

# 家を高く売った人の体験談に関するアンケート結果

掲載記事：[家を高く売る方法5つを解説！売却の流れや注意点も紹介](#)

## アンケート概要

調査対象	所有物件を売却したことがある方
調査方法	webアンケート形式
実施期間	2025年11月13日（木）～11/25（火）
回答者数	100名
調査目的	不動産売却の実態を調査するため
調査依頼会社	<a href="#">ランサーズ株式会社</a>

性別を教えてください	年齢を教えてください	売却した物件の種類を教えてください	売却した物件の所在地（都道府県）を教えてください	売却した物件の築年数を教えてください	売却時期を教えてください	売却方法を教えてください	何社に査定を依頼しましたか？	不動産会社をどのように探しましたか？	不動産会社を選んだ決め手は何ですか？								売却完了までにかかった期間を教えてください	物件は高く売れたと感じましたか？	物件は購入時と比べて、売却時の金額にどのくらい差がありましたか？	物件を高く売るために意識したこと・工夫したことを教えてください	もっとこうすれば高く売れた」と思う点、またはこれから売る人へのアドバイスをお願いします
女性	40代	マンション	兵庫県	10～20年	夏（6～8月）	仲介	1社	広告を見て	担当者の対応が良かった								1～3ヶ月	ややそう思う	3500万円の物件が2800万円で売りました。700万円下がりました。	依頼した不動産会社のチラシの作成を担当者と一緒に行い、制作に協力しました。そしてためにオープンハウスも催しました。	依頼を大手の不動産会社に依頼しましたが、他の複数の会社に依頼すれば更に高く売却できたかもしれませんでした。それと売り出すタイミングを会社員の異動の時期に合わせれば、商談の回数が増えたような気がします。
男性	20代	戸建	福岡県	5～10年	夏（6～8月）	仲介	2～3社	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった								1～3ヶ月	とてもそう思う	400万円高かった	汚れや臭いをなくし、清潔感を保ちます。それから、物件内を整理整頓し、生活感を抑えることで、購入希望者が自分の家具を置いたときのイメージをしやすくします。	査定額だけでなく、その根拠や販売戦略、担当者の熱意や対応力を総合的に比較してください。最低でも3社程度から話を聞くのがおすすめです。
男性	40代	戸建	北海道	5～10年	夏（6～8月）	仲介	2～3社	一括査定サイト	担当者の対応が良かった		連絡がスムーズだった						6ヶ月以上	どちらも言えない	買ったときとあまり大差なく売ることができました。	複数の不動産会社に査定を依頼しました。そうすることで、私自身でも比較検討することができるので、複数の不動産会社に依頼することがいいかと思います。	家の状態を少しでも良い状態にしてあげば良かったと思います。良い状態にしておくことで、査定金額が多少は高くなった可能性があるのですが、家の状態を良い状態にすることが重要かと思います。
男性	60代以上	マンション	埼玉県	5年未満	春（3～5月）	仲介	2～3社	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった		スピード感があった 販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった		地元エリアの物件に詳しくかった				1～3ヶ月	どちらも言えない	ほぼ同じくらい	複数社に仲介のを依頼した。また、買主の現地案内の際に部屋の印象をよくするため、部屋きれいにかなづけた。	当時は、なににもわからなかったのですが、現場案内の際はだまってみていたが、物件の良い点をもっとアピールすればよかったと思う。
男性	60代以上	戸建	岡山県	30年以上	秋（9～11月）	仲介	1社	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった		手数料や諸費用の説明が丁寧だった		地元エリアの物件に詳しくかった				3～6ヶ月	どちらも言えない	購入時の金額は、名義人が故人の為わからない。	インターネットで、数社に見積りを出してもらい、比較検討した。固定資産税より、土地と家の価値を計算して参考にした。	築年数が古いので、今回は妥当な金額だったと思うが、リフォームして見栄えをよくしていれば、もう少し高く売れたと思う。
男性	60代以上	マンション	神奈川県	5～10年	春（3～5月）	仲介	2～3社	ネット検索	査定額が高かった 販売実績が豊富だった						口コミ・評判が良かった		1～3ヶ月	とてもそう思う	5年間住んで購入時よりマイナス100万円で売却できた。	内覧時に綺麗に見えるように工夫したりして、家の状態を良くしていた。内覧者に部屋の立地や、環境の説明を丁寧にし良さをアピールした。	最初は不動産会社何社かにネットで査定額等を調べていたのですが、担当者に会ったり、面倒なことが多かったので信用できる大手の不動産会社一社に依頼して売却した。今考えてみるともう少し色々な不動産会社にお願ひすればもっと高く売却できたのかは思います。
男性	50代	マンション	東京都	5年未満	春（3～5月）	仲介	1社	ネット検索	担当者の対応が良かった		連絡がスムーズだった						1ヶ月未満	とてもそう思う	1000万円	特になし、タワーマンションで築年数も2年。なんの苦労もなく売れたたから。場合によるが賃貸も良かったかなと。	1社に依頼して高い査定だったので早く処理したいからすぐに手を打ったが粘ること、複数社に依頼することもあり。
男性	30代	マンション	神奈川県	5～10年	春（3～5月）	仲介	2～3社	一括査定サイト	担当者の対応が良かった		スピード感があった 販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった		手数料や諸費用の説明が丁寧だった				1～3ヶ月	ややそう思う	購入した時よりも300万円ほど高く売ることができました。周辺の相場が上がっていたタイミングだったことも幸いしました。住宅ローン控除も受けていたため、総合的に見て満足のいく結果です。	一括査定サイトで3社に依頼し、各社の担当者と直接会って話を聞きました。内覧希望が入った際は、夫婦で内覧の際は、水回りや収納の中まで綺麗にしておくと、買主の印象が格段に良くなると思います。	査定額の高さだけで不動産会社を決めない方がいいです。担当者の熱意や販売戦略をしっかりと比較すること大切。内覧の際は、水回りや収納の中まで綺麗にしておくと、買主の印象が格段に良くなると思います。
男性	50代	土地	愛知県	30年以上	秋（9～11月）	仲介	2～3社	知人・家族の紹介					地元エリアの物件に詳しくかった				3～6ヶ月	どちらも言えない	相続の土地のため値段は不明です。	あまり勉強をしないで売却を進めたので、知人の紹介で仲介業者に売却をすすめたので良かったかどうかかわからない状態です。	相続だったのでできるだけ早く現金化をしたかったです。そのため、あまり勉強をしないで売却を進めたので、もう少しいろいろ考えて行動すればよかったと思っています。
男性	50代	マンション	香川	5～10年	冬（12～2月）	仲介	1社	知人・家族の紹介	査定額が高かった 販売実績が豊富だった								1～3ヶ月	あまり思わない	若干低かった	周辺地域の相場を事前に検索調査したうえで、相場を把握して業者に値段を提示してみた。結果としては経年劣化による若干の安値に落ち着いた。	できるかぎり周辺地域の相場を事前に検索調査しておくこと、業者と価格交渉するときに相場を把握していることで、少しは安心できると思う。
