

【家の売却経験者500名に聞いた】

約6割が不動産会社で「テキトーな営業トーク」を経験 家の売却に対する満足度、約半数が「高い」と回答 ～ プロが解説！「不動産売却を成功させる3つのポイント」～

「2024 不動産業統計集」（発行：公益財団法人 不動産流通推進センター）によると、2023年3月～2024年2月の中古マンションの成約物件最多月は、首都圏・近畿圏共に3月であることがわかりました。実際、1年の中で1月～3月は不動産売買の繁忙期とされています。そこで、不動産売却アドバイザーとして、YouTubeで売却に関する豊富な情報を発信している山中 英紀が代表を務める株式会社ワイズワンホームは、40歳以上80歳未満の家の売却経験者500名を対象に「家の売却」についてアンケート調査を実施しました。



■ 調査概要

調査期間：2025年2月27日

調査手法：インターネット調査

調査対象：家の売却経験のある40歳以上80歳未満の持ち家居住者

調査地域：東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県・大阪府・京都府・兵庫県

サンプル数：500名

調査機関：Freeasy

※本リリースの調査結果をご利用いただく際は、「株式会社ワイズワンホーム 調べ」と必ずご明記ください。

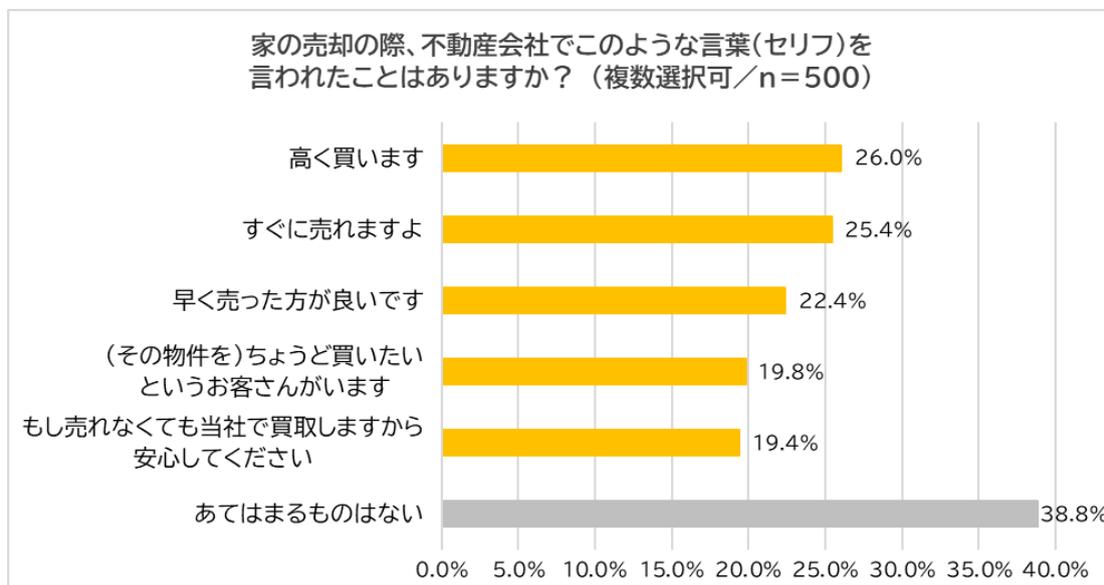
【本リリースに関するお問い合わせ先】

株式会社ワイズワンホーム 広報部 担当：大久保

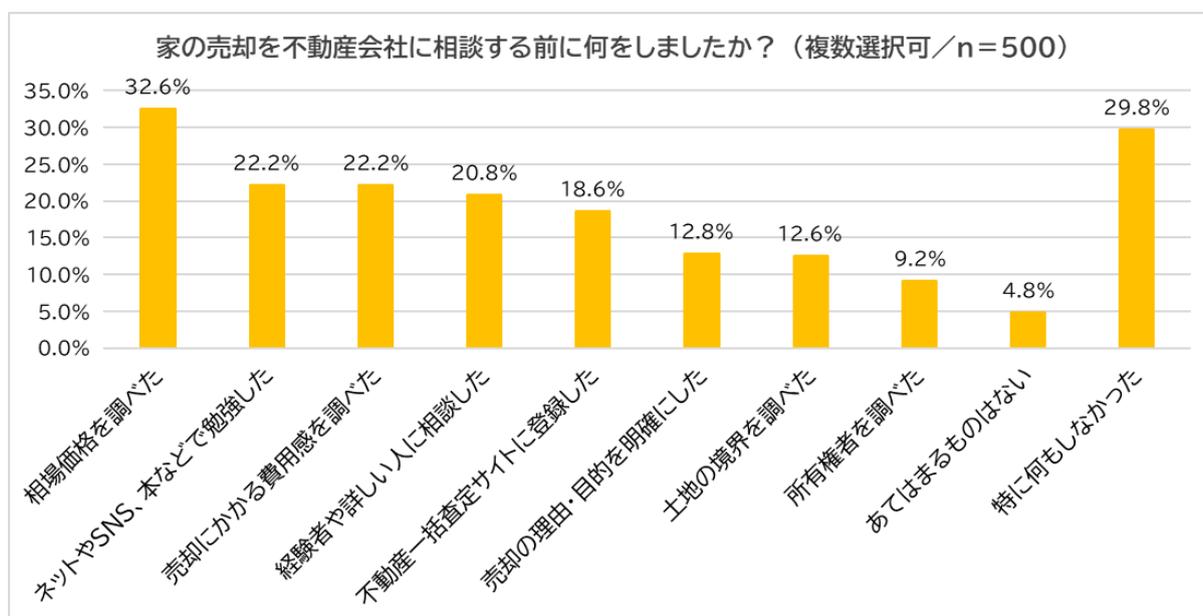
TEL：0798-31-6660 E-Mail：ookubo@wise-onehome.jp

