

不動産売却の満足度が高い人は『不動産一括査定サイト』の利用率が高く、
実際の売却価格が希望価格を上回った人の平均差額は“400万円”以上！
「ズバット 不動産売却」、不動産売却の満足度に関する調査を実施

「ズバット」を中心とした比較サイトを展開する株式会社ウェブクルー（本社：東京都世田谷区、代表取締役社長：藤島義琢）は、2021年10月に『不動産売却の満足度に関するアンケート調査』を実施いたしました。

調査背景

現在、コロナ禍のライフスタイルの変化により住み替えを検討する人が増加し、不動産売却のニーズが高まっています。またこれから到来する冬～春に向けては、不動産売却市場の活発化が予想される時期となります。そこで今回、比較サイト「ズバット」の利用者様を対象に、不動産売却の体験にまつわる最新の動向調査をアンケート形式にて実施いたしました。

調査概要

- ・調査期間：2021年10月1日～10月4日
- ・調査対象：「ズバット 引越し比較」「ズバット 車買取比較」「ズバット 不動産売却」の過去利用者
- ・有効回答数：339件
- ・男女比率：男性258名（76%）、女性77名（23%）、無回答4名（1%）
- ・年代比率：20代4%・30代9%・40代22%・50代30%・60代以上34%
- ・平均年齢：54歳

調査結果トピックス

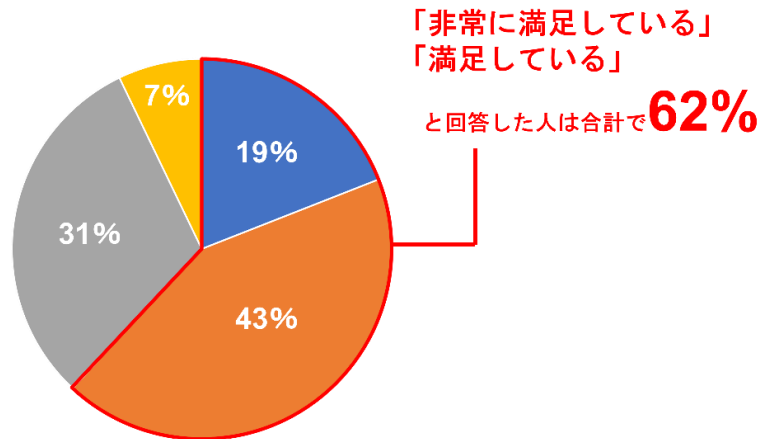
- ・売却を検討するにあたり査定を依頼した不動産会社数においては、売却における満足度に関わらず、いずれも『1社』の方が約45%前後、『2社以上』の方が55%前後という結果に
- ・売却結果に「満足している」と回答した人は、「不満」と回答した人よりも情報収集時に『不動産一括査定サイト』を使用している割合が多く、情報収集源の幅が広めな傾向
- ・当初の売却希望金額と実際の売却金額の差額については、実際の売却金額が当初の売却希望金額を上回った人、下回った人ともに平均で400万円以上の差が生じていることが判明し、売却結果の満足度において大きく影響していると推察される

