

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 | ランサーズ株式会社 |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------|-----------|-------------------|--------------------------|--------------------|--------------|--------------|----------------|---------------|---------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|--|--|--|---|
| 性別を教えて下さい | 年齢を教えて下さい | 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? | 不動産会社を探しましたか? | 不動産会社を選んだ決め手はでですか? | 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? | 物件は高く売るために意識したこと・工夫したこと教えてください | 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教えてください | | |
| 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つた | ややそう思う | 3500万円の物件が2800万円で売り渡しました。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。そしてまこと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つた | 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、その根柢や販売戦略、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つた | 連絡がスムーズだった | 6ヶ月以上 | どちらとも言えない | 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方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おけば良かったと思います。良い状態にしておくことで、査定の金額が多少は高くなったり可能性があるので、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つた | 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かった | どちらとも言えない | 複数社に仲介の依頼しました。また、買主の現地案内際の部屋の印象をよくするため、部屋きれいにかたずけた。 | 当時は、なにもわからなかったので、現地案内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つた | 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かった | どちらとも言えない | 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、土地と家屋の価値を計算して参考にした。 | 築年数が古いので、今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していれば、もう少し高く売れると思う。 | |
| 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・評判が良かつた | 1~3ヶ月 | とてもそう思う | 複数社に仲介の依頼しました。また、買主の現地案内際の部屋の印象をよくするため、部屋きれいにかたずけた。 | 最初は不動産会社に何社かにネットで査定額等を調べていたのですが、担当者に会ったりして、家の状態を良しくしておいた。内観に部屋の設備や、環境の説明を丁寧にし良さをアピールしました。 | |
| 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 | 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ヶ月未満 | 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。 | 当時は、なにもわからなかったので、現地案内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 | 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つた | 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のだったことも喜んでいました。住宅ローン控除も受けたので、総合的に見て満足のいく結果です。 | 1社に依頼して高い査定だったので早く処理したからです。手を打った結果のこと、複数社に依頼することもあり。 |
| 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 | 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かった | 3~6ヶ月 | どちらとも言えない | 内観時に綺麗に見えるように工夫したりして、家の状態を良しくしておいた。内観に部屋の設備や、環境の説明を丁寧にし良さをアピールしました。 | 内観時に綺麗に見えるように工夫したりして、家の状態を良しくしておいた。内観に部屋の設備や、環境の説明を丁寧にし良さをアピールしました。 | |
| 男性 | 50代 | マンション | 香川県 | 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つた | 連絡がスムーズだった | 1~3ヶ月 | あまり思わない | 相続の土地のため値段は不明です。 | 内観時に綺麗に見えるように工夫したりして、家の状態を良しくしておいた。内観に部屋の設備や、環境の説明を丁寧にし良さをアピールしました。 | |
| 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 | 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。とともに高値づかみをしていまし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)とおもっていました。 | 内観時に綺麗に見えるように工夫したりして、家の状態を良しくしておいた。内観に部屋の設備や、環境の説明を丁寧にし良さをアピールしました。 | |
| 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 | 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かった | 1~3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。さらに、少しの費用で印象が大きく変わった修繕を行い、査定額以上の価格で売却されました。 | 内観時に綺麗に見えるように工夫したりして、家の状態を良しくしておいた。内観に部屋の設備や、環境の説明を丁寧にし良さをアピールしました。 | |
| 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つた | 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かった | 3~6ヶ月 | あまり思わない | 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でしたので、途中で3社にしました。 | 内観時に綺麗に見えるように工夫したりして、家の状態を良しくしておいた。内観に部屋の設備や、環境の説明を丁寧にし良さをアピールしました。 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|-----|---------------|-----|--------|-----------|----|------|----------|---------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-------------|-----------|---|---|--|--|
