

必読:年間入居率98%・平均入居1ヶ月の客付け！賃貸管理でルーム・スタイルが選ばれる15の理由

作成者(部門・氏名)		提出日	
藤原くま子		2025/6/3	
記事キーワード(今回のお題)		キーワードの検索数(Googleの月間検索数)	
マンション売却リフォーム		260	※3桁は検索者のニーズが限定的で推測しやすい ※4桁は検索者が多いためニーズがバラバラ
関連キーワード(記事キーワードに紐づく検索ワード／「記事キーワードの後ろにスペースを入れて確認」)			
●Googleサジェスト(Googleで直接確認) マンション売却リフォーム マンション売却 リフォーム費用 マンション売却 リフォーム 必要 マンション売却 リフォームしてから マンション 売却 リフォーム代 ●関連する質問(SERPs中央) マンションリフォームで500万円でどこまで出来る？ 3000万円で買ったマンションはいくらで売れますか？ 築25年のマンションをフルリフォームするにはいくらかかりますか？ 家を売るときに絶対やってはいけないことは？ ●関連性の高い検索(SERPs下部) マンション売却 リフォーム 必要か マンション 売却 リフォーム相場 マンション売却 リフォーム費用 確定申告 マンション そのまま 売却 中古物件をリフォームして売る マンション売却 汚い マンション リフォーム しない と どうなる マンション売却 リフォーム費用 税金			
キーワード推測 (なぜこのキーワードで検索したか・類似キーワードの検索数・他の言葉では無い理由・何がきっかけで、何が知りたくて、どんな場面で、何を使って検索しているか。)			
「マンション売却リフォーム」と空白なしでつながっている理由はわからないけど・・・			
マンションを売却しようと思っているが、事前にリフォームしたほうがいいのか？が気になって調べていると考えられる。			
コンテンツリサーチ(検索ワードで検索した際の上位コンテンツ／必ず良いコンテンツとは限らない)			
サイト名		URL	
1位: HOME4U「マンション売却のリフォーム不要説は本当？すべきか否か判断する方法は？」		★どんなサイト:不動産一括査定サイト	
1.皆はどう思っている？リフォームに関する意識調査 2.マンション売却でリフォームが不要な理由 3.リフォームすべきか否かの判断方法 4.リフォーム費用の相場 5.リフォーム費用の確定申告の取り扱い まとめ		★内容:リフォームに関する意識調査の結果＋不要な理由、判断方法、リフォーム費用相場、確定申告の取り扱いまで解説	
		結論としては、リフォーム不要という立場を取っている ・リフォーム代を価格に転嫁できないことが多いから ・買主と好みが異なると売れなくなるから	
		★上位に来ている理由:実際のところどのくらいの割合でリフォームしているかが調査結果でわかる。	

