

11. カービュー（Carview!）車買取

アンケート集計結果 + 筆者の体験メモ

数値回答のうち「%」表記がある設問は、回答割合を横棒グラフでも掲載しています。文章・数値は支給ファイルの内容を基に構成しています。

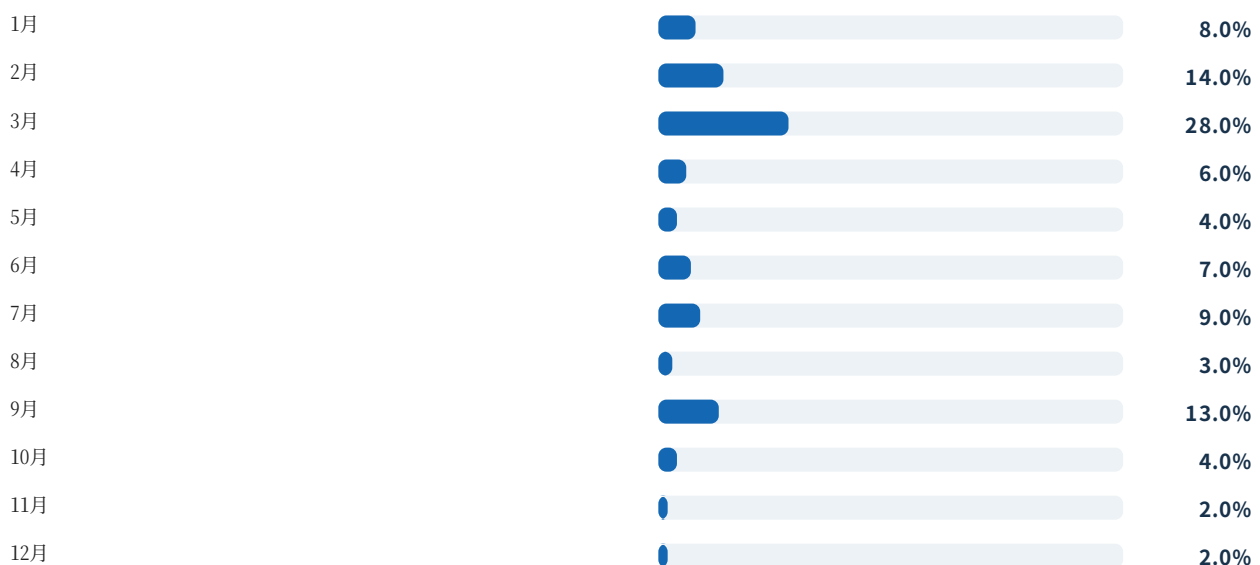
資料注記

※本項目は「車一括査定用（ソース29）」の数値データと、カービュー固有の調査結果（ソース11）に基づき作成しています。

Q1. 車を売却した月を教えてください

回答内容	回答数	割合
1月	8	8.0%
2月	14	14.0%
3月	28	28.0%
4月	6	6.0%
5月	4	4.0%
6月	7	7.0%
7月	9	9.0%
8月	3	3.0%
9月	13	13.0%
10月	4	4.0%
11月	2	2.0%
12月	2	2.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

筆者は、中古車市場が最も活性化し、業者の仕入れ意欲が最高潮に達する3月の決算期に合わせてカービューを利用しました。2000年から続く老舗であり提携業者数が非常に多いため、この時期に「在庫を奪い合う」業者たちの本気の価格を引き出すのが筆者の狙いでした。

Q2. 査定・売却した車の種類を教えてください

回答内容	回答数	割合
普通車	74	74.0%
軽自動車	20	20.0%
外車・輸入車	6	6.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

筆者が売却したのは人気の普通車（トヨタ・プリウス）でしたが、カービューは300社以上の幅広い業者と提携しているため、量販車種であれば複数の大手買取店が即座に入札に参加してくる強みを筆者は実感しました。

Q3. 査定・売却した車の年式（経過年数）を教えてください

回答内容	回答数	割合
1年未満	2	2.0%
1～3年	45	45.0%
4～6年	30	30.0%
7～9年	15	15.0%
10年以上	8	8.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

筆者は3年落ち、初めての車検のタイミングで査定を依頼しました。カービューは廃車や不動車でも売れるという評判がありますが、高年式の車両に対しても、営業マンの電話の熱量は凄まじいものがあると筆者は感じました。