| 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つた | 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かった | 1~3ヶ月 | とても思う | 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たときと同じ金額で売れた。 | 借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、価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 | 地元エリアの物件に詳しかった | 1~3ヶ月 | ややそう思う | 購入した時よりもおおよそ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、築年数を考えると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装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ました。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、より印象が良くなれたと思います。これから売る方は、不動産会社ごと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つた | 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かった | 1~3ヶ月 | ややそう思う | 思っていた金額に近い金額を2社に提示し、その後相場が上昇して最終的に一社となり、おおよそ700万円買取額が上昇しました。3者に買取を依頼し、残る2社に対し買取を保留し、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取に際してもっと高額になった可能性があり、住宅地なんかはアリ亞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。 | 査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どうでも良いと思う。ただしオークションを仕切るには仲間にい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。 | |
| 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つた | 連絡がスムーズだった | 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 | とても思う | 1000万円安かった | 築40年以上の物件で資産価値は下がっていましたが、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ました。 | 現在、土地不動産が1980年代後半以来に、高く売れるよう土地の高騰は、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、 | 立場のある人間が勤め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 | 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 | 地元エリアの物件に詳しかった | 3~6ヶ月 | ややそう思う | 勝ったときより200万高く売れた | 仲介手数料などを考えて、また間違に物件を購入するではなく立場のある人間の進めている物件を | 立場のある人間が勤め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 | |
| 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 | 地元エリアの物件に詳しかった | 6ヶ月以上 | とても思う | 上昇 | 購入時より売却時の金額は約500万円ほど高くなり、想定以上の結果となりました。複数社に査定を依頼したことで相場を把握でき、販売戦略も具体的で安心感がありました。築年数や立地条件を考慮しても満足できる価格で売却できたため、全体的に良い取引だったと感じています。 | 複数社に査定を依頼し相場を把握しました。広告やネット掲載に力を入れている会社を選択しました。内覧時には掃除や整理整頓を徹底し印象を良くする工夫をしました。結果的に満足できる価格で売却できました。 | もっと高く売るためには、内窓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。 |
| 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 | 担当者の対応が良かつた | 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かった | 3~6ヶ月 | ややそう思う | 購入時よりも約250万円ほど高い金額で売却することができました。エリアの需要が高まっていたことや、室内の状態を良く保っていたことがプラスに働いたと思います。 | 内覧前に徹底して掃除を行い、不要な家具を洗濯して空室を広く見せるよう工夫しました。また、写真映えを意識して明るい時間帯に撮影してもらうよう調整しました。 | もっと早い段階から複数の不動産会社に査定を依頼し、相場をしっかり比較しておけばさらに高く売れたかもしれません。これから売る人は、担当者の相性や説明の丁寧度を重視し、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つた | 連絡がスムーズだった | 地元エリアの物件に詳しかった | 1~3ヶ月 | とても思う | 築年数の長い物件で地方だったので、購入時よりも約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ばないようにし、実際に売る時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先ずは査定依頼をすれば良かったと感じました。 | |
| 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つた | 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かった | 3~6ヶ月 | あまり思わない | 5社に相談して、見積もり、シミュレーションを重ねて戦略を練りました。質の高い担当者と出会うことができて、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。これから売る人はたくさん見積もりを出してもらい、シミュレーションをしてから売ります。 | やはり複数の業者に査定をしてもらおう、査定額をそれぞれの業者にそれなく教えることです。すると元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う。 | |
| 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つた | 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 | 口コミ・評判が良かつた | 1~3ヶ月 | とても思う | 購入時よりも300万円高く売りました。 | 意識したことは査定をもらった金額を他の業者に提示することで更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思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おう、査定額をそれぞれの業者にそれなく教えることです。すると元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つた | 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・評判が良かつた | 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 | 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、見目はある程度こん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、あらかじめポイントで整理・リフォームしておけばよかった。 |
| 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かった | 1~3ヶ月 | どちらとも言えない | 900万円ほど安かった | 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たときと同じ金額で売れた。 | 借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、価引きをすればよかったと思う。 | |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|-------|---------------|--------|--------|----------|----|------|----------|----------------------------------|---------------------|-----------|------------------|--|---|---|