調査結果詳細

■全体の62%が売却結果に「満足している」

不動産売却経験者のうち、売却結果に「非常に満足している」あるいは「満足している」と回答した人は、全体の62%となりました。

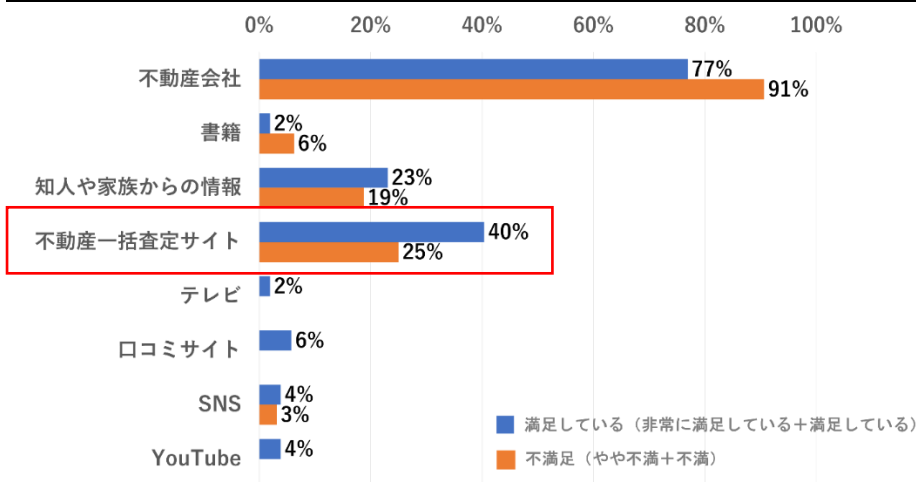
Q. 不動産の売却結果に満足していますか。



- 非常に満足している
- 満足している
- やや不満
- 不満

また、売却検討時に参考にした情報源を調査した結果、Top3は『不動産会社』『不動産一括査定サイト』『知人や家族からの情報』となりました。さらに、売却結果に「満足している」と回答した方のうち、「不動産一括査定サイト」の情報を参考にした人の割合は「不満足」と回答した人よりも15ポイント多いことが判明しました。また売却結果に「満足している」と回答した方は、より幅広い情報源からの情報を参考にしている傾向が見られました。

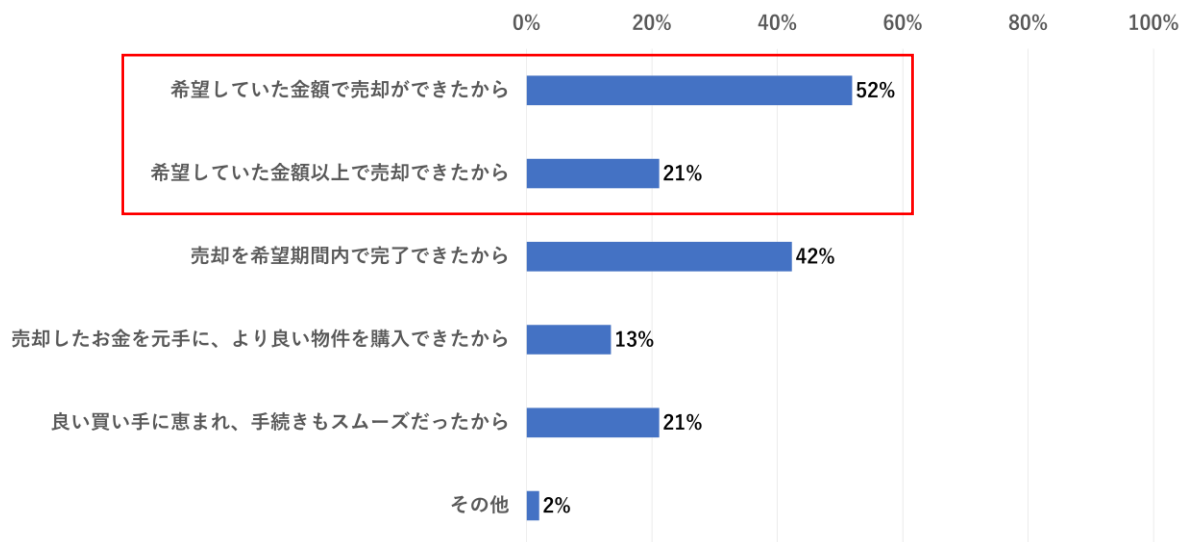
Q. 不動産の売却を検討する際に、参考にした情報源を教えてください。(複数回答)



