中から自分に合った不動産会社を選択することが重要。そこでおすすめなのが、複数の不動産会社に査定を依頼する「一括査定サービス」です。スマートフォンやパソコン上で対象物件の住所や平米数など必要な条件を入力後、査定を依頼したい会社を数社選択し、査定依頼売却をできるサービスです。最初に物件情報を入力するだけで査定依頼ができるので、売却を成功させるためには「一括査定」のサービスをうまく利用するのが近道ともいえます。そこで今回は、一括査定がなぜ重要でスムーズに行うコツは何かを、SUUMO 副編集長が詳しく解説します。

#### 「一括査定」が不動産売却を成功させる 4 つのワケ

- ・ 適正な価格を把握できる

一括査定サービスで入力する情報は限られているので、正式な査定額ではないものの、不動産会社を取り扱ってきた物件の成約事例や経験、実際に物件や土地を欲しい人がいるかなどを含め、実感値がある価格を複

数社から聞くことができます。1社だけだと提示された価格が適正かどうか判断がつきにくいのに対し、一括査定ではセカンドオピニオン、サードオピニオンとして複数の意見を聞くことができ、納得して不動産会社を決めることが可能です。

・複数の不動産会社を同条件で比較できる

査定依頼の内容はすべて同じ条件で各不動産会社に届きます。同条件で複数比較できるメリットとして、査定額が提示されるほかに、不動産会社からは対象物件や土地に関する販売プランの提示や、近くに新築マンションが建つ予定がある、分譲物件がまとまって出てくるなど対象エリアの市況の共有がされる場合もあります。そのため価格だけでなく、不動産会社からの販売プランの提案内容や市況を踏まえたアドバイスなども比較できるので、最初から1社に決めてしまうよりメリットが大きいといえるでしょう。特に対象エリアの市況の共有は、急な相続で遠く離れた不動産を売却など、エリアに詳しくない場合にも役立ちます。

・多くの不動産会社との出会いで売却までの時間短縮ができる

売却プランをスムーズに進める上で、担当者との相性は重要。一括査定で数社に査定依頼する＝複数の担当者との出会いになるので、「この人なら売却を任せてもいいな」という担当者を相対的に判断することができます。また、依頼した内容と同じエリアや土地、物件などの情報をすでに持っている不動産会社や、売却したい土地や物件のあるエリアに精通している会社だった場合、現地周辺の治安や交通量など地域情報を把握していることで詳しい情報が入手しやすい場合もあります。お互いの条件が合えばスムーズに売却が成立しやすいため、時間も手間も大幅に短縮することにもつながります。

・買取など、売却以外の方法を検討できる

複数の会社に査定を出した結果、不動産会社によっては売却ではなく「買取」※を勧めるケースがあります。一括査定は売却だけでなく、「買取」なども含めたさまざまな販売提案の比較ができるのも、一括査定が重要な理由の一つになっています。

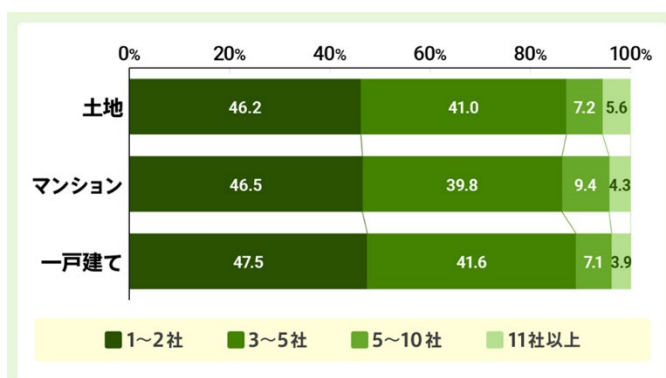
※「買取」とは、不動産会社が対象の土地や不動産を買い取ってくれること。通常の売却は買いたい人が見つかるまで契約が成立しないのに対して、「買取」は不動産会社に売却をするので数週間で売却活動が終了するケースが多く、早く物件や土地を手放したい人や売却していることを広告などで周囲に知られたくない人には向いている場合もあります。