| 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 | 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 | 査定額が高かった回販売実績が豊富だった | 3~6ヶ月 | ややそう思う | 購入価格より500万円ほど高く売れた。 | 投資用物件の場合は買い手側がそのまま運用をするか、もしくは転売するのかが主です。高く売るには入居者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。選択ミスすると損します。できるだけ大手不動産会社を使うことをお勧めします。中古物件を売る場合には手数料が改定しました。倍近く上がりました。高く売るには手数料を考慮に入れなければ手元に残るお金が少なくなってしまう。交渉が得意な担当者に任せると良いでしょう。くれぐれも許嫁まいの取りに注意しましょう。 |
| 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 | 査定額が高かった回販売実績が豊富だった | 3~6ヶ月 | ややそう思う | 買った時より約1000万円安いかったです。 | 色んな不動産会社に査定を求めたり、自分で土地の段階を調べたり、物件を壊して更地で売るなどどれくらい売れるか調べたりしました。 | 人脈を広げて、実績に強い、コネクションが強い営業マンと知り合いでないけれど、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 | 査定額が高かった回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200万円高く売れた | また、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産があること。 | 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があります。 |
| 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 | 査定額が高かった回販売実績が豊富だった | 1~3ヶ月 | とてもそう思う | 第90年古い物件であったため、ほど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年ころのバ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聞いたことがあります。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。 | もう少し待ていればもう少し高値で売れたのかもしれません。これも買い手がいてのこと、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 | 査定額が高かった回販売実績が豊富だった | 1~3ヶ月 | どちらとも言えない | ほぼ同じくらい | 事前に情報収集を怠りに行いました。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。 | より時間にかけても良かったかなと思います。入念に調べましたが、もう少し時間をかけても悪くないかなと思いました。 |
| 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 | 査定額が高かった回販売実績が豊富だった | 3~6ヶ月 | ややそう思う | 買ったときほど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、元地にお店があるり、元地の価値をわかってくれるよ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だと思いました。 |
| 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 | 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 | 査定額が高かった回販売実績が豊富だった | 3~6ヶ月 | ややそう思う | 買った時よりも200万円ほど高く売りました。 | 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ることがあります。中には匿名で利用できる不動産一括サイトもありますので営業の電話が嫌な方は匿名で利用できるところを探しますよ。 | 不動産一括査定サイトを上手に活用することで少しでも高く売れるような業者を探しますやすからで。 |
| 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 | 査定額が高かった回販売実績が豊富だった | 3~6ヶ月 | どちらとも言えない | 古い実家だったので当時300万円で建てた家は土地込みで750万円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。また既存も新たにインターネッ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ないかと思いました。実家が空き家になり7年経過していましたので競りしまった通りくなってしまった。 |
| 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 | 査定額が高かった回販売実績が豊富だった | 地元エリアの物件に詳しかった | 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。早く売ったかったが、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、生前から売るよう強く売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 | 査定額が高かった回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、立地条件が良い駐車スペースも広かったため、相場よりも少し高めの価格で買い手がつきました。 | 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。内覧前に外観や庭の手入れをし、清潔感を意識しました。 | もう少し早い段階でフォームや壁紙の張り替えをしておけば、さらに印象が良くなり高値で売れるかもしれません。これから売れる方は、複数社に見積もりを取り、担当者の対応力をしっかり見極めるのがおすすめです。 |
| 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 | 査定額が高かった回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 | 水回りを、あらかじめ新しくりリフォームしておきました。そのことにより、賣買方が、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替え、水回りのリフォームなど、できる限り改修していると、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 | 連絡がスムーズだった | 3~6ヶ月 | どちらとも言えない | 少しでも見栄えを良くするのに、家周りの掃除をする。自分で修理出来そうなところは自分で何とか修理をする | いす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す | |
| 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。 | 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、粘り強く待つことが大切と思います。 | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|-------|-------|-----|--------|----------|----|------|----------|---------------------|---------------------------------|------------------|------------------|--------------|---|---|--|---|