男性	30代	土地	東京都	5年未満	春（3～5月）	仲介	1社	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった		連絡がスムーズだった		地元エリアの物件に詳しくかった	口コミ・評判が良かった			3～6ヶ月	ややそう思う	買った時よりも50万程度安く売却しました。もともと高値づかみをしてた認識があったので、思ったよりも高く売れた（損失がなかった）とおもっています。	土地の売却だったため、写真を撮る前に土地周辺をきれいにしました。また、仲介さんとお話してターゲットとなりそうな層へアプローチしてもらいました。	1社に依頼してしまうとその会社が得意な分野かどうかで売価やスピード感が大きく変わってしまうと思います。築古戸建てが得意な会社さん、更地が得意な会社さんなど色々なところもあるので、担当さんとの相性もしかり、売り物件に合った会社を選ぶのが大切だと思います。
女性	40代	マンション	大阪府	10～20年	冬（12～2月）	仲介	2～3社	ネット検索	担当者の対応が良かった	査定額が高かった 販売実績が豊富だった							1～3ヶ月	ややそう思う	購入時より800万円高い	複数の不動産会社に査定を依頼し、比較検討しました。さらに、少しの費用で印象が大きく変わる修繕を行い、査定額以上の価格で売却できました。	時間に余裕があったので、焦らずじっくり待てばよかったと思います。もう少し強気に査定額より高めの価格設定をしても良かったです。
男性	60代以上	マンション	奈良県奈良市	10～20年	春（3～5月）	仲介	2～3社	広告を見て	担当者の対応が良かった	査定額が高かった 販売実績が豊富だった	スピード感があった 販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった		地元エリアの物件に詳しくかった				3～6ヶ月	あまり思わない	勝った時よりも1000万以上下がりました。	複数の不動産会社に依頼しました。当初、1社のみに依頼していましたが、売却に時間がかかりそうだったので、途中で3社にしました。	売却の目途に自信がなければ、1社専属ではなく、複数の会社に依頼して競争させて方が良いと思います。但し、売れやすい良い物件であれば1社専属契約の方が良いと思います。なぜなら、オープンハウスをする場合に他社に連絡しなければいけない等の手間が必要になるからです。

男性	50代	マンション	千葉県	30年以上	春（3～5月）	仲介	1社	広告を見て	担当者の対応が良かった		スピード感があった ☑販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった			地元エリアの物件に詳しくあった		1～3ヶ月	とてもそう思う	第30年以上のマンションを購入し、5年以上住んでいたが、買ったときと同じ金額で売れにとてくれた。	部屋をきれいに掃除した後、不動産会社の人が広告に載せる写真をとってもらい、部屋が広く見えるようにとてくれた。	値引きに応じたかたちで、自分が購入したときと同じ金額だったので、設定金額をもう少し高めにして、値引きをすればよかったと思う。
男性	30代	マンション	東京都	10～20年	秋（9～11月）	仲介	2～3社	ネット検索		査定額が高かった ☑販売実績が豊富だった	スピード感があった ☑販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった					1～3ヶ月	ややそう思う	購入した時よりもおよそ100万円ほど高く売却できました。東京都の物件は需要が高く、築年数を考えて良い条件で売れたと感じています。	複数の不動産会社に査定を依頼して相場を把握し、売却前に室内を整理して内覧しやすい状態に整えました。売り出し価格の設定も慎重に行い、早期の値下げを避けるようにしました。	売却前に専門業者に軽いクリーニングを依頼すれば、より印象が良くなったと思います。これから売る方は、不動産会社この販売力の差が大きいので、複数社から話を聞き、担当者との相性をよく確認することをおすすめします。
男性	40代	土地	兵庫県	5～10年	春（3～5月）	仲介	2～3社	ネット検索	担当者の対応が良かった					地元エリアの物件に詳しくあった		1～3ヶ月	ややそう思う	思っていた金額に近い金額を2社が提示し、その後価格が上昇して最終的に1社になり、おおよそ700万円買取額が上昇しましたので差額は700万円上昇です。	3者に買取を依頼し、残る2社に対して買取を保留し、土地の買取額価格の上昇を待ったことが工夫だと思います。	地盤調査なんかをして調査資料書類を用意しておけば不動産会社が買い取るに際してもっと高値になった可能性があり、住宅地なんかのエリアだと地盤がしっかりしているかという情報を提示すべきだったと思います。
女性	40代	戸建	東京都	30年以上	春（3～5月）	仲介	4社以上	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった		スピード感があった ☑販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった	連絡がスムーズだった				1～3ヶ月	とてもそう思う	1000万円安かった	第40年以上の物件で資産価値は下がっていたが、販売を個人相手ではなく不動産会社にしてオークション形式で販売したところ、想定よりも高値で入札された。	想定よりも高く売れたので、オークション形式という方法はとても良いと思う。ただしオークションを仕切るには仲介に入る不動産会社の手腕が必要になるため、仕事のできる担当者に出会うことが大事。本人の過去の販売実績やネットでの評判などを要チェック。
男性	40代	マンション	東京都	10～20年	秋（9～11月）	仲介	2～3社	ネット検索		査定額が高かった ☑販売実績が豊富だった	スピード感があった ☑販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった					3～6ヶ月	ややそう思う	勝ったときより200万高く売れた	現在、土地不動産が1980年代後半以来に、高く売れるようで土地の高騰は、国内外の人の流れの回復（特にインバウンド需要）、都市部での再開発、そして低金利政策が要因です。これらの要因が複合的に作用し、	住宅地・商業地ともに全国平均で4年連続の上昇を記録し、2025年にはバブル崩壊後で最大の上昇率となっているように、バブル崩壊したのが1990年代前半ですからそれ以来にチャンスが訪れているこのことです
女性	50代	マンション	埼玉	10～20年	冬（12～2月）	仲介	4社以上	広告を見て		査定額が高かった ☑販売実績が豊富だった	スピード感があった ☑販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった					6ヶ月以上	とてもそう思う	上昇 仲介手数料などを考えて、また間雲に物件を購入するのではなく立場のある人間の進めている物件を		立場のある人間が動いていた物を見るべきではないかと、投資用物件に自分で住むことは可能ですが、不動産投資ローンを組んでいる場合は原則として不可能です
男性	40代	戸建	北海道	10～20年	春（3～5月）	仲介	2～3社	知人・家族の紹介						地元エリアの物件に詳しくあった		3～6ヶ月	ややそう思う		もっと高く売るためには、内覧時に物件の清掃や修繕を徹底し、第一印象を良くしておくことが重要だと感じました。また、複数社に査定を依頼して比較検討すればより高い条件を引き出せたと思います。これから売却する方は、売却時期を需要が高まる季節に合わせることも効果的です。	もっと早い段階から複数の不動産会社に査定を依頼し、相場をしっかりと比較しておけばさらに高く売れたかもしれせん。これから売却する人は、担当者との相性や説明の丁寧さも重視し、信頼できる会社を選ぶことをおすすめします。
男性	20代	戸建	大阪府	10～20年	夏（6～8月）	仲介	2～3社	ネット検索	担当者の対応が良かった							1～3ヶ月	とてもそう思う			
男性	40代	戸建	広島県	10～20年	春（3～5月）	仲介	2～3社	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった			連絡がスムーズだった		地元エリアの物件に詳しくあった	口コミ・評判が良かった	3～6ヶ月	あまり思わない	築年数の長い物件で地方だったので、購入時よりは約1200万円安くなりました。	地方に強く土地勘のある不動産会社を選ぶようにし、実際に売るまでに何度も打ち合わせをして時間を掛けました。	地方なので仕方ないですが、大手含めもっと様々な不動産会社にまずは査定依頼をすれば良かったと感じました。
