



たったこれだけで
家を 300万円高く売る方法



家を高く売る方法

もし家を売ることになった場合、「何から始めて」「どのように売れば良いのか」と、不安になる人も多くいるのではないのでしょうか。そもそも家を購入する機会はあるけれども、家を売却する機会はそれほど多くはないかと思います。家を売る人の理由としては、「住み替え」や「不動産相続」などがありますが、全ての方に共通して言えることは、できるだけ高く家を売りたいことだと思います。

不動産の売却は、「大手不動産仲介会社へ行って媒介契約を結ばばいい」と考えている人が殆どだと思いますが、不動産仲介会社を選ぶ際は必ずしも有名な大手不動産仲介会社が良いという訳でないようです。

この記事では、家を売る人のために、少しでも高く家を売るにはどのような売却活動をすれば良いのか、いくつかの事例を挙げてご紹介していきたいと思います。

目次

- 1、家を売る時の流れ
- 2、家の相場や売り時を知る
- 3、不動産仲介会社の賢い選び方
- 4、高値売却の秘訣
 - 1) 内覧時の印象を良くするアイデア
 - 2) 簡単にできるバリューアップのアイデア
 - 3) 買い手を意識した演出で更なるバリューアップ
- 5、ホームステージングで魅力的な部屋に
 - 1) 家具を利用したホームステージング
 - 2) バーチャルステージング
- 6、リフォームでバリューアップ
 - 1) 不動産を売却する前にリフォームを行うメリット
- 7、リノベーションでバリューアップ
- 8、家を高く売る方法まとめ

1. 家を売る時の流れ

一般的に家を売るまでにかかる期間は3～6ヶ月ほどかかると言われています。そのため、ある程度時間にゆとりを持って売却活動を行うようにしましょう。

【家を売る時の流れ】

- ・家の査定をする
- ・売却の価格を決める
- ・不動産仲介会社を決めて媒介契約を結ぶ
- ・買い手を探す（売却活動）
- ・買い手と売買契約を結ぶ
- ・決済と引き渡し

家を売るまでの手順を記載しましたが、時間にゆとりを持って売却活動を行わないと希望の価格よりも低い価格で家を売ることになってしまうこともありますので注意が必要となります。

2. 家の相場や売り時を知る

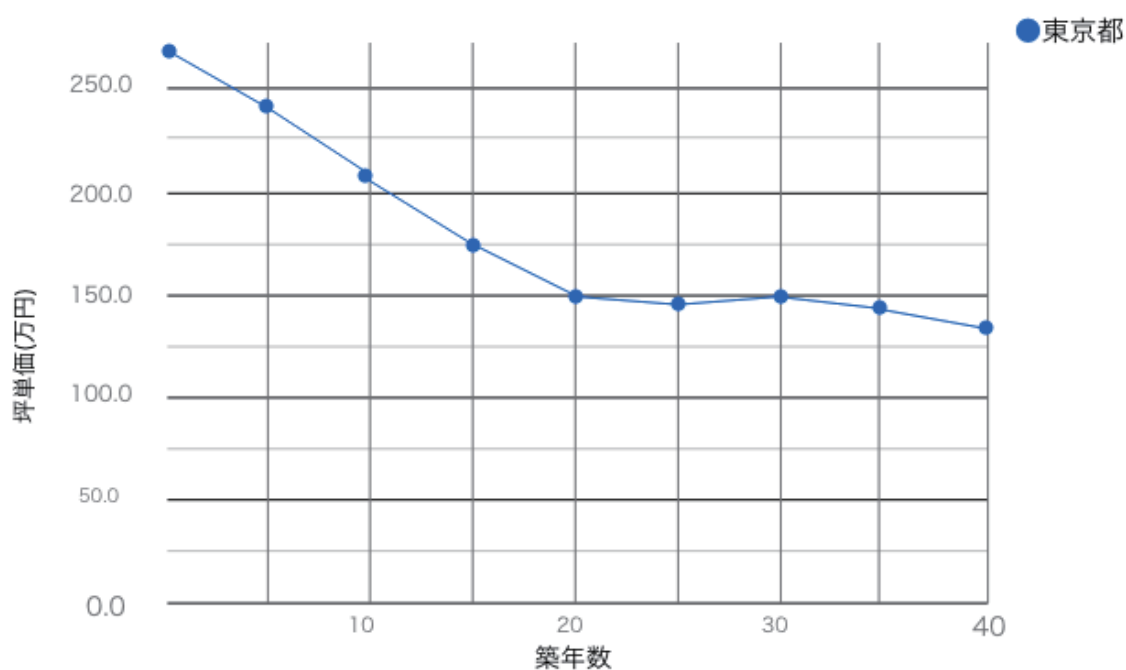
家を売却する上で何より大切なことは相場感を知ることです。不動産には定価というものはありません。そのため、近隣の売却事例やインターネットを利用して広く情報を収集する必要があります。家の相場を築年数で考えた場合、一般的には築年数が浅いほうが高く売れます。