| 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 | | | 連絡がスマートだった | 手数料や諸費用の説明が丁寧だった | 口コミ・評判が良かつた | 3~6ヶ月 | どちらとも言えない | 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時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ので、おそらくは購入時よりも金銭価値は落ちると思います。 | 個人で出来ることは少なく何も出来ないままだったとは思うが、それでもなるたけ家を継続しておこうことです。庭があるならそこも掃除、可能なら外観がボロボロなのは避けて綺麗にしておべき。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かった | 口コミ・評判が良かつた | 1~3ヶ月 | どちらとも言えない | 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を選んだ。コロナ後だったので、全体の物価指數の上がり方を注视しながら検討した。 |
| 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つた | スピード感があった因販売戦略(広告・ネット掲載)が具体的だった | 連絡がスマートだった | 地元エリアの物件に詳しかった | 1~3ヶ月 | あまり思わない | マイナス400万くらい | 地元の物件に強く富む実績がある不動産会社を選ぶこと、売買が活発なところを査定したことを認識しました。 | |
| 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 | 担当者の対応が良かつた | 査定額が高かった因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かった | 3~6ヶ月 | どちらとも言えない | 購入時からかなりの年数が経つていたこともあり、建物自体はほぼ査定0で土地代だけだったので、500万くらい安かつたです。 | 一括査定も考えたのですが、結局知人に聞いて、地元に実績があり詳しく相談できそうな業者に依頼しました。 | |
| 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つた | 査定額が高かった因販売実績が豊富だった | 地元エリアの物件に詳しかった | 6ヶ月以上 | ややそう思う | 購入時より約300万円高く売却 | 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、物がよく売れるところを査定する時に売却時期を選びました。 | | |
| 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 | 査定額が高かった因販売実績が豊富だった | 連絡がスマートだった | 口コミ・評判が良かつた | 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。立地が良かつたこと、タイミングが合ったことが理由だと感じています。 | 複数の会社に査定を依頼して相場感をつかみ、販売戦略を細かく説明してくれた会社に依頼しました。また、内観時に部屋を明るく見せるように片付けをして工夫しました。 | | |
| 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 | 査定額が高かった因販売実績が豊富だった | 地元エリアの物件に詳しかった | 3~6ヶ月 | ややそう思う | ほぼ同じくらい | 購入時より、約200万円ほど安い金額で売却された。 | 購入時からかなりの年数が経つていたこともあり、建物自体はほぼ査定0で土地代だけだったので、500万くらい安かつたです。 | | |
| 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つた | スピード感があった因販売戦略(広告・ネット掲載)が具体的だった | 連絡がスマートだった | 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ました。 | 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、複数の会社に査定を依頼して比較するのをおすすめします。担当者の相性や販売戦略の違いで結果が大きく変わると感じました。 | | |
| 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 | 査定額が高かった因販売実績が豊富だった | 連絡がスマートだった | 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 | 購入時より700万円程度下がりました | 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。 | | |
| 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つた | 査定額が高かった因販売実績が豊富だった | 1ヶ月未満 | ややそう思う | 1000万円ほど安かつた | 出来るだけ家を綺麗にして傷付かないよう工夫をしました。最初から売るかもしれない状態にするというのを心がけました。 | 出来るだけ家を綺麗にして傷付かないよう工夫をしました。最初から売るかもしれない状態にするというのを心がけました。 | | |
| 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 | 担当者の対応が良かつた | 査定額が高かった因販売実績が豊富だった | 1~3ヶ月 | ややそう思う | ほぼ同じくらい | 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。家を販売してもらいやすい時期に狙って不動産に相談をしました。 | 複数の会社に査定すれば良かったかなと思いました。 | | |
| 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つた | 査定額が高かった因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、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 | 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却やすいと思います。 | | |
| 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つた | 査定額が高かった因販売実績が豊富だった | | | | | 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、物件の魅力を最大限にアピールすることで、より高値で売却やすくなると思います。 | 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、物件の魅力を最大限にアピールすることで、より高値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つた | 査定額が高かった。回版売実績が豊富だった | 連絡がスマートだった | 地元エリアの物件に詳しかった | 3~6ヶ月 | ややそう思う | 買ったときより300万高く売れた | 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。 | とにかく業者か直接の知り合いに限らずいろんな人に声をかけた方が良い。 |
| 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つた | 連絡がスマートだった | | | 3~6ヶ月 | どちらとも言えない | 築年数が古かったため、土地価値は維持できたものの、建物価格にはほぼゼロ査定。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、学年校)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の経由でも買い手候補を見つけた方が良い |
| 女性 | 50代 | 戸建 | 戸塚区戸塚町 | 10~20年 | 冬 (12~2月) | 賃取 | 4社以上 | 知人・家族の紹介 | スピード感があった。回版売実績(広告・ネット掲載など)が具体的だった | 連絡がスマートだった | | | 3~6ヶ月 | どちらとも言えない | 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円かかります付けるべきです、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えます | 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えられ、住宅ローンが組めない買主が多いことが主な理由です | 初期の価格設定を少し強気すぎたと反対。適正価格でスタートする勇気が大切だと。売出開始直後の注目度が高い期間を活かす。 |
