

報道関係者各位

トレンド調査

不動産のプロが選ぶ！ 「不動産売却準備で押さえておくべきポイント」ランキング ～1位「ローンの残債の確認をする」～

不動産情報サービスのアットホーム株式会社(本社:東京都大田区 代表取締役社長:鶴森 康史 以下、アットホーム)は、不動産売却に携わったことがある全国のアットホーム加盟店を対象に実施した調査結果をもとに、『不動産のプロが選ぶ！「不動産売却準備で押さえておくべきポイント」ランキング』を発表します。

トピックス

■不動産売却準備で押さえておくべきポイント

第1位 「ローンの残債の確認をする」 46.1%

順位	項目	割合 (%)
1	ローンの残債の確認をする	46.1
2	物件情報(所有者・面積・住宅ローンの名義など)の確認をする	37.6
3	売却する物件周辺の相場を把握する	37.2

■不動産売却時、購入検討者の内見対応で気を付けるべきポイント

第1位 「室内を明るくしておく」 32.3%

順位	項目	割合 (%)
1	室内を明るくしておく	32.3
2	不要な荷物の処分・整理整頓	32.1
3	水回りをきれいに掃除しておく	31.7

不動産のプロが伝授！物件を希望どおりに売却するためのアドバイス

-  複数の不動産会社の営業担当者に面談し、信頼できるパートナーを選ぶことが大切です。その面では一括査定サービスは便利です。また、高く査定する会社よりも、どうやって売るのがかを戦略的にアドバイスしてくれる会社を選ぶと、売却が満足いく形で成功する確率が高まると思います。(広島県)
-  高く売りたいのか、安くても早く売りたいのかなど自分の中でどうしても譲れないポイントを絞っておくと良いです。(愛知県)
-  不動産会社に隠しごとをすると、後々で不利になることがあります。デメリット部分は正直に相談をして、デメリットを最小限にしようと考えてくれる不動産会社に売却を依頼することがベストです。(埼玉県)

不動産のプロが選ぶ！「不動産売却準備で押さえておくべきポイント」ランキング調査結果

第1位 「ローンの残債の確認をする」 46.1%

Q. 不動産売却時、準備段階で押さえておくべきポイントは何ですか？（複数回答／上位10項目）

順位	項目	割合 (%)
1	ローンの残債の確認をする	46.1
2	物件情報(所有者・面積・住宅ローンの名義など)の確認をする	37.6
3	売却する物件周辺の相場を把握する	37.2
4	家族の合意を得る	36.4
5	手続等に必要な費用を把握しておく	31.3
6	リフォーム・修繕箇所の履歴を残しておく	26.3
7	売却までのスケジュールを立てる	24.8
8	建物状況調査(インスペクション)を実施する	13.7
9	複数の不動産会社に売却査定を依頼し、比較検討する	11.1
10	不動産売却(一般売却)の実績が豊富な不動産会社を見つける	7.5

※「その他」3.2%、「あてはまるものはない」6.5%

不動産のプロである不動産会社の方に、不動産売却準備で押さえておくべきポイントを聞いたところ、「ローンの残債の確認をする」が1位でした。不動産会社のコメントでは、「債務超過にならないか確認するため」、「抵当権を抹消するため」というコメントが上がりました。売却額に大きく影響するため、最初に確認しておくべきポイントのようです。

2位は「物件情報(所有者・面積・住宅ローンの名義など)の確認をする」がランクインしました。「単独所有か共有かを確認する」「接道や用途地域などの法令調査も重要」といったコメントが寄せられ、トラブルを回避するために必要不可欠なポイントです。

3位は「売却する物件周辺の相場を把握する」で、不動産会社からは「適正価格で販売するため」といったコメントが寄せられました。また、「バブル時に購入した際の相場観の方がいる」といったコメントも見られ、現在の相場観をしっかり調べておくことが重要のようです。

不動産のプロが出会った売却にまつわるエピソード

- 👤 売却検討者からセールスポイント、マイナスポイントをお伺いし、おすすめポイントの表を作成。購入検討者にお渡しするようになら喜んでいただけました。(京都府)
- 👤 ご主人が苦勞して建てた住宅だから壊したくないが、築年数が古くて更地にしなければならないのが寂しいという方が多くいらっしゃいます。(北海道)
- 👤 平米数の大きいお部屋の売却に苦戦しました。購入時は家族が多いエリアでしたが、単身者やカップル層が増えて、逆にコンパクトな物件が好まれるエリアになったため、売主が希望する売却価格と乖離が大きく難しかったです。(埼玉県)