一方、時間が経てば経つほど家の価値は緩やかに下がっていきます。

【不動産の価値推移】

- ・築浅の物件ほど下がり幅が大きい
- ・その後、建物の価値は緩やかに下がる

不動産の価値推移



出展：国土交通省住宅局

ただし、耐震性などの住宅性能に問題がなく内装やリノベーションもきちんに行っている場合はこの限りではありません。また、市場の動きというものも家の価値を大きく左右することがあります。例えば、「再開発」「景気動向」など、不動産価値には外的要因が大きな影響を与えることもあるのです。

それでは、家の相場感を調べるにはどのようにしたら良いでしょうか。

【家の相場感を調べる一般的な方法】

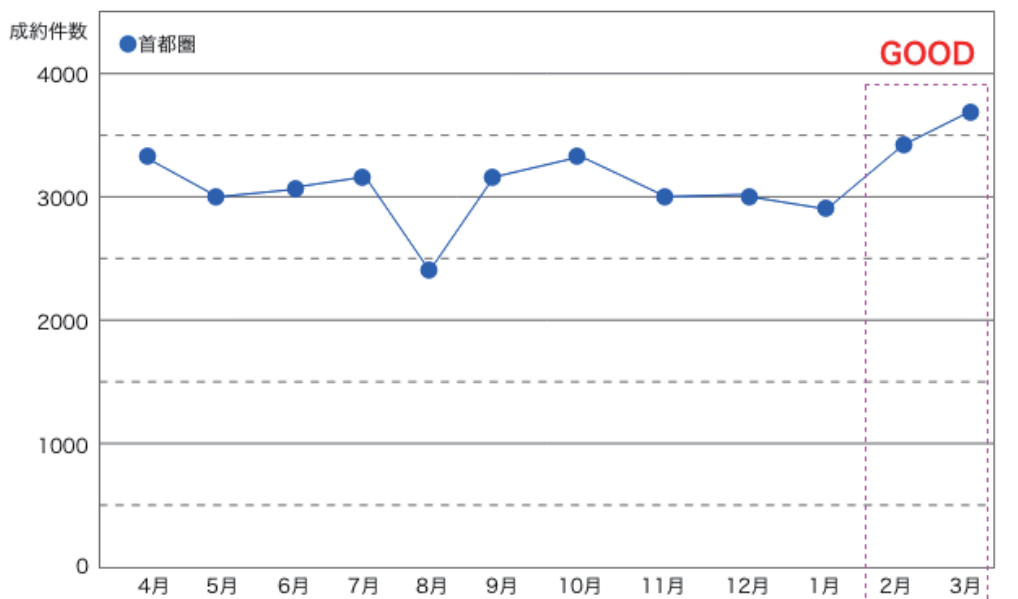
- ・一括査定サイトを使う
- ・不動産仲介会社への査定依頼
- ・販売されている類似物件の価格を調べる