| 男性 | 20代 | 戸建 | 大阪府 | 5~10年 | 夏 (6~8月) | 賃取 | 2~3社 | 知人・家族の紹介 | 担当者の対応が良かつた | | | | 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、築年数の経年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、最初の提示額よりも高く売却できました。 | 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、築年数の経年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、最初の提示額よりも高く売却できました。 | 今思えば、売却前に専門業者のホームページを利用すれば、さらに印象が良くなり高値が取れたかもしれません。これから売る人は、複数社査定の比較と相場チェックを徹底し、急がず良い買い物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。 | 複数社に見積りをもらいました。最初のハウスメーカーの見積りよりもとても低くて、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希望する人が多い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つた | スピード感があった。回版売実績(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 | 購入したときと比べると、売却時の価格は約20%下りました。築年数が5年経っていたことや、市場の動きがあったことでも購入時よりも安い金額になってしましました。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。 | 購入したときと比べると、売却時の価格は約20%下りました。築年数が5年経っていたことや、市場の動きがあったことでも購入時よりも安い金額になってしましました。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、比較することで良い提案を選べたかもしれません。これから売るへのアドバイスとしては、内覧前の相場や初回印象が良いだけで、写真だけでも印象が良くなります。また、売却の流れや必要な手続きは早めに確認しておくことをおすすめします。 |
| 男性 | 30代 | マンション | 東京都 | 10~20年 | 秋 (9~11月) | 仲介 | 4社以上 | 一括査定サイト | 担当者の対応が良かつた | 査定額が高かった。回版売実績が豊富だった | 連絡がスマートだった | | 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、その後エアコンの再開発が統一、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す。 | これから売る方へのアドバイスとしては、査定額の高さではなく、担当者の誠実さ、そして「販売戦略の具体性」を最優先で比較すべきです。また、内覧時に部屋を空っぽにして、家賃がない状態で見に行くと、良い手が部屋の広さを実感しやすくなることがあります。 |
| 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。回版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 | 少しでも高く売れたかったので、複数の会社とやり取りして、最もノハハがいる会社がある仲介してもらいました。 | なるべく複数の会社から査定をもらった方が良いです。面倒ですが、10社くらいから査定をもらおうと相場よりも高く売れます。最も安い査定、最も高い査定で結構な差があるので、やはり複数の会社で査定をもらわるのは高価売却の基本中の基本だと思います。 |
| 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つた | スピード感があった。回版売実績(広告・ネット掲載など)が具体的だった | 連絡がスマートだった | 地元エリアの物件に詳しかった | 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、査定時になるとく綺麗にして内覧してもらいました。管理組合資料と大規模修繕履歴の詳細資料を整理しました。 | 複数社に査定を依頼すれば良かった。セルフリノベーションした部分は状態が良いとは言えないのに、お勧めできません。 |
| 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つた | 連絡がスマートだった | 地元エリアの物件に詳しかった | 口コミ・評判が良かつた | 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200万ほど高く売却できました。 | インバウンドが盛んな時期に合わせて見売却・宣伝するようにした。細目に写真などを載せたり、周辺のグリメ情報などを掲載した。 | インバウンドの影響で大幅に価格が上がる傾向があるので、観光シーズンに合わせて売却することをお勧めします。 |
| 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。回版売実績が豊富だった | スピード感があった。回版売実績(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も会社を選ばました。また、内覧前に水回りを中心して清掃し、第一印象を良くする点特に意識しました。 | リフォーム個所を提示して、年数よりも状態が良いことをアピールした |
| 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。回版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 | 清掃はしたがベットを飼っていたので、ベットのにおいが残っていると言わってしまった。におい対策は必要だと思った。 | 修理できるところは事前に自信で修理をしておいた |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|-------|---------------|-----|--------|-----------|----|------|----------|---------------------|-----------------------------------|------------|------------------|------------------|--|-------|-----------|--|--|--|---|
| 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つた | | | | | | | 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されました | 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。 | 内斎時に、もう少し部屋の中を綺麗にしておけばより、高値で売れたかななど、感じるようなどころがあります。 |
| 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つた | | | | | | | 3~6ヶ月 | ややそう思う | 買った時とほぼ同じ金額で売されました。 | 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割合を乗せて価格を設定し、値引き余地を持たせました。 | 他の仲介業者も訪問するなりして、「相場よりも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ですと思います。 |
