

【売却経験者に聞いた！】不動産会社選びで重視すること
1位「査定価格」、2位「担当者の知識や経験が豊富」
～ 不動産のプロが「住宅売却時の不動産会社選び」を徹底解説 ～

信頼できる不動産売買のプロが分かるサイト「おうち売却の達人」を運営する全国不動産売却安心取引協会は、30歳以上70歳未満で世帯年収500万円以上の男女全国4,000人を対象に「住宅売却時の不動産会社選び」について調査を行いました。



■ 調査概要

調査期間：2023年3月23日

調査手法：インターネット調査

調査対象：30歳以上70歳未満で世帯年収500万円以上の男女全国

サンプル数：4,000人

調査機関：Freeasy

※本リリースの調査結果をご利用いただく際は、「おうち売却の達人 調べ」とご明記ください。

■ 調査結果サマリー

- ・住宅の売却経験者は16.6%
- ・売却依頼した不動産会社は「大手」「地元」五分五分
- ・不動産会社を選んだ理由 地元派は「地域密着型」、大手派は「有名・規模が大きい」がトップ
- ・不動産会社選びで重視すること 1位「査定価格」、2位「担当者の知識や経験が豊富」

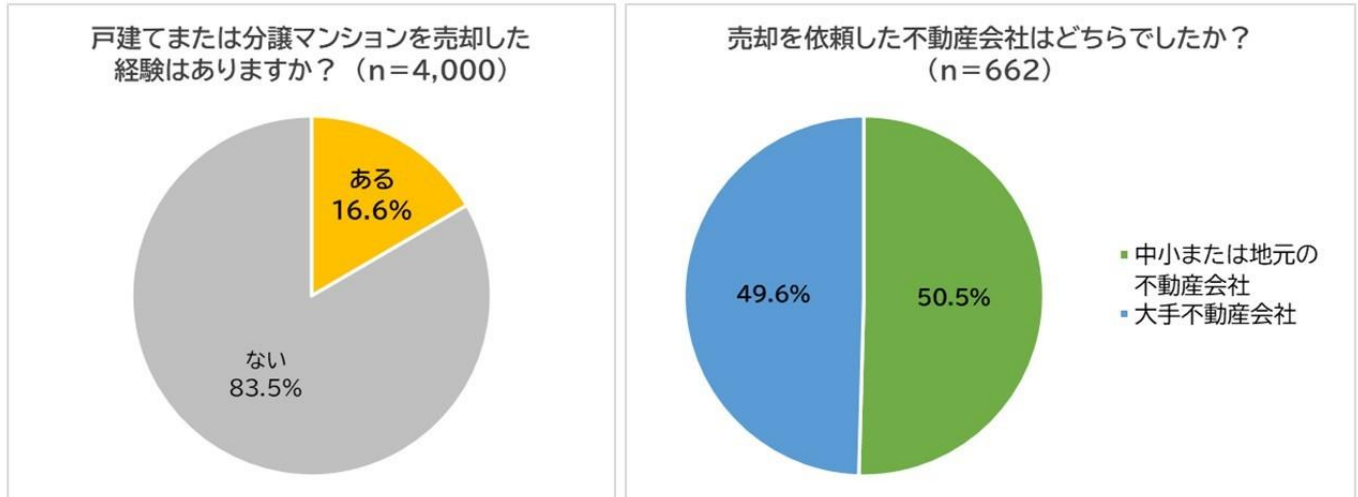
本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社南勝（なんしょう） 担当：印南（いんなみ）