2位: HOMES「マンション売却前にリフォームは不要？必要なケースや費用相場も解説」 まずは確認！経験者によるリフォームの実態調査 リフォーム箇所 リフォームのきっかけ リフォームで重視すること・不安なこと マンション売却前のリフォームは基本的に不要 リフォームが効果的なケースもある マンション売却前にリフォームが基本的に不要な理由 リフォームしたからといって物件の価値が上がるとは限らない リフォーム費用を売却価格に上乗せしづらいから 売主と買主（購入希望者）の好みが異なるケースがあるから マンション売却前にリフォームが必要なケース 水まわりなど設備の劣化が顕著に出ているケース 築年数が著しく経過しているケース 内見時に不利となる箇所があるケース マンション売却の際にかかるリフォーム費用相場 トイレのリフォーム費用相場 浴室のリフォーム費用相場 壁・床のリフォーム費用相場 キッチンのリフォーム費用相場 外壁のリフォーム費用相場 リフォームなしでもマンションを高く売却するコツ 自分でできる箇所は補修・清掃する リフォームより安価なサービスを利用する ハウスクリーニング 住宅リペア ホームステージング 買取再販業者に買取ってもらう マンション売却のリフォームに関するよくある質問 マンション売却のリフォーム費用は確定申告が必要？ マンションは汚いと売却できない？ リフォームしてマンションを売却するメリットはある？ マンション売却前のリフォームは不動産会社に事前相談しよう リフォームで売却価格が上がるか、競合の状況、期待できる集客効果などを相談しよう マンション売却は不動産会社選びが重要	★どんなサイト: 不動産情報サイト ★内容: 1位同様に、実際の調査結果が最初＋リフォーム不要の立場を取っている。 その後の構成も、1位とほとんど同じ（リフォームが必要なケース＋費用） ★上位に来ている理由: 1位にプラスして、「リフォームなしでもマンションを高く売却するコツ」の情報がある
3位: URILABO「不動産・マンション売却時のリフォームは不要？費用相場や高く売る方法」 マンション売却時にリフォームをするメリット マンション売却時にリフォームをするデメリット マンションリフォーム費用の相場 リフォーム後のマンション売却にはノウハウが必要 リフォームしても良いのは1,000万円未満の物件 リフォームせずにマンションを高く売却する方法 信頼できる買取再販業者ならスター・マイカ まとめ	★どんなサイト: 不動産会社のオウンドメディア ★内容: メリデメ、相場、どういう物件はリフォームするといったのか、リフォームせずに高く売却する方法 ★上位に来ている理由: 「リフォームしても良いのは1,000万円未満の物件」など、主張が明確でわかりやすい
4位: 長谷工「マンション売却でリフォームは不要？売却価格などの面からその理由を徹底解説」 1. 不動産の売却のお問い合わせやご相談は「長谷工の仲介」へ 2. マンション売却でリフォームは本当に必要？ 2-1. 室内リフォームが査定に影響しない場合もある 2-2. 築年数を基準にして物件を探している方も多い 2-3. 買主様のニーズによる 2-4. 想定よりもリフォーム費用がかかることがある 2-5. リフォーム以外の方法でも十分印象を上げられる 3. マンション売却でリフォームが有効な場合もある 3-1. 室内の劣化や汚れが目立つ 3-2. 近隣に同条件のマンションが売り出されている 4. 理想的な価格でマンションを売却するコツ 4-1. マンション売却の流れを理解しておく 4-2. 売却エリアの相場価格を把握しておく 4-3. リフォームについては慎重に検討する 5. まとめ	★どんなサイト: 不動産会社のオウンドメディア ★内容: 調査結果はないけど、1位や2位と同じような流れ ★上位に来ている理由: 簡潔で分かりやすい
5位: イエウール「マンション売却前にリフォーム	★どんなサイト: 一括査定サイト

必要？費用やリノベとの違いを比較」

1. 売却前のリフォームは基本的に不要！
 - 1.1. 売却価格の上乗せできない
 - 1.2. 買い手のニーズに合わない可能性がある
2. リフォームに関する意識調査で一般論を知ろう
 - 2.1. 思いのほか費用がかかるのがリフォーム
3. リフォームが効果的な場合
 - 3.1. 安価にできて、こだわる人が少ない部分のリフォーム
 - 3.2. 傷や汚れは補修しよう
 - 3.3. 不動産会社と相談して決める
4. リフォーム、リノベーション、クリーニングの違いと効果とは？
 - 4.1. リフォームの種類と費用について
 - 4.2. ハウスクリーニングについて
5. まずは信頼できる不動産会社を探そう
 - 5.1. 複数の不動産会社に査定を依頼するのがマスト！
 - 5.2. 複数の不動産会社へ依頼するのは簡単！
6. まとめ

★内容：リフォームは基本的に不要！
という結論＋調査結果、効果的なケース、リノベーションやクリーニングの違いなど

★上位に来ている理由：特筆すべき点はない

6位：スムナラ「マンション売却の新潮流！リフォーム費用をかけずに好条件で売る方法とは？」

1. マンション売却前のリフォームが不要な5つの理由
2. リフォームしてない中古マンションは需要がある
3. マンション売却前にリフォームする場合、しない場合のメリット
4. マンション売却前にリフォームする場合、しない場合のデメリット
5. マンション売却の際にかかるリフォーム相場・費用の目安
6. リフォームしないでマンションを売却する際の4つのコソ
7. マンション売却時にリフォームをした方が良いケースもある
8. マンション売却の際の確定申告でリフォーム費用は計上できる
9. まとめ

