

絶対に失敗しない不動産 査定のポイント 12選



お持ちの不動産を売却したいと考えた時、不動産の査定サイトや一括査定サイトを利用する人は多いのではないのでしょうか。しかし、不動産会社の査定には査定額のばらつきがありますが、どのように捉えれば良いのでしょうか。この記事では不動産の査定について、その仕組みや査定価格の算出方法など、お役に立つ情報を綴っていきたいと思います。

目次

- ・ [査定が必要な理由](#)
- ・ [なぜ査定は無料なのか](#)
- ・ [査定方法には種類がある](#)
 - 1) 簡易査定（机上査定）
 - 2) 訪問査定
- ・ [査定価格が異なる理由](#)
- ・ [査定の落とし穴](#)
- ・ [高額すぎる査定には要注意](#)
- ・ [不動産査定の算出方法](#)
- ・ [査定から売却までの流れ](#)
- ・ [媒介契約の種類](#)
- ・ [媒介契約後によくあるトラブル](#)
- ・ [まさかの損害賠償？査定での注意点](#)
 - 1) 戸建・土地は境界線を確認する
 - 2) 瑕疵がある場合は正直に伝える
 - 2) 正しい情報を入力する
 - 2) 予め準備しておく書類
- ・ [よくある失敗談](#)
- ・ [まとめ](#)

1、査定が必要な理由

不動産の売却を考えた時に査定が必要な理由は、該当する不動産の適切な売値（価格）を把握することと、不動産を売却する際に媒介契約を結ぶ不動産会社を決めることです。適切な売値とは、相場よりもはるかに高い価格で売り出しても買い手が見つからずに売れ残ったり、逆に相場よりも安く売り出すと売主が損をすることのない価格を指します。そのため、自身の不動産の正確な相場を知り、「いくらなら売れるのか」という売値を正しく把握する必要があり、その手段として不動産の査定が必要となります。

2、なぜ査定は無料なのか？

不動産会社による査定は基本的に無料です。査定をお願いしたからといって依頼先の不動産と必ず媒介契約を結ばなければならないということはありません。ではなぜ、査定は無料で行えるのでしょうか。不動産会社が売主と媒介契約を結び、買い手が見つかったら、買い手との間で不動産売買契約を結びます。不動産会社にはこのタイミングで仲介手数料というものが発生し、その手数料を受け取ることが出来ます。この手数料を見込んで不動産の査定を無料で行うことが出来るのです。逆に言うと、売主は買い手との間に売買契約が成立しない限り不動産会社に手数料を払う必要はないのです。



3、査定方法には種類がある

不動産の査定には大きく分けて「簡易査定」と「訪問査定」の2種類があります。

【簡易査定】

実際に現地を見ることなく、分かる範囲の情報で行う査定のことを言い、机上査定とも呼ばれています。所在地の面積や築年数、周辺の売り出し価格の事例や過去の成約事例などを基に算出しています。現地を見ることなく机上の情報だけで算出するので、実際の取引価格との差異が生じてしまうこともゼロではありません。しかし、時間的に余裕がなかったり、売却を検討し始めの場合など、大まかな目安を知りたいという方にとってはおススメのサービスです。

【訪問査定】

簡易査定では売値の概算額は把握できますが、建物の傷み具合やリフォームやメンテナンスを施した部屋などを考慮することが出来

ないため、正確な価格を算出することが出来ません。訪問査定では担当者の対応や担当者を通じて見えてくる会社の背景など、建物や土地それぞれの個性や特徴をしっかりと掴んだ上で査定額を出してくれるので、より正確な価格を算出してくれます。訪問査定は売却の仲介を依頼する上で、どこの不動産会社に依頼するのか一定の指標を得られる査定法と言えるでしょう。

それぞれのメリット・デメリット

【簡易査定】

メリット	気軽に大まかな査定価格がわかる
デメリット	正確な査定価格がわからない

【訪問査定】

メリット	正確な査定価格がわかる
デメリット	時間と手間がかかる

4、査定価格が異なる理由

不動産の価格は家電や車とは違い、算出方法がより細かいため同じ製品を並べて一番安い商品を買いたまおう、という訳にはいきません。同じ番地や同じ町内でも土地の形状や面積、方位や周囲の環境によって大きく価格が変わってきます。

また、不動産の価格は取引時期によっても相場が異なるため同じ土地や建物であっても査定額が常に同じになるとは限りません。その他にも、不動産会社によって扱う物件の得意・不得意があるため査定額に差が出ることもあります。例えば、土地が得意な不動産仲介会社、マンションが得意な不動産仲介会社、賃貸が得意な不動産仲介会社、それぞれの特徴によって価格が変わってくることもあります。中にはエリアによって得意・不得意があるという不動産仲介会社もあるでしょう。