■ 調査結果

家の売却経験者に「家の売却の際、不動産会社でこのような言葉（セリフ）を言われたことはあるか？」と尋ねたところ、約6割（61.2%）が「ある」と回答しました。また、4人に1人が「高く買います」（26.0%）、「すぐに売れますよ」（25.4%）、さらには「早く売った方が良いです」（22.4%）など、テキトーな営業トークを経験していたことがわかりました。



次に、「家の売却を不動産会社に相談する前に何をしましたか？」という質問に対して、最多の回答は「相場価格を調べた」（32.6%）、次いで「ネットやSNS、本で勉強した」「売却にかかる費用を調べた」（共に22.2%）、「経験者や詳しい人に相談した」（20.8%）となり、「特に何もしなかった」と回答した人も3割（29.8%）存在しました。

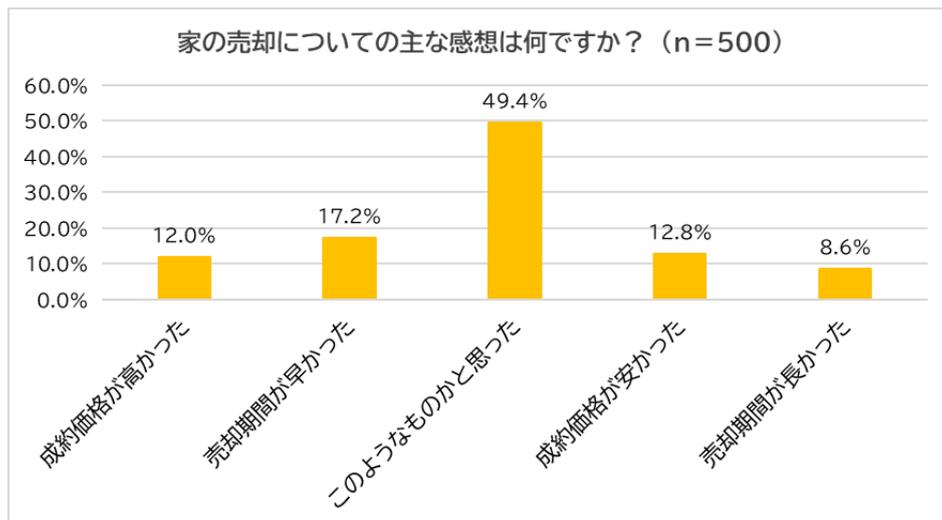


続いて、「家の売却についての主な感想」を尋ねた結果、半数（49.4%）が「このようなものかと思った」と回答し、「売却期間が早かった」（17.2%）、「成約価格が高かった」（12.0%）という良い感想が3割（29.2%）を占めました。一方、「成約価格が安かった」（12.8%）、「売却期間が長かった」（8.6%）という悪い感想は2割（21.4%）でした。