■不動産売却の結果に「満足している」人は金額だけでなく、売却に要した期間に満足している割合も高い

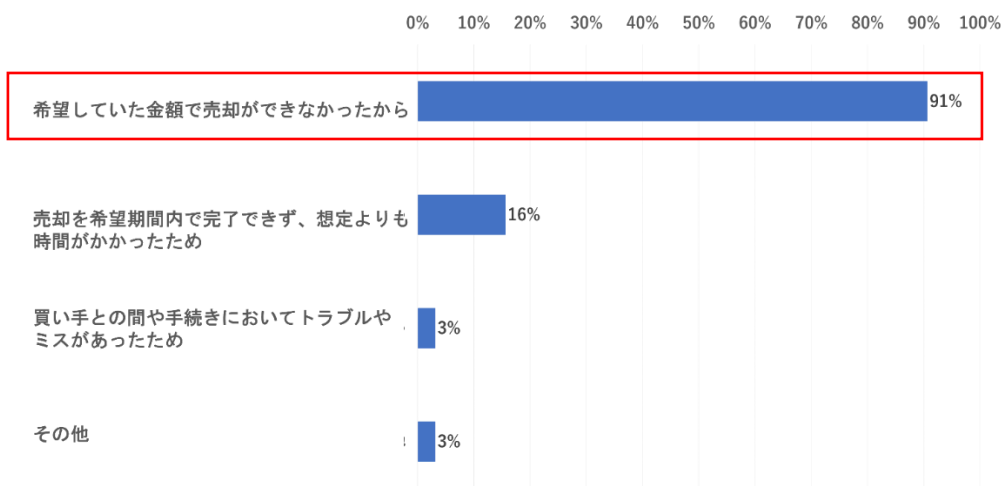
不動産売却の結果に「非常に満足している」または「満足している」理由において、『希望していた金額（以上）で売却ができたから』という回答が計73%で最も多かったものの、『売却を希望期間内で完了できたから』『良い買い手に恵まれ、手続きもスムーズだったから』など、金額面以外の満足理由を選択する人も一定数見られました。

Q.不動産の売却結果に「非常に満足している」または「満足している」と答えた理由を教えてください。
(複数回答)



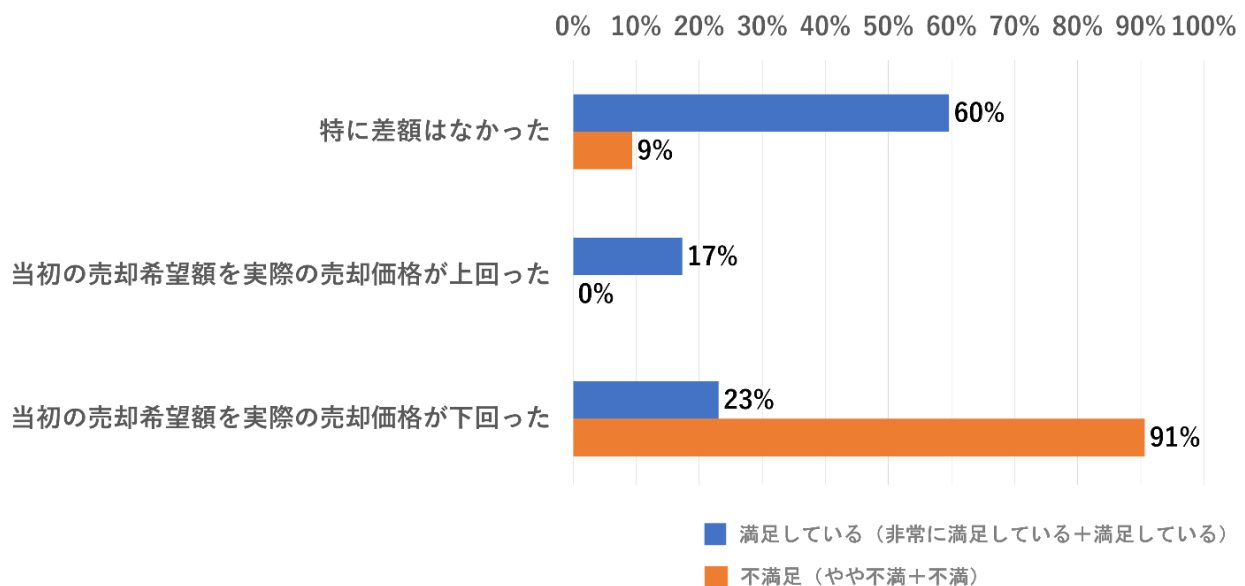
一方、不動産売却の結果に「やや不満」または「不満」な理由においては『希望していた金額で売却ができなかったから』という回答が91%を占める結果になりました。