不動産のプロが選ぶ！「不動産売却時、購入検討者の内見対応で気を付けるべきポイント」ランキング

調査結果

第1位 「室内を明るくしておく」 32.3%

Q. 不動産売却時、購入検討者の内見に対応する際、気を付けるべきポイントは何ですか？
(複数回答／上位10項目)

順位	項目	割合 (%)
1	室内を明るくしておく	32.3
2	不要な荷物の処分・整理整頓	32.1
3	水回りをきれいに掃除しておく	31.7
4	周辺環境について説明できるようにしておく	29.1
5	臭い対策	27.9
6	物件のセールスポイントを洗い出しておく	24.0
7	きれいなスリッパを用意しておく	21.2
8	購入時のパンフレットなど資料を準備しておく(質問に答えられるように)	20.0
9	時間に余裕を持ったスケジュールリング	18.4
10	ベランダ(庭)の片付け、掃除	15.6

※「その他」5.7%、「あてはまるものはない」12.1%

「不動産売却時、購入検討者の内見対応で気を付けるべきポイント」ランキングの1位は「室内を明るくしておく」でした。不動産会社からは、「日当たりの良さを強調できる」、「汚れ・傷・劣化などを確認するため」といったコメントが上がりました。

2位は「不要な荷物の処分・整理整頓」でした。「部屋を広く見せるため」や「整理整頓されていると印象がいい」といったコメントがみられました。

次いで3位は「水回りをきれいに掃除しておく」で、不動産会社からは「汚れていると使用状態が悪いのではないかと」いった不安材料になってしまう」というコメントが寄せられ、1～3位まで「見栄え」に関する項目がランクインしました。部屋の隅々まで見られても問題ないように準備しておくとう良さそうです。

<調査概要>

■調査対象

不動産売却に携わったことがある全国のアットホーム加盟店

■有効回答数

505 サンプル

■調査主体

アットホーム株式会社

■調査方法

インターネットによるアンケート調査

■調査期間

2023年4月13日(木)～4月20日(木)

<調査結果について>

アットホームでは本調査をはじめ、賃貸物件に住む人や一戸建て・マンションを購入した人などに住まいに関する調査を定期的に行っています。この他に「Z世代の住まい観」や住まいを探す上でどこまで妥協できるかを聞いた「妥協ライン」、「住まい探しで見落としがちな物件情報ランキング」など不動産業界のトレンドに合わせた調査も実施しています。過去の調査結果など詳細につきましては、ぜひお問い合わせください。

会社概要

- 会社名 : アットホーム株式会社
- 創業 : 1967年12月
- 資本金 : 1億円
- 年商 : 299億2300万円(2021年6月～2022年5月)
- 従業員数 : 1,712名(2023年5月末現在)
- 代表者名 : 代表取締役社長 鶴森 康史
- 本社所在地 : 東京都大田区西六郷 4-34-12
- 事業内容 : ●不動産会社間情報流通サービス
 - ・ファクトシート・リスティング・サービス(図面配布サービス)
 - ・ATBB(不動産業務総合支援サイト)
 - ・官公庁等の物件情報提供サービス●消費者向け不動産情報サービス
 - ・「不動産情報サイト アットホーム」
 - ・「お部屋探しアプリ アットホームであった！」など●不動産業務支援サービス
 - ・「ホームページ作成ツール」など、ホームページ運営支援
 - ・「不動産データプロ」「地盤情報レポート」など、不動産調査支援
 - ・「VR内見・パノラマ」「おすすめコメント」など、集客支援
 - ・「賃貸管理システム」「スマート申込」「スマート物確」など、業務支援
 - ・「セミナー・研修会」など、知識習得支援
 - ・集客、店舗・物件プロモーションツールなど、不動産業務用ツール
- 加盟・利用不動産店数 : 62,418店(2023年6月1日現在)
- 会社案内 : <https://athome-inc.jp/>

【本件に関するお問合せ先】

アットホーム株式会社 PR事務局 ビルコム株式会社 担当: 田中・荒木
TEL: 03-5413-2411 E-mail: athome@bil.jp

アットホーム株式会社 マーケティングコミュニケーション部 広報担当: 佐々木・西嶋・清水
TEL: 03-3580-7504 E-mail: contact@athome.co.jp