不動産仲介会社によって査定金額は異なりますが、おおよその相場感は数社に依頼すれば、把握できます。

不動産売却に適した時期

前述した通り、不動産の価値は外的要因で大きく左右されることがあります。しかし、それ以外でも通年を通して売れやすい時期や売れにくい時期があることはご存知でしょうか。一般的には引っ越しシーズンの2月～3月は不動産は売やすいとされており、逆に7月～8月は閑散期と言われてています。従って売れにくい時期に高めの価格設定をして売れ残ってしまうということもあるので注意が必要です。

不動産の売却に適した時期



出展：公益財団法人 東日本不動産流通機構

3. 不動産仲介会社の賢い選び方

自分の家を高値で売却するには不動産仲介会社を賢く選ぶことが重要です。一概に有名な大手不動産仲介会社が必ずしも良いわけではなく、不動産仲介会社によっては「マンションが得意」「賃貸がメイン」「投資物件が専門」といったようにそれぞれ得意な分野があり、どこも同じという訳ではありません。ではどのようにして不動産仲介会社を選べばよいのでしょうか。まず、インターネットでおおまかな相場を知っておくことは必須だと思います。その後、不動産仲介会社に査定を依頼して価格の比較を行います。そこで、安易に査定金額が一番高い不動産仲介会社を選んで売却活動を委ねてしまうことは少々危険が伴うということを念頭に置いておいた方が良いでしょう。では、不動産仲介会社を選ぶ時は何に注意して選べば良いのでしょうか。

1) なぜこの査定金額が出たのかを明確にしてもらう

現状物件のプラス要素やマイナス要素を明確にもらい、その根拠を把握しておくことが家を売る上でとても重要と言えます。

2) 近隣の売買実績を比較する

不動産仲介会社に近隣の物件の売買実績を聞いてみましょう。例えば「世田谷区」の中古戸建の過去1～2年の売買件数や、売買実績などを聞いてみると良いでしょう。地域によっては有名な大手不動産仲介会社より街の不動産仲介会社や中堅の不動産仲介会社のほうが売買実績や売買件数が多いかもしれません。売買実績や売買件数が多いということは、その地域で買い手を探す（見つける）力がとても大きいということになります。それゆえ、一概に大手の不動産仲介会社を選ぶのではなく、実績のある不動産仲介会社を選ぶべきと言えます。



4. 高値売却の秘訣

家を売りに出すと「実際に見てみたい」という問い合わせが不動産仲介会社を通して連絡が届きます。実際に家の中を見てもらい、内覧者が「買いたい！」という気持ちになって初めて売却への道が開けます。つまり、大事なことは内覧者に「買いたい」と思ってもらうことと、そのために内覧者の購入意欲を高める取り組みを行うことです。

1) 内覧時の印象を良くするアイデア

無駄なものを片付けてなるべく家を広く見せる

内覧者が来る際に整理整頓をしていない人はあまりいないと思いますが、それでもリビングや居室の荷物を減らしたり、不要なものを収納スペースへ片付けるなど、必要以上に気を遣わなければなりません。なぜならば、内覧者が玄関を一つ一番最初に受けた印象がそのまま購入意欲への高まりにつながる人が多いからです。殆どの内覧者は実際の内覧前に、家の間取りを知った上で家を見に来ていると思わなければなりません。家に入った瞬間の第一印象で「家が広い狭いか」「想像していたイメージと同じか違うか」が決まります。

もし、想像していた以上に家が綺麗で広く感じると思ってもらえるなら、それに越したことはありませんが、整理整頓の仕方次第では実際に広いリビングだったとしてもそのような印象を持つてもらえない可能性もあるのです。この第一印象をクリアしない限り、家の中の設備や水回りにさえ関心を持ってもらえないこともあるかもしれません。内覧者が来る際は普段以上に家の整理整頓を心がけながら綺麗に片づけて「スッキリとした広い家」という印象を持ってもらうようにしましょう。