Q. 不動産の売却結果に「やや不満」または「不満」と答えた理由を教えてください。(複数回答)



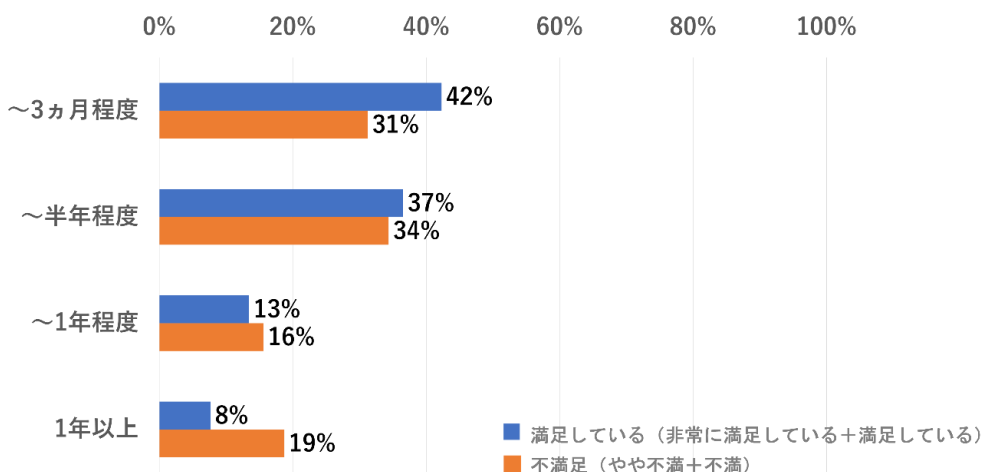
売却結果に「満足している」と回答した人のうち60%が『売却希望金額と実際の買取金額の差額はなかった』、17%が『当初の売却希望金額を実際の買取金額が上回った』と回答。そして当初の売却希望金額を実際の買取金額が上回った人における平均差額は、当初売却希望金額比で+486万6,667円という結果になりました。一方で、売却結果に「不満足」と回答した人のうち91%は『当初の売却希望金額を実際の買取金額が下回った』と回答。当初の売却希望金額を実際の買取金額が下回った人における平均差額は、当初売却希望金額比で▲431万7,241円という結果になりました。

Q. 売却希望金額と実際の売却金額の差額はありましたか。／売却希望金額と実際の売却金額の差額を教えてください。



売却結果に「満足している」と回答した人においては、売却検討期間から『～3ヵ月程度』で売却完了した人が42%、『～半年程度』で売却完了した人は37%となり、「不満足」と回答した人に比べ、売却検討期間から完了までにかかった時間が短い人が多いという結果になりました。