男性	30代	投資用アパート・マンション	大阪府	10～20年	春（3～5月）	仲介	4社以上	一括査定サイト	担当者の対応が良かった	査定額が高かった ☑販売実績が豊富だった	スピード感があった ☑販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった					1～3ヶ月	とてもそう思う	購入時よりも300万円高く売れました。	5社に相談して、見積りも、シミュレーションを重ねて戦略を練りました。買の高い担当者とは出会うことができ、一番良い結果を手繰り寄せました。	今振り返ってもベストに近い結果だと思いますが、もう少し待てばプラス100万円～300万円で売れたかもしれません。しかし、結果論なのであまり後悔してません。これから売る人はたくさん見積りを出してもらい、シミュレーションをしてから売りましょう。
男性	40代	土地	静岡県	30年以上	春（3～5月）	買取	2～3社	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった	査定額が高かった ☑販売実績が豊富だった		連絡がスムーズだった	手数料や諸費用の説明が丁寧だった		口コミ・評判が良かった	3～6ヶ月	ややそう思う	相続で得た土地なので差額はわかりません	意識したことは査定してもらった金額を他の業者に提示することで更に高い金額を出してもらうことです。そして高く査定をしてくれれば売却する意図があることを匂わせることです。	やはり複数の業者に査定をしてもらい、査定額をそれぞれの業者にそれとなく教えることです。する元々の査定額よりも高くなる傾向にあると思うので試してみる価値はあると思います。
男性	30代	戸建	福島県	20～30年	夏（6～8月）	仲介	2～3社	広告を見て		査定額が高かった ☑販売実績が豊富だった		連絡がスムーズだった		地元エリアの物件に詳しくあった		1～3ヶ月	どちらとも言えない	900万円ほど安かった	できるだけマイナス要素を減らすため、老朽化した箇所の修繕を行い、見た目はある程度マンな状態にしておいた。	査定のポイントとなるような箇所については、あらかじめピンポイントで修理・リフォームしておけばよかった。

男性	60代以上	投資用アパート・マンション	福岡県	20～30年	夏（6～8月）	仲介	2～3社	ネット検索		査定額が高かった ㊦販売実績が豊富だった	スピード感があった ㊦販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった					3～6ヶ月	ややそう思う	購入価格より50万円ほど高く売れた。	投資用物件の場合は買い手側がそのまま運用をするか、もしくは転売が主です。高く売れるには入居者様が居る状態で売ると高値で売れることがあります。	不動産会社を仲介して売る場合の注意点は不動産会社を選ぶことから始まります。選択ミスをするとは損をします。できるだけ大手不動産会社を使うことを薦めます。中古物件を売る場合では去年に手数料が改定しました。倍近く上がりました。高く売れるには手数料を考慮に入れないければ手元に残るお金が少なくなります。交渉が得意な担当者に任せるといいでしょう。けれども詐欺まがいの取引に注意しましょう。
男性	40代	戸建	北海道	30年以上	夏（6～8月）	仲介	1社	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった							3～6ヶ月	ややそう思う	買った時より約100万円安かったです。	色んな不動産会社に意見を求めたり、自分で土地の値段を調べたり、物件を壊して更地で売るとどれくらいで売れるか調べたりしました。	人脈を広げて、営業に強い、コネクションが強い営業マンと知り合いになれていれば、更に高値で売れたかもしれませんが、満足しています。
男性	50代	戸建	大阪府	30年以上	冬（12～2月）	仲介	1社	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった	査定額が高かった ㊦販売実績が豊富だった						6ヶ月以上	とてもそう思う	購入時より20百万円高く売れた	まず、建物の検査済証の保存。次に、建物竣工図面があること。そして、建物修繕履歴の疎明資料があること。	もしかすると複数社に査定の依頼して、いろいろな不動産業者の話を聞けば、よかったのかと思うことはあります。
男性	40代	戸建	東京都	30年以上	夏（6～8月）	仲介	4社以上	一括査定サイト	担当者の対応が良かった	査定額が高かった ㊦販売実績が豊富だった	スピード感があった ㊦販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった			口コミ・評判が良かった		1～3ヶ月	とてもそう思う	第90年近い物件であったため、ほとんど土地代という感じでした。当時の金額と今の金額を比較することは難しいのですが、1990年ごろのパブル期の査定価格よりも高く売却できました	こちらから動くまでもなく売らないかという声は不動産会社からいたていており、おおよその査定額は認識していました。そこで複数社の不動産会社による一括査定も実施して、売却先を決めました。	もう少し待っていいれもう少し高値で売れたのかもかもしれませんが、これも買いがいてのことで、株式のようにいつでも売れるわけではありません。自分のタイミングで売れる時が最も良い時期であると考えたほうが良いと思います。
男性	30代	マンション	東京都	5～10年	夏（6～8月）	仲介	2～3社	ネット検索			スピード感があった ㊦販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった					1～3ヶ月	どちらとも言えない	ほぼ同じくらい	事前に情報収集を入念に行いました。具体的には、過去に取り引きした人の体験談を読んだり、相場について調べたりしました。	より時間をかけても良かったかなと思います。入念に調べはしましたが、もう少し時間をかけても悪くないのかなと思いました。
男性	20代	マンション	千葉県	10～20年	春（3～5月）	仲介	2～3社	一括査定サイト	担当者の対応が良かった	査定額が高かった ㊦販売実績が豊富だった			手数料や諸費用の説明が丁寧だった	地元エリアの物件に詳しくあった	口コミ・評判が良かった	3～6ヶ月	ややそう思う	買ったときとほとんど同じ金額だった。	査定一括サイトを利用して、他社の査定結果を提示するようにしていました。また、地元にお店があり、地元の価値をわかってくれそうな会社に依頼しました。	家の中の掃除など何もしないまま売りに出してしまったので、自分たちにできる範囲でできることをしてから査定をお願いすればよかったなと思いました。
男性	40代	マンション	千葉県	10～20年	秋（9～11月）	仲介	2～3社	一括査定サイト		査定額が高かった ㊦販売実績が豊富だった	スピード感があった ㊦販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった	連絡がスムーズだった	手数料や諸費用の説明が丁寧だった	地元エリアの物件に詳しくあった		3～6ヶ月	ややそう思う	買った時よりも200万円ほど高く売れました。	不動産一括査定サイトを上手に活用することで、高く不動産が売れる可能性が高まります。ただこうしたサイトを利用すると営業の電話がかかってくるがありますが、中には匿名で利用できる不動産一括サイトもあります。営業の電話が嫌な方は匿名で利用できるところを選びましょう。	
女性	40代	戸建	静岡県	30年以上	春（3～5月）	仲介	4社以上	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった			連絡がスムーズだった	手数料や諸費用の説明が丁寧だった	地元エリアの物件に詳しくあった		3～6ヶ月	どちらとも言えない	古い実家だったので当時3000万円建てた家は土地込みで750万円程の価値になりました。	掃除を徹底的にして庭の木を全て伐採し駐車場でも庭でも選択しやすいように家周辺の環境を整えました。また私道も新たにコンクリートを流し込み凹凸をなくしました。	もっと早く売ってしまった方が高く売れたのではと思いました。実家が空き家になり7年経過していたので錆びてしまったり脆くなってました。
