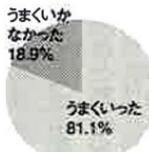


# 不動産売却に関するアンケート実施

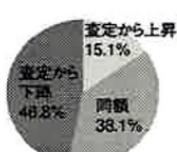
## 約半数が査定金額より安く売却

▼期間が短いほど満足度向上

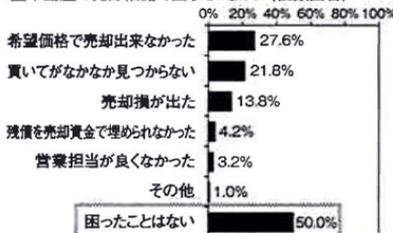
■直近に売却した不動産売却はうまくいったと感じていますか？



■直近に売却した不動産の売却価格は？



■不動産の売却活動で困ったことは？（複数回答）



不動産関連の比較査定サイト『スマイスター』を運営するシースタイル（東京都中央区）は、不動産売却の経験・意思があるという30〜60代の全



シースタイル  
（東京都中央区）  
川合大無社長（41）

シースタイル

国5000人を対象に「不動産売却時の満足度」の調査を行った。調査期間は11月16〜18日の3日間、調査方法はインターネットによる。

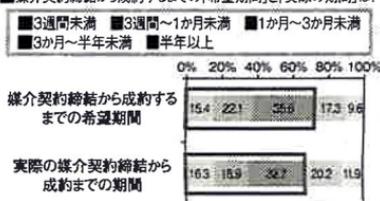
また「売却活動で困ったこと」の質問には、「困ったことはない」が50.0%と最も多くの回答を得た。

次に「査定金額と実際の売却価格の差は？」という価格に対する質問には、「査定金額より高く売れた」は15.1%で、「査定より下がった」が46.8%と約半数が値を下げた結果となった。

一方で「期間」に対する質問には「3カ月未満で売却を希望」が73.1%、「3カ月未満で売却した」が67.9%となり、希望期間と実際の期間が近い数値となった。このことから希望価格で売れるのを待つよりも、期間を優先する傾向が見て取れる。

◀期間に関するアンケート結果

■媒介契約締結から成約するまでの「希望期間」と「実際の期間」は？



売却の要因は「住み替え・買い替え」が63.6%と最も多いため、売れないことへの潜在的な不安が、成約までのスピードを優先する傾向に出たようだ。実際「うまくいった」と回答した理由をたずねると「成約までスムーズに進んだから」という声が多かった。