| 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つた | | | | | | | 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。 | 相場より高すぎる内観希望者が現れず、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つた | | 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なかった | | | 3~6ヶ月 | どちらとも言えない | 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つたと考えられる。 | 庭が古いであります。これが荒れていると厄介だというので、売る前に庭掃除をしました。 | 難しくはあるが、外壁をもつと高価にした形で売りに出ては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綺麗に掃除しておいた。不要な植物も排除した |
| 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 | 査定額が高かった、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 | 祖母からの相続した不動産なので、早く売れることを考えた。 | 相続する前の段階から、売りに出してもうことを強く言えば良かった。 | |
| 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つた | | 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されました。 | 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、比較検討するところが重要なと思っています。 | 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なと思っています。 |
| 男性 | 60代以上 | マンション | 埼玉県 | 5年末満 | 春 (3~5月) | 仲介 | 2~3社 | 広告を見て | 担当者の対応が良かつた | | 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と最初から候補に入らなくなるので、相場の範囲内で売却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 | | 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なかった | | | 1~3ヶ月 | どちらとも言えない | 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。 | スピード感が古くなつており建て替えも難しかったので、そのまままで売れるか?地元の染みのある不動産業者を選択しました。 | その時にネットという選択肢がなかったので、もう少しネットを駆使して見積もりをとて替えての取扱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つた | | | | | | 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てきた | 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も一つの手だと後になつて感じました。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、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300万円高く売却しました。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。内見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、建物の状態を客觀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。売却活動中は、内観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つた | 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 | あまり思わない | 思ったより安かった。 | 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これ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だし、あとは複数の見積りを出してもらつてからの交渉がなじむ変わってきますね。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つた | 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 | | | | 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た!また、手残りがいくらい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ました。 | もっと建物に対しての情報収集は必要だと思った。今回5年で早くあつたが、月々の収支がいいのであれば、じっくり待つのも良いと思います。 | |
| 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、販売実績が豊富だった | 連絡がスムーズだった | | | | 1~3ヶ月 | どちらとも言えない | 不明 | 複数社に依頼し、査定額を比較し高いところを選びました。また、対応の迅速差も見ることによって、信頼できるかの自安でした。 | 家の状態を綺麗に見せておく(クロスの張替など)必要ももう少しあつたと感じた。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なかった | | | | 1~3ヶ月 | ややそう思う | 1000万円以上安かった | 売却前には部屋を徹底的に掃除し、整理整頓をしておけば、印象が良くなり高値で売れた可能性がありました。これから売却する人は、購入希望者が生活をイメージしやすいうように工夫を意識すると良いと思います。 | 内斎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した。これから売却する人は、購入希望者が生活をイメージしやすいう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つた | 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 | 口コミ・評判が良かつた | | | 3~6ヶ月 | どちらとも言えない | 購入した金額より800万円安かった。 | 引っ越しシーソンや春など、売却をする時期に適しているタイミングを利用しました。更には一括査定サイトを利用して、価格や相場を把握しました。 | もっと土地勘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つた | スピード感があった、販売実績が豊富だった | | | | | 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、仲介業者の内観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つた | 査定額が高かった | 地元エリアの物件に詳しかった | 1~3ヶ月 | ややそう思う | 買った時より約300万円ほど高く売りました。築年数が進んでいたのであまり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、売り出之前に小さな補修と掃除を徹底し、内観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、内観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かったです。初めて売れ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600万円ほど高く売れた。 | 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で、半年ほど待って高値で売りました。 | 私は半年待ってきましたが、「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思反省しました。もしも人気エリアの物件を持っていながら、一一番良い時期に向ければ売却待ち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的に悩みましたが、競争意識を持たせるために一般媒介でのお蔭でしまった。また、内観前に水回りのハウスクーリングを入れて印象を良くしました。 | 売り出し価格が少し強気すぎたため、最初の1ヶ月は反応が鈍ったです。