

車の一括査定で最も高く売る極意



5社に査定してもらおうと金額がわからなくなるので名刺に記入してもらいました。一括査定の際は必ず金額をメモしてくださいね。

売買契約書

裏面の契約条項をご確認いただきご承認いただいたうえで太枠内にご記入ください。

車名	テラリス	グレード	20G
車台番号			
年式			
メーカー			
アルミホイール (有/無)		ボディ色 (有/無)	
走行距離		走行距離 (km)	
登録違反点数		登録違反点数	

2. 売買契約金額

¥	1	1	5	0	0	0	0
---	---	---	---	---	---	---	---

ローン残債・その他担保設定

自動車税 (完納) (未納) (課税保留) (減免)	未納金額				0	0
クレームガード保証 (加入する) (加入しない)	保証料				0	0
パーツ equal 工賃 (有/無)					0	0

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。このレポートの著作権は、元車屋「だん吉」に属します。著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

【その他】

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

■あなたが車を売った後、車はどうなるのか？

まず、はじめにサイトでも説明していますが、おさらいとして買取店が車を買取った後の流れを説明します。この事を理解することで一括査定の際にも役に立つことが多々あります。



1 : 基本的には3つのルート

1 : 買取店はオートオークション(AA)といわれる業者間のオークションに出品して査定をして
買い取った額とオークションで売れた額との『差額』で利益を得ています。