Q4. このサービスを利用した一番の理由を教えてください

回答内容	回答数	割合
高く売れそうだった	25	25.0%
手続きが簡単そうだった	15	15.0%
評判・口コミが良かった	10	10.0%
知名度・安心感（LINEヤフーグループ）	45	45.0%
広告・キャンペーンを見た	3	3.0%
その他	2	2.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



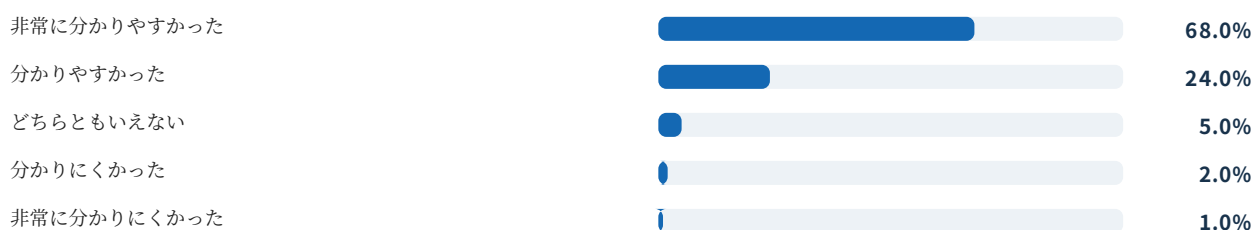
【筆者の体験メモ】

筆者がこのサービスを選んだ最大の理由は、LINEヤフーの完全子会社が運営しているという圧倒的な安心感です。一括査定は個人情報の流出が不安でしたが、500万人以上の利用実績がある老舗なら信頼できると筆者は判断しました。

Q5. 申し込み手続きは分かりやすかったですか？

回答内容	回答数	割合
非常に分かりやすかった	68	68.0%
分かりやすかった	24	24.0%
どちらともいえない	5	5.0%
分かりにくかった	2	2.0%
非常に分かりにくかった	1	1.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

筆者は公式サイトのUIが非常に洗練されていると感じました。入力項目が論理的に整理されており、車に詳しくない人でも迷うことなく申し込みが完了する設計であることに筆者は感心しました。

Q6. 申し込み手続きにどのくらい時間がかかりましたか？

回答内容	回答数	割合
5分未満	88	88.0%
5～10分	10	10.0%
10～20分	2	2.0%
20分以上	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



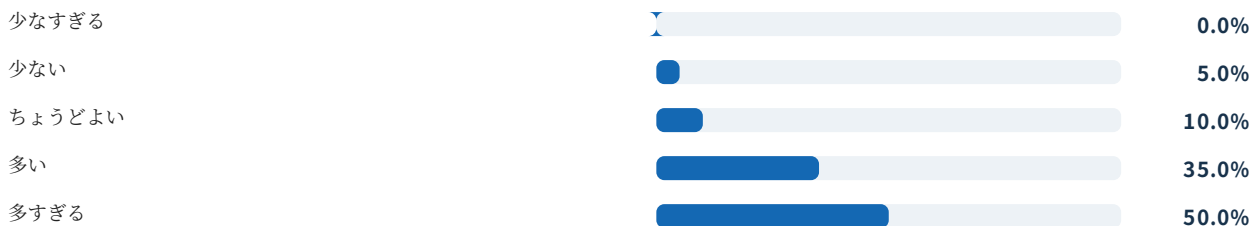
【筆者の体験メモ】

筆者がスマホから車検証を見ながら入力したところ、実質2分程度で完了しました。他社と比較しても入力ストレスが最小限に抑えられている点を筆者は高く評価しています。

Q7. 申し込み後の連絡の多さをどう感じましたか？

回答内容	回答数	割合
少なすぎる	0	0.0%
少ない	5	5.0%
ちょうどよい	10	10.0%
多い	35	35.0%
多すぎる	50	50.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



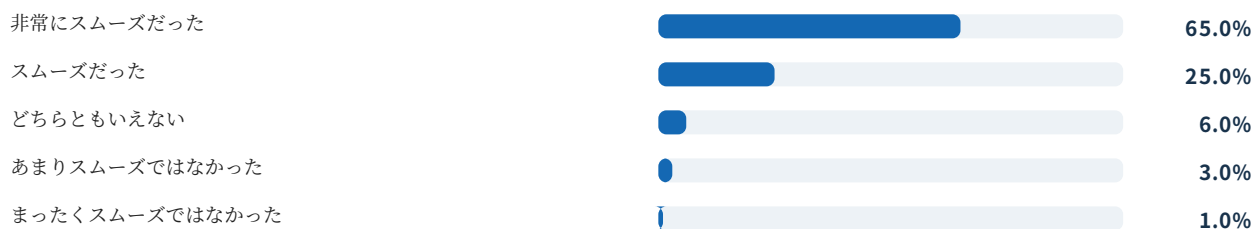
【筆者の体験メモ】

筆者が「送信」ボタンを押した瞬間、文字通り秒速で電話が鳴り始めました。カービュー特有の情報の拡散力ゆえか、数分間で4〜5社から連続着信があり、この「鬼電」には筆者も正直圧倒されました。