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少し早く売れたかもしれませんと感じています。これから売るの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つた | | 地元エリアの物件に詳しかった | 1ヶ月未満 | とてもそう思う | 買った時よりも1000万円ほど高く売りました。 | よく検索されている条件（300万円以下など）の検索条件に引っかかると閲覧される数が増えること、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まりました。 | 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100万円高くネットに掲載していただきました。築浅だったので、1年目の内観で即決だったので、もう少し高くても良かったかなと欲が出てしましたが、大切に住んでくれそ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つた | 査定額が高かった | 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2500万円、売った時500万円 | 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、販賣が非常に低く、どこに依頼しても、数百万てしまふ。 | やはりネットを駆使して個人売買をかべきだったかもとは思いますが、面倒が多過ぎるので、査定額と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つた | | | 1~3ヶ月 | とてもそう思う | 所有期間が10年を超えていたので、買った時よりも700万円ほど高く売れた | 第一印象が大事なので、室内をもっと綺麗に掃除すれば良かった。また、結局は価格次第なので、あまり欲張らない価格にしたけど、もう少し高めでも良かったかもしれません。 | 査定額の高さだけ不動産会社に見込まれないことです。高い査定を出して、その価格で売れる根拠や戦略がなければ意味がありません。また、売却期間中は日々の予定を空けて、内観希望が入ったすぐに対応できるようにしておくことが早期高値売却の鍵だと思います。 |
| 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ますが、住宅ローン残債を完済して手元に資金が残り、満足しています。 | 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。 | 相続するも前から売りに出して貰えはよかったです。手数料も少し引いて相続した方が手元に残る金額も大きかったです。 |
| 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つた | | | 6ヶ月以上 | ややそう思う | 400万円マイナス | 時間かけてうたうので、まだまともな候段だった | 最初の1~2ヶ月が最も注目される時期なのに、高値で放棄してしまって、結局値下げすることになった。最初から適正価格が少し低めの価格で早く買いたい手を見つけるべきだった。 |
| 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つた | | | 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が、買主の言いなりにならざるを得ない落とし穴を見つけられるなどを見極めることができます。 | 家の状態をもう少し良くしておけば、査定の際にもう少し金額が高くなかったかもしれません。少しでも高い値段で売ったために家の状態を良くしておこうことが重要なと思います。 |
| 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、査定額に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。 | 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。 | |
| 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 | 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しました。また、知り合いにも良さそうな業者さんを聞きました。 | 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。 |
| 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つた | 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。 | 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、内観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だと思います。これから売る人は、一社に決めず必ず複数社へ査定依頼し、担当者の相性や説明の丁寧さも比較した方が良いです。内観前の清掃と小さな修繕も価格に影響します。 |
| 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つた | | | 1~3ヶ月 | ややそう思う | 買った時より約300万円ほど高く売りました。エリアの需要が高くなっていたこと、契約年の割に状態が良かったことが評価されましたように感じています。 | | |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|-----|---------------|------|--------|-----------|----|------|----------|-------------|------------|--|---|-----------|--|---|
| 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つた | スピード感があった | 口コミ・評判が良かつた | 3~6ヶ月 | どちらとも言えない | 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。 | |
| 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つた | 査定額が高かつた | 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。 | |
| 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 | 査定額が高かつた | 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と集めました。 | |
| 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かった | 口コミ・評判が良かつた | 1ヶ月未満 | ややそう思う | 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。 |
| 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 | 担当者の対応が良かつた | スピード感があった | 350万で購入して、賃貸にまわしていた物件ですが、480万円ほどで売却しました。 | 1~3ヶ月 | とてもそう思う | 相場よりもプラス100万円ほどで売却できた。 | |
| 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つた | スピード感があった | 400万ほど安い | 3~6ヶ月 | ややそう思う | 複数査定して一番よいところを選ぶようにした。工夫したことば庭を緑園にしておくこと。雑草はなるたけ処分します。 | |
| 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つた | 査定額が高かつた | 500万円くらい高く売れた | 3~6ヶ月 | とてもそう思う | 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つた | スピード感があった | 700万円以上安かった | 3~6ヶ月 | ややそう思う | 自分で修繕できる箇所に関しては、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。 | |
| | | | | | | | | | | | | 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やっておくことを是非ともお勧めしたいと思います。 | | | |