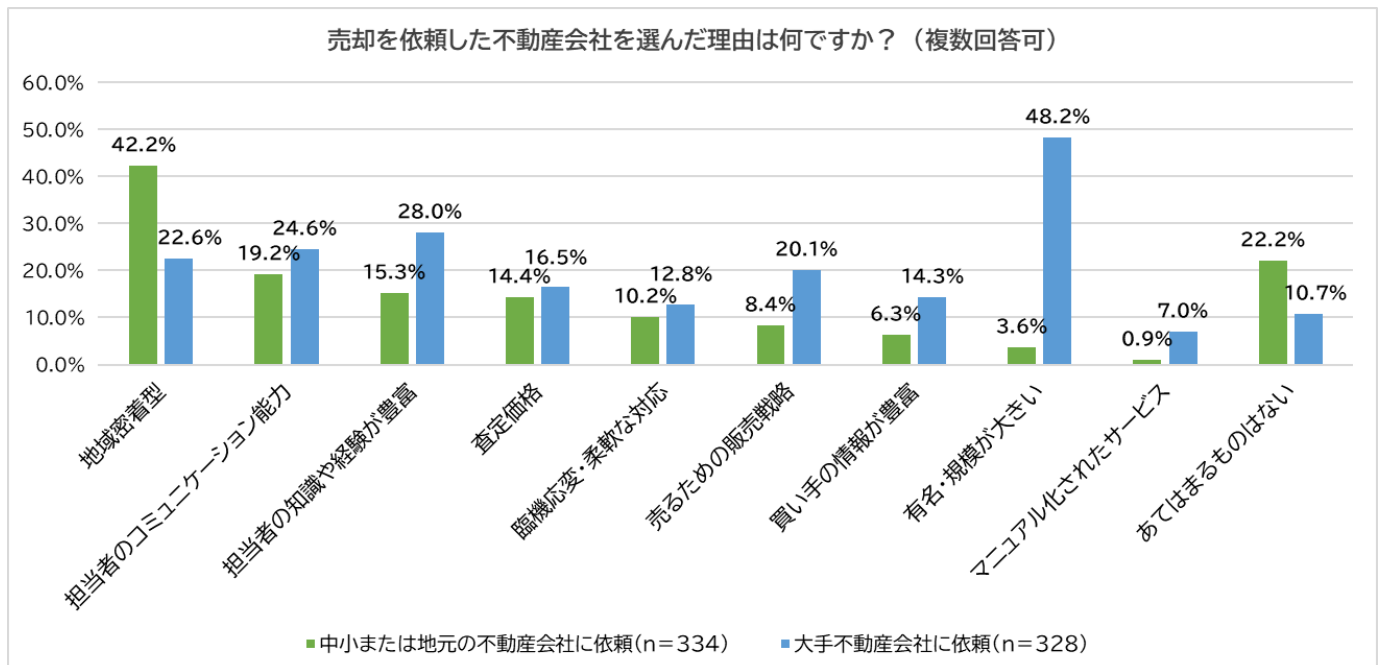
E-mail：info@nansho-group.co.jp TEL：0800-600-0707

■ 調査結果

「戸建てまたは分譲マンションの売却経験はあるか？」尋ね、「ある」（16.6%）と回答した662人に、「売却を依頼した不動産会社はどこか？」尋ねたところ、「中小または地元の不動産会社」（50.5%）、「大手不動産会社」（49.6%）と五分五分の結果となりました。



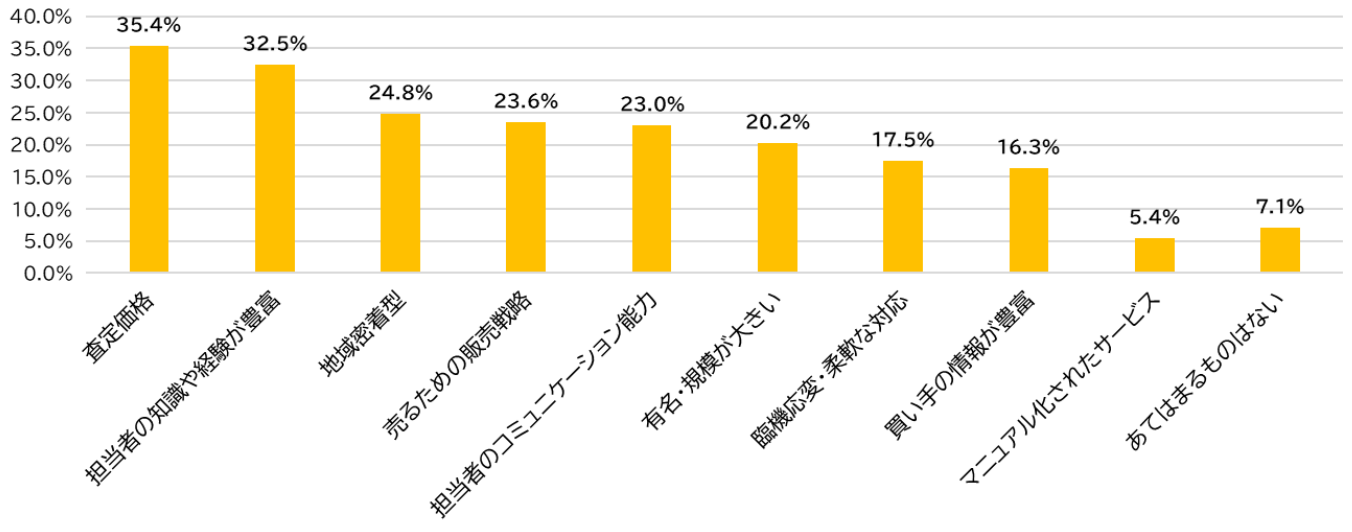
中小または地元の不動産会社に依頼した人（以下、「地元」）、大手不動産会社に依頼した人（以下、「大手」）それぞれに「その不動産会社を選んだ理由」を尋ねたところ、地元は42.2%が「地域密着型」（大手：22.6%）と回答したのに対し、大手は48.2%が「有名・規模が大きい」（地元：3.6%）と回答し最多となりました。