男性	30代	土地	茨城県牛久市	30年以上	夏（6～8月）	仲介	4社以上	ネット検索		査定額が高かった ㊦販売実績が豊富だった				地元エリアの物件に詳しくあった		6ヶ月以上	どちらとも言えない	マイナス400万円	祖母の相続した土地であり、高く売れることはあまり意識していなかった。早く売りたいかったが、あまり早く売れなかった	相続する土地については、そもそも使っていない土地だったので、生前から売るように強く言っておけば良かった。そうすれば売却の時間をゆっくりとれた
男性	30代	戸建	岡山県	10～20年	秋（9～11月）	仲介	2～3社	一括査定サイト	担当者の対応が良かった	査定額が高かった ㊦販売実績が豊富だった	スピード感があった ㊦販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった					3～6ヶ月	ややそう思う	購入時より約300万円ほど高く売却できました。築年数は10年以上経っていましたが、立地条件が良く駐車スペースも広かったため、相場より少し高めの価格で買い手がつかしました。	複数社に査定を依頼して、提示額や販売戦略を比較しました。内覧前には外観や庭の手入れをし、清潔感を意識しました。	
女性	50代	マンション	香川県	10～20年	夏（6～8月）	仲介	2～3社	ネット検索	担当者の対応が良かった	査定額が高かった ㊦販売実績が豊富だった						3～6ヶ月	どちらとも言えない	買った時より、900万円安かった 田舎の中古のマンションなので、やはり売却金額が下がるのは仕方ないと思います。	水回りを、あらかじめ新しくリフォームしておきました。そのことにより、買う方が、住みたいと思えるようにしました。	やはり、綺麗な方が印象がいいので、あらかじめクロスの張り替え、水回りのリフォームなど、できる限り改装している、高く売れると思います。
男性	30代	戸建	愛媛	20～30年	春（3～5月）	買取	2～3社	ネット検索	担当者の対応が良かった		スピード感があった ㊦販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった	連絡がスムーズだった	手数料や諸費用の説明が丁寧だった			3～6ヶ月	どちらとも言えない	買った時より1000万円安かった	少しでも見栄えを良くする為に、家周りの掃除をする。自分で修理出来そうところは自分で何とか修理をする	いずれ家を売ろうと考えているなら周りの草引きをしてひび割れを防ぐ等、前々から家が傷まないよう意識した方が良いでしょう
男性	50代	マンション	兵庫県	20～30年	冬（12～2月）	仲介	1社	ネット検索	担当者の対応が良かった			連絡がスムーズだった				1～3ヶ月	とてもそう思う	買った時とほぼ同じくらいでした。	内覧をしやすくするために、内覧希望者の希望する時間帯に合わせました。できるだけ多くの人に内覧をしていただいたのが良かったと思います。	仲介の場合、物件が売れるまでには、それなりの時間もかかります。自分が決めた仲介不動産会社の担当者を信頼して、粘り強く待つことも大切だと思います。

男性	30代	戸建	岡山県	20～30年	春（3～5月）	仲介	2～3社	一括査定サイト					連絡がスムーズだった	手数料や諸費用の説明が丁寧だった		口コミ・評判が良かった	買った本人は自分ではなく先代からの遺産です。それなりに古い物件なので購入時の額は不明です。そうして古いことから仮に額が分かっても現在の金額とは価値が異なると思います。いずれにせよ人気の土地でもないで、おそらくは購入時よりも金銭価値は落ちると思います。	どちらとも言えない	3～6ヶ月			個人で出来ることは少なく何も出来ないままだったと思うが、それでもたけ家を綺麗にしておくことです。庭があるならそこも掃除し、可能な外壁がボロボロなのは避け綺麗にしておくべき。見た目がよくなるのは好印象です。	
男性	40代	土地	沖縄県	10～20年	春（3～5月）	仲介	1社	知人・家族の紹介							地元エリアの物件に詳しくなった	口コミ・評判が良かった	購入時よりも200万円ほど高かった	インバウンドの動向を見てから売却時期を選んだ。コロナ後だったので、全体の物価指数の上がり方を注視しながら検討した。	1～3ヶ月			もう少し待てば価格が跳ね上がったので、複数社に相談すれば良かったと後悔しています。かなり価格が変動するので、常に情報を把握したい方がベターです。	
男性	60代以上	マンション	大阪府	20～30年	春（3～5月）	仲介	1社	広告を見て	担当者の対応が良かった	査定額が高かった ㊦販売実績が豊富だった	スピード感があつた ㊦販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった	連絡がスムーズだった			地元エリアの物件に詳しくなった		1～3ヶ月	あまり思わない	マイナス400万くらい	購入時からかなりの年数が経っていたこともあり、建物自体はほぼ査定0で土地代だけだったので、500万くらい安かったです。	1～3ヶ月		一括査定も考えたのですが、結局知人に聞いて、地元実績があり詳しく信頼できそうな業者に依頼しました。内覧の前に、もっときちんと丁寧に清掃などをしてあげ高く売れたのかもしれませんが。そうした「よく見える」工夫は大事だと思います。
女性	50代	戸建	北海道	20～30年	春（3～5月）	仲介	1社	知人・家族の紹介							地元エリアの物件に詳しくなった		3～6ヶ月	どちらとも言えない				一括査定などを利用して、他の業者にも査定を頼んで競合したら、もしかするともっと高く売れたかもしれません。	
男性	40代	マンション	福岡県	5～10年	春（3～5月）	仲介	2～3社	ネット検索	担当者の対応が良かった	査定額が高かった ㊦販売実績が豊富だった			手数料や諸費用の説明が丁寧だった		地元エリアの物件に詳しくなった		6ヶ月以上	ややそう思う	購入時より約300万円高く売れた	価格交渉できるように複数の不動産会社に査定を依頼しました。また、物件がよく売れるとされる春に売却時期を選びました。	6ヶ月以上		内覧時にもっと家をきれいにすれば良かったと思う。とくにキッチンや浴室など水回りがチェックされるので、きれいにしておくことをお勧めします。
男性	30代	マンション	東京都	10～20年	秋（9～11月）	仲介	2～3社	一括査定サイト		査定額が高かった ㊦販売実績が豊富だった				連絡がスムーズだった		口コミ・評判が良かった	1～3ヶ月	ややそう思う	購入した時よりも300万円ほど高い金額で売ることができました。立地が良かったことと、タイミングが合ったことが理由だと感じています。	1～3ヶ月		売却前には賃貸に出していたので、すこし痛んでいた点がよくなかったかもしれませんが、きれいな状態を保つことが大事です。	
男性	30代	マンション	東京都	10～20年	夏（6～8月）	仲介	2～3社	ネット検索		査定額が高かった ㊦販売実績が豊富だった	スピード感があつた ㊦販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった				地元エリアの物件に詳しくなった		3～6ヶ月	ややそう思う	ほぼ同じくらい			不動産会社の担当者に、「出来るだけ高く売れるよう、宣伝をして欲しい」と、お願いしました。また、複数の広告をちらしを利用して物件の宣伝をアピールしました。	
男性	50代	土地	兵庫県	20～30年	春（3～5月）	買取	1社	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった		査定額が高かった ㊦販売実績が豊富だった			連絡がスムーズだった			1～3ヶ月	あまり思わない	購入時より、約200万円ほど安い金額で売却された。	1～3ヶ月		インターネットの売却査定サイトに依頼して、多くの不動産会社に現物を見てもらいました。一番高いところに依頼しました。	