★どんなサイト：ゼロリノベさんのメディア

★内容：するかしないかではなく、
リフォームをしないで売る方法、という感じの記事。

★上位に来ている理由：画像がところどころあって読みやすい

2500万円のマンションをリフォームして売却



物件相場に合っている場合

100万円でリフォーム

2600万円で売却

+100万円の差額



リフォーム代
回収成功！

周囲の物件相場が安い場合

100万円でリフォーム

2300万円で売却

-200万円の差額



リフォーム代
回収失敗

上位コンテンツのまとめ

- ① マンション売却時のリフォームが必要か不要かを解説【1位・2位・3位・4位・5位・7位・8位・9位・10位】
- ② マンション売却時のリフォームをせずに売る方法を解説【6位】

タイトルも内容も似たり寄ったりの記事が多い。「リフォームしなくていいよね？」というユーザーの願望が表れているような気がする。

上位コンテンツを超えるためにすること

王道でいくと、すでに似た記事がたくさんあるので埋もれてしまいそうだが、独自価値の出し方が難しそう

知恵袋で明らかになったニーズ（Yahoo知恵袋で確認しよう）

マンション売却前にリフォームするって普通ですか？

➡普通どうなのか？みんなどうしているのか？を知りたいイメージはありそう

マンション売却時のリフォームについて。水回り、壁紙などリフォームして査定価格に近づけ、なるべく高値で売
るべきでしょうか？かなりの状態のものを不動産屋さんがマイナス査定をしないレベルまでリフォームするとどれ
くらいかかってしまうのでしょうか？それとも現状のままマイナス査定を受け入れ60%位で買い取って貰ったほうが
得策ですか？

➡不動産屋さんに連絡する前に迷っている感じ。とりあえず不動産屋さんに聞いてエリアの情報に合わせたほう
がよさそうな気がするな

ユーザーにとって最高の結果とは？（潜在ニーズを含めて何を知っていると良いか。端的に。）

マンション売却リフォームはしなくても売れることがあることが分かり、とりあえず不動産屋さんに連絡した。自分
でリノベしたい夫婦に買ってもらってハッピー

ユーザーニーズ（検索者の一人を想像し、ニーズを具体化していく。記事はこの人への手紙ではない）

ヒアリングシートを拝見して、「③マンション売却を検討している経営者」が近いと思いながらも、経営者である必要
はなく、むしろもう少しリテラシーは低めの人の方がパイは大きいしCVLしやすいと考えたため、以下のように
しました。

【ペルソナ】

性別：女性

年齢：40歳

地域：東京都

未婚：既婚（子供2人）

年収：250万円（共働き）

【状況】

埼玉県の戸建て住宅を取得して広い家に引っ越す予定にしている。今まで住んでいたマンションは築30年を超
えるため、売却にあたってリフォームすると高く売れるのかな？と思った。リフォームしたほうがいいのかなど知り
たくて、自宅パソコンで調べたところ。

【顕在ニーズ】

マンションを売却する前にリフォームしたほうがいいのか？リフォームするといくら上乗せできるのか？リフォーム
にはどのくらい費用がかかるのかなどを知りたい

【目的】

リフォームするか判断するため

【願望】

出来れば高くマンションを売りたい

【潜在ニーズ】

リフォームするかしないか、失敗しないほうを選択したい

このコンテンツのゴールイメージ（読み終えたときに、どうなっていることを目指す記事か。端的に。）

マンション売却リフォームはしなくても売れることがあることが分かり、とりあえず不動産屋さんに連絡しようと思
い、ルームスタイルさんの問い合わせフォームに入力したところ。