次に、「もし、また戸建てや分譲マンションを売却することになったら、何を重視して不動産会社を選ぶか？」尋ねたところ、「査定価格」（35.4%）が最多で、「担当者の知識や経験が豊富」（32.5%）、「地域密着型」（24.8%）、「売るための販売戦略」（23.6%）、「担当者のコミュニケーション能力」（23.0%）と続きました。

本リリースに関するお問い合わせ先
 株式会社南勝（なんしやう） 担当：印南（いんなみ）
 E-mail : info@nansho-group.co.jp TEL : 0800-600-0707

もし、また戸建てや分譲マンションを売却することになったら、何を重視して不動産会社を選びますか？
 (複数回答可、n=662)



■ おうち売却の達人が「住宅売却時の不動産会社選び」を徹底解説

「家を売りたいけど、どの不動産会社に依頼したらよいかかわからない・・・。」

不動産会社を選ぶ時、名前をよく聞く大手不動産会社か、それとも地元の不動産会社か、どちらがよいかかわからず決めかねている人もいるのではないのでしょうか。専門用語も多く、曖昧な知識のまま進んでいく不動産売買。特に、初めて家売る場合は、不安な気持ちから「まずは名前の知っている大手不動産会社に相談してみたい」と思うこともあるでしょう。不動産会社選びは自由なので、大手の不動産会社でも、地元の不動産会社でも、どちらを選んでも構いません。

しかし、不動産会社選びは、大手かそうでないかで決めるのではなく、**売主であるあなたが重視したい点を強みに持つ不動産会社を選ぶことが重要**です。そこで今回は、大手不動産会社のメリット・デメリットを分析したうえで、不動産会社の選び方のコツをポイントごとに解説します。

大手不動産会社のメリット・デメリット

大手不動産会社のメリットとデメリットをそれぞれ3つ紹介します。

<メリット>

● 買い手の情報が豊富

大手不動産会社は取引件数や売り物件が多いため、それだけOB顧客(※)を多く抱えています。また、売り物件が多ければ、買いたいと希望する買い手からの問い合わせも増えます。大手に売却を任せると、OB顧客や購入する可能性のある買い手に販売の告知をすることで、スムーズに買い手が見つかる可能性があります。

(※) OB顧客とは、過去にその不動産会社で物件売買したことがあるお客様のこと。

● 広告活動が大々的な可能性も

大手不動産会社は資金力がある会社が多いので、物件売却の広告に予算を使えることが多く、買い手の目に留まる可能性も上がります。自社のホームページや有名な物件ポータルサイトへの掲載だけでなく、写真付きの全面カラーチラシなど、経費を掛けた広告活動を行ってくれる場合もあります。

本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社南勝(なんしやう) 担当: 印南(いんなみ)

E-mail: info@nansho-group.co.jp TEL: 0800-600-0707

● サービスが均一化されている

大手には、店舗間に差が出ないようマニュアルやルールが定められていたり、教育制度があったりするため、一定基準以上のサービスが期待できます。契約から引き渡しまで、社内のチェック体制が整っており、担当者個人の確認ミスなどを防ぎやすくなっています。

<デメリット>**● 柔軟な対応が難しい**

企業ごとにマニュアル化されているため、特殊な事情には対応しにくい可能性があります。仲介手数料の値引きなどマニュアル外の変事は担当者では判断できない場合が多く、特別な対応をしてくれることは難しいかもしれません。

● 地域の情報に精通していない可能性がある

大手不動産会社の場合、異動でエリア担当になることもあるため、担当者がそのエリアに住んでいるとは限りません。スタッフがその地域に住んでいない場合、土地勘（場所の条件や土地価格、周辺環境情報など）に精通していない可能性があります。

● 1つの物件に時間を掛けない

大手の営業担当者は任される物件数が多く、毎月のノルマも高いため、売却に手の掛からない売りやすい物件を優先する傾向があります。そのため、相場より価格が高い、特殊な事情があるなどの売りにくい物件は、避けられてしまうことがあります。

大手不動産会社と地元・中小不動産会社の選び方のポイント3つ

大手不動産会社のメリット・デメリットのおおよそ逆を持つのが中小不動産会社です。どちらに依頼するのにも一長一短、自由です。しかし、物件の特徴や取引で重視したい点で判断するのもひとつです。ここでは、売り手に重要視されやすい項目順に、選び方のポイントを具体的に説明します。

● 早く売却したい

早く売却したい時は、**エリアや物件によって不動産会社の販売力が変わる**ため、一概に大手が良いは限りません。大手、中小それぞれの不動産会社に査定をしてもらい、早く売るための販売戦略を聞いて比較検討すると良いでしょう。