女性	50代	マンション	山口県	5～10年	春（3～5月）	仲介	2～3社	ネット検索		査定額が高かった ㊦販売実績が豊富だった							1～3ヶ月	ややそう思う	購入時より700万円程度下がりました			物件をもっと高く売れるには、細かい補修や内装の工夫を徹底し、内覧時に家具や照明、清潔感にも気を配ることが重要だと感じました。これから売る方へのアドバイスとしては、事前に清掃や写真撮影、広告準備を整え、売り出す時期や市場の状況を意識してタイミングを掴むことで、より高値で売却しやすくなると思います。	
男性	50代	土地	秋田県	30年以上	夏（6～8月）	仲介	1社	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった				連絡がスムーズだった	手数料や諸費用の説明が丁寧だった			6ヶ月以上	どちらとも言えない	ほぼ同じくらい			もう少し売れやすい年数で売ればもっと有利になったのかなと思います。これから売却をする人は出来るだけ情報を得て少しでも特になるようにすることをおすすめします。	
女性	40代	マンション	愛知県	20～30年	春（3～5月）	仲介	2～3社	知人・家族の紹介		査定額が高かった ㊦販売実績が豊富だった							1ヶ月未満	ややそう思う	1 0 0 0 万円ほど安かった			売却する時期を見極めたことが大きいかなと思いました。家を買取してもらいやすい時期を狙って不動産に相談をしました。	
女性	30代	戸建	岐阜県	5～10年	夏（6～8月）	仲介	1社	ネット検索	担当者の対応が良かった								1～3ヶ月	ややそう思う	ほぼ同じくらい			これから売却を考えている人は出来るだけ家を綺麗な状態にした方が売れやすいと思います。	
女性	50代	マンション	埼玉	10～20年	秋（9～11月）	仲介	4社以上	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった	査定額が高かった ㊦販売実績が豊富だった							3～6ヶ月	ややそう思う	高く売れた			物件を高く売るためには、複数の不動産会社に査定を依頼し、適切な売却戦略を立てて、物件の魅力を最大限にアピールすることが重要で、複数の会社に依頼して良い場所を探すべきです	

男性	30代	マンション	愛知県	5年未満	夏（6～8月）	仲介	4社以上	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった	査定額が高かった ㊦販売実績が豊富だった		連絡がスムーズだった		地元エリアの物件に詳しくかった			3～6ヶ月	ややそう思う	買ったときより300万円高く売れた	ネットの一括査定に加え、会社の同僚や親戚、昔の友人にも声をかけ、買い手の母数をとにかく増やして交渉した。	とにかく業者が直接の知り合いに限らずいろいろんなに声をかけた方がよい。
男性	30代	戸建	宮城県	20～30年	秋（9～11月）	仲介	2～3社	ネット検索	担当者の対応が良かった			連絡がスムーズだった					3～6ヶ月	どちらとも言えない	築年数が古かったため、土地値は維持できたものの、建物価格はほぼゼロ査定。購入時とは、800万円安い金額での売却	室内の不用品を完全に撤去し、日当たりが良い状態で見てもらうように工夫。周辺環境（公園、スーパー、学区区）のメリットを積極的に伝えるように意識した。	また業者一本だとふっかけられる可能性があるので、必ず自分の知り合い経由でも買い手候補を見つけた方がよい
女性	50代	戸建	戸塚区戸塚町	10～20年	冬（12～2月）	買取	4社以上	知人・家族の紹介				連絡がスムーズだった					3～6ヶ月	どちらとも言えない	なし	意識したこととしては、所有期間が5年超えて土地売却する場合の総税金は200万6,000円かかり気を付けるべきです。築70年のマンションが売れないのは、旧耐震基準のため耐震性が低いと見なされ、住宅ローンが組めない買主が多いことが主な理由です	築70年のマンションが売れないのは、旧耐震基準のため耐震性が低いと見なされ、住宅ローンが組めない買主が多いことが主な理由です
男性	20代	戸建	大阪府	5～10年	夏（6～8月）	買取	2～3社	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった								1～3ヶ月	ややそう思う	購入価格よりも最終的な売却額は約280万円ほど低くなりました。周辺の相場下落と、築年数の経過による評価減が影響した形です。それでも複数社の査定を比較したことで、最初の提示額よりは高く売却できました。	内覧前に水回りの簡易クリーニングと不要物の撤去を徹底し、部屋を広く明るく見せる工夫をしました。写真映えを意識したことで問い合わせ数が増え、結果として希望に近い価格で売却できました。	
男性	50代	戸建	愛知県	30年以上	春（3～5月）	仲介	2～3社	広告を見て						地元エリアの物件に詳しくかった			3～6ヶ月	ややそう思う	実家の家の売却のため購入金額はわかりません。しかし比較的高くうれたと思います。	複数社に見積をいりました。最初のハウスメーカーの見積もりはとも低くて、売るのをためらいました。	最初の査定したハウスメーカーの金額はとても低かったので、地元の不動産会社へ仲介をお願いすることにしました。私のように複数社に査定をお願いすると希望の金額に近づけるとおもいます。
女性	30代	マンション	鹿児島県鹿児島市	5～10年	秋（9～11月）	仲介	4社以上	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった								3～6ヶ月	ややそう思う	購入したときと比べると、売却時の価格は約20%下がりました。築年数が8年経っていたことや、市場の動きもあって、どうしても購入時よりも安い金額になってしまいました。結果として、思っていたよりも価格差が大きかったと感じています。	複数の不動産会社に早めに相談して、査定額や売り方を比べておけばよかったという点です。担当者によって提案が違うので、比較することでより良い条件を選べたかもしれません。これから売る人へのアドバイスとしては、内覧前の掃除や片づけは本当に大事なことだと思います。第一印象が良いだけで、見てくれる人の反応が変わります。また、売却の流れや必要な手続きは早めに確認しておく、慌てずに進められて安心だと思います。	
男性	30代	マンション	東京都	10～20年	秋（9～11月）	仲介	4社以上	一括査定サイト	担当者の対応が良かった		スピード感があった ㊦販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった	連絡がスムーズだった					3～6ヶ月	とてもそう思う	購入時より約800万円高く売却できました。購入時は築浅でしたが、その後エリアの再開発が続き、周辺の相場が大きく上昇したためです。	水回り（キッチン、浴室）の徹底的なクリーニングと、室内の明るさ・広さが伝わるよう、プロのカメラマンに写真を撮ってもらったこと。また、複数の不動産会社と面談し、最も熱意ある担当者に任せたことでず。	
男性	30代	投資用アパート・マンション	大阪	5～10年	春（3～5月）	仲介	4社以上	一括査定サイト		査定額が高かった ㊦販売実績が豊富だった							1～3ヶ月	とてもそう思う	買った時よりも200万円高く売れた	少しでも高く売りたいかったので、複数の会社とやり取りして、最もノウハウがある会社がある仲介してもらいました。	
女性	40代	マンション	東京都	20～30年	秋（9～11月）	仲介	1社	ネット検索	担当者の対応が良かった		スピード感があった ㊦販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった	連絡がスムーズだった	手数料や諸費用の説明が丁寧だった	地元エリアの物件に詳しくかった			1～3ヶ月	どちらとも言えない	購入時より200万ほど下がった	維持管理の履歴、リフォーム履歴を明確にし、査定時はなるべく綺麗にしておいてもらった。管理組合資料や大規模修繕履歴の詳細資料を整理した。	複数社に査定を依頼すれば良かった。セルリノベーションした部分は状態が良いとは言えないので、お勧めできない。