記事タイトル（記事を分かりやすく表現する：記事ワードは必ず入れる）

マンション売却時のリフォームは不要？状況別・高く売る方法など解説

マンション売却前にリフォームする？不要な理由と高く売る戦略を解説

マンション売却前のリフォームは必要？判断するポイントと戦略を解説

目次（自分がお客さんから聞かれた際に話す手順をベースに丁寧に説明／PowerPointで説明するイメージ）

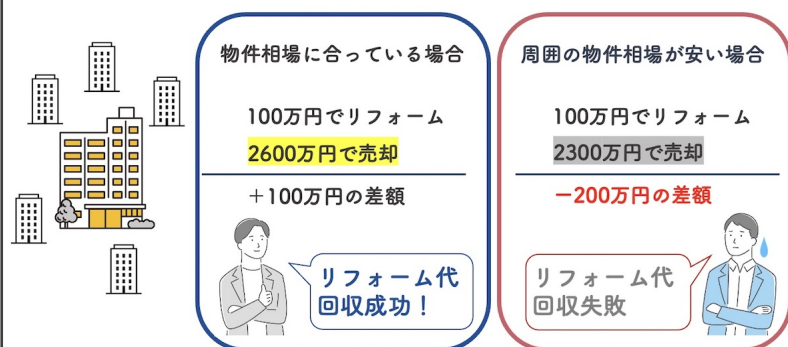
王道でいくと、すでに似た記事がたくさんあるので埋もれてしまいそうだが、独自価値の出し方が難しそう

➡私の経験からですが、おそらくフルリノベーションで中古物件を提供しているのは、買い取り業者。買い取り業者は、相場より安く不動産を買う＋相場より安く工事也能する＋多くの方に刺さるトレンドの間取りなどを知っているからこそ、うまくリフォームして転売できていると考えられる。
それを、個人がやろうとするのは難しい。よって、やっぱり個人でリフォームしてから価値を高めて売るのは難しい、という結論になりそう。

1. マンションはリフォームせず売却するのがおすすめ

まず結論。よく業者がフルリノベして高く売っているケースがあるが、それは、業者だからできることであることを説明する。これを記事の一本の軸とする

2500万円のマンションをリフォームして売却



フルリノベーションで中古物件を提供しているのは、買い取り業者。買い取り業者は、相場より安く不動産を買う＋相場より安く工事也能する＋多くの方に刺さるトレンドの間取りなどを知っているからこそ、うまくリフォームして転売できている

2. リフォームせずに売却するのがおすすめな理由

2-1. リフォームしても価格を上乗せできない可能性があるから

2-2. リフォーム費用は結構高いから

業者のように安く仕入れ・安く工事することができない。ここに相場も簡単に説明する。

2-3. 購入希望者の好みに合うとは限らないから

2-4. 購入者がリフォーム前提で探しているケースも多いから

2-5.【結論】価値が上がるか分からないのにリフォームするのは危険

3. 不動産会社に周辺ニーズを聞き取ってから決めるのがベスト

その地域の需要傾向などを教えてもらえる。リノベして住みたいひとがいるから、やみくもにリフォームしないほうがいい

4. マンションをリフォームするか迷ったときに有効な売却戦略

4-1. まずは「現状のまま」不動産会社に査定を依頼する

4-2. 周辺の売出事例と比較してみる

4-3. 最低限の手入れ・修繕で印象を整える

4-4. 「現状販売」として価格設定を工夫する

4-5. 価格が動きやすい時期・需要期を狙って売り出す

5. 地域の動向を知っている不動産会社に相談しよう

➡CVにつなげる（囲みとかでいい）

資料はナシで書ける範囲で進めてください。（現在情報整理＆ページ作成中で2ヶ月以内に完成見込みとのこと）

CVも仮のものを置いて、コメントでクライアント様に設定いただく旨、記載ください。

まとめ

①お問合せフォーム

<https://roomstyle.co.jp/media/contact>

②マンション貸出の問合せ

<https://roomstyle.co.jp/contacts/owner/rent/>

③マンション売買の問合せ

<https://roomstyle.co.jp/contacts/owner/sell/>

CV参考

<https://roomstyle.co.jp/media/highoccupancyrate>

CV章の画像素材

<https://drive.google.com/drive/folders/19UeHNGYg20ice6s8n8FJcpBLJpDrqtMn?usp=sharing>

CVの参考に

<https://docs.google.com/document/d/1OC0AwDMMVkfNBATI-OeoFoSDxdn6e8gyK6jbGvva3Kg/edit?tab=t.0>

2025年4月を持ってownerstyleはサービス終了→GMO 賃貸DXにてサービス継続しています

<https://chintaidx.com/>

<https://drive.google.com/file/d/12JPiQD5iuRqNM5tkqwIKIPuc7tMPL77I/view?usp=sharing>

https://drive.google.com/file/d/1NPImWBX8gOTwwl4nf_2p42xSgl7s3z1R/view?usp=sharing

