

知らないで損！ 売り出し価格は どう決まる？

価格査定の際の裏側を大公開

売り出し価格の決め方

住まいの売却や住み替えを考えたとき、まず気になるのは「いくらで売れそうか」という点ではないでしょうか。スムーズな売却を実現するためには、市場動向を踏まえた適正な売り出し価格の設定が欠かせません。近鉄不動産では、直近の成約事例や周辺相場、公的価格などをもとに、多角的な視点から根拠ある査定価格を算出しています。

売り出し価格を決める

適正な査定価格とは？
適正な査定価格をお示しするためには、豊富なデータと市場動向への深い理解が欠かせません。そのため、近鉄不動産では独自の査定手法を採用し、多角的な視点から価格を算出しています。また、売主様に市場を「理解いただけるよう、成約事例に加えて現在の売り出し物件情報もご提供します。ご要望を丁寧に向いながら総合的な視点で最適な売り出し価格をご提案します。

価格査定の方法

査定価格とは、「今、売り出した場合におおむね3カ月以内での売却が見込める価格」を指します。主な算出方法は…

- ① 周辺で実際に取引された不動産の価格(取引事例を抽出)
 - ② 土地の場合は周辺の公的価格を参考に算定
 - ③ 不動産関連指数や景況感、物件の希少性などを考慮
 - ④ 交通利便性や最寄り駅からの距離、方位、建物の使用状況などを点数化
 - ⑤ 取引事例ごとの価格差や評点を比較、総合的に勘案して査定価格を決定
- 様々な要素を多角的に分析し、根拠ある価格をご提示します。

近鉄の仲介が売却活動をサポートします！

無料査定
周辺の売り出し事例や成約事例、地価公示価格などをもとに試算した簡易査定価格はメールでお知らせ。より詳細な査定や説明をご希望の方には、担当者が直接訪問し、丁寧に相談を承ります。私たち近鉄の仲介がお一人ひとりに合う最適な売却方法を「ご提案いたします。

売りたい!!

初めてでも安心!
おうち売却のギモン解決



Q 売却する物件に住みながら売却はできますか？

実際に多くのお客さまが売却希望の物件に住みながら売却活動をされています。内見時の対応など工夫が必要ですが、スケジュールを調整しながら進められますので、ご安心ください。

Q 物件を売り出すまでにどのような過程がありますか？

まず、お客様の希望条件・価格・時期など当社の査定価格をもとに売出価格を決定します。その後、媒介契約(専属専任・専任・一般の3種類のいずれか)を締結し、販売・広告活動を行います。契約内容によって営業活動の範囲や報告義務が異なるため、詳しくは担当者にご確認ください。

Q 売却依頼後、どのような販売・広告活動をしてもらえますか？

レインズや自社HPへの掲載をはじめ、新聞折込や住宅情報サイトなどへの掲載により幅広く物件情報を発信します。並行して地域向けのチラシ配布やDM、オープンハウスの開催、近鉄グループ・提携会社とのネットワークも活用し、早期売却を目指します。

※レインズとは不動産情報を一元化するシステムで、不動産会社のみが閲覧できます。

Q 早期に売却して現金化することはできますか？

自社買取、買取専門業者をご案内します。※物件の状況によっては対応できない場合もあります。詳細は担当者までご相談ください。



不動産を高く売るための4つのポイント



1 相場価格とかけ離れた価格設定

高く売りたいからと言って相場を大きく超える価格設定にしてしまうと、問い合わせ自体がなくなってしまいます。不動産会社は時間はかかるが高値売却が期待できる「売り出し価格」も提案します。不動産会社と相談しながら、適正な価格設定を行いましょう。

3 独断でのリフォーム・解体

新しい住まいを検討している方には、さまざまなニーズがあります。「3DKを需要が高い2LDKに変更しておこう」「古い戸建ては売れないから解体しよう」といった判断を自身で行うのは禁物です。工事費用がかかっても高く売れない可能性があるため、必ず不動産会社に相談してください。

2 価格・条件交渉に応じない

自身が納得していないのに、無理に価格・条件交渉に応じる必要はありません。しかしながら、全く交渉の余地がないと、購入意欲の高い顧客を逃してしまう可能性があります。売主の意向を主張するだけでなく、購入希望者に寄り添う姿勢を見せることが大切です。

4 売り急いでしまう

「次にいつ購入希望者が現れるかわからない」「早く現金化したい」という焦りから相場を大きく下回る金額まで値下げしてしまう方がいます。こうした事態を避けるため、売却活動の開始前に「最低いくら以上で売る」「いつまでに売りたい」など、具体的な売却戦略を立てておきましょう。