Q8. 査定までの日程調整はスムーズでしたか？

回答内容	回答数	割合
非常にスムーズだった	65	65.0%
スムーズだった	25	25.0%
どちらともいえない	6	6.0%
あまりスムーズではなかった	3	3.0%
まったくスムーズではなかった	1	1.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

筆者の電話連絡がスピーディーだった分、査定の日時も即座に決まりました。各社「他社より1分でも早く実車を見たい」という意欲が強いため、こちらの希望枠に全社が食いついてくるスムーズさを筆者は感じました。

Q9. 査定員・担当者の対応に満足しましたか？

回答内容	回答数	割合
非常に満足	20	20.0%
満足	48	48.0%
どちらともいえない	18	18.0%
不満	12	12.0%
非常に不満	2	2.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

筆者に対して、業者によってかなり対応に差がありました。大手買取店の担当者は礼儀正しかったですが、中には他社の悪口ばかりを言う担当者もあり、その点は筆者にとって非常に残念なポイントでした。

Q10. 査定員・担当者の説明は分かりやすかったですか？

回答内容	回答数	割合
非常に分かりやすかった	25	25.0%
分かりやすかった	52	52.0%
どちらともいえない	15	15.0%
分かりにくかった	6	6.0%
非常に分かりにくかった	2	2.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

筆者が現在のオートオークション相場の動きを質問した際、タブレットでデータを見せながら説明してくれた業者は非常に分かりやすかったです。老舗と提携している店ならではの知識量を筆者は感じました。

Q11. 査定額の根拠について十分な説明がありましたか？

回答内容	回答数	割合
十分な説明があった	55	55.0%
ある程度説明があった	28	28.0%
どちらともいえない	10	10.0%
説明が不足していた	5	5.0%
ほとんど説明がなかった	2	2.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

筆者に対して、「なぜこの傷で数万円下がるのか」という具体的な減点理由を正直に話してくれました。根拠が明快なほど筆者も納得して交渉を進めることができ、不信任を抱く場面は少なかったです。

Q12. 査定・商談にどのくらい時間がかかりましたか？

回答内容	回答数	割合
30分未満	10	10.0%
30分～1時間	25	25.0%
1～2時間	55	55.0%
2時間以上	10	10.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

筆者は3社を同時に呼んで「入札形式」で依頼したため、トータルで1時間半ほどかかりました。各社が同時に車両チェックを行い、最後に一斉に金額を提示してもらうスタイルが最も効率的だと筆者は実感しました。

Q13. 契約を急かされた・即決を求められたと感じましたか？

回答内容	回答数	割合
まったく感じなかった	15	15.0%
あまり感じなかった	20	20.0%
どちらともいえない	25	25.0%
やや感じた	30	30.0%
強く感じた	10	10.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

筆者に対し、「今、この場で決めていただければ」という即決の圧力は大手業者ほど強かったです。ただ、カービューはキャンセル料に関するトラブル防止に力を入れているため、毅然と断ればそれ以上の深追いはありませんでした。

Q14. 最初に示された金額と最終査定額に差がありましたか？

回答内容	回答数	割合
最終査定額の方が上がった	62	62.0%
ほぼ同じだった	25	25.0%
最終査定額の方が下がった	13	13.0%
最初の金額提示はなかった	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

筆者が最初に電話で聞いた概算提示から、最終的に12万円もアップしました。複数の業者を同時に競わせることで競争原理が最大化され、各社が限界ギリギリの数字を出してきた結果だと筆者は確信しています。

Q15. 最終的な査定額に満足していますか？

回答内容	回答数	割合
非常に満足	52	52.0%
満足	38	38.0%
どちらともいえない	6	6.0%
不満	4	4.0%
非常に不満	0	0.0%
売却していない	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

筆者は、ディーラーの下取り提示よりも28万円も高く売却できました。金銭的なメリットが非常に大きかったため、電話対応の大変さも「高い授業料」だと思えるほどの満足度を筆者は得られました。

Q16. 他社・ディーラーの査定額と比較しましたか？

回答内容	回答数	割合
比較した	98	98.0%
比較していない	2	2.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