複数の業者が査定



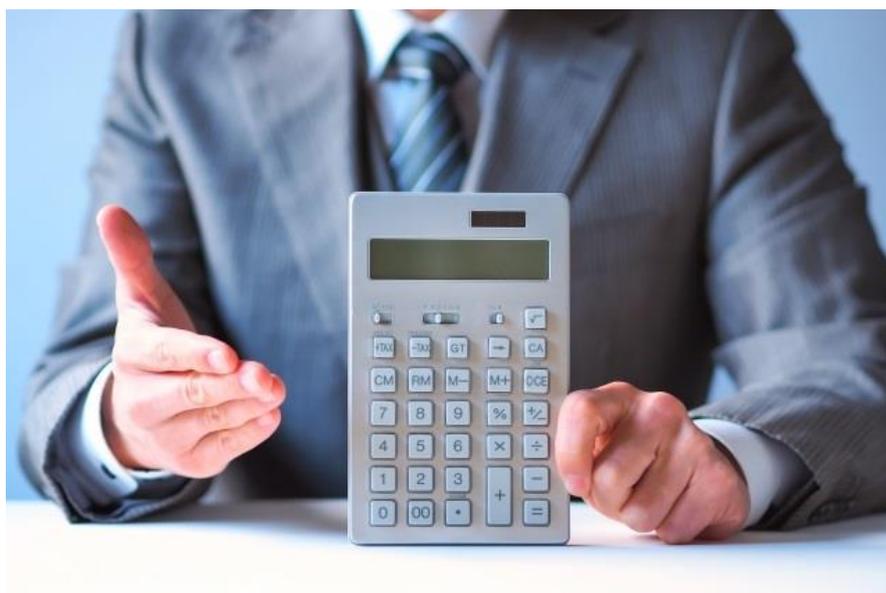
5、査定から売却までの流れ

査定から売却までの流れは次の5つのステップとなります。

STEP1	査定	不動産会社の査定を受ける
STEP2	媒介契約	不動産会社に売却を依頼する
STEP3	売り出し	価格を決めて売却活動をする
STEP4	見学	購入希望者が見学にくる
STEP5	売買契約	買主が決まったら契約を結ぶ

6、査定の落とし穴

WEB上で「簡単な入力をするだけで査定価格がわかる」といったキャッチコピーを目にしたことはないでしょうか。簡単な入力をするだけで、すぐに査定価格がわかれば「資産価値を確認したい」という意味では便利かもしれませんが、また、最近では一括査定サイトを利用される方も多くなってきていますが、その場合、同時に複数の不動産仲介会社に個人情報が送信されてしまいます。当然、不動産仲介会社は手数料欲しさに電話やメールなど、様々な手法を用いてアプローチしてくるでしょう。その上で、媒介契約を結びたいがために査定価格をどこよりも高く提示してくる業者もいるかもしれないということを頭に置いておいたほうが良いかもしれません。



7、高額すぎる査定には要注意

不動産の査定を依頼する上で注意する点は、「査定価格＝実際に売れる金額ではない」ということです。あくまで過去の実例や予測に基づいた査定額となり、逆に何の根拠もなく査定額だけを高く提示してくる業者にはご注意ください。「なぜ査定は無料なのか？」の章で記載しましたが、不動産仲介会社は契約を締結したいという事情があります。実際には売却できない高額な査定を提示して媒介契約を是が非でも取ろうとする業者がいないとも限りません。競合他社よりも明らかに高い金額を提示されて媒介契約を結んだものの長い間売れない状態が続き、最終的に大幅な値下げとなってしまうケースも想定されます。結局のところ適正価格ではない売却物件は売れ残ってしまうことに陥ってしまうのです。



8、不動産の査定方法

不動産を査定する方法には3つの方法が用いられていることが多いです。それぞれの算出方法を記載してみます。

・収益還元法

査定対象の不動産（土地や建物）から将来的に生み出される不動産の価値を現在の価値に割引いて不動産価格を算出します。

収益還元法の二つの計算方法

・DCF方法 → 不動産が所有期間中に得られる純利益を現在価値へ換算したもの + 所有期間終了時に売却できる予定の価格を現在価値に割り戻したもの

・直接還元法 → 1年間の純利益 ÷ 還元利回り

・取引事例比較法

最も基本的な査定方法で、市場全体の動きや取引時期などを踏まえた上で査定対象の不動産と同じような条件の取引価格と比較をしない

から価格を決めていきます。

・原価法

計算方法は「対象不動産 ÷ 再調達原価-減価修正」となり、主に戸建などの査定を算出する時に使われる方法で対象の不動産を再度建築した場合の原価を算出し、築年数によって低下した価値を減価修正して価格を出します。