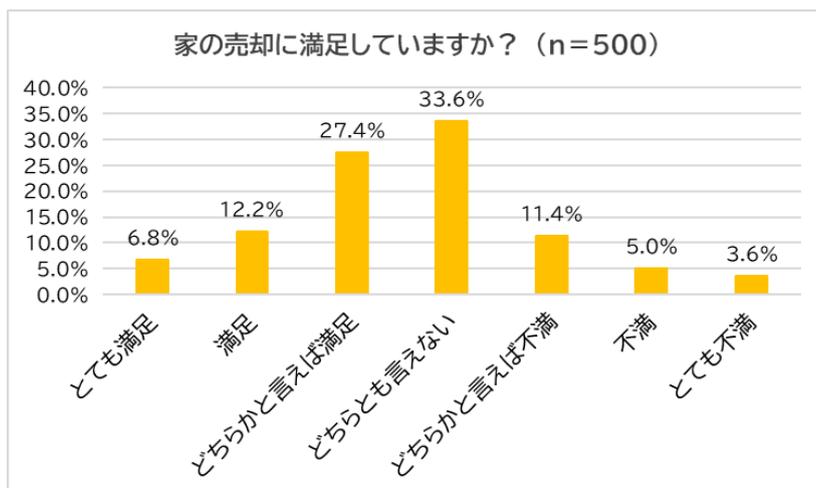
【本リリースに関するお問い合わせ先】

株式会社ワイズワンホーム 広報部 担当：大久保

TEL：0798-31-6660 E-Mail：ookubo@wise-onehome.jp



最後に、「家の売却の満足度」を尋ねたところ、「どちらとも言えない」(33.6%)が最多の回答となり、「どちらかと言えば満足」(27.4%)、「満足」(12.2%)、「とても満足」(6.8%)と、満足度が高いと感じる人が半数弱(46.4%)を占める一方で、「どちらかと言えば不満」(11.4%)、「不満」(5.0%)、「とても不満」(3.6%)と、満足度が低いと感じる人も2割(20.0%)いました。



■不動産売却アドバイザー・山中 英紀が解説「売る前が勝負！不動産売却を成功させる3つのポイント」

不動産売却には、「売り時」ともいえる時期が存在します。それは、春の年度替わりにあたる1月～3月です。しかし、一般的に不動産売却は人生で何度も経験するものではないため、何をしたら良いのかわからないという方も多いでしょう。そこで、家を売る前に何から手を付けるべきなのかをご提示いたします。

●何も知らない状態で不動産会社に行くのは危険

不動産会社に訪れる際、騙されてしまうのではないかと不安があるかもしれませんが、その懸念は現実でもあります。何の知識も持たずに不動産会社を訪れ、ただ「家を売りたい」などと言うのは決してお勧めできません。そのような発言をしたら、「高く買います」「早く売った方が良いです」といった適当な言葉で営業をかけられてしまう恐れがあります。その他にも、「(うちには買いたいお客さんがたくさんいますから) すぐに売れますよ」「もし売れなくても当社で買取しますから安心してください」といった耳触りの良いトークを信じてはいけません。特に、「(その物件でしたら) ちょうど買いたいというお客さんがいるんですよ」というセリフは注意してください。

【本リリースに関するお問い合わせ先】

株式会社ワイズワンホーム 広報部 担当：大久保

TEL : 0798-31-6660 E-Mail : ookubo@wise-onehome.jp

では、どのように対応すれば良いのでしょうか？それは、必要な知識をある程度身につけてから不動産会社に行くことです。そうしなければ、騙される可能性が高まります。これは、大手の不動産会社であっても地元の不動産会社であっても同様です。まずは基本的な知識をつけましょう。少しでも知識があると、不動産会社は警戒し、あからさまな騙しは少なくなります。

●売却前にする2つのこと

知識の第一歩として、家を売る前に確認すべきことを2つ挙げます。

1. 所有権者の確認

売りたい不動産が誰のものなのか所有権者を確認しましょう。

2. 境界の確認

戸建や土地の場合は、土地の境界を確認しましょう。境界表示で確認できます。

所有権者が共有名義になっている場合や、境界がはっきりとわからない場合、事前に対処しておかなければ、すぐに売却できません。そのため、事前に確認しておく必要があります。次に、下記の書類も用意しておきましょう。

・建物図面

・固定資産税の納税通知書

・銀行の残債表（住宅ローンが残っている場合）

・リフォーム等の資料（リフォームしている場合）

このような書類がなくても売却はできますが、ある方がスムーズです。特に、最近リフォームしたばかりならば、資料が購入者にとって重要なポイントになるため、ぜひ探しておきましょう。

●売却を成功に導く3つのポイント

次の3つのポイントをきちんと押さえておくことが、売却成功への第一歩です。家を売る前にこの3つの知識を得た上で売却を進めるようにしましょう。

1. 売却の目的を明確にする

不動産を売却する理由は、住み替え・資産整理・相続など何ですか？例えば、買い替えの場合は次の家の購入資金に充てること、相続は財産分配が目的となります。不動産売却は、その目的によって売却計画（売り出す金額や売れるまでの期間）が変わります。そのため、目的・理由を明確にしないまま不動産会社に行くと、営業マンの都合に合わせた売却計画になり、思った以上に安く売却してしまう、または売れるまでに時間がかかってしまうなど、残念な結果になってしまう恐れがあります。

買い替えの場合、住宅ローンが残っていればその残債の金額と新しく購入する金額を見比べて、最低でもこのくらいの価格で売れないと買えないという最低売却価格をあらかじめ決めておく必要があります。また、売却に伴う諸費用が発生するため、余裕をもっておかないと後にお金が不足する可能性もあります。

