

物件価格高騰で不動産売却が活況！

「不動産ってどうやって売るのが？」

経験者 3,300 人に聞いた不動産売却における「困りごと」ランキング

解決のカギは「信頼できる不動産会社・担当者」と出会うこと

事業を通して社会課題解決に取り組む株式会社 LIFULL（ライフフル）（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：井上高志、東証プライム：2120）が運営する、日本最大級の不動産・住宅情報サイト「LIFULL HOME'S」は、過去 2 年以内に不動産を売却したことがあるユーザー約 3,300 人※を対象にアンケートを行い、不動産売却時における「困りごと」トップ 10 を発表しました。

昨今、首都圏を中心に新築・中古共に物件価格の高騰が続いており、それに付随して「不動産売却」市場も活況となっています。調査では「不動産売却」という大きな金額が動く人生の一大イベントに対するユーザーの不安が見て取れると同時に、その不安を解決するための手段のリアルも見えてきました。

※調査対象詳細については「調査概要」をご参照ください

経験者に聞いた
不動産売却における
「困りごと」ランキング



LIFULL
HOME'S よくわかる! 不動産売却

不動産売却における「困りごと」ランキング！解決のためのポイントも解説

<https://www.homes.co.jp/satei/media/entry/202212/0801>

経験者 3,300 人に聞いた不動産売却「困りごと」ランキングのポイント

- ・困りごとの上位は「売却金額の相場感が分からなかった」「買い手がなかなか見つからなかった」「何から始めればよいか分からなかった」
- ・売却経験者からのアドバイスは「信頼できる会社・担当者」を選ぶこと
- ・信頼できる会社・担当者選びの基準は、「対応の速さ」「人柄」「説明のわかりやすさ」

■多くの人が感じる「何から始めたら良いかわからない」「金額の相場や法律に関する知識が不足」という不安

売却に関して「困った点は1つもない（マンション・一戸建て）」と答えた人は全体の3割程度にとどまり、約7割の人は何かしらの困りごとを経験したことになります。

1都3県（東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県）に絞って、困りごとの内容を見てみると、マンション売却については「売却金額の相場感が分からなかった」（20.0%）が最も多く、ついで「買い手がなかなか見つからなかった」（17.8%）「法律に対する知識が足りなかった」（17.0%）という結果になっています。

一方、一戸建ての売却においては、「何から始めればよいか分からなかった」（19.1%）、「売却金額の相場感が分からなかった」（19.0%）「買い手がなかなか見つからなかった」（17.9%）という順番となりました。

マンション、一戸建てどちらの売却においても、「何から始めるべきか」や「売却金額の相場、関連する法律」といった知識面の不安を感じているユーザーが多いことがうかがえます。

マンション売却経験者の「売却で困った点」ランキング ※複数回答可			一戸建て売却経験者の「売却で困った点」ランキング ※複数回答可		
1位	売却金額の相場感が分からなかった	20.0%	1位	何から始めればよいか分からなかった	19.1%
2位	買い手がなかなか見つからなかった	17.8%	2位	売却金額の相場感が分からなかった	19.0%
3位	法律に関する知識が足りなかった	17.0%	3位	買い手がなかなか見つからなかった	17.9%
4位	何から始めればよいか分からなかった	14.6%	4位	何をすればよいか分からなかった	16.2%
5位	お金に関する知識が足りなかった	14.3%	5位	法律に関する知識が足りなかった	15.0%
6位	何をすればよいか分からなかった	13.3%	6位	分からないことをどこに相談すればよいか分からなかった	10.0%
7位	不動産会社とのやり取りが面倒だった	12.1%	7位	不動産会社とのやり取りが面倒だった	8.1%
8位	分からないことをどこに相談すればよいか分からなかった	11.7%	8位	お金に関する知識が足りなかった	7.9%
9位	不動産会社からの営業電話が掛かってきた	11.1%	9位	信頼できる不動産会社が分からなかった	7.7%
10位	信頼できる不動産会社が分からなかった	10.9%	10位	売却損が出た	6.7%