「一括査定」をスムーズに行うコツは2つ！

・平均3～5社程度に依頼し、比較検討する

一括査定の際、何社に依頼したかを聞いたところ、土地、マンション、一戸建てともに1～2社と回答した人がそれぞれ50%弱でトップでした。ただし、エリアによって一括査定サイトに登録されている不動産会社の数には違いがあります。また都心は会社数が多く、地方に行けばその数は少ないという傾向が強いため、一括査定で選択できる会社が複数ある場合は、できるだけ多くの会社に依頼したほうがたくさんの情報を収集することが

Q.一括査定サイト上で何社に依頼しましたか？



※本調査での聴取設問（n=515、単一回答）  
※複数一括査定サイトを使用した場合は、平均の数で回答

できます。一方で、10社以上に依頼して査定内容に大きく違いが出るかというところではないため、アンケートでも各カテゴリーで4割ほどを占めた、3~5社に依頼するのが適切な件数といえるでしょう。また、社内ネットワークのある大手不動産会社と地元で強い中小の不動産会社を幅広く組み合わせて依頼すると、偏りのない意見が聞けるのでおすすめです。

#### ・比較検討する際は「担当者の対応」を注視する

査定後に不動産会社を1社に絞りこむ際は、一括査定後に訪問査定をしてもらい、より精緻な価格を出してもらうことがポイントです。何社か訪問査定をお願いしてみると、査定価格はそれほど高くないけれど、「このエリアの市況から見ると、まずこの価格で売り出すのがおすすめです」などといった具体的な提案や、同じマンションや近隣で販売されている物件の成約事例や価格変動などの情報をまめに連絡してくれる担当者がいる場合もあります。そのため、一括査定後の訪問査定は、こうした担当者の技量や自分との相性を見る上で重要です。価格が一番高いからとすぐに1社に決めてしまわずに、複数社に依頼し実際に物件を見てもらうことで、様々な角度からの意見が得られ納得感を持ちやすくなります。「訪問査定をってもらう目安をつけるために一括査定をする」という位置づけで考えてみるとよいでしょう。

土地や物件の販売活動は長期戦なので、少なくとも半年はかかる想定し、早めに査定をして売却活動をするのがおすすめです。特に住み替えを含めた売却の場合には、買うことを先行させるのか、売ることを先行させるのか、欲しいものが決まっているかで状況は変わります。まずは一括査定をして自分の資産は現在のどのくらいの市場価値があるのか把握することからスタートしてみてください。

#### ■ 解説者紹介

SUUMO 副編集長 笠松 美香

2018年より「SUUMO」副編集長に就任。『SUUMO ジャーナル』をはじめとする情報コンテンツを担当。またスーモ リサーチセンター研究員も兼務。住まいに関するカスタマー動向、物件の最新トレンド全般や住まいにかかわる制度や住宅ローンほか、住宅購入や賃貸を借りるためのノウハウ等について幅広くメディア出演や講演などを行う。



#### ■ 調査概要

SUUMO 編集部・不動産に関するアンケート

【調査期間】 2024/9/6~9/7

【調査方法】 インターネットリサーチ

【調査対象】 全国の20~69歳の男女（株式会社マクロミルの登録モニター）

【有効回答数】 515件

## リクルートグループについて

1960年の創業以来、リクルートグループは、就職・結婚・進学・住宅・自動車・旅行・飲食・美容などの領域において、一人ひとりのライフスタイルに応じたより最適な選択肢を提供してきました。現在、HRテクノロジー、マッチング&ソリューション、人材派遣の3事業を軸に、60を超える国・地域で事業を展開しています。リクルートグループは、新しい価値の創造を通じ、社会からの期待に応え、一人ひとりが輝く豊かな世界の実現に向けて、より多くの『まだ、ここにはない、出会い。』を提供していきます。

詳しくはこちらをご覧ください。

リクルートグループ：<https://recruit-holdings.com/ja/> リクルート：<https://www.recruit.co.jp/>

本件に関する  
お問い合わせ先

<https://www.recruit.co.jp/support/form/>