● 物件が特殊でも柔軟に進めてほしい

物件が特殊でも販売活動や取引時の条件交渉を柔軟に進めてほしい場合、**担当者と決裁者が近い中小の不動産会社がオススメ**です。マニュアル化されている大手不動産会社の場合は、会社のルールで個別対応が難しいケースも多いからです。一方、中小不動産会社の場合は、決裁者が近いもしくは担当者本人の場合もあり、スムーズに交渉ができます。

例えば、古民家などの特殊な物件は、通常の取引で築年数から逆算すると低い売値になってしまいがちですが、売却までに多少時間が掛かっても、古民家としての利用価値をアピールできる販売活動をしてくれる可能性があるのが中小不動産会社と言えます。

● とにかく高値で売りたい

とにかく高値で売りたいという場合は、大手か中小かという基準で会社を選ぶことは避け、高値で売れる**販売戦略を提案してくれる不動産会社がオススメ**です。高値で売れるかどうかは、高く売るための戦略や差別化したノウハウが必要になるため、あなたが希望する高い価格で売れる実力があるかという基準で会社を比較検討してみてください。

最終的には担当者で決めるべき理由

最終的には会社の名前や規模で選ぶのではなく、**担当者で選ぶことをオススメ**します。

例えば、いくら大手で名が知られていても、地元の有名な不動産会社だったとしても、担当者と上手くコミュニケーションが取れなかったり、相談がしにくかったりした場合、売却を成功させる可能性は低くなります。名の知れた大手に依頼しても、不動産取引経験の浅

本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社南勝（なんしょう） 担当：印南（いんなみ）

E-mail : info@nansho-group.co.jp TEL : 0800-600-0707

い担当者だったら「大手だから安心」とは言えません。もちろん、中小の不動産会社であっても同様です。

不動産売却は、担当者本人の売る力が成功の鍵です。販売用のチラシを作成するのも、購入を検討しているお客様や他の不動産会社からの問い合わせに対応するのも担当者です。**不動産売却に関する経験や知識が豊富な担当者がどうかを判断基準**にすることで、不動産売却に成功する確率を高められます。

大手不動産会社と中小不動産会社で強みと弱みが異なるため、不動産会社の規模に対するメリットとデメリットを理解しましょう。そして、**会社で選ぶのではなく、担当者で選ぶ**ようにしましょう。人生に大きく影響する可能性のある不動産売却だからこそ、あなたが**安心して任せられる「担当者」なのかどうか**が重要なポイントになります。

■「おうち売却の達人」について

おうち売却の達人は、担当者の専門知識や人柄を紹介するサイトです。担当者のプロフィールページでは、保有資格や経歴、ビジネスチャットツール、SNS、自己紹介動画など掲載しているので、あなたの担当者が不動産の売却について詳しい人なのか、どんな人なのかを知ることができます。



URL : <https://ouchi-baikyaku.com/>

■印南 和行 (いんなみ かずゆき) プロフィール

全国不動産売却安心取引協会 理事長。

株式会社南勝 代表取締役。

一級建築士、宅地建物取引士、ファイナンシャルプランナー（AFP）、一級建築施工管理技士、不動産コンサルティング技能士試験合格など多くの建築・不動産関連の資格を保有している。

著書に、『プロ建築士が絶対しない家の建て方』（日本実業出版社）日本図書館協会選定図書選定の『プロが教える 資産価値を上げる住まいのメンテナンス』（週刊住宅新聞社）、『建築士の為のこれからのインスペクション』（Kindle出版）などがある。

また、2020年に一級建築士YouTuberとして「**住宅専門チャンネル YouTube不動産**」を開設し、家を買いたい、注文住宅を建てたい、不動産を売りたい、不動産や住宅が好きという方々に楽しんでもらえる建築・不動産のノウハウを伝えている。

公式サイト : <https://innami.website/>

YouTube : https://www.youtube.com/@youtube_fudousan



本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社南勝（なんしやう） 担当：印南（いんなみ）

E-mail : info@nansho-group.co.jp TEL : 0800-600-0707

■ 会社概要

商号：株式会社南勝（なんしょう）
所在地：大阪府大阪市淀川区西中島5-11-9 新大阪中里ビル
代表者：代表取締役 印南 和行（いんなみ かずゆき）
設立：2011年
事業内容：不動産業務支援他
電話番号：0800-600-0707（通話料無料）
連絡先：info@nansho-group.co.jp
URL：<https://www.nansho.jp/>

■ 協会概要

商号：全国不動産売却安心取引協会
所在地：大阪府大阪市淀川区西中島5-11-9 新大阪中里ビル
代表者：理事長 印南 和行（いんなみ かずゆき）
構成会員：株式会社南勝、株式会社ホームコンシェル

本リリースに関するお問い合わせ先
株式会社南勝（なんしょう） 担当：印南（いんなみ）
E-mail：info@nansho-group.co.jp TEL：0800-600-0707