■経験者が語る「解決のカギ」は？「信頼できる会社・担当者」に出会うこと！

こうした困りごとに直面した不動産売却経験者たちに、「現在、売却を検討している人たちにアドバイスをするとしたら」を尋ねたところ、自身で知識を身につけることの重要性に加えて、不動産会社・担当者選定に関する助言が数多く上がり、「信頼」が大きなポイントとなることがわかります。

<知識に関するアドバイス>

- とにかく売却に関する情報量を増やすことが大事（男性 60-69 歳/既婚/パート・アルバイト/【大阪・兵庫】マンション）
- 法律やお金の知識をあらかじめ豊富に持っていた方が良いと思う（女性 40-49 歳/未婚/会社員/【1都3県】マンション）

<不動産会社・担当者選びに関するアドバイス>

- 信頼できる業者を選択すること（男性 50-59 歳/既婚/会社員/【1都3県】宅地用の土地のみ）
- 面倒がらず、信頼できる会社が見つかるまで当たった方が絶対に良い（男性 60-69 歳/既婚/公務員/【大阪・兵庫】一戸建て）
- 担当者が良ければ全てスムーズに上手くいく（男性 40-49 歳/既婚/会社員/【大阪・兵庫】一戸建て）

信頼できる担当者に出会うことの重要性は、一戸建て売却経験者に対する「査定する不動産会社を決めた基準」の1位に「担当者が良かったから」（31.8%）が挙がっていることからもうかがえます。

一戸建ての売却経験者が「査定する不動産会社を決めた基準」(複数回答) 

担当者が良かったから	31.8%	友人・知人だったから／友人・知人・家族の紹介だったから	13.9%
会社が信頼できたから	28.0%	過去に付き合いがある会社だったから	13.6%
査定価格が納得のいくものだったから	27.5%	会社の規模が大きかったから	13.3%
地元の不動産事情に詳しくあったから	26.5%	取引実績が多いから	13.2%
物件の販売力がありそうだったから	19.6%	サービスが充実していたから	8.0%
早く売却できそうだったから	17.4%	保証が充実していたから	6.4%
有名な会社だから	15.9%	その他	4.3%
近くに店舗があったから	15.3%	次の住まいを契約・購入した不動産会社だったから	3.4%
連絡が早かったから	14.9%		

■良い担当者の基準は「対応の早さ」「説明のわかりやすさ」

では、安心して不動産売却について相談できる「良い担当者」は、どのように見分けたら良いのでしょうか。売却経験者にどういったところで良い担当者と感じるのかについて聞いたところ、一戸建て・マンションともに「連絡や対応が早かった」「人柄がよかった」「資料・説明がわかりやすかった／丁寧だった」が上位を占める結果となりました。

首都圏を中心に活況が続いてきた中古住宅市場ですが、インフレに伴う景気減速懸念もあり、今後については不透明な状況にあります。そうした状況下、人生の中でも大きな決断が良い形で結実するためには、信頼できる不動産会社、担当者を納得がゆくまで探すことが成功へのキーポイントとなるといえます。

マンション売却経験者「担当者の良さの詳細」(複数回答)



連絡や対応が早かった	69.4%
人柄がよかった	65.4%
資料・説明がわかりやすかった／丁寧だった	61.6%
査定価格の説明、販売計画の提案がしっかりしていた	59.9%
売却に関する不安・困りごとを的確に解決してくれた	48.2%
不動産の知識が豊富だった	44.7%
悪い点・リスクを教えてくれた	38.9%
地元の不動産事情に詳しくあった	35.4%
清潔感があった	34.9%
話が面白かった	15.8%
その他	1.5%

一戸建て売却経験者「担当者の良さの詳細」(複数回答)