照明などの工夫で家をなるべく明るくする

普段何気なく住んでいる自分の家ですが、自分では気が付かないくらい他人からすると家の明かりは少し暗く感じるそうです。内覧の時間が昼間なら、なおさら家の中を明るく見せたほうが好感度は上がるでしょう。逆に少しでも暗い印象を持たれると、晴れた昼下がりでも「暗い家だな」と思われてしまいます。友人宅へ遊びに行く数時間ならまだしも、実際に長い間住み続けますので、明かりの問題は家を売却する過程で重要なポイントとなります。内覧時には照明を点灯して対応するなどの工夫を試みましょう。



徹底した掃除で匂いに気を付ける

家の印象はドアを開けた瞬間に決まると書きましたが、整理整頓をして部屋を広く見せることだけが全てではありません。特に玄関を開けて最初に五感で感じるものの、ひとつが家の「ニオイ」に関してです。「ゴミの匂い」「タバコの匂い」「ペットの匂い」「カビの匂い」など、気を付けなければならない匂いはたくさんあります。特にタバコの匂いは家の壁紙に染み込んでいたりすると本格的な掃除が必要になってくることもあります。消臭剤や換気などで生活の匂いを極力なくすようにしてみましょう。

庭の手入れを行う

中古戸建の場合で庭がある場合は、庭の植木や手入れの具合まで見られることがあります。庭の掃除は忘れがちとなりますが、この辺りにも気配りをして注意を怠らないようにして内覧者を迎えるようにしましょう。

2) 簡単にできるバリューアップのアイデア

電球や蛍光灯の取り換えで明るい家を演出

内覧者が玄関に入っただけで「この家は暗いな」と思われるのは残念です。それどころか、キッチンやリビング、それに収納スペースや水回りすら見てもらえないか、もしくは、マイナスの印象が残ってしまい購入意欲を下げてしまうかもしれません。ちょっとした工夫をするだけで、実は「明るい家」を演出することが出来ます。それは電球や蛍光灯を取り換えることです。「電球や蛍光灯を取り換える」と言っても、主に3種類の色があるので少々困惑してしまうかもしれません。

【電球や蛍光灯の色】

- ・ 昼光色
- ・ 昼白色
- ・ 電球色

それでは、それぞれの特徴を見てみましょう。

【色の特徴】

- 1) 昼光色：青みがかったすっきり明るいタイプ（最も明るい照明）
- 2) 昼白色：太陽の明るさに最も近い自然な光のイメージ
- 3) 電球色：温かみのあるオレンジ系の光タイプ

個々の部屋に合わせて色を使い分けて設置している家がほとんどだと思いますが、実際に自然光の入らない部屋の場合、「昼白色」や「電球色」だと内覧者によっては「暗い」と感じる人もいます。上記の色の特徴を参考にしてみてください。明かりひとつにしても、最新の注意を払って少しでも良い印象を持ってもらい購入意欲が高まるようにしましょう。電球や蛍光灯を交換しただけで数十万円、数百万円という売却価格が上がったという人もいます。照明や明かりに関する問題は大切なことです。電球や蛍光灯を変えるとたったひと工夫で、家の査定が上向くことで得をするという事例も良くあることです。



LED 電球への交換

近年では照明のリフォーム工事をする際に電球を LED 電球に替える家が増えています。では、LED 電球に交換するメリットはどのようなものがあるのでしょうか。その理由の 1 つとして挙げられるのが省エネ効果とされています。例えば、家の照明全部を LED 電球に替えると、年間約 60,000 円も節約できるとまで言われています。その他、電球の寿命の長さが約 40,000 時間も点灯することができ、10 年は交換不要と言われていることもその理由に挙げられるでしょう。