男性	40代	投資用アパート・マンション	沖縄県	5年未満	秋（9～11月）	仲介	2～3社	一括査定サイト	担当者の対応が良かった			連絡がスムーズだった		地元エリアの物件に詳しくかった	口コミ・評判が良かった		1～3ヶ月	とてもそう思う	他の不動産屋の査定価格よりも200万円ほど高く売却できた。	インバウンドが盛んな時期に合わせて売却・宣伝するようにした。細目に写真などを変えたり、周辺のグルメ情報なども掲載した。	
男性	40代	マンション	神奈川県	10～20年	秋（9～11月）	仲介	2～3社	ネット検索		査定額が高かった ㊦販売実績が豊富だった	スピード感があった ㊦販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった						1～3ヶ月	ややそう思う	購入時よりおよそ300万円ほど高く売却できました。近隣の成約相場が上がっていたことに加え、販売戦略を細かく提案してくれた担当者の力も大きかったと感じています。	複数社に査定を依頼し、相場と戦略を比較したうえで最適な会社を選びました。また、内覧前に水回りを中心に徹底的に清掃し、第一印象を良くする点を特に意識しました。	
女性	40代	戸建	福岡県	10～20年	春（3～5月）	仲介	4社以上	ネット検索		査定額が高かった ㊦販売実績が豊富だった							6ヶ月以上	あまり思わない	ほぼ同じくらい	リフォーム箇所を提示して、築年数よりも状態が良いことをアピールした	清掃はしがバットを飼っていたので、ペットのにおいが残っていると言われてしまった。におい対策は必要だと思った。

女性	30代	戸建	東京都	20～30年	夏（6～8月）	仲介	1社	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった									1～3ヶ月	ややそう思う	古かったのですが、思っていたよりも高値で売れました	ある程度口コミなどを、友人などに聞いたり、みながら、個人的には、工夫した部分が、少なからずありました。	内覧時に、もう少し部屋の中を綺麗にしておけばより、高値で売れたかなと、感じようところがあります。	
男性	40代	戸建	北海道	30年以上	夏（6～8月）	仲介	1社	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった									3～6ヶ月	ややそう思う	買った時とほぼ同じ金額で売りました。	競合しそうな物件の価格調査を行いました。自分の販売したい価格に2割ほど上乗せして価格を設定し、値引き余力を持たせました。	他の仲介業者も訪問するなりして、「相場より高く売った実績はありますか？」と聞いて回り、力のある業者をもう少し深く探せばよかったと思います。	
男性	20代	マンション	福岡県	5～10年	夏（6～8月）	仲介	2～3社	ネット検索	担当者の対応が良かった									1～3ヶ月	とてもそう思う	200万ほど	1社だけでなく、複数の不動産会社に査定を依頼し、相場感や各社の販売戦略、担当者の対応力を比較検討しました。	相場より高すぎると内覧希望者が現れず、結局値下げを繰り返すことになり、最終的な売却価格が低くなりました。	
男性	30代	戸建	岡山県	20～30年	春（3～5月）	仲介	2～3社	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった				連絡がスムーズだった	手数料や諸費用の説明が丁寧だった	地元エリアの物件に詳しくあった			3～6ヶ月	どちらも言えない	買った時は物価が違うし物件価値も変わっているが、それでも購入額よりは数十万安くなったと考えられる。	庭がついています。これが荒れていると厄介だということで、売る前には綺麗に掃除しておいた。不要な植物も排除した	難しくはあるが、外壁をもっと綺麗にした形で売り出せば価値が上がったと思う。古い建物でそれが叶っていないのは査定でマイナス点となった。	
男性	30代	土地	茨城県	30年以上	夏（6～8月）	仲介	4社以上	ネット検索		査定額が高かった 図販売実績が豊富だった								6ヶ月以上	ややそう思う	400万くらい値下がり	とにかく田舎の土地であり、価格が下がっているので、時間がかかった	固定資産税が勿体無いらしい、手数料も相続前に出して欲しかった	
男性	40代	戸建	北海道	10～20年	夏（6～8月）	買取	2～3社	一括査定サイト	担当者の対応が良かった				連絡がスムーズだった	手数料や諸費用の説明が丁寧だった				1～3ヶ月	ややそう思う	ほぼ同じくらいの金額で売りました。	複数の業者に査定を依頼したことです。少しでも高く売るために複数の業者に査定を依頼して、比較検討することが重要になると思います。	家の状態を少しでも良くすることが重要になってきます。査定の際にきちんと綺麗な状態で査定してもらうことが重要になると思います	
男性	60代以上	マンション	埼玉県	5年未満	春（3～5月）	仲介	2～3社	広告を見て	担当者の対応が良かった				連絡がスムーズだった					1～3ヶ月	あまり思わない	買った時より200万円高く売れた。	最初は、専任で仲介を依頼したが、反響が少なかったので、複数社に依頼を増やしたところ内見の件数が増えた。	最初から複数の会社に依頼し他方がいいと思う。また、あまり高い価格をつけるは最初から候補に入らなくなるので、相場の範囲内で売値設定をした方がいいと思う。	
男性	30代	戸建	東京都	30年以上	冬（12～2月）	仲介	2～3社	知人・家族の紹介							地元エリアの物件に詳しくあった			1～3ヶ月	どちらも言えない	自分が生まれる前からある亡くなった祖母の家だったので購入時の金額がわからないです。	築年数が古くなっており建て替えも難しかったので、そのままで売れるかどうか地元の馴染みのある不動産業者を選びました。	その時にネットという選択肢がなかったのも、もう少しネットを駆使して見積もりをと建て替えの相談をして視野を広く持てばよかったと思います。	
男性	30代	投資用アパート・マンション	埼玉県	5～10年	夏（6～8月）	仲介	1社	ネット検索	担当者の対応が良かった									3～6ヶ月	とてもそう思う	購入時より700万円ほど高く売却できた	投資用のアパートを高く売るために時期を選びました。具体的には春節の時期と被るように売却の時期を待ちました。	複数の会社に査定をお願いするののも一つの手だと後になって感じました。あとはリノベーションをして、売却価値を高めるのもありだとは思いました。	
男性	30代	戸建	東京都	10～20年	春（3～5月）	仲介	2～3社	一括査定サイト		査定額が高かった 図販売実績が豊富だった								3～6ヶ月	ややそう思う	購入時より約300万円高く売れました。リフォーム費用を差し引いても、利益が出て満足しています。	複数の不動産会社に査定を依頼し、担当者の対応や販売戦略を比較検討しました。内覧前には専門業者にハウスクリーニングを依頼し、清潔感を出すよう心がけました。	事前にホームインスペクション（住宅診断）を実施し、建物の状態を客観的に示す資料があれば、買主の安心感が増し、価格交渉を有利に進められたかもしれません。売却活動中も、内覧希望に柔軟に対応することも大切です。	
男性	30代	戸建	埼玉県	20～30年	秋（9～11月）	仲介	4社以上	一括査定サイト	担当者の対応が良かった				連絡がスムーズだった					1～3ヶ月	あまり思わない	思ったより安かった。	スピード感があった 図販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった	外壁や内装など、および室内の綺麗さなど、できるだけ綺麗な状態にしてから査定に出しました。壁の穴など小さなところまで気を遣った記憶があります。	私と同様に、全体を綺麗にしておくことは基本中の基本とし、あとは複数の見積もりを出してもらってからの交渉でかなり変わってきますね。ある程度の交渉能力があれば、だいぶ金額は変わると思います。