9、不動産の査定方法

不動産仲介会社と結ぶ媒介契約には大きく分けて3種類あります。

「専属専任媒介契約」「専任媒介契約」「一般媒介契約」があり、それぞれに特徴があります。

・専属専任媒介契約

不動産仲介会社1社だけに依頼をする媒介契約で、契約を結ぶと他の不動産仲介会社へ売却の依頼をすることは出来ません。契約の期間は最大で3ヶ月となっており、不動産仲介会社は1週間に1度の頻度で依頼主へ仲介の状況を報告する義務があります。限られた期間内に買い手を見つけて売買契約を結ばないと仲介できないため、比較的高い確率で買い手が見つかる可能性があります。

・専任媒介契約

専任媒介契約は専属専任媒介契約と同じく、不動産仲介会社1社だけに依頼をする媒介契約で、契約を結ぶと他の不動産仲介会社へ売却の依頼をすることは出来ません。「専任媒介契約」との違いは自

身で買い手を見つけた場合は不動産会社を介さずに契約を結べると
いうことがあげられます。契約の期間は最大で3ヶ月となってお
り、不動産仲介会社は2週間に1度以上の頻度で依頼主へ仲介の状
況を報告する義務があります。専任媒介契約のメリットは不動産仲
介会社に買い手を探してもらうと同時に自身でも買い手を探せるの
で選択肢の幅が広がる点が挙げられます。

・一般媒介契約

一般媒介契約は、複数の不動産仲介会社に仲介を依頼することが出
来ます。自身で買い手を探して契約することも可能で、契約の有効
期限も定めはありません。また、不動産仲介会社が売主に仲介の状
況を報告する義務も生じません。一見柔軟性のある契約のように見
えますが、不動産仲介会社は専属ではなく契約期間にも定めがない
ため買い手探しに時間がかかる可能性があります。

専属専任媒介契約	依頼できる数：1社	契約期間：3ヶ月	報告義務：1度/1週間
専任媒介契約	依頼できる数：1社	契約期間：3ヶ月	報告義務：1度以上/2週間
一般媒介契約	依頼できる数：複数	契約期間：なし	報告義務：なし

10、媒介契約後によくあるトラブル

・仲介手数料のトラブル

不動産仲介会社と媒介契約を結び、実際に不動産が売れると仲介手数料が発生します。そして、仲介手数料には法律で上限が定められています。

【仲介手数料】

200万円以下の金額	取引額の5%+6万円
200万円~400万円の金額	取引額の4%+6万円
400万円を越える金額	取引額の3%+6万円

都心部の不動産は400万円以上の物件が多いので、一般的には物件価格の「3%+6万円+消費税」で算出することが多くなります。純粋な不動産仲介会社の利益はこの仲介手数料だけとなり、逆に上記以上の請求をされた場合は必ず指摘をするようにしましょう。あまりないケースではありますが、手数料を違法に割増しする不動産仲介会社がいるかもしれません。最近では仲介手数料を値引きする不動産仲介会社や、仲介手数料を無料にする不動産仲介会社もいます。手数料の高低だけで不動産仲介会社を選ぶのではなく、本質を

見極めて選ぶように心がけると良いでしょう。

・ 広告料のトラブル

不動産仲介会社が決まるとネットなどを利用した販促活動を行ってくれます。そして通常は無料で作業をしてくれます。例えどこかに広告費をかけるとしても売主に相談するのが一般的です。売主に確認をすることもなく、広告費をかけたと言われ費用の請求をされても支払う必要はありません。これは法律で「売主の依頼によって広告を行った場合、その費用を売主に請求できる」とあるので、これを悪用したケースとなります。

・ 重要事項説明に関するトラブル

不動産の売買では契約までの間に不動産についての重要事項を説明する必要があります。例えば近隣の騒音や事故のあった物件などは買主にその旨を伝える義務があります。買主が実際に住んでから初めてこの事実を知り、トラブルになるケースもあるので注意が必要です。

・ 契約の解除

物件を購入するつもりで買主が手付金を売主に支払った上で、購入を解約した場合はその手付金は「解約手付金」として売主側のものになります。しかし、不動産の売買契約書には「特約」を設けることができます。例えば、「住宅ローンの審査が通過しなかった場合は解約できる」といった特約が代表的です。この特約は「期限付き」となりますので期限が過ぎた場合は「解約手付金」として売主のものになります。この「解約手付金」に関する問題でトラブルになることもあるのです。

1 1、損害賠償？査定での注意点

・戸建や土地は境界線を確認する（訪問査定）

戸建や土地を査定してもらう際に注意しておくべきこととして隣地との境界があります。境界が不明瞭だと正確な査定が行えないばかりではなく不動産そのものが売れにくくなってしまふ恐れがあります。手元に「境界確認書」があるか確認して、もしもない場合や境界が定まっていない場合は「確定測量」をして土地の境界を正確に定めてから査定を依頼しましょう。測量の依頼先がわからない場合は不動産会社に相談すれば、測量士や土地家屋調査士を紹介してもらえます。

