

「2022 年一括査定サイト訪問査定率ランキング」の訪問査定率部門で LIFULL HOME'S 不動産売却査定サービスが 2021 年に続き No.1 を獲得

～ユーザーが「査定依頼する会社選びで重視しているもの」は
“信頼>有名”であることが独自調査から明らかに～

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）が運営する不動産・住宅情報サービス「LIFULL HOME'S」の不動産売却査定サービスが、「不動産会社のミカタ」（ミカタ株式会社運営、不動産業界専門メディア）が発表した「2022 年一括査定サイト訪問査定率ランキング」において、訪問査定率 No.1 を獲得しました。これは 2021 年（※1）に続く 2 連続での受賞となります。

※1：「LIFULL HOME'S 不動産売却査定サービスが「2021 年一括査定サイト訪問査定率ランキング」品質評価 2 部門で No.1 獲得」<https://lifull.com/news/22910/>

LIFULL HOME'S 不動産売却査定は



■受賞の背景

2021 年の受賞時にミカタ社からは「『訪問査定率が高く、キャンセル率（※2）は低い』というのは、一括査定サイトを利用する側としては 1 つの理想形」と評価されました。2022 年は SEO の強化などにより、この集客品質を維持した上で、査定数は昨年の 509 から 1,225 へと大幅に増加しており、量の面でもサービスとして成長を続けています。

「LIFULL HOME'S」の不動産売却査定サービスは、全国 3,500 社以上の不動産会社と提携し、問合せ段階から所有物件に関する詳細の入力をユーザーに促すサービス設計になっていることに加え、売却検討ユーザーにとってのパートナーとなる不動産会社について、会社の特長や売却に関する担当者からのアドバイス等、豊富な情報を入力できるようになっています。

こうしたサービス設計がスムーズな媒介契約やユーザーにとって安心・納得の不動産売却につながっていると考えられ、繁忙期を迎えている不動産会社の集客をサポートする有力な媒体になり得ると認識しています。

※2：キャンセル率とは、「お客様が査定そのものを辞退された件数／「不動産会社のミカタ」が受信した査定全ての件数」です。お客様の要望に関わらず査定が出来ない案件も分子に含みます。

■ミカタ社のコメント

本ランキング含め弊社が発表するデータは、不動産会社様 1 社だけでは中々取れないデータです。そのため、多くのデータを持つ弊社の実績を集計し、不動産会社様が正しい意思決定をしてもらう根拠に活用していただきたく公開をしております。不動産売却一括査定サービスの利用は売買仲介実務をする上で、切っても切り離せない存在になってきています。

ただ、成果を出すのに苦労している不動産会社様はまだまだ多くいらっしゃいます。弊社データを活用し「どの媒体を選べばいいのか」「一括査定サービスを取り組んだ際に採算が合うのか」など、不動産会社様が事業運営を行う上での参考にさせていただけますと幸いです。

■独自調査：「ユーザーが査定依頼する会社選びで重視しているもの」は“信頼>有名”

一括査定サイト上でユーザーから選ばれる不動産会社になるためには、不動産売却を検討しているユーザーが重視しているポイントを理解する必要があります。

LIFULL が独自に行った調査（※3）では、売却経験者が「査定を依頼する不動産会社を決めた基準」において「会社が**信頼できそう**だったから」がマンション、一戸建てのどちらの売却時においても「**有名な会社**だから」を上回っています。

また、マンション売却においては「物件の販売力がありそうだったから」、一戸建てにおいては「地元の不動産事情に詳しそうだったから」といった要素もユーザーにとって重要であることがうかがえます。

マンション売却経験者が
査定を依頼する会社を決めた基準ランキング ※複数回答可



1位	会社が信頼できそうだったから	30.1%
2位	有名な会社だから	23.9%
3位	物件の販売力がありそうだったから	23.0%
4位	地元の不動産事情に詳しそうだったから	20.3%
5位	会社の規模が大きかったから	19.9%
6位	取引実績が多かったから	19.9%
7位	高く売ってくれそうだったから	19.7%
8位	過去に付き合いがある会社だったから	18.7%
9位	売却に関するサービスが豊富だと感じたから	17.6%
10位	近くに店舗があったから	17.2%