白熱電球と比べると約 40 倍、蛍光灯と比べると約 4～5 倍の寿命の長さとなり、消費電力が少ないことも特徴で、白熱電球よりも少ない消費電力で、同等の明るさを作り出すことが可能です。同等の明るさであるのに、発熱が少ないこともメリットといえるでしょう。白熱電球は触ると火傷をしてしまうほどの発熱ですが、LED 電球は触っても熱くありません。

【LED 電球のメリット・デメリット】

- 1) 昼光色：青みがかったすっきり明るいタイプ（最も明るい照明）
- 2) 昼白色：太陽の明るさに最も近い自然な光のイメージ
- 3) 電球色：温かみのあるオレンジ系の光タイプ

メリット	寿命が長い 消費電力が少ない
デメリット	発熱しにくい 電球本体の価格が高い

【LED 電球のメリット・デメリット】

キッチン

蛍光灯	1,900 円
LED ライト	1,300 円

600 円お得／年間

リビング

発熱灯 19,000 円

LED 照明 4,500 円

14,500 円お得／年間

※あくまで目安となります。

水回りを綺麗にする

特に厄介な場所のひとつとして挙げられるのが”水回り”です。長年酷使してきた水回りの汚れはとてつもなくガンコなもので、自分の力でせっせと掃除をしてもどうにもならないことがあります。そのような時に役立つのが、清掃専門家に掃除を依頼することです。浴室の場合は1万円～2万円ほどの相場で、キッチンに関しては1万円～3万円ほどの相場で綺麗に清掃してくれます。何千万円という高額な不動産の売却を行うと思えば、これくらいの投資は安いものかもしれません。もちろんメンテナンスや修繕で資産価値が上がるのが前提ですが、予算をかけてリフォームを行ってもリフォーム代のほうが費用がかかり過ぎて、不動産の売値と差し引きマイナスということもあり得ますので、バランスを考えてメンテナンスを行いましょう。

【清掃場所別の相場】

トイレ	5,000 円～ 20,000 円
浴室	10,000 円～ 20,000 円
キッチン	10,000 円～ 30,000 円

壁紙を貼りなおす

壁紙の役目は見た目を好みのデザインにするほか、建材を湿気や匂いから保護するという役目も担っています。新築から築年数が立てばたつほど壁紙の劣化は進み、汚れや剥がれ、さらには生活臭などが染み込むことがあります。汚れの種類も様々で紫外線や湿気によるもの、子供の落書きやタバコの煙、料理による油汚れなどが

主な原因となっています。壁紙が汚れていると部屋が暗く感じたり、部屋全体が汚れているような印象を持たれてしまい、内覧者がこれを見た場合、イメージダウンにつながってしまう可能性があります。また、他人の家に入ったときにその家特有の「独特な匂い」というものを感じたことはないでしょうか。

匂いに対する好みは人それぞれで、生活臭については特に内覧者が家を決める際の決定打になることもあるので、少なからず壁紙の劣化や汚れについては新しいものに貼り替えてメンテナンスをすることをおすすめします。部分的に壁紙を貼り替えるアクセントウォールなどもおしゃれな演出もできるためおすすめです。

【壁紙の張替えに関する概算】

1 m ²	1,500 円～
1 畳	10,000 円～ 20,000 円

3) 買い手を意識した演出で更なるバリューアップ

安価な家具で購入意欲を高める

フロートタイプのソファやテーブル、家具を設置すると部屋のスペースを広く見せることができます。高価な家具ではなくてもアイデア次第で価値を高めることができます。また、一般的に部屋（天井）の中心にあるシーリングライトを部屋の四隅に向けて照らすことや照明の重心を低くすると明るさを保つことができます。