・瑕疵がある場合は正直に伝える（訪問査定）

瑕疵担保責任という言葉聞いたことはないでしょうか。瑕疵とは本来備えられている性能が機能せず欠陥があることを指します。売主にはこの瑕疵担保責任が課せられるということを覚えておきましょう。

※瑕疵担保責任

売買契約をする物件や土地に、購入した時点では明らかになっていない欠陥があった場合、売主が買い主に対して負う責任。

例)

柱などの払拭	シロアリの被害	事故物件
雨漏り	近隣の騒音	土壌汚染

査定を依頼する上で不動産会社にこれらの瑕疵を隠したままにすると後から契約の解除や損害賠償を請求されるかもしれないので注意して下さい。

・準備しておく書類（訪問査定）

不動産の査定を受ける時点では必ず必要となる書類はありません。ただし、スムーズに且つ少しでも正確な査定額を出してもらうには、不動産を購入した時の「売買契約書」「登記事項証明書（登記簿謄本）」などを準備しておくといいでしょう。これらの書類があることで正確な土地の面積や築年数などを確認するのに役立ちます。

・正しい情報を入力する（簡易査定）

細かな情報を入力することで、より正確な査定価格を出してもらえます。広さ・間取り・築年数・構造など、簡易査定を行う上で入力欄には「大まかで構いません」と記載されていることがありますが「広さが1m変わる」「築年数が1年変わる」というだけで不動産の価値は約10万円単位で変わってくるので、ご自宅に保管してある契約書や登記簿本などを確認した上で正確な値を入力しましょう。



12、よくある失敗談

・ 思わぬ高値の査定に喜んでいたら・・・

査定を依頼した際に思っていた以上に高い査定額を出してもらい、そのまま専任媒介契約を結びました。その後、不動産の売却活動をしてなかなか内覧者が現れず月日だけが過ぎていき、そのタイミングで担当者から「売れないようなので価格を下げてくださいませんか」との一言。その後は値下げの提案しかされず、最終的には想定以下の価格で不動産を売却せざるを得ない状態になりました。媒介契約を取りたいがために相場よりも査定額を高めを設定してくる不動産仲介会社も中にはいるので、不動産仲介会社を選ぶ際は多角的に判断をして慎重に選ぶようにしましょう。

・ 大手不動産仲介会社だと安心していたら・・・

査定をしてくれた会社が大手の企業なので安心して媒介契約を結び、売却活動を任せていました。しかし、いくら待てども不動産を買いたいという人は現れず、内覧者すら一人もいないという状態が続きました。一抹の不安を抱えて実際に売却活動をしている広告欄

を見てみると、掲載している写真はとても汚く、キャッチコピーも小学生でも書けるような稚拙な文章でした。これでは問い合わせが来るはずもないと思いました。

・一括査定サイトを利用してみたら・・

安易な気持ちで一括査定サイトへ依頼をしてみたら、複数の不動産会社から連日のように電話がかかってくるようになりました。電話が繋がらないとメールも複数送られて来て少々煩わしくなっていました。いくつかの不動産会社を厳選した上でお断りをする会社にはきちんと断り、お話を進める会社とはきちんと話を進めるなど自分なりの線引きをきちんと行うことも必要となるでしょう。

・根拠のない査定には注意する・・

査定を算出してもらう際に、なぜこの価格がついたのかを明確にしたいと思い担当者に聞いてみました。しかし、その根拠というものが不明瞭であやふやでした。他社の査定価格よりも価格が数段高い理由がわからないので依頼することを辞めました。査定を出してもった場合、その根拠を明確に説明してもらうようにしましょう。現

状物件のプラス要素やマイナス要素を明確にしてもらい、その根拠を把握しておくことは自宅の査定をしてもらい、家を売る上でとても重要と言えるでしょう。



13、まとめ

売主としては出来るだけ高値で不動産を売りたいものです。しかし、査定額が高いからといって必ずしもその不動産仲介会社が信頼できる業者とは限りません。不動産の査定依頼をする際は査定額の高低だけで選ぶのではなく、根拠ある査定額を提示してくれて、且つ信頼できる業者を選び、その中で自身が希望する価格と相場価格を照らし合わせて売却活動を行って下さい。査定価格はあくまで判断基準の一つとして捉え、相場感の合う適正な価格で売却することが一番ベストと言えるのではないのでしょうか。

不動産の売却に関する
ご相談・査定をお待ちしております。

スムーズ売却

ご売却に関する詳しい情報はこちら
メールでのお問い合わせは
ページ下部のフォームよりお待ちしております。

<https://sumu-z.jp/lp-sumuzu-baikyaku/>

お電話でのご相談はこちら
sumuzu 売却コールセンター



03-6821-6566