男性	30代	投資用アパート・マンション	福岡県	5～10年	夏（6～8月）	仲介	4社以上	一括査定サイト	担当者の対応が良かった	査定額が高かった 図販売実績が豊富だった			連絡がスムーズだった					3～6ヶ月	ややそう思う	勝った時よりも100万高く売れた	複数に査定してもらい、話しの中でスピード感を重視しました。また、手残りがいくらか以上希望が明確に伝え、それ以下のところは選択肢から外した。	もっとと建物に対しての情報収集は必要だと思った。今回は5年で早めにあつたが、月々の収支がよいのであれば、じっくり待つのも良いと思う。	
男性	40代	戸建	石川県	30年以上	春（3～5月）	仲介	2～3社	ネット検索		査定額が高かった 図販売実績が豊富だった			連絡がスムーズだった					1～3ヶ月	どちらも言えない	不明	複数社に依頼し、査定額を比較し高いところを選ぶようにした。また、対応の迅速差も見ることによって、信頼できるかの目安にした。	家の状態を綺麗に見せておく（クロスの張替など）が必要がもう少しあったかと感じた。査定してもらう会社は多いほど良い。	
男性	50代	戸建	北海道	10～20年	春（3～5月）	仲介	2～3社	広告を見て							地元エリアの物件に詳しくあった			1～3ヶ月	ややそう思う	1 0 0 0万円以上安かった	売却前には部屋を徹底的に掃除し、整理整頓をして内覧時の印象を良くしました。信頼できる会社を選びました。広告掲載やネット情報の充実も意識し、購入希望者に魅力を伝えられるよう工夫しました。	内覧時にさらに細かい部分まで清掃や修繕をしておけば、印象が良くなり高値で売れた可能性があります。これから売る人は、購入希望者が生活をイメージしやすいように工夫を意識すると良いと思います。	
男性	40代	マンション	広島県	10～20年	春（3～5月）	仲介	4社以上	一括査定サイト	担当者の対応が良かった				連絡がスムーズだった					3～6ヶ月	どちらも言えない	購入した金額より800万円安かった。	引越越しシーズンや春など、売却をする時期に適しているタイミングを意識しましたし、更には一括査定サイトを利用して、価値や相場を把握しました。	もっとと土地動のある業者や担当の方だと高く売れたかもと感じたので、やはり担当の方の土地勘は大事だと思います。	
女性	30代	マンション	愛知県	30年以上	夏（6～8月）	仲介	2～3社	ネット検索	担当者の対応が良かった	査定額が高かった 図販売実績が豊富だった	スピード感があった 図販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった							3～6ヶ月	ややそう思う	購入価格の1.2倍	築年数は古かったがフルリノベをしており、内装は比較的新しかったので、仲介業者の内覧時にそこをアピールした	必ず複数業者に見積もりをとったほうがよい。ネットの一括査定などでの複数社の見積もりに加え、地場の不動産業者にも声をかけるべき。	

男性	30代	マンション	大阪府	10～20年	秋（9～11月）	仲介	2～3社	一括査定サイト	担当者の対応が良かった	査定額が高かった						地元エリアの物件に詳しくかった			1～3ヶ月	ややそう思う	買った時より約300万円ほど高く売れました。築年数が進んでいたのでもう期待していませんでしたが、周辺の相場が上がっていたこともあって、想定より良い条件で売却できました。	複数社に査定を依頼して相場を把握し、販売力がある会社を選びました。また、売り出し前に小さな補修と掃除を徹底し、内覧時の印象が良くなるよう工夫しました。	もっと早い段階で売却を検討していれば、相場が上昇していた時期に合わせられたと思います。また、内覧用に家具配置を工夫したり、ホームステージングを軽く取り入れれば印象がさらに良くなったはずです。初めて売る人は必ず複数社に査定依頼して比較した方が後悔しません。
男性	30代	投資用アパート・マンション	東京都	10～20年	秋（9～11月）	仲介	4社以上	一括査定サイト		査定額が高かった									1ヶ月未満	とてもそう思う	買った時より600万円高く売れた。	不動産の担当者と打ち合わせをして、対象エリアのマンションが全体的に高騰しているのが分かったの、半年ほど待って高値で売りしました。	私は半年待って売りしましたが、「1年待って1000万円高く売れた」「2年待って1200万円高く売れた」という話を聞いて、もう少し待つべきだと反省しました。もしも人気エリアの物件を持っていたら、一番良い時期に向けてしばらく待つという選択肢もあると思います。
男性	30代	マンション	神奈川県	10～20年	春（3～5月）	仲介	2～3社	一括査定サイト		査定額が高かった						販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった			3～6ヶ月	ややそう思う	購入時より350万円ほど高く売却できました。住宅ローン残債も完済でき、手元に資金が少し残ったので満足しています。	専任媒介契約にするか一般にするか悩みましたが、競争意識を持たせるために一般媒介で3社にお願いしました。また、内覧前には水回りのハウスクリーニングを入れて印象を良くしました。	売り出し価格の設定が少し強気すぎたため、最初の1ヶ月は反応が鈍かったです。相場をしっかりと把握し、最初から適正価格に近いラインでスタートすれば、競合が少ないタイミングでもう少し早く売れたかも知れないと感じています。これから売る方は近隣の売り出し中物件の価格調査を徹底することをおすすめします。
女性	40代	戸建	北海道札幌市	5年未満	春（3～5月）	仲介	1社	ネット検索	担当者の対応が良かった							地元エリアの物件に詳しくかった			1ヶ月未満	とてもそう思う	買った時よりも1000万円高く売れました。	よく検索されている条件（3000万円以下）などの検索条件に引っかかると閲覧される数が増えることと、近所の新築物件の価格を調査して、比べた時に比較対象になる範囲の価格を相談して決めました。	だいたい売れるまでに6ヶ月～1年はかかるとの事だったので、最初は強気に購入価格よりも1000万円高くネットに掲載していただきました。築浅だったため、1件目の内覧で即決だったので、もう少し高くても良かったかなと欲が出てしまいましたが、大切に住んでくれたような家族がとても喜んで購入してくださったので後悔はないです！
男性	40代	戸建	大阪府	30年以上	秋（9～11月）	仲介	2～3社	ネット検索	担当者の対応が良かった	査定額が高かった		連絡がスムーズだった	手数料や諸費用の説明が丁寧だった						1～3ヶ月	全く思わない	買った時 2500万 売った時 500万	複数の不動産会社に見積もりを依頼したが、特殊な建物でテラスハウスだったので、買取が非常に低く、どこに依頼しても、数百万でした。	やはりネットを駆使して個人売買とかすべきだったかも今は思いますが、面倒が多過ぎるので、案と金額のバランスを取りました。
男性	30代	マンション	愛知県	10～20年	秋（9～11月）	仲介	1社	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった										1～3ヶ月	とてもそう思う	所有期間が10年を超えていたの、買った時よりも700万も高く売れた	買った時と比べて明らかに価格が上がっていたので、特に工夫をなくとも売れたが、室内を綺麗に掃除くらいはした方がいいと思う	
男性	30代	マンション	東京都	10～20年	春（3～5月）	仲介	4社以上	一括査定サイト		査定額が高かった						販売戦略（広告・ネット掲載など）が具体的だった			3～6ヶ月	とてもそう思う	購入時より約700万円ほど高く売却できました。市況が良かったこともあり、住宅ローン残債を完済しても手元に資金が残り、満足しています。	内覧での印象を良くするため、水回りを徹底的に掃除しました。当日は全ての照明を点灯して部屋を明るく見せ、生活感のある小物は収納に隠しました。清潔感と広さをアピールできるよう、細部まで演出にこだわりました	