相続の場合は、遺産分割に関する話し合いが重要です。不動産を売却するには相続人全員の同意が必要です。売却価格やその分配方法についても細かく同意が求められます。もし、売却に反対している相続人が一人でもいたら、同意を得るまでは売却できません。

不動産会社に行く前にまず、自身の売却目的を明確にしておくことが需要です。

【本リリースに関するお問い合わせ先】

株式会社ワイズワンホーム 広報部 担当：大久保

TEL : 0798-31-6660 E-Mail : ookubo@wise-onehome.jp

2. 相場価格を把握する

売却したい物件の相場価格を知っておくことは非常に重要です。まったく知識がない状態で不動産会社に行くと、安値で買い叩かれてしまう恐れがあります。だからこそ、不動産会社に行く前には、相場をある程度調べておく必要があるのです。具体的には、売却予定の物件と同じようなエリアで同じような物件がどれくらいで取引されているのかを調べます。

近隣の物件価格がわかることで、安値で買いたたかれることを防ぎ、相場からかけ離れた高値をつけたためにいつまでも売れないという状況を回避できます。不動産ポータルサイトなどを活用し、現在売り出されている類似物件の価格を調べましょう。但し、販売価格（掲載価格）はあくまでも売出価格であり、成約価格ではないということに注意が必要です。実際の取引では、値引き交渉されることが多いため、売出中の販売価格と実際に売れた成約価格とでは1割以上ズレがあることもあります。掲載されている販売価格と実際に売れた成約価格には開きがあることを理解しておきましょう。

国土省の「不動産情報ライブラリ（<https://www.reinfolib.mlit.go.jp/>）」を利用することで、自分の家と似た物件がどれくらいで取引されているのかを調べることができます。この不動産情報ライブラリでは販売価格ではなく、実際に取引された価格（成約価格）が確認できますが、周辺に類似の取引事例が存在しない場合もあります。例えば、同じ1丁目には成約事例がなく、少し地価の低い隣の2丁目にはあった場合は、その地価分を加味して算出するなどのアレンジをしましょう。

3. 売却にかかる費用を知る

不動産売却には様々な費用が発生します。「売った代金－かかった費用＝手元に残る金額」となるため、売出価格を決定する際にはその費用も考慮しなければなりません。以下に、必ず発生する費用を挙げます。

- ・**仲介手数料**（成約価格の3%＋6万円＋消費税）
- ・**登記費用**（司法書士に支払う手数料・登記料）
- ・契約書に貼る**印紙代**

その他にも、物件の清掃や修繕にかかる費用、住宅ローンの解約手数料などが必要です。特に、建物が傷んでいる場合は前もって修繕を行うことが望ましいため、リフォーム費用も用意しておきましょう。売却前に値引きされそうなマイナス要因を排除することで、より良い価格での成約が期待できます。すべてをリフォームする必要はありませんが、修繕にかかる費用と売出価格とのバランスを考え、進めることが重要です。適切な判断をするためには、信頼できる不動産会社に相談しながら進めて行くことが大切です。

■ 山中 英紀（やまなか ひでき）プロフィール

1968年生まれ。株式会社ワイズワンホーム 代表取締役。不動産売却アドバイザー。宅地建物取引士。一級建築施工管理技士。

不動産会社の他、建築会社（株式会社ワイズテック）も経営。土地・建物、両方の専門知識を基にクライアントへのサポートを実施しており、的確なアドバイスが高く評価されている。「不動産業界の悪習を一掃し、誰もが安心して不動産取引ができる世の中にしたい」という信念の下、2021年にYouTubeチャンネル『不動産売却チャンネル』を開設し、売却に関する情報を発信している。著書に『【完全版】損せず売れる！不動産売却 パーフェクトガイド』（知道出版）がある。

不動産売却チャンネル：<https://www.youtube.com/@hudousanbaikyaku/>



【本リリースに関するお問い合わせ先】

株式会社ワイズワンホーム 広報部 担当：大久保

TEL：0798-31-6660 E-Mail：ookubo@wise-onehome.jp

■会社概要

商号：株式会社ワイズワンホーム

本社所在地：兵庫県西宮市門戸荘2-18

東京店：東京都品川区西大井6-13-15トラス西大井101

大阪店：大阪府吹田市江坂町1丁目12-1 家村商事ビル5-C

代表者：代表取締役 山中 英紀

設立：2019年1月

事業内容：不動産売買・仲介

URL：<https://www.wise-onehome.jp/>

【本リリースに関するお問い合わせ先】

株式会社ワイズワンホーム 広報部 担当：大久保

TEL：0798-31-6660 E-Mail：ookubo@wise-onehome.jp