2 : 販売を行っている場合は店頭で販売(小売り販売)する。

3 : 海外輸出で販売する。

昨今の海外需要はかなり高く海外へ輸出する方が利益が上がる場合も多々あります。

ざっくりですが、買取後の流れはこんな感じです。

上記のことを頭に入れてもらって次からは買取店の査定する際の心理的な部分を解説します。

2：買取店側の買取価格の相場

ここで注目する重要な要素は、

「オートオークション(専門業者間のオークション)」です。

あなたは一切馴染みのない事だと思えますが、実は中古車業界の中核として

「USS」っていう企業名を聞いたことありますか？ほとんどの方は、

耳にしたことも無いまたは聞いたことはあるが実際に何をしている

会社かは分からない。そういった方がほとんどだと思います。

これは中古車業者オークション最大の東証一部上場企業で、

一番の利益はオークションの出品料・落札料・成約料等を会員から

回収する事務手数料のビジネスで、ローリスクの商売のため利益率が

かなり高くてビジネスとしても安定的な企業です。

街角などで目にするほとんどの中古車販売店は、上記のような

オートオークションで中古車を落札(仕入)しています。

そして中古車販売店のお店に並び、販売されるというわけです。

オートオークションでは毎週数万～10 数万台というボリュームで中古車が出品、

落札されていて「落札相場」というものがここで構成されます。

買い取り専門店だけでなく、

新車ディーラーや輸出専門業者・中古車販売店・解体業者等、ありとあらゆる業者がオークションで

売り買いされている金額をベースとして買取・下取するクルマや販売するクルマの金額を決定しています。

そして、これが「**買取相場(査定相場額)**」ということになります。

この金額こそが**すべての基準**になり、かなり重要な基準になります。

例えば、この買取金額を **50万円**としましょう。そうした場合あなたが **60万円**で車を売りたいと思っても

当然、絶対に売れることはありません。

何が言いたいかということ**買取金額には限界がある**ということなのです。

そして、この買取金額は「**すべての買取店にとって共通の金額**」ということなのです。

逆に言うと、**40万**くらいまで買取できるということになります。

ここまで、「とにかく車を一番高い値段で買ってくれる専門店はどこだろうか？」

といった立場でイメージしていませんか？

マニア向けの車などは金額が変わるケースもありますが、通常の車の場合は

どこの**買取店も買取金額の限界は同じ**なんです。

その理由はオートオークションの相場は、先述したとおり全て買取店で同じだからです。

オークション相場以上の金額で買い取りしてくれる事は、何かミスでもない限り無いと言えます。

つまり、売却するときに重要になってくるのは、

オークション相場ぎりぎり限界の辺りで買い取ってもらうということです。

■ 買取店の交渉術を知る！

さて、ここからはちょっと真剣に読んでもらいたいところです。

買取店が査定時に「どのような順序を踏んで交渉してくるのか？」解説していきます。

まず、買取店の査定士が交渉するうえで一番初めに確認することが

- ・ はじめて査定するのか？(1社目かどうか)
- ・ 2～3社目の査定なのか？
- ・ 複数の買取店のほぼ最後くらいの査定なのか？

これらをそれぞれで交渉するトークを変えています。

そして、**すぐに売ってくれる or 売るのはまだ先なのか？**

ということを話しながら瞬時に判断して交渉は進んでいきます。

前者の「すぐに売ってくれる」というお客様には全身全霊でトークを

しかけてきます。そして後者の「売るのはまだ先」というお客様には

最終的に気が変わらないようであれば、帰る間に

「うちは〇〇万円を考えています！」と相場よりかなり高い金額を提示して帰っていきます。

そう告げておくことでそのお客様が売るときになったら連絡をしてくる確率が上がるからです。

そして、車は時間が経てば相場は落ちることがほとんどですので、

その当時に告げた相場よりは低い金額での取引になるわけです。

そして、「すぐに売ってくれる」というお客様には

なるべく安く買い取るためにさまざまな切り口で交渉してきますが、

大概、交渉を進める順序は次の通りです。

買取店は、まずトークしている中で即決を必ず迫ってきます。



即決をとることを目的として、買取店側から金額を提示せず、

お客様の合意できる金額を聞き出していきます。



もし、即決が期待できない場合は、濁した価格を告げるか、

意図して高めの価格を告げて帰ります。



合意出来る金額がまだでないお客様には、

さまざまな切り口で「相場価格」を植え付けます。



お客様に相場価格の植付けができた状況で、どれくらいの値段だったら

今日決めて貰えるのか、そこをお客様の口から言わせます。



そして、本日だけ、その時だけの金額と称して、

「では、今日なら〇〇万円で・・・」と確認させます。



契約完了

どうですか？理解できない所もあるかと思いますが問題ないです。

ここで言いたいのは、査定の商談交渉は高く売りたい人と安く買いたい人のせめぎ合いです。

ですが、買取店の査定士は買取交渉のプロであるため、

さまざまな手を使ってトークを切り出していきます。

なので、ここで「こうしなさい！」と教えたとしても思い通りにはいかないと思います。

つまり、素人ではなかなか太刀打ちできないということです。

そこで、ここからは

交渉なしで高額査定を掴み取る「一括査定の極意」を紹介します。

この事は一括査定の最大のメリットといえます。

*** ネットでの無料一括査定を利用することを前提としています。**

■交渉なしで高額査定を掴み取る「一括査定の極意」

一括査定サイトにエントリーすると地方によって提携店の数が違うのですが、大体5社とか多い所で10社とかから同時に電話がかかってきます。あなたが送信したら瞬間的に自動で発信するシステムを導入しているので、直後にかかってくる事がほとんどです。このあたりは驚かないで対応してください。



そして、この方法は買取店からすると「そうきたか！」と思われる方法です。

それは、

あなたが選んだ複数の買取店に、同じ日の同じ時間を出張査定依頼する！という方法です。

私自身はこの方法を「**ショット・アセスメント**」と呼んでいます。

ショット(一発) アセスメント(査定)という意味です。

このショットアセスメントのメリットは通常一括査定で依頼した場合、1件ずつ査定して貰うのですが、
その時間を短縮でき、さらにめんどくさい交渉もあまり関係ないという売る側としては
申し分ない方法です。

たとえば、通常1件の買取店に出張査定を依頼したとして大体早くても1時間、
しつこく粘る営業マンの場合は2~3時間×あなたが依頼した店舗数になります。
イメージしただけでもドッと疲れそうですね。

それで、ほとんどの方は疲れ果て「面倒くさいし、ここでもいいか!」と、
もっとUPしたかもしれない査定額を逃して損をすることになります。

そして交渉はどうか？という通常の一括査定の場合は、

経験豊富な査定士の巧みな営業トークに飲み込まれ、

1 社目～3 社目くらいで即決で安く売るはめになってしまいます。

しかし、ショットアセスメントは

上記のことをすべてスキップさせたやり方になっています。

1 : ショットアセスメントを実践するための注意点 !