一戸建て売却経験者が
査定を依頼する会社を決めた基準ランキング ※複数回答可



1位	会社が信頼できそうだったから	28.6%
2位	地元の不動産事情に詳しそうだったから	27.6%
3位	有名な会社だから	18.7%
4位	物件の販売力がありそうだったから	18.1%
5位	会社の規模が大きかったから	15.6%
6位	近くに店舗があったから	15.6%
7位	過去に付き合いがある会社だったから	15.3%
8位	高く売ってくれそうだったから	14.5%
9位	友人・知人だったから／友人・知人・家族の紹介だったから	13.2%
10位	取引実績が多かったから	12.1%

こうしたポイントをおさえることで、繁忙期においても、LIFULL HOME'S 不動産売却査定サービスのよ様な一括査定サイトでの効率の良い集客が可能になるのではないのでしょうか？

売却経験者が「査定を依頼する不動産会社を決めた基準」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。

売却経験者は何を重視した？「査定を依頼する不動産会社を」決めた基準ランキング
<https://www.homes.co.jp/satei/media/entry/202302/0501>

■調査概要

調査日：2022年6月10日(金)～6月17日(金)

調査対象者：

- ・過去2年以内にマンション、一戸建て、宅地用の土地のみ、宅地用以外の土地、一棟アパートのいずれかの不動産を売却したことがある方
- ・売却時に一都三県+大阪府・兵庫県に住んでいた方（売却物件がある都道府県は不問）

調査方法：インターネット調査

有効回答数：一都三県：2,791票 大阪府・兵庫県：511票 合計3,302票

※上記、「契約不動産会社を決めた理由」の設問は、上記3,302票（人）のうち、「仲介 or 不動産会社の買取で売却した人（マンション1,475人、一戸建て999人）」に聞いた回答。複数回答可

調査主体：LIFULL HOME'S

■「2022年一括査定サイト訪問査定率ランキング」について

このランキングは、不動産会社向けに営業代行業務を行っている、ミカタ株式会社が発表したもので、2022年に対応した23,822件の問い合わせについて集計し、ランキング化したものです。

結果発表ページ：<https://f-mikata.jp/ikkatsusatei-homonsatei-ranking4/>

※集計期間：ミカタ社の年末年始休業期間を除く2022年1月4日～2022年12月28日

※総査定数：23,822件

※訪問査定率＝ミカタ社がアポを取得した訪問査定数／ミカタ社が対応可能な査定件数（いたずらや重複など、架電不可である案件は分母に含まず）

※キャンセル率＝お客様が査定そのものを辞退された件数／ミカタ社が受信した査定全ての件数（権限のない他人など、お客様のご要望に関わらず査定ができない案件も分子に含む）

※査定数＝ミカタ社が受信した査定全ての件

■ミカタ株式会社について

会社名：ミカタ株式会社

代表者：代表取締役 荒川 竜介

所在地：〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-26 ラシーヌ神田ビル6F

設立：2018年12月

事業内容：不動産会社様向け情報メディアの運営、営業支援事業の開発および提供

コーポレートサイト：<https://f-mikata.co.jp/>

不動産会社様向けに情報メディアの運営や、営業支援事業を展開。

2019年4月から運営するオウンドメディア『不動産会社のミカタ』では、不動産業界向けのノウハウやHowTo情報を提供しており、2020年11月には月間ユーザー数10万人を突破。その他にも不動産会社向けのサービス資料をまとめたサイト『ミカタストア』の運営や、一括査定サイトからの新規反響への架電業務を代行する『一括査定初期対応コールセンター』などの事業を提供。

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

LIFULL HOME'S は、「叶えたい！が見えてくる。」をコンセプトに掲げる不動産・住宅情報サービスです。

賃貸、一戸建て・マンションの購入、注文住宅から住まいの売却まで。物件や住まい探しに役立つ情報を、一人ひとりに寄り添い最適な形で提供することで、本当に叶えたい希望に気づき、新たな暮らしの可能性を広げるお手伝いをします。



-LIFULL HOME'S 不動産売却査定サービスについて (URL : <https://www.homes.co.jp/satei/>)

「LIFULL HOME'S 不動産売却査定サービス」は、「匿名」での売却査定、「実名」での売却査定の2つの方法から、不動産会社に所有物件の売却査定依頼が可能です。実名での売却査定では、まず不動産会社の特长や売却に関する担当者からのアドバイス等、豊富な情報の中から査定を依頼したい会社を選びます。その後、売主からも、不動産会社に物件写真やコメントで所有物件の詳しい情報を伝えることで、双方の信頼関係を築き、所有物件の売却を安心して任せられる不動産会社に出会うことができます。

■株式会社 LIFULL について (東証プライム：2120、URL : <https://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。

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・住宅情報サービス「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。