

報道関係者各位

2019年8月13日(火)  
リビン・テクノロジーズ株式会社

【調査】一括査定サイトの印象と、不動産売却時の重視点

## 一括査定サイトの印象は「他社との比較が容易」と56.7%

### 不動産の売却は78.7%が「価格重視」!

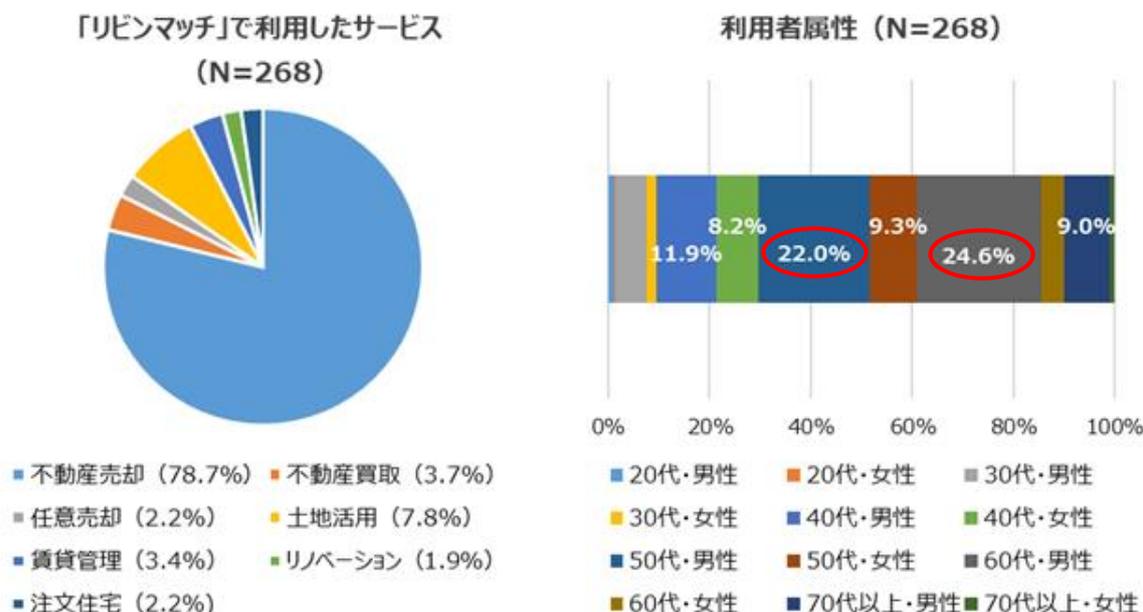
不動産関連の比較査定サイト「リビンマッチ」(以下、「当サイト」という)を運営するリビン・テクノロジーズ株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長:川合 大無、証券コード:4445)は、当サイトを利用した20歳以上の男女全国268人を対象に「一括査定サイトの印象と、不動産売却時の重視点」について調査しました。

#### 【調査結果サマリー】

- ・**ポイント1** リビンマッチの利用者は50代と60代の男性が半数弱。
- ・**ポイント2** 一括査定サイトの印象は1位「一度に複数社の比較が可能」、2位「便利」。
- ・**ポイント3** 不動産売却時の重視点は「価格」が最多!「売却の確実性」「納得感」が続く。

### 「一括査定サイトは一度に複数社の比較ができて便利！」

「当サイトで利用したサービス」をたずねたところ、『不動産売却』(78.7%)、『不動産買取』(3.7%)、『任意売却』(2.2%)、『土地活用』(7.8%)、『賃貸管理』(3.4%)、『リノベーション』(1.9%)、『注文住宅』(2.2%)となりました。



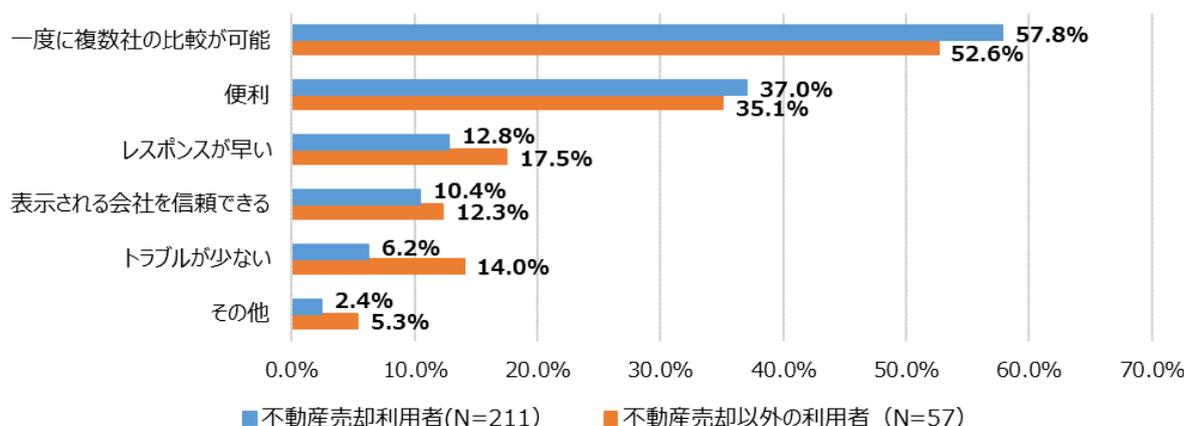
＜本リリースに関するお問い合わせ＞

リビン・テクノロジーズ株式会社 管理本部 広報担当 マネージャー 木村  
E-mail : [press@lvn.co.jp](mailto:press@lvn.co.jp) TEL : 03-5847-8558 FAX : 03-5847-8559