この方法を実践するにあたり、注意点が3つあります。

1 : 査定日に完全に売るという前提条件

これは、高く査定金額を出してもらうために必須の条件です。

サイトの方でも解説しましたが、

通常中古車には賞味期限のようなものがあって日数が経つごとに価格が下がっていくものです。

なので「あと2~3ヶ月後に車を売ろうと思っています！」

と言われるとさすがに買取店も2ヶ月先の相場はわかりません。

大体の今の相場を知りたい場合は近くの大手買取店に愛車を持ちこみ、

2~3社に査定して貰うとわかります。

車は生ものです。

魚のように新鮮であるほど値段が高いため高額査定を望むなら査定日に売却してください。

2 : 数社が査定出来る場所を指定する。

一括査定を依頼する店舗数によりますが最低でも 4 社以上に依頼したいものです。

(地域によってはもっと少ない可能性もあります)

それらを同じ日の同じ時間帯に集まってもらうわけなので、

自宅に広いスペースがある場合は良いですが、

ない場合はそれなりの場所を探してそこに来てもらうようにしてください。

(例えば、大きい駐車場があるファミレス、コンビニやスーパーなど)

3 : 査定する日時を決め、しっかり伝える

査定する日時は余裕をもって予約してください。

また、同時に来てもらうことが肝心ですから、間違えた日時を伝えないように注意してください。

そして、土日・祝日は混んでいるので避けたいところです。

どうしても土日や祝日が良いという場合は、電話で混み具合を確認してくださいね。

■ ショットアセスメントの順序

① インターネットより無料一括査定に申し込む



(推奨はカーセンサーの一括査定)

このページから申し込みます。

カーセンサー
PRODUCED BY FREEWAY

あなたの愛車を
高く売るためには
1社でも多くの買取店に査定を依頼しましょう!
1番条件の良い買取店を見つけることができます



なぜ査定額に差がでるの? 買取店によって「欲しい理由」が違うから!

会社	車種	査定額	理由
A社	人気車種	130万円	だから欲しい! 最高額!
B社	取扱車種じゃない……	100万円	
A社	人気車種じゃない……	50万円	
B社	取扱車種	80万円	だから欲しい! 最高額!

※あくまでも1例です。実際の査定額は異なります。

下記画像で車情報など必要事項を入力し確認ボタンをクリック。

車情報	
郵便番号 ■	<input type="text" value="例)1234567 ※ハイフンなし。"/> <input type="button" value="📍"/> ※郵便番号がわからない方は こちら 。
メーカー ■	<input type="text" value="▼-選択-▼"/>
車名 ■	<input type="text" value="▼-選択-▼"/>
事故歴 OK	<input checked="" type="radio"/> なし / <input type="radio"/> あり(修復済) / <input type="radio"/> あり(未修復)
年式 ■	<input type="text" value="▼-選択-▼"/> (初度登録年)
グレード OK	<input type="text" value="▼-選択-▼"/> <input checked="" type="radio"/> 不明 / <input type="radio"/> <input type="text" value="該当するグレードがない場合のみ入力"/>
色 ■	<input checked="" type="radio"/> <input type="text" value="▼-選択-▼"/> / <input type="radio"/> <input type="text" value="該当する色がない場合のみ入力"/>
走行距離 ■	<input type="text" value="▼-選択-▼"/> km
車検時期 ■	<input type="text" value="▼-選択-▼"/> 年 <input type="text" value="▼-選択-▼"/> 月
車の状態 OK	<input type="text" value="目立ったキズ無し"/>

任意項目：[装備、その他オプションなど、お車のアピールポイントは、こちらをクリック](#)

お客様に関する情報をご入力ください

氏名 (全角) ■	<input type="text" value="例)車 太郎"/>
-----------	-------------------------------------

②おそらくメールか電話がきますので、対応してください。

この時、1社目なら

「〇月〇日〇時〇分に来て頂けますか？」という感じで

アポをとってください。そして、

「その日に必ず決めますので、宜しくお願いします。」

など、文言はあなたの言い方で問題ないです。



ですが「その日に決めます。」は、かなり強力なので忘れずに！

これを4～5社続けてアポ取りをしてください。

日時は間違わず同じ日の同じ時間です。

そして、5社目ぐらい(あなたが査定して貰いたい社数以降)からは

「各企業さん、同じ時間に来て頂き、その日に決めますのでそれで宜しければ来てください。」

今予約を入れて頂いたのは、S社、G社、K社です。」

というように進めていくと、弱い買取店は「うちがいいです」と断って来るところもあると思います。

なので、出来るだけ多く申し込みたいですね。

ただ、あまり多すぎるのも大変かと思しますので、個人的には4~5社が

ベストですかね。(あくまで個人的です・・・)