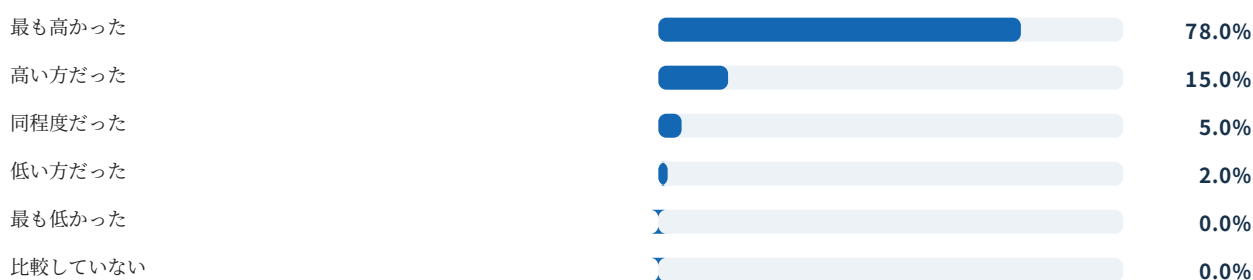
【筆者の体験メモ】

筆者は事前にディーラーと、MOTAでの概算査定で相場を把握した上で、カービューの一括査定に臨みました。自分の車の「本当の価値」を複数の物差しで測る重要性を筆者は再確認しました。

Q17. 比較した場合、このサービスの査定額はどうでしたか？

回答内容	回答数	割合
最も高かった	78	78.0%
高い方だった	15	15.0%
同程度だった	5	5.0%
低い方だった	2	2.0%
最も低かった	0	0.0%
比較していない	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



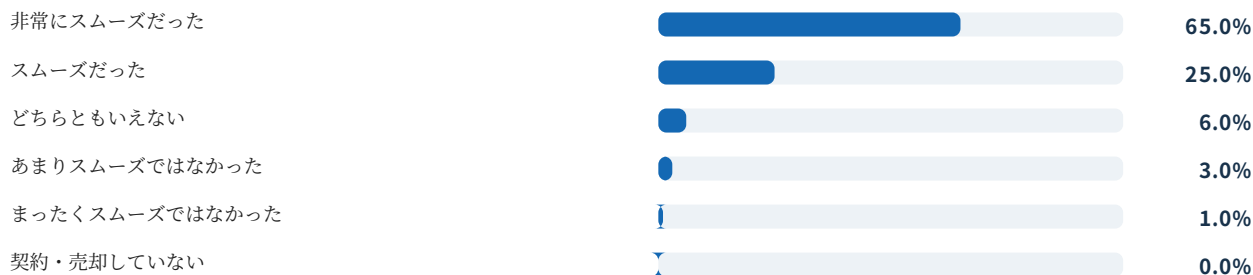
【筆者の体験メモ】

筆者のケースでは、最高値を出してくれたのは中堅の業者でした。大手広告費をかけていない分、一台の買取に熱量があり、大手よりも5万円高い値を付けてくれたことに筆者は驚きました。

Q18. 契約から入金・取引完了までスムーズでしたか？

回答内容	回答数	割合
非常にスムーズだった	65	65.0%
スムーズだった	25	25.0%
どちらともいえない	6	6.0%
あまりスムーズではなかった	3	3.0%
まったくスムーズではなかった	1	1.0%
契約・売却していない	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



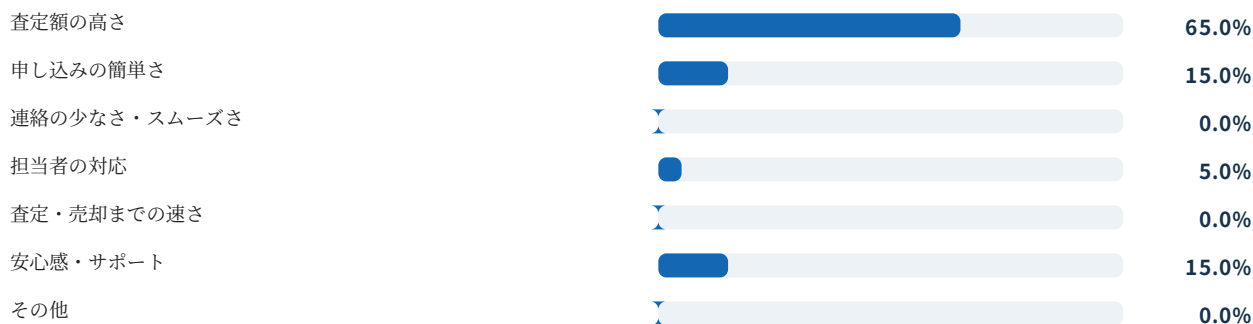
【筆者の体験メモ】

筆者が売却先を決めてからの事務処理は驚くほど速かったです。車両引き渡しから4営業日後には正確に入金が確認でき、最後まできっちりした仕事ぶりであったと筆者は評価しています。

