

今まで説明してきたことを整理しますね。

不動産売却のポイントは、

- - 「買取」よりも「仲介」の方が高く売れる。
 - 「スピード重視」なのか、「価格重視」なのかを考える。
 - 売出し価格しだいで、売れるタイミングが変わる。
 - 需要と供給のバランスを知り、物件の売りやすさを把握する。
 - 査定金額は、あくまで参考。不動産屋のタイプによって金額が異なる。

です。

実際に、売却する更新を考える際には以下の表を参考にしてみてください。

	じっくり価格重視 (高く買ってくれる人を待つ。)	スピード重視 (確実に売れるようにしたい)
売りやすい 物件 (物件数に対し、 購入希望者が 多い)	● 売れたらラッキー！ という売出し価格 楽観的な不動産屋の 査定価格をベースに考える。 無理して買ってくれなくても いいよ、という態度で交渉	抑え目の売出し価格 慎重派の不動産屋の 査定価格をベースに考える。 買いたいという人が現れても、 あまり交渉を長引かせない
売りづらい 物件 (物件数に対し、 購入希望者が 少ない)	● 売れたらラッキー！ という売出し価格 楽観的な不動産屋の 査定価格をベースに考える。 〇〇〇円以下では、 絶対に売りたくない！ という金額を決めておく。	抑え目の売出し価格 慎重派の不動産屋の 査定価格をベースに考える。 買いたいという人が現れたら、 一撃必殺のつもりで！

不動産売却の流れについては、豆知識ページをご覧ください。

▶ 一般的な不動産売却(仲介)の流れ

しかし、物件の売りやすさは通常の不動産屋が提出する資料では、わかりません。

もし、こんなデータが分かったらいかがでしょう？

査定物件の市場分析(マーケティング)			
※対象物件の需要について			
地域(福田小学校)	多い	普通	<input type="text" value="少ない"/>
価格帯	多い	<input type="text" value="普通"/>	<input type="text" value="少ない"/>
※査定物件が購入対象となる自社の顧客数			<input type="text" value="35"/> 人
※競合しうる物件の数(現在売り出し中の物件)			<input type="text" value="10"/> 件
※過去1年間の売却状況(対象は戸建てのみ)			
売り出し物件数		<input type="text" value="15"/> 件	
成約物件数		<input type="text" value="8"/> 件	
成約率		<input type="text" value="53"/> %	

画像をクリックすると拡大表示が出来ます。

私たちも、理想の不動産売却をするためには、どんなデータを把握しておくべきかをずーっと考えてまいりました。

こんなことが出来たらいいな…

あの数字が分かったらこんなことが分かるのに…

と常々思っていたことを形にしました。

[↑ PageTop](#)

📊 うかい不動産の物件査定がお客様に選ばれる理由

査定が違う！当社独自のシステムとノウハウで査定金額だけでなく、売却の難易度や購入予定者のモデル像の予測。もっとも効果的な販売手法等も無料でアドバイスいたします。

01

18年、約3200件の営業実績をデータ管理

創業当初より私どもはデータ管理を重視してまいりました。

毎月210件ずつ増加傾向にあるお客様データ、月間約6800件増加する物件情報がすべて独自のシステムによって管理されています。

勘や経験、運まかせではなく、数字に基づいた営業活動を行っております。

02

小学校区ごとのデータ分析

弊社の取引実績のデータを分析した結果、「不動産物件の購入を検討されている方の多くは、小学校区を基準に物件をさがしている」ということが分かりました。

そこで当社では、小学校区ごとにデータ分析をしてご報告しております。

03

需要(不動産の購入希望者)の分析

同じ小学校区内で、不動産の購入を検討している人がどれぐらいいるか？、希望する価格帯や不動産の種類はどんな分布か？を分析します。

さらに、弊社からご紹介できそうなお客様の人数までお伝えしますので、どれほど期待できそうかもわかります。

04

供給(売りに出ている物件)の分析

同じ小学校区内で、売りに出ている物件の数はどれぐらいあるか？、同じ価格帯の物件はどれぐらいあるか？を分析します。

あなたの物件と競合する物件について調査をします。また、その物件についての資料も別途お送りしています。

05

過去1年間の売却実績

過去1年間の売出し物件数と、成約数、成約率がわかります。

過去の実績から、どれぐらい売りやすい地域なのかという特性も把握できますので、売出し価格を決める際の参考になります。

06

売出し価格と予測成約率の算出

過去1年間の売出し物件数と、成約数、成約率がわかります。

過去の実績から、どれぐらい売りやすい地域なのかという特性も把握できますので、売出し価格を決める際の参考になります。

07

専門家による売却アドバイス

市場分析で算出された数字だけでは、正しく判断できるか不安・・・という方も安心です。

数字とお客様のご要望をうかがって、売却のアドバイスをさせていただきます。

あなたが納得して大切な不動産を売れるようにサポートいたします。

ココが違

期限内に必ず現金化「買取保証」

う！ OP1

売却価格では有利な仲介による売却、でも、期限内に売れるかどうかはわかりません。

そこで、ご希望により当社が買取価格をご提示、万が一期限内に売れない場合、お約束の価格で当社が買い取ります。

ココが違う！ OP2

住替え・買い替えの問題を一挙解決！「スーパー住替えプラン」

先に新居に移って転居後売却したいが、引越し費用や頭金が捻出できない・・・リフォームしたら高く売れるのに・・・今の住まいにもローンが残っている・・・仮に売却してもローンが残りそう・・・

スーパー住替えプランにお任せください。

住替え・買い替えにまつわるあらゆるローン問題を一挙解決！

先に転居をすればオープンハウスでより高く売ることができる可能性もあります。

買取保証と組み合わせるので万が一の場合も安心です。

うかい不動産が お勧めするクイック査定



当社では、「だいたい価格が知りたい！」というお客様でも安心してご利用いただけるクイック査定サービスを行っております。

下記のフォームでお申し込みいただければ、72時間以内に査定結果をご報告いたします。

- 現地確認・物件訪問の有無で査定の精度が変化します。現地確認、物件訪問をさせていただくとより正確な査定が可能です。現地確認、物件訪問なしの場合は査定金額のみのご報告となります。詳しくは下の表をご覧ください。

査定方法	査定内容	査定報告	正確性	スピード
------	------	------	-----	------

訪問なし	現地確認、物件訪問をせずに過去のデータに基づき査定を行います。	査定金額のみ	★	★★★
現地確認	社名のない車で現地に伺い、外観のみを確認いたします。車の中から外観を確認させていただきますので、周りから気付かれたり怪しまれたりすることはありません。 また、物件を訪問させていただき、内部を確認することはありません。	査定報告書	★★	★★
物件訪問	ご希望の日時に物件を訪問させていただき、内部を確認させていただきます。訪問の際も社名のない車で伺い、玄関先でも社名を名乗らないなど、プライバシーの保護には最大の配慮をいたします。	査定報告書	★★★	★

-
- **査定報告書**は、単なる価格のみの報告ではなく、**売り出し価格による成約率予想表、マーケット調査、周辺取引事例リスト、成約事例詳細資料、路線価図、売却成功のポイント等**を記載した、約 20 ページにわたるうかい不動産独自の報告書です。
- 現地確認・物件訪問をさせていただく場合は、社名のない車で伺い、玄関先でも社名を名乗らない等プライバシーには最大の配慮をいたします。
- 査定報告書は原則お届けしてご説明致しますが、忙しい方にはメール、郵送、電話でのご報告も可能です。
- 現地確認・物件訪問をさせていただいた場合、訪問日から 72 時間以内に査定報告書を作成いたします。