あと、「別の日はどうしてもダメですか？」と日をズラそうとしてくる買取店も少なくはありません。

その場合は**“その日に売ってしまいたい”**意向を伝えてください。

③出張査定当日

各社揃ったら、必ず伝えてほしいのが

「一番高い査定のお店に今日必ず売ります。」

ということです。この言葉は買取店の査定士の目の前に

お金を積み上げているような言葉ですので……



それから各社、「それでは見てください」と査定してもらいます。

そして、

「本当に申し訳ないのですが時間があまり無いので一斉に査定額を提示していただきます。」

などと告げ、紙などに査定額を書いてもらいます。

そして「いいですかー？」と声をかけ、

それから一斉に「せーのドン！」と同時に金額を提示してもらうような形式です。

この時、紙などを用意してそこに金額を書いて貰います。(名刺でもいいです。)

そして、ココでのポイントは**一斉に提示してもらう**ことです。

(目的は買取店に相場ぎりぎりまで提示して貰うことです。)

ここでの注意点は2つ

I：複数の買取店がありますが、中には「オークション形式にしてほしい！」

とか「1社ずつ短時間でもいいから交渉させてほしい」などと申し出てくる場合もあります。

オークション形式とはその名の通りあなたの車を競っていく方法です。

これになると相場額は上がるのですが、各社の提示額がわかりますので、

1000円とか2000円高くなっただけ・・・という結果が待ち受けています。

短時間交渉もそれなりの交渉術を駆使してきますので結局ショットアセスメントの効果は薄れます。

Ⅱ：各社で**談合のような形にさせない**ことです。

相談されると買取相場が上がらないこともあります。

つまり相談されるとオークション形式と同じで1000円ずつしか査定額がUPしない場合もあります。

また、中にはいろんな提案を仕掛けてくる買取業者さんもいます。

それは、交渉を最も得意としている買取店で金額提示に自信がない場合がほとんどです。

ここでは

「本当にすいません。時間がないので・・・とにかく高い所に必ず売りますで・・・

一斉にお願いします。」などと言って反対に主導権を握るようにしてください。

④契約完了

一番高い買取店が決まり、あなたが納得できたなら

各買取店によって異なりますが、即決の場合その場で契約書にサインを求められます。

そして、その後の段取りをよく聞き、車を引き渡しましょう。

以上がショットアセスメントのざっくりとした流れです。

この方法は普通に一括査定を受けたことがある人ならお分かりと思いますが、

格段に時間を短縮し、そして交渉や相場というものは全く不要なやり方です。

なので、注意点をおさえて貰えれば、女性の方でも上手くいくと思います。

そして、高額査定をつけてもらえます。

また、何回も読んでもらえるように PDF レポートにまとめていますので、ダウンロードしていないならダ

ウンロードしていつでも読めるようにしておいてくださいね。

(pc:左クリックで名前をつけて保存です。)

さて、ここまで長かったです、お疲れ様でした。

そして貴重なお時間を精読していただき

ありがとうございました。

最後に元車屋「だん吉」から



「ショットアセスメントの心構え！」

・営業マンとして挑め！

商談交渉というぐらいですから、買取店の人はもちろん愛車を売る側の

あなたも**ビジネスマン**として挑んでください。

ただし、ここでのやり方は交渉はなるべく避けるようになっていますが

心構えは大事です。

・自分の中でルールをつくれ！

実はこの方法はネットで一括査定ができた頃から結構使われてきた方法なんです。

そして、買取店側も「全社同じ時間」ということを

察知すると「あの方法だな！」というぐらい認知されたものです。

なので場合によっては、「あーした方がいい！こーした方がいい」

と惑わすことを言ってくる買取店もいるかもしれません。(ほとんどありませんけど汗)

だから、あなたにはブレない軸と言いますか自分の中でルールを決めてもらいそれを貫いてほしいです。

ここでいうなら

「今日一番高い値段のところに必ず売る！」

「何を言われても交渉は絶対しない！」

というような自分の軸を持っていれば、「明日ならうちが一番で買い取りますよ！」とか

「あとで一番高かった金額を教えてください！その金額よりも必ず高く買いますから」

と査定もせず、その場を去ってしまう査定士がいたとしても動じないはずですよ。

・すべてはあなたの判断、あなたの選択で！

あくまで、ここで紹介している方法はこれまで私自身または、

私の元職場のお客様が経験したことをまとめたものです。

(このあとの体験レポートも参考に！)

