

業者ごとに査定価格に 差がある理由

どんなノウハウ本にも

『不動産を売却するときに、複数の業者に物件を査定してもらうこと!』と書いてあります。

しかし、『一番高く査定してくれた業者に依頼しろ』ではなく、『最も信頼できそうな業者に依頼しましょう』と書いてあるのはなぜがわかりますか？

査定額だけで業者を比較すると、失敗する可能性が高いからです。

逆に、一番高く査定した業者は、なぜ他社よりも高く査定できたのでしょうか？

- - 他社にくらべて、売却するノウハウを持っているから？
 - あなたの物件を見て、本当に価値を高く評価してくれたから？
 - 知名度のある会社だから？
 - 経費をあまりかけていない会社だから？

すべて間違いです。

査定価格というのは、
『これぐらいの価格で売ったらいかがですか?』と、
不動産屋が提案している金額にすぎません。

不動産屋のタイプによって、提案する金額に差があるのは当たり前ですよ。



実際に業者に査定してもらったことのある方なら、それぞれの業者の特徴と、査定額の関係に納得してもらえるはずですよ。

いろいろな業者に査定を依頼して一喜一憂してもあまり意味はありません。

査定価格が一番わかるのはその業者の性格程度のことです。

売却価格は売主が自分で決めればいいのです。

それに逆らう業者はいません。

不動産を売却する理由は人それぞれです。

じっくり構えて、できるだけ高く売りたい方は高めの売出し価格でスタートするのが良いでしょう。

できるだけ早く売却したいという方は、確実に売れそうな売出し価格で始めるのが合っています。

なるほど、基本的な考え方は理解できた！

でも、具体的に、どうしたらいいの？

どうやって売却価格を決定したらいいの？

こんな悩みをお持ちになるのではないかと思います。

それは、一般の不動産屋さんで査定してもらおうと、こんな感じで返ってくるからなんです。

	①高低差・傾斜		0	0
	②眺望・景観		0	0
	③前面道路より低い土地		0	0
評点合計 (100 + 評点)			97	102.5

(参考) 算式

$$\begin{aligned}
 & \text{事例地の単価} \times \frac{\text{査定地の評点}}{\text{事例地の評点}} \times \text{査定地の面積} \times \text{流通性比率} \\
 & \frac{21,5000}{\text{円/m}^2} \times \frac{97}{102.5} \times \frac{125.14}{\text{m}^2} \times 0.9 \\
 & = \frac{2298.85}{\text{円}} \rightarrow \frac{18.31}{\text{円/m}^2}
 \end{aligned}$$

画像をクリックすると拡大表示が出ます

これだけでは、先ほどの売りやすい(=強気にいける)物件なのか、売りづらい(=堅実にいった方がいい)物件なのかが、さっぱり分かりませんよね。

次のページでは、不動産の売却で成功するための秘訣をご紹介します。