アートで華のある住宅を演出

知人や友人宅にお邪魔した時に、第一印象から「なんて素敵な家なんだろう」と思ったことはありませんか？例えば、玄関先に飾ってあるアートに魅了されて「素敵な家だなあ」と感じたことはないでしょうか。アートはそれほど家を魅了するアクセントとして欠かせないものとなっています。アートを飾ることにハードルが高いと感じる方は、それほど大それたことをする必要はなく、お部屋に合う置物を買ってみたり、少額のアートを飾ってみたり、色々と試してみてください。家はスペックだけではなく、置物やアートなど華のある住宅を演出することでリセールバリューを高めることに繋がります。

インテリアの工夫でバリューアップ

・ウッド（木）

高い予算をかけずナチュラルで暖かみのあるウッドを使い、板張りの天井やアクセントウォールに利用することもリセールバリューを高める工夫の一つです。

・ストーン（石）

ウッドにストーンが加わることによって高級感がグッと増します。内装の一部に使うだけでも絶大な効果があり、エクステリアのストーンにもこだわると価値を高める外観のアクセントになります。

・ガラス

ウッド・ストーン・ガラスの3点をミックスすることで内装はより、輝きを放ちます。どうしても予算が厳しい場合はインテリアに大きなガラスの花瓶を置くだけでも印象は数段に良くなります。

5. ホームステージングで魅力的な部屋に

「ホームステージング」とは、お客様のお部屋をモデルルームのように演出して家の売却活動を行う方法の一つです。不要なものを片付けたり、インテリアのトーン&マナーを整えることで住宅をより魅力的に見せ、物件検討者のイメージをより具体化させる手法です。1970年頃、中古不動産の流通が盛んなアメリカでスタートし、ヨーロッパ、そして日本でも近年その重要性が語られるようになりました。一般社団法人日本ホームステージング協会が発行する「ホームステージング白書2019」では、ホームステージングをしてから成約までの期間が3ヶ月以内とする回答が85%、ホームステージングによって販売に好影響があったという回答が100%と、その効果は大変大きく、今後ますます注目を浴びる手法と言えます。

1) 家具を利用したホームステージング

豊富な経験と技術を持つホームステージングのプロフェッショナルが、直近のマーケットトレンドを踏まえ、物件のターゲット層が好むインテリアスタイルやコーディネートプランニング。単に素敵な部屋に見せるだけでなく、物件検討者が思い描く暮らしをリアルに再現することで「ここに住みたい」と思わせるスタイリングをご提案します。