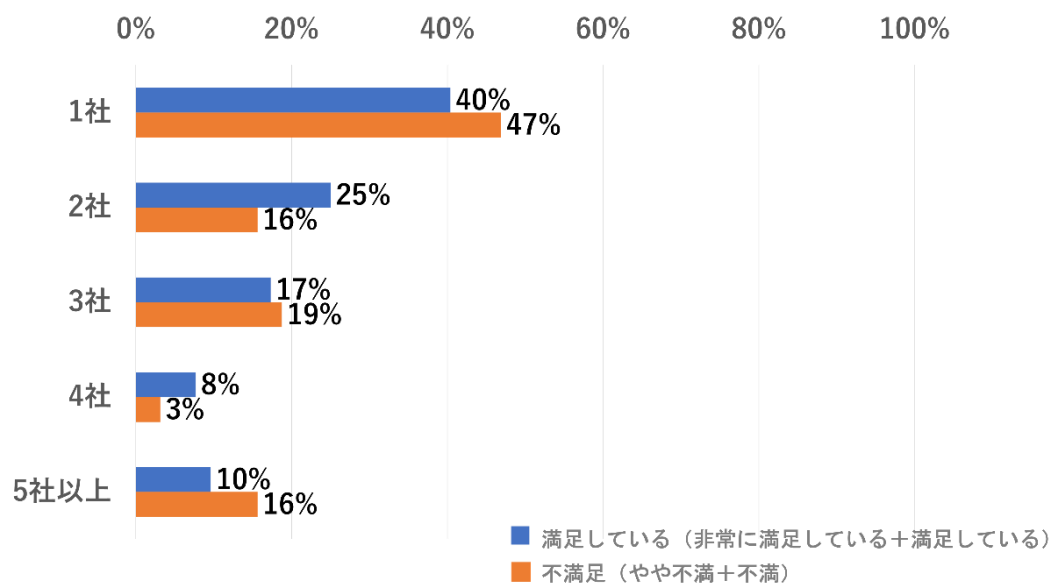
Q. 売却検討期間から完了までにかかった時間を教えてください。



■売却を検討するにあたり査定を依頼した不動産会社数は、約4割が『1社』だけなのに
対し、『2社以上』の人が半数以上

売却結果に「満足している」と回答した人において、査定を依頼した不動産会社の社数は『1社』が40%、『2社』以上の人（『2社』『3社』『4社』『5社以上』と回答した人）を合計すると60%という結果になりました。一方、売却結果に「不満足」と回答した人においては『1社』が47%、『2社』以上と回答した人は計53%という結果になりました。