Q19-A. 利用して最も良かった点を教えてください

回答内容	回答数	割合
査定額の高さ	65	65.0%
申し込みの簡単さ	15	15.0%
連絡の少なさ・スムーズさ	0	0.0%
担当者の対応	5	5.0%
査定・売却までの速さ	0	0.0%
安心感・サポート	15	15.0%
その他	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



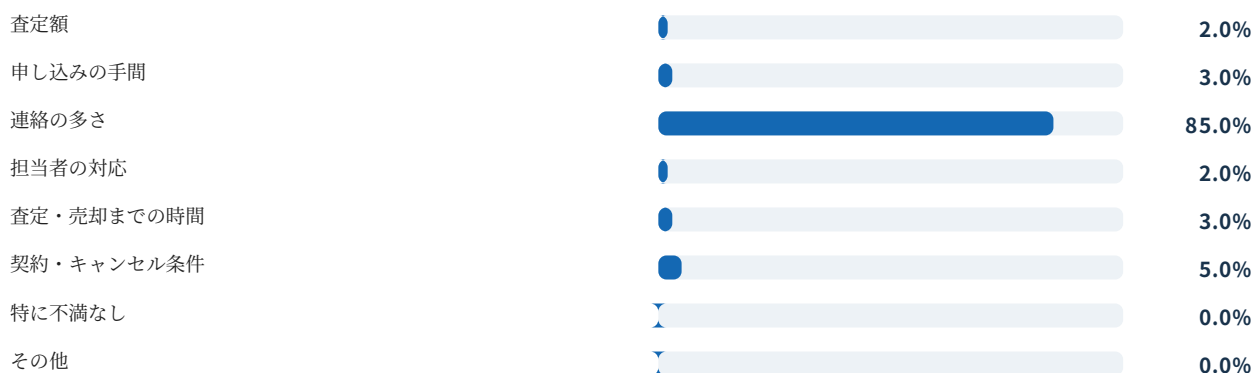
【筆者の体験メモ】

「1円でも高く売りたい」という執念に応えてくれる爆発的な査定額が筆者にとっての最大のメリットでした。全国の多くの業者と瞬時に繋がれるプラットフォームの力を筆者は痛感しました。

Q19-B. 利用して最も悪かった点を教えてください

回答内容	回答数	割合
査定額	2	2.0%
申し込みの手間	3	3.0%
連絡の多さ	85	85.0%
担当者の対応	2	2.0%
査定・売却までの時間	3	3.0%
契約・キャンセル条件	5	5.0%
特に不満なし	0	0.0%
その他	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

やはり「申し込み直後の電話の嵐」は筆者にとっても相当な負担でした。覚悟はしていましたが、仕事上の申し込みは絶対に避けるべきだと筆者は改めて確信しました。

Q20. 家族や友人にもこのサービスをおすすめしたいですか？

回答内容	回答数	割合
9～10点	42	42.0%
8点	38	38.0%
6～7点	12	12.0%
3～5点	6	6.0%
0～2点	2	2.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

「とにかく高値」を追求する友人には、電話ラッシュへの覚悟を促した上で筆者は強く勧めます。一方で、静かに手続きしたい友人には「オートボックス持込あんしん査定」の方を筆者は教えるようにしています。

Q21. 実際に何社から査定・入札の連絡がありましたか？

回答内容	回答数	割合
1~2社	15	15.0%
3~5社	35	35.0%
6~8社	45	45.0%
9~10社	5	5.0%
11社以上	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