最終的にはすべてあなた自身で考え、判断してください。

そして、あなたが大切に乘ってきた愛車を高く買い取ってもらい

120%ハッピーになっていただければ

元車屋としては、このレポートを作成して本当によかったと思えます。

そして、最後に大切なお時間を使って読んでいただき

ありがとうございました。

それでは、私はこの辺で失礼いたします。

どうか一括査定を楽しんでくださいね。

あなたのハッピーカーライフを願って……



元車屋『だん吉』



PS:ショットアセスメント体験レポート

先日、元車屋というコネを使って当時の職場のお客様にショットアセスメントで一括査定に申し込んでもらいました。

お客様 A さんは、タイミングよく車を買替えるということだったので依頼し OK をもらいました。

「査定しだいでは車を売却したい」ということでしたのでちょうどよかったです。

では、査定当日から(申し込み・査定依頼は上記方法にて)

今回はこの車日産のデュアリスを査定依頼します。



基本的に交渉などはなくただ立ち会うだけといった感じです。

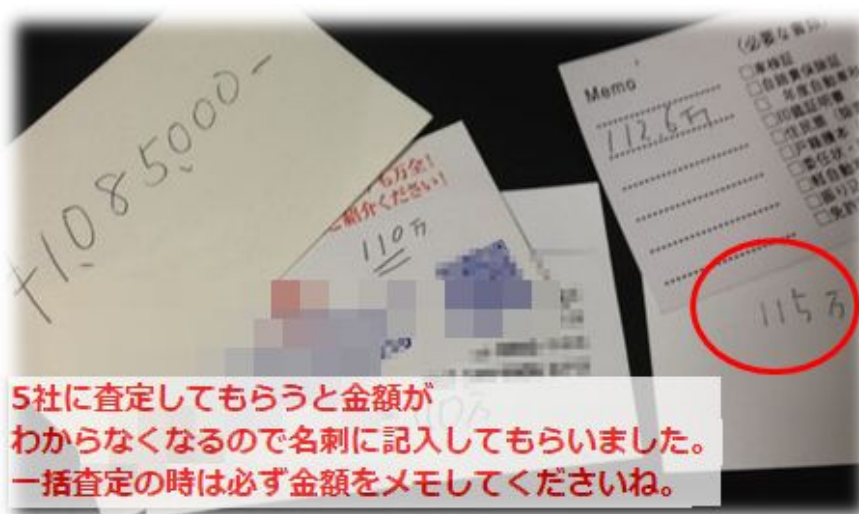
査定は5社に依頼し、同じ時間帯に1社ずつ見てもらうような形です。



査定結果は？

査定額は各社さまざまですが、一番高額だったのはG社の115万円でした。

そして、最低額との差は65,000円でした。これは複数査定できる一括査定の醍醐味です。



G社と売買契約

「査定額が高い場合はぜひ売りたい！」と言っていたAさんですが査定額に満足したようで、この流れで売買契約したようです。

「約2時間で5社同時に査定してもらうのは効率的でいいよ！」とってくれたので、良かったです。何よりも「思ったより高く売れて本当に良かった！」ということがだん吉的には嬉しかったです。泣

The image shows a document titled "G 売買契約書" (Purchase Agreement). It contains a form with the following details:

- 車名 (Car Name): デューアリス (Dewearis)
- グレード (Grade): 20G
- 車台番号 (Chassis No.): [Redacted]
- 年式 (Year): [Redacted]
- オー (Owner): [Redacted]
- アルミホイール (Aluminum Wheels): [Redacted]
- 走行距離 (Mileage): [Redacted]
- 登録済免許所持 (Registered License Holder): [Redacted]

The purchase price is highlighted in a yellow box: ¥ 1,500,000.

Below the price, there are sections for "ローン残債・その他担保設定" (Loan Balance / Other Security Settings) with checkboxes for "自動車税 (完納) (未納) (滞り保証) (減免)" (Vehicle Tax), "クレームガード保証 (加入する) (加入しない)" (Claim Guard Insurance), and "パーツ取外し工賃 (10000)".

今回のポイントは複数の買取店に査定してもらった結果、

一番高く金額を出せるお店を探し出せたところでした。

また、2, 3日かかる時間も1日で短縮できたところもAさんの満足が上がった要因かと思います。

この事を考えると一括査定は申し込む価値は十分にありますね。



PS : 元車屋だん吉の **おすすめ** 無料一括査定

★『カーセンサーの無料査定』

加盟提携店数は日本最大！

URL クリック⇒<https://kaitori.carsensor.net/c.html>



★『カービューの愛車査定』

ユーザー利用者数は「日本で第1位！」

URL クリック⇒<https://kaitori.carview.co.jp/>



★スマホでクリックできない場合は『iBook』など電子書籍でクリックできます。