つぎに、属性を聞きました。『60代・男性』（24.6%）が最多で、『50代・男性』（22.0%）、『40代・男性』（11.9%）、『50代・女性』（9.3%）、『60代・女性』（9.0%）、『40代・女性』（8.2%）とつづき、『50代・男性』と『60代・男性』で46.6%もいることがわかりました。当サイトの利用者は、不動産所有者がほとんどのため、中高年が多くなるようです。

つづいて、当サイトのような「一括査定サイトはどのような印象なのか？」聞いてみました。最も多かった回答は『一度に複数社の比較が可能』（不動産売却利用者：57.8%、不動産売却以外の利用者：52.6%）、以下『便利』（売却：37.0%、売却以外：35.1%）、『レスポンスが早い』（売却：12.8%、売却以外：17.5%）、『表示される会社を信頼できる』（売却：10.4%、売却以外：12.3%）、『トラブルが少ない』（売却：6.2%、売却以外：14.0%）となり、一括査定サイトの強みを理解して利用している人が多いことがわかりました。

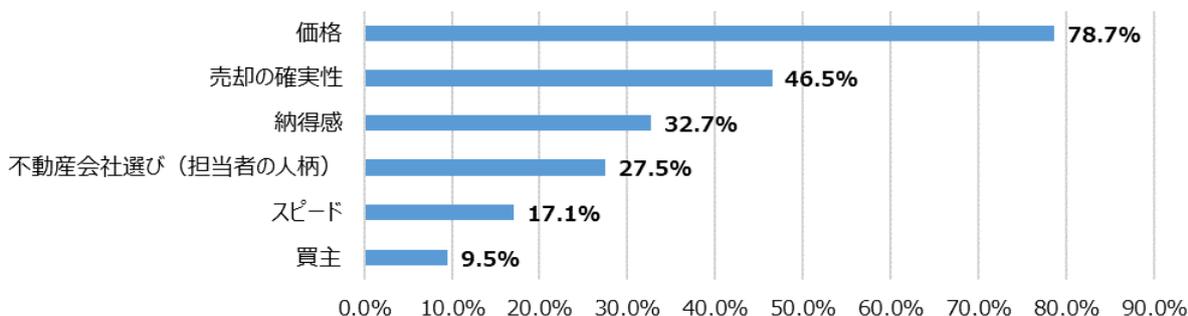
一括査定サイトの印象（複数回答可）



## 「不動産の売却は『価格重視』！時間がかかっても、高くスマートな売却を」

今回は、当サイトの「不動産売却」サービスを利用した人に「不動産を売却する際に重視すること」を聞いたところ、78.7%もの人が『価格』を選び、『売却の確実性』（46.5%）を大きく上回りました。また、『スピード』（17.1%）よりも『納得感』（32.7%）や『不動産会社選び（担当者の人柄）』（27.5%）を重視する人が多いことなどから、売り急いでいる売主は少なく、多少時間がかかっても、高くスマートに売却を行いたいと思っている人が多いこともわかりました。

不動産を売却する際に重視すること（複数回答可、N=211）



<本リリースに関するお問い合わせ>

リビン・テクノロジー株式会社 管理本部 広報担当 マネージャー 木村

E-mail : [press@lvn.co.jp](mailto:press@lvn.co.jp) TEL : 03-5847-8558 FAX : 03-5847-8559

<調査概要>

- 調査期間：2019年7月3日～7月16日
- 調査手法：インターネット調査（任意でアンケートに回答）
- 集計数：「リビンマッチ」を利用した20歳以上の男女全国268人
- 調査リリース URL: [https://www.lvnmatch.com/magazine/article/column/lvn\\_research/8421](https://www.lvnmatch.com/magazine/article/column/lvn_research/8421)

※本リリース内容の転載にあたりましては、「リビンマッチ調べ」という表記をお使いいただけますようお願いいたします。

<リビンマッチについて>

不動産売却を中心に周辺サービスを取り揃えたマッチングサイト。2006年に運営を開始し、不動産売却、不動産買取、賃貸管理、土地の活用、リノベーション、注文住宅など幅広いサービスを提供。現在の加盟事業所数は2,400社以上。また、不動産・住宅関連業界に特化した人材紹介サービスや、不動産業界従事者向けビジネスWEBマガジン「リビンマガジン Biz」など、不動産業界従事者もしくは不動産ビジネスに興味があるユーザー向けのサービスも提供。

URL : <https://www.lvnmatch.com>

<リビン・テクノロジーズ株式会社について>

所在地：東京都中央区日本橋堀留町1-8-12 さくら堀留ビル 8F

代表者：代表取締役社長 川合 大無

設立年：2004年1月

証券コード：4445

事業内容：不動産プラットフォーム事業（WEBテクノロジーと不動産を融合したプロダクトの開発と運営）

- ・不動産バーティカルメディア
- ・不動産業務支援システム
- ・不動産業界向け人材サービス
- ・インターネット広告

URL : <https://www.lvn.co.jp>

<本リリースに関するお問い合わせ>

リビン・テクノロジーズ株式会社 管理本部 広報担当 マネージャー 木村

E-mail : [press@lvn.co.jp](mailto:press@lvn.co.jp) TEL : 03-5847-8558 FAX : 03-5847-8559