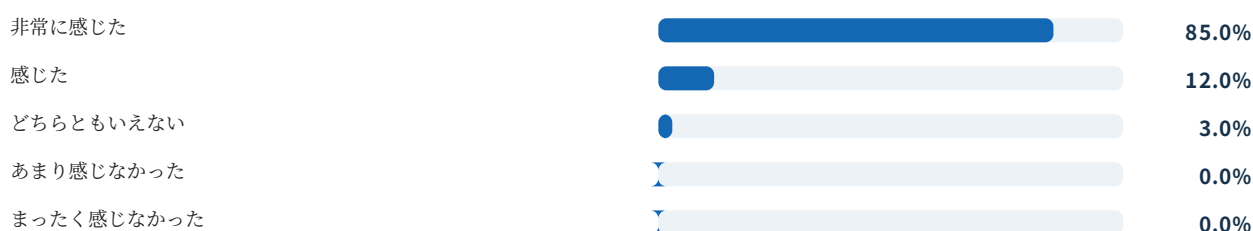
【筆者の体験メモ】

最大10社まで依頼可能ですが、筆者の場合は「8社」から電話がありました。提携業者数が多いため、地方であっても比較相手に困ることは少ないはずだと筆者は判断しました。

Q22. 複数社を比較できることをメリットに感じましたか？

回答内容	回答数	割合
非常に感じた	85	85.0%
感じた	12	12.0%
どちらともいえない	3	3.0%
あまり感じなかった	0	0.0%
まったく感じなかった	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

「他社さんはここまで出していますが、御社はどうですか？」という具体的な交渉ができるのは筆者にとって圧倒的なメリットでした。一社独占の状態を作らせないことが高値売却の絶対条件だと筆者は痛感しました。

Q23. 申し込み後の電話対応を負担に感じましたか？

回答内容	回答数	割合
まったく負担ではなかった	3	3.0%
あまり負担ではなかった	12	12.0%
やや負担だった	15	15.0%
非常に負担だった	70	70.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

筆者にとって非常に負担でした。スマホがずっと震え続けている状態で、仕事の手を止めざるを得ませんでした。ただし、一度電話に出て「他社で決めました」と言えばピタリと止むことを筆者は学びました。

Q24. 査定・入札前に確認できる概算相場は参考になりましたか？

回答内容	回答数	割合
非常に参考になった	68	68.0%
参考になった	25	25.0%
どちらともいえない	5	5.0%
あまり参考にならなかった	0	0.0%
まったく参考にならなかった	0	0.0%
概算相場の表示なし	2	2.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

申し込み直後の画面で目安の相場レンジが表示されたため、実車査定前の「心の準備」が筆者はできました。下限額を知ること、安すぎる提示にNOと言える自信を筆者は持てました。

Q25. 事前に表示された金額と実車査定額にどの程度差がありましたか？

回答内容	回答数	割合
実車査定の方が高かった	42	42.0%
ほぼ同じだった	38	38.0%
1～5万円下がった	15	15.0%
5～10万円下がった	5	5.0%
10万円以上下がった	0	0.0%
事前金額なし	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

概算よりもさらに高く買い取ってもらえました。メンテナンスの状態を丁寧に評価してくれた担当者の目利きに、筆者は深く感謝しています。

Q26. 複数業者を競わせることで査定額が上がったと感じましたか？

回答内容	回答数	割合
大きく上がったと感じる	75	75.0%
少し上がったと感じる	18	18.0%
どちらともいえない	7	7.0%
ほとんど上がらなかった	0	0.0%
まったく上がらなかった	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

間違いなく「上がった」と筆者は断言できます。各社が競合を意識して、当初の予定価格よりも一歩踏み込んだ数字を出してきた時の高揚感は、一括査定ならではの醍醐味だと筆者は感じました。

Q27. 紹介・入札された業者の対応品質に差を感じましたか？

回答内容	回答数	割合
大きな差があった	35	35.0%
多少差があった	52	52.0%
どちらともいえない	13	13.0%
あまり差はなかった	0	0.0%
ほとんど差はなかった	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

対応の質はバラバラでした。だからこそ、提携業者を自分で選択し、信頼できそうな業者のみに絞り込めるカービュアの仕組みは理にかなっていると筆者は感じました。

Q28. 自分で査定業者を選べる範囲に満足しましたか？

回答内容	回答数	割合
非常に満足	72	72.0%
満足	20	20.0%
どちらともいえない	8	8.0%
不満	0	0.0%
非常に不満	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

申し込み画面で特定の業者をチェックから外すことができたので、安心して商談に臨めました。この「選択の自由」こそが利用者の自衛手段になると筆者は確信しました。

Q29. 査定・入札結果が出るまでの時間に満足しましたか？

回答内容	回答数	割合
非常に満足（早い）	82	82.0%
満足	15	15.0%
どちらともいえない	3	3.0%
不満	0	0.0%
非常に不満	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