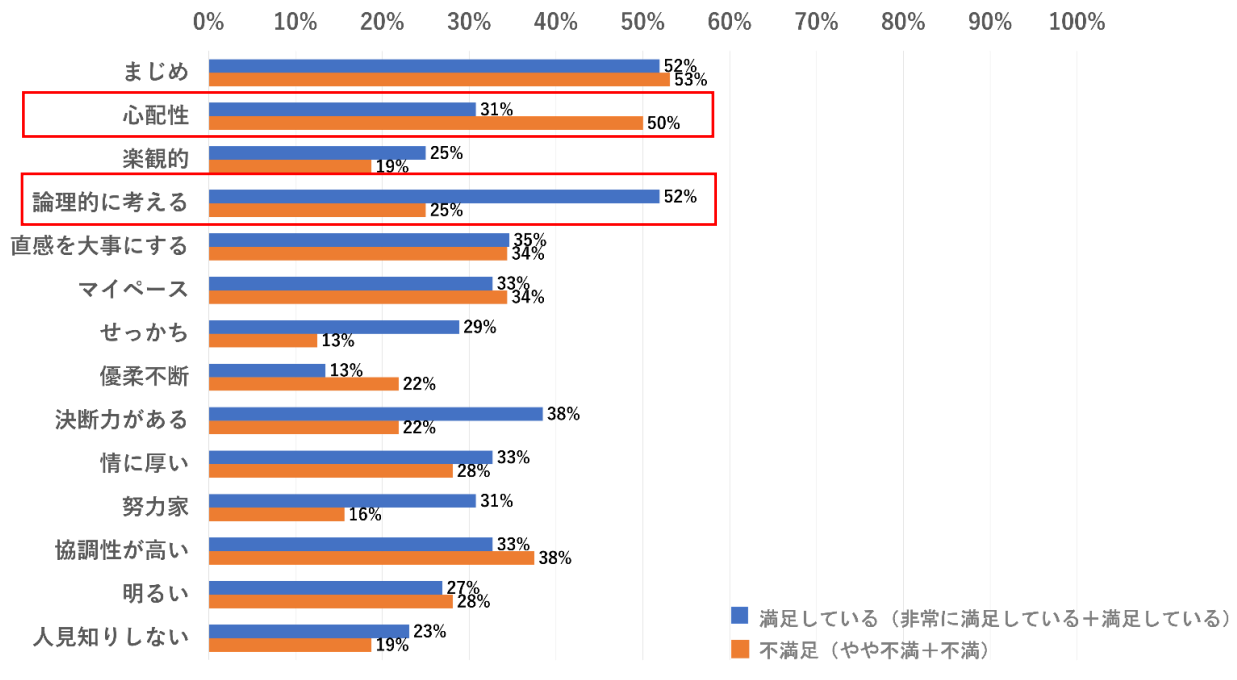
Q. 査定を依頼した不動産会社の社数を教えてください。



■自身の性格を『論理的に考える』と評している人ほど、売却結果の満足度が高い傾向

不動産の売却結果に「満足している」人、「不満足」な人ともに、50%以上の人が自身の性格を『まじめ』と評しています。そして売却結果に「満足している」人においては「不満足」な人に比べて自身の性格を『論理的に考える』と評している傾向が見られ、一方で売却結果に「不満足」と回答した人は「満足している」人に比べ、自身の性格を「心配性」と評している傾向が見られます。

Q. 自身の性格について当てはまると思うものを教えてください。(複数回答)



調査結果より

今回の調査では、不動産売却の結果における満足度には「売却金額」はもちろん、「売却完了までに要する期間」や「良い買い手とのマッチング」、「手続きのスムーズさ」などもポイントであることがわかりました。そして、査定を依頼した不動産会社数においては、売却結果に対する満足度に関わらず、『1社』の人と、『2社以上』の人で傾向が分かれた一方で、満足度の高い人は不満足な人よりも『不動産一括査定サイト』を利用している割合が多いことも判明しました。

また、売却結果に満足している人・不満足な人の自己の性格分析の差からは、不動産売却活動において不安や心配を抱えている場合に、わかりやすく納得できる説明や、心配な点が解消されるようなサポートを必要としていると推察されます。そのような方々にこそ「ズバット 不動産売却」のような一括査定サイトを活用して複数の不動産会社に問い合わせをいただき、満足のいく売却が実現することを願っています。

■「ズバット 不動産売却」概要



「ズバット 不動産売却」では、物件の情報を1度入力するだけで、最大6社の不動産会社に査定依頼が可能。1社だけの査定ではわからない“適正な売り出し価格”が簡単にわかります。適正な売り出し価格を設定することで、より早く、より高く売却できる可能性が高まります。

URL : <https://zba.jp/real-estate/>

【株式会社ウェブクルー】

ウェブクルーグループは、「保険」「引越し」「自動車」「シニア」「教育」など多様な分野で「ズバット」を中心とする比較サービスを運営し、累計利用者数は1,500万人以上を突破。それぞれのプラットフォームを通じて、皆様のニーズと提携企業が扱う商品・サービスをマッチング。経営理念である「見えないものを見えるように わかりにくいものをわかりやすく」を合言葉に、皆様の決断の後押しとなるようなサービスの提供に挑み続けています。

最適な選択につながる情報を消費者の皆様を提供するとともに、消費者の皆様・提携企業の双方に「感動」をもたらすサービスを追及してまいります。

会社名 : 株式会社ウェブクルー

所在地 : 〒154-0024 東京都世田谷区三軒茶屋二丁目11番22号サンタワーズセンタービル4F

設立 : 1999年10月1日

資本金 : 100,000,000円 (2021年3月末現在)

代表者 : 代表取締役社長: 藤島 義琢 (ふじしま よしたか)

事業内容: WEBマーケティング事業

URL : <https://www.webcrew.co.jp/>