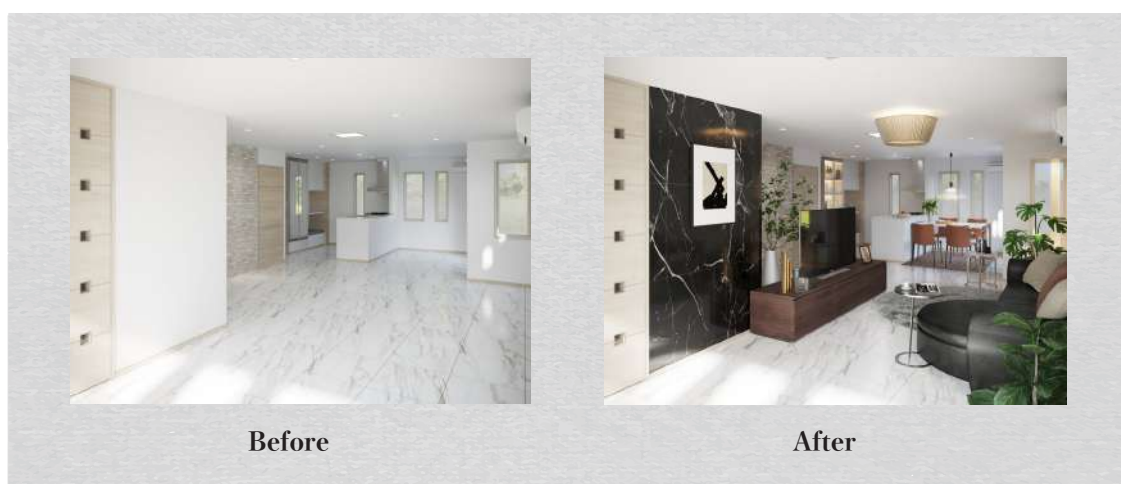


※居住中でもできるホームステージング = バーチャルステージング

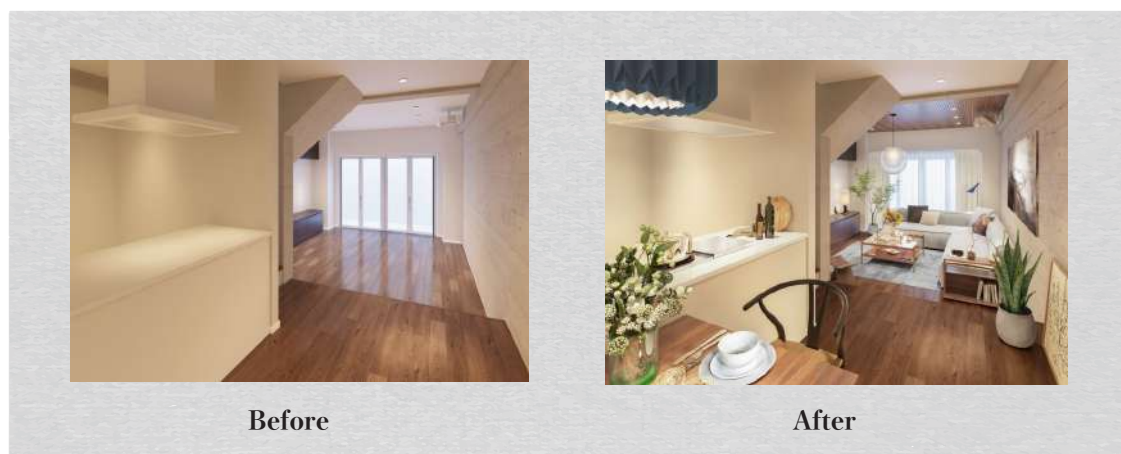
2) バーチャルステージング

居住中の場合にホームステージングを行うことは困難です。そこでおすすめなのが、実際の家具をレンタル・購入せずとも物件を魅力的に生まれ変わらせる「バーチャルステージング」です。何もない空部屋にCGを使って様々なインテリアを自在に配置、物件に命を吹き込みます。実際に家具を用意する場合、例えばファミリー層／カップル層の双方に通用する物件でも、どちらかにターゲットを絞ったスタイリングを採用する必要がありますが、CGなら複数のインテリアプランを制作し比較することも可能で売却の選択肢が一気に広がります。バーチャルステージングにより買い手のターゲットや反響数を増やす効率があがります。インテリアプランを制作し比較することも可能で売却の選択肢が一気に広がります。バーチャルステージングにより買い手のターゲットや反響数を増やす効率があがります。インテリアプランを制作し比較することも可能で売却の選択肢が一気に広がります。バーチャルステージングにより買い手のターゲットや反響数を増やす効率があがります。

－ CG 提案事例① －



－ CG 提案事例② －



6. リフォームでバリューアップ

不動産を売却する時は、売却前にリフォームするか悩む人もいます。特に築年数が経過している建物の場合は、水まわりの汚れや破損・キズ・匂いなど、気になる場所も多いと思います。

1) 不動産を売却する前にリフォームを行うメリット 汚れや傷を修復することで見栄えが良くなる

売却前にリフォームをすることで建物の見栄えが良くなり、内覧者の印象が良くなります。一方、水まわりや壁・ふすまなどに汚れや破損があると内覧者の印象が悪くなり、購入意欲を失うことも考えられます。汚れや破損個所を修復することで室内の美観を損なうことなく内覧者の印象を良くすることが出来ます。中古物件で新築とあまり変わらないスペックの不動産を購入できることは、内覧者の購入意欲が増すのでリフォームには大きなメリットがあると言えるでしょう。