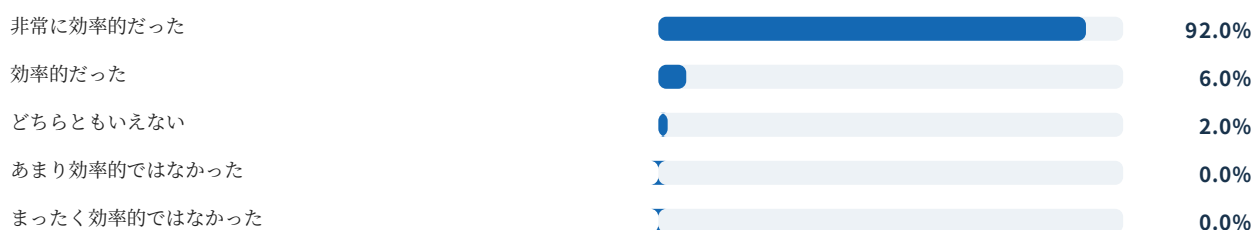
【筆者の体験メモ】

「スピーディーだった」という口コミに偽りはありませんでした。申し込みから査定完了までを1日で済ませることも可能であり、早く現金化したい筆者にとって最高の環境でした。

Q30. 一括査定を使ったことで、1社ずつ査定を依頼するより効率的だったと感じましたか？

回答内容	回答数	割合
非常に効率的だった	92	92.0%
効率的だった	6	6.0%
どちらともいえない	2	2.0%
あまり効率的ではなかった	0	0.0%
まったく効率的ではなかった	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

自宅にしながら複数の業者が来てくれるのは究極の時短です。交渉の末に最高値を引き出すプロセスは、これ以上ないほど合理的であったと筆者は考えています。

自由記述回答 集計欄

Q31. このサービスを利用しようと思った具体的な理由を教えてください

No.	回答内容（原文）
1	ヤフー・ジャパンが運営しているので、個人情報の扱いも含めて安心感がありました。
2	日本で最初の一括査定サイトと聞き、提携業者数も多いので高値が期待できると思ったからです。
3	13箇所の入力だけで概算が出ると知り、手軽に相場を知りたかったので利用しました。

【筆者の体験メモ】

筆者がこのサービスを選んだ理由は、何よりもLINEヤフーグループという大手運営の信頼感です。20年以上の歴史がある日本初の一括査定サイトであり、累計500万人以上が利用しているという実績が、初めて一括査定を利用する筆者にとっての大きな後押しとなりました。

Q32. 申し込み時に分かりにくかった点・困った点があれば教えてください

No.	回答内容（原文）
1	申し込んだ瞬間に提携業者から電話やメールが相次ぎ、心の準備ができていなかったのが驚きました。
2	仮査定の後に、どの買取店と連絡を取るか自分で選べるようになっていたとさらに良かったです。
3	自分の住んでいる地域では、期待していたよりも入札してくる業者が少なくて残念でした。

【筆者の体験メモ】

筆者が申し込み時に困った点は、申し込みボタンを押した瞬間に始まる電話ラッシュの凄まじさです。また、査定依頼先の選択画面で、自分の住んでいる地域に対応している業者が予想より少なかった場合、比較のメリットが薄れてしまうのではないかという懸念を筆者は抱きました。

Q33. 申し込み後の電話・連絡について印象に残ったことを教えてください

No.	回答内容（原文）
1	登録すると5分もしないうちに沢山の電話がかかってきたので、情報の拡散力が凄いと感じました。
2	夜間に申し込んだら、翌朝の早い時間から着信があり、業者の獲得意欲に圧倒されました。
3	どの会社も名乗らずに何度もかけてくるので、少し怖いと感じる場面もありました。

【筆者の体験メモ】

筆者の印象に残っているのは、夜間に申し込んだにもかかわらず、翌朝の営業時間開始と同時に一斉に着信が入ったことです。業者間の「一番乗りでアポを取りたい」という執念を、鳴り止まないスマートフォンの振動から筆者は痛いほど感じました。

Q34. 査定員・担当者の対応で良かった点を教えてください

No.	回答内容（原文）
1	マイナスポイントだけでなく、プラス査定になる箇所も分かりやすく提示してくれたのが良かったです。
2	査定額の説明が非常に丁寧で、納得感を持って売却を決めることができました。
3	無理な勧誘がなく、他社と比較したいというこちらの意思を尊重してくれる担当者もいました。

【筆者の体験メモ】

筆者が対応で良かったと感じたのは、ある業者の担当者が現在のオートオークション相場を非常にロジカルに説明してくれたことです。不透明な査定額の根拠を、データに基づいて納得させてくれた誠実な姿勢に、筆者は深い信頼を置くことができました。