連絡や対応が早かった	67.8%
人柄がよかった	67.3%
資料・説明がわかりやすかった／丁寧だった	58.8%
査定価格の説明、販売計画の提案がしっかりしていた	56.3%
売却に関する不安・困りごとを的確に解決してくれた	54.2%
地元の不動産事情に詳しくあった	41.8%
悪い点・リスクを教えてくれた	40.6%
不動産の知識が豊富だった	39.6%
清潔感があった	32.9%
話が面白かった	10.7%
その他	0.8%

不動産を売却する際に、気になる「困りごと」とその解決策について、さらに詳しく知りたい方は、「よくわかる！不動産売却」をご覧ください。

「よくわかる！不動産売却」～不動産売却における「困りごと」ランキング！解決のためのポイントも解説！～

<https://www.homes.co.jp/satei/media/entry/202212/0801>

■「よくわかる！不動産売却」編集責任者 永田正行（ながた まさゆき）コメント

不動産売却というと、「どれくらい高く売れるのか」ということに意識が向きがちです。しかし、アンケート結果からは、不動産会社および担当者からの様々なサポートが、価格と同程度に重要であることがうかがえます。

今後も「LIFULL HOME'S 売却査定：よくわかる！不動産売却」では、売却を検討しているユーザーの方々の不安を解消し、安心して売却活動を任せることができる不動産会社様との出会いをサポートするための情報を発信していければと考えております。

これから年末年始に帰省したタイミングなどで、ご家族と実家などの住まいの取り扱いについて相談する機会もあるかと思えます。その際に売却が選択肢に入るようであれば、ぜひ LIFULL HOME'S 売却査定 of 不動産価格一括見積をご利用ください。

■調査概要

調査実施期間：2022年6月10日(金)~6月17日(金)

対象者：過去2年以内に以下いずれかの不動産を売却したことがある

- ・売却時に1都3県+大阪府・兵庫県に住んでいた(売却物件がある都道府県は不問)
- ・25歳~84歳の男性・女性

調査方法：インターネット調査

有効回答数：3,302人

■LIFULL HOME'S の売却査定サービス (URL：<https://www.homes.co.jp/satei/>)

LIFULL HOME'S の一括査定サービスでは、全国にある3,500社以上の不動産会社から査定を依頼する会社を選ぶことができます。物件情報の入力後、不動産会社の社員画像や店舗画像、強みなど、お客様の物件の査定を依頼できる不動産会社の詳細情報を一覧で見えて選べるのが特徴です。

不動産会社に関する情報を比較検討した上で、査定する会社を選ぶことができるため、「良い担当者」と出会える可能性が高いサービスと言えるでしょう。

■LIFULL HOME'S について (URL：<https://www.homes.co.jp/>)

LIFULL HOME'S は、「したい暮らしに、出会おう。」をコンセプトに掲げ、簡単で便利な住まい探しをお手伝いする不動産・住宅情報の総合サービスです。

物件の探しやすさや住まいに関する情報の見つけやすさ、検討がしやすくなるように、様々な機能や情報を拡充していきます。今後も、ユーザーに寄り添いながら、ともに理想の住まい探しを実現します。



■株式会社 LIFULL について (東証プライム：2120、URL：[LIFULL.com/](https://www.lifull.com/))

LIFULL は「あらゆる LIFE を、FULL に。」をコーポレートメッセージに掲げ、個人が抱える課題から、その先にある世の中の課題まで、安心と喜びをさまたげる社会課題を、事業を通して解決していくことを目指すソーシャルエンタープライズです。

2022年3月に設立25周年を迎え、現在はグループとして世界63ヶ国でサービスを提供しており、主要サービスである不動産・住宅情報サイト「LIFULL HOME'S」をはじめ、空き家の再生を軸とした「LIFULL 地方創生」、シニアの暮らしに寄り添う「LIFULL 介護」など、この世界の一人ひとりの暮らし・人生が安心と喜びで満たされる社会の実現を目指し、さまざまな領域に事業拡大しています。