2) 買い手がリフォームをする必要がなくなる

売主側であらかじめリフォームをしておくことで買い手が購入後にリフォームを行う必要がなくなり、そのまま生活できるようになります。また、リフォームは「リフォームローン」というサービスが金融機関にありますが金利が4～6%と割高な上に、近年ではリフォームの審査自体が厳しくなっているようです。特に住宅ローンを組んで売却物件を購入する方は、リフォームローンとの二重ローンとなってしまいますので、予めリフォーム済みの住宅への購入意欲が必然的に高まります。

デメリットとしては、リフォームにはそれないのコストがかかることや、リフォームした壁紙やフローリングが気に入らないという内覧者も中にはいるかもしれません。そのため、極度にこだわったリフォームは行わないほうが良いでしょう。また、必ず買い手がつくという保証はないので、売却期間が長引くと値段を下げざるを得なくなることもあります。そうなるとリフォーム代金を回収できない結果になってしまうことがあるので注意が必要となります。

【リフォーム相場】

水まわり

洗面	20 ～ 30 万円
トイレ	30 ～ 40 万円
浴室	100 ～ 120 万円
キッチン	100 ～ 150 万円

居室

リビング	100 ～ 150 万円
------	--------------

※部分的にリフォームするなど、投資対効果を意識した対応が良いでしょう。

7. リノベーションでバリューアップ

リノベーションとは、建物全体に大きな改修を加えて住宅に新しい価値を生み出すことをいいます。例えば、

- ・ 2LDK の間取りを 3LDK に変更する
- ・ 外壁の補修工事を行って外観のイメージを一変する
- ・ 趣味専用の部屋をつくる
- ・ ウォークインクローゼットを増設する
- ・ 対面キッチンをアイランドキッチンに変更する

これらがリノベーションに該当します。リノベーションは住宅を単に原状回復するだけに留まらず、建物に付加価値を与えてマイナスをプラスに転じることでリセールバリュー（資産価値）を高めることができます。

【リノベーション相場】

表層替え

40 ～ 50 m ²	300 万円～
50 ～ 60 m ²	350 万円～
60 ～ 70 m ²	400 万円～
70 ～ 80 m ²	450 万円～
80 ～ 90 m ²	500 万円～

※表層替えとは間取りの変更を伴わないリノベーションです。例えば、クロスやフローリングのグレードアップ、照明や空調などの埋め込み工事などが「表層替え」にあたります。

フルリノベーション

40 ～ 50 m ²	800 万円～
50 ～ 60 m ²	900 万円～
60 ～ 70 m ²	1000 万円～
70 ～ 80 m ²	1100 万円～
80 ～ 90 m ²	1200 万円～

※フルリノベーションとは表層替えと設備の交換を含め間取りも変更するリノベーションのことを言います。

8. 家を高く売る方法まとめ

ここまで「家を高く売る方法」について書いてきましたが、これらを総括してまとめると家の相場を知り、不動産仲介会社を賢く選び、売り時を間違えず内覧者に買いたいと思わせることが重要と言えます。内覧者は家だけではなく売主である「あなた」も見ています。「この人から家を買いたい」「この家に住みたい」と思ってもらうことで内覧者は購入を前向きに検討します。家だけではなく、売る人の印象も購入意欲に影響してくるので、家の魅力だけではなく売主としてきちんとしたマナーをもって対応するようにしましょう。



不動産の売却に関する
ご相談・査定をお待ちしております。

スムーズ売却

ご売却に関する詳しい情報はこちら
メールでのお問い合わせは
ページ下部のフォームよりお待ちしております。

<https://sumu-z.jp/lp-sumuzu-baikyaku/>

お電話でのご相談はこちら
sumuzu 売却コールセンター



03-6821-6566