Q35. 査定員・担当者の対応で不満だった点を教えてください

No.	回答内容（原文）
1	買取に応じた後であっても執拗な勧誘を受け、何度も断るのが非常に面倒でした。
2	仕入れの金額を安くしようとする意図が見え見えの業者がおり、不快に感じました。
3	「メールで送ります」と言ったきり、一向に査定結果の連絡をくれない業者がありました。

【筆者の体験メモ】

筆者が不満に感じたのは、執拗な即決要求です。「今この場で決めてくれたら」というプッシュがあまりに強く、他社と比較したいというこちらの意思を尊重してもらえない場面があったことは、筆者にとって大きなストレスでした。

Q36. 査定時に特に確認された車の箇所・装備があれば教えてください

No.	回答内容（原文）
1	内装のニオイや清潔感をかなり重視してチェックされている印象を受けました。
2	社外パーツよりも、純正オプションやメンテナンスノートの有無を細かく確認されました。
3	5社が3時間おきに来て査定しましたが、各社見るポイントが微妙に異なり興味深かったです。

【筆者の体験メモ】

筆者が査定時に特に注目されたと感じたのは、内装のニオイや清潔感、そして後付けのオプションパーツの有無です。大手業者はこうした付加価値を再販時のアピールポイントとして高く評価してくれるのだと筆者は気づきました。

Q37. 査定額や減額理由について、どのような説明を受けたか教えてください

No.	回答内容（原文）
1	「自社工場であく直せるので、この程度の傷なら減額しません」と説明を受け安心しました。
2	なぜその査定額になるのか、根拠となる具体的な項目を教えてもらえず不透明に感じました。
3	概算を聞いても「実際に見てからでないと一言えない」と一点張りで教えてもらえませんでした。

【筆者の体験メモ】

筆者が受けた説明は、「走行距離は多いが、メンテナンスノートが完璧なのでプラス査定にする」という非常に前

向きなものでした。一方で、小傷に対しても「自社工場で安く直せるので減額幅を抑える」という業者独自の強みを活かした解説を筆者は受けました。

Q38. 価格交渉や即決を求められた際に、印象に残ったやり取りがあれば教えてください

No.	回答内容（原文）
1	他社の最高値を伝えると、それ以上の金額を出すためにその場で本部に掛け合ってくれました。
2	「今ここで決めてくれれば〇万円上乘せます」という即決のプレッシャーが凄かったです。
3	納得いかなければ無視していいと言われ、マイページ経由のやり取りは気が楽でした。

【筆者の体験メモ】

筆者が交渉において印象的だったのは、「他社の最高値を教えてください、そこからさらに1万円乗せる」という生々しい競り合いの言葉です。業者間のライバル意識を目の当たりにし、一括査定の威力を筆者は確信しました。

Q39. 他社・他サービスとの違いで印象に残ったことを教えてください

No.	回答内容（原文）
1	提携社数が多いので、他では値段がつかなかった古い車にもしっかり値がつきました。
2	オートバックスの店舗に持ち込んで査定してもらえる選択肢があるのは便利だと思いました。
3	申し込み後にすぐ相場レンジが確認できる機能は、他社より使い勝手が良いです。

【筆者の体験メモ】

筆者が他社との違いで感じたのは、提携先の幅広さです。MOTAやオートバックスとも連携しており、ユーザーのニーズに合わせて「一括査定」か「持込査定」かを選べる柔軟性は、他のプラットフォームにはないカービューならではの強みだと筆者は思いました。

Q40. これからこのサービスを利用する人に伝えたい注意点・アドバイス

No.	回答内容（原文）
1	電話が鳴り止まないのは覚悟の上で、時間がある時に申し込むことを強くおすすめします。
2	業者によって対応に大きな差があるので、1社だけで決めず必ず複数と比較すべきです。
3	電話が嫌な人は、メール連絡を希望するか、提携している持込査定を選ぶのが賢明です。

【筆者の体験メモ：総括】

筆者からの最大のアドバイスは、カービューを「最高値を叩き出すための戦場」として利用することです。電話ラッシュという過酷な試練はありますが、それを乗り越えて複数の業者を競わせれば、ディーラー下取りでは不可能な驚きの高値が手に入ります。電話対応がどうしても嫌な場合は、無理をせず「持込あんしん査定」を併用するなど、自分に合ったスタイルでLINEやフーの強力なプラットフォームを使い倒すことが、後悔しない売却の近道だと筆者は確信しています。