男性	30代	土地	茨城県	30年以上	夏（6～8月）	仲介	4社以上	ネット検索	担当者の対応が良かった										6ヶ月以上	ややそう思う	400マンマイナス	そもそも値下がりしている地域だったので高く売れること自体考えていなかった。	相続するもつと前から売りに出して貰えばよかった。手数料も差し引いて相続した方が手元に残る金額も大きかった
男性	20代	戸建	福岡県	5～10年	春（3～5月）	仲介	2～3社	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった										1～3ヶ月	ややそう思う	購入時より200万安くなった	物件の魅力をきちんと理解しようとするか、買主の言いなりにならずに適切な落としどころを見つけれらるかなどを見極めることが重要です。	最初の1～2ヶ月が最も注目される時期なのに、高値で放置してしまい、結局値下げすることになった。最初から適正価格か少し低めの価格で早く買い手を見つけるべきだった。
男性	40代	戸建	北海道	5～10年	夏（6～8月）	買取	2～3社	一括査定サイト				スピード感があった	連絡がスムーズだった						1～3ヶ月	ややそう思う	ほぼ同じくらいの金額です。	複数の不動産会社に査定をお願いしました。そうすることにより、査定額を比較検討することができるので、一番査定額の高いところに売却をお願いすることができました。	家の状態をもう少し良くしておけば、査定の際にも少し金額が高くなったかと思います。少しでも高い値段で売るためにも家の状態を良くしておくことが重要かと思っています。
女性	60代以上	戸建	北海道	10～20年	秋（9～11月）	仲介	1社	知人・家族の紹介		査定額が高かった									1～3ヶ月	ややそう思う	1000万円以上安かった	部屋をキレイに掃除して庭の雑草も取り見栄えを良くした。あとは壁紙に一部剥がれがあったが直すとは費用が掛かるのであとは現状渡しにしてみました。	保険で直せるところはやった方がよかったが、手配して終わるまでに時間がかかったのでできなかった。その辺はもっと調べてやればよかったと思う。
男性	40代	戸建	埼玉県川越市	5～10年	夏（6～8月）	仲介	2～3社	ネット検索	担当者の対応が良かった			スピード感があった							1～3ヶ月	あまり思わない	300万くらい安くなった。	一括査定サイトを利用して、複数社の見積もりを取るようになりました。また、知り合いにも良さそうな業者さんを探してみました。	どんな住まいでも借り物だと思って丁寧に住むべきです。綺麗に扱えば、高く売れる可能性が高まります。掃除を徹底的にして査定してもらいましょう。
女性	30代	戸建	東京都	5～10年	春（3～5月）	仲介	1社	ネット検索	担当者の対応が良かった										1～3ヶ月	ややそう思う	買った時より約300万円ほど高く売れました。エリアの需要が高くなっていたこと、築年数の割に状態が良かったことが評価されたように感じています。	複数社に査定を依頼し、最も相場に詳しい会社を選びました。また、内覧前に部屋を徹底的に片付けて印象を良くするよう意識しました。	早めに相場を把握しておけば、より適切な売り出し価格を設定できたと思います。これから売る人は、一社に決めず必ず複数社へ査定を依頼し、担当者との相性や説明の丁寧さも比較した方が良いでしょう。内覧前の清掃と小さな修繕も価格に影響します。

男性	40代	土地	鹿児島県	30年以上	夏（6～8月）	買取	2～3社	ネット検索	担当者の対応が良かった		スピード感があった				口コミ・評判が良かった		3～6ヶ月	どちらも言えない	ほぼ査定額通りの金額を提示されました。	少しでも高く売ろうと複数の会社から資料請求を行い見積もりを取ってもらいました。また間取りや築年数、リフォームの有無など虚偽の記載がないように正しく入力する事を意識していました。	所有別件がほぼ放置された状態での内見、見積もりだったので、せめて周辺の草むしりや室内の清掃、換気、不用品の処分を先に行っておくことを是非ともお勧めしたいと思います。
男性	30代	マンション	東京都	10～20年	秋（9～11月）	仲介	2～3社	ネット検索	担当者の対応が良かった	査定額が高かった		連絡がスムーズだった					3～6ヶ月	ややそう思う	購入したときよりも少し高く売ることができ、約200万円ほどプラスになりました	売却にあたり、部屋全体を丁寧に掃除し、家具や物の配置を整理して見栄えを良くしました。さらに、自然光を活かして明るく写真撮影を行い、物件の魅力が伝わるように工夫しました。	売る前に少しリフォームや簡単な修理をしておく、より高く売れる可能性があると思います。また、物件の良さや写真や資料を用意しておく、購入を考えている人に良い印象を与えやすくなると思います。
男性	30代	マンション	東京都	10～20年	夏（6～8月）	仲介	2～3社	一括査定サイト		査定額が高かった		連絡がスムーズだった					3～6ヶ月	とてもそう思う	ほぼ同じくらい	売却時期をしっかりと考えて売ることを心がけました。同じ物件なら高く売れるように極力情報をしっかり集めました。	より多くの見積もりを取っても良かったなと思いました。今はたくさんサイトがあるから、もっと頑張るべきでした。
男性	40代	土地	沖縄県	10～20年	秋（9～11月）	買取	2～3社	一括査定サイト			スピード感があった	連絡がスムーズだった		地元エリアの物件に詳しくあった	口コミ・評判が良かった		1ヶ月未満	ややそう思う	相場よりもプラス100万円ほどで売却できた。	いろんな媒体を利用した。面倒に感じますが、不動産屋の話だけでも聞くように心がけました。近隣の商業施設のオープンに合わせた。	インバウンドの状況をもう少し見てから売却した方が高値を期待できたと思う。外国人の買い手も多いので、不動産選びが重要だと痛感した。
男性	40代	戸建	北海道	30年以上	春（3～5月）	仲介	1社	知人・家族の紹介				連絡がスムーズだった					1～3ヶ月	とてもそう思う	350万で購入して、賃貸にまわしていた物件ですが、480万円で売れました。	最初の売却価格の設定を高めにすることを意識しました。売らないといけないというよりは、この値段でも買いたいという人がいれば売ってあげてもいいという考え方です。	高く売れない人の多くは売り急ぎすぎているからだと思います。時間に余裕をもって売却活動すれば、買主側からの交渉にも余裕を持って臨めるかと思います。
男性	30代	戸建	岡山県	10～20年	春（3～5月）	仲介	2～3社	ネット検索	担当者の対応が良かった		スピード感があった						3～6ヶ月	ややそう思う	400万ほど安い	複数査定して一番よいところを選ぶようにした。工夫したことは庭を綺麗にしておくこと。雑草はなるだけ処分します	家の壁がかなり劣化していた。可能なら外壁工事を定期的に行ってもっと綺麗な状態にしておけばよかったと振り返れる。
男性	30代	投資用アパート・マンション	埼玉県	5～10年	冬（12～2月）	仲介	1社	知人・家族の紹介	担当者の対応が良かった	査定額が高かった							3～6ヶ月	とてもそう思う	購入時より500万円くらい高く売れた	売却時期を選びました。為替に連動するかなという感覚がありましたので、円安の時に売却をしようと思っていました。	複数社に査定を依頼してもよかったかなと思います。あとはネットで売却先を探すのもありなのかなと思いました。
男性	30代	戸建	福島県	20～30年	夏（6～8月）	仲介	2～3社	ネット検索	担当者の対応が良かった		スピード感があった						3～6ヶ月	ややそう思う	700万円以上安かった	自分で修繕できる箇所に限っては、できるだけ事前に丁寧に修繕・リフォームしておいて見た目を良くしておいた。	キッチンやトイレなど、特に清潔さを求められる部分について、もっと使い勝手や見た目の印象を良くしておけば高く売れたと思う。