入稿前チェックリスト(以下全て対応しました)

全体	☒ ルーシー様のレギュレーション を遵守できているか ☒ クライアント様の独自レギュレーションを遵守できているか ☒ 改行のルールが合っているか
見出しチェック	☒ 見出し構成の数字の順番が合っているか(1-3の次が1-2とかになってないか) ☒ 本文が11ポイントのArialになっているか ☒ h2下に、フォトストック画像があるか(忘れてないか)
引用転載	☒ 画像がある場合、引用・転載ルールを再確認 ☒ 文章を引用した場合に、しっかり引用先を明示できているか
画像について	☒ 作成した画像が「游ゴシック」か「メイリオ」になってるか ☒ 作成した画像を全てPNG化しているか
表・囲み	☒ 表・囲みにタイトルがついているか
価格がある場合	☒ 「※20XX年X月現在の価格です。」という表記があるか ☒ 税込価格が表示されているか(原則。判断できない場合は仕方ない)
最終	☒ Googleドキュメントのスペルチェック機能での確認 ☒ Ennoで校正確認

特に気をつけるレギュレーション

マンション売却前のリフォームは不要 | 判断に迷うときの対処法を解説



「マンションを売るなら、やっぱりリフォームしてからのほうが高く売れるのでは？」
「でも、リフォームってお金も時間もかかるし、本当にやるべきなのかわからない...」

そう悩んでこの記事にたどり着いた方も多いのではないのでしょうか。

結論からお伝えすると、マンションを売却する際にリフォームをする必要はありません。

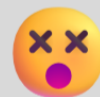
マンション売却前のリフォームは必要？

➡**原則として不要**

なぜならば実際には、リフォーム費用を売却価格に上乗せできないことが多く、費用倒れになるリスクが高いからです。

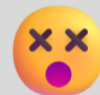
リフォームしても費用倒れになるリスクが高い理由

結局は売却価格は相場や
買主の予算で決まる



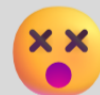
リフォームしたからといって
上乗せできる訳ではない！

リフォーム費用は定価なので
300万円など高くなる



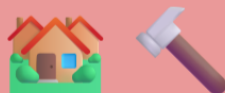
買取再販業者のように
安くできる手立てもない！

リフォームしても購入希望者
の好みに合わないことも...



逆に値下げしないと売れない
事態になるかも！

リフォーム前提で探している
購入者もいる



そもそもお金をかける必要が
ないケースも多い！

たとえば、300万円の費用をかけてリフォームしたら300万円上乗せできるとも限らず、「予算に合わない」「周りのマンションより高いな」と思われて敬遠されてしまう可能性があります。

2,500万円査定のマンションを
300万円かけてリフォームしたから
2,800万円で売れるかなー！？

マンション購入希望者
(予算2,500万円)



マンションを売却したい人

2,800万円は高いな…
(相場は2,500万円なのに)

本記事では、マンション売却前のリフォームが「原則として必要ない」理由について詳しく解説するとともに、例外ケースや有効な売却戦略まで丁寧に解説していきます。

マンション売却前のリフォームに 迷ったときに有効な**売却戦略**

まずは「**現状のまま**」不動産会社に査定を依頼する

似ている**マンション**の売り出し価格を調べてみる

需要期を狙って「**現況渡し**」で売り出してみる

反響がなければ**販売戦略**を見直す (価格・見せ方・会社)

読み終えたときには、自分のマンションはリフォームすべきかどうか、どんな順番で判断すればよいのかが明確にわかるようになるはずです。ぜひ、この記事を参考に、後悔のない売却準備を進めてください。

1.【結論】 マンション売却前のリフォームは原則として不要



マンションを売却するときに、「リフォームしてから売ったほうが高く売れるのでは？」と考える方は少なくありません。しかしながら、結論からお伝えすると、原則として、マンションはリフォームせずに現況のまま売却するのがおすすめです。

まずは、マンションリフォームについて考えるうえで、知っておくべき4つのポイントを解説していきます。

マンションリフォームの4つのポイント

- ・リフォームしても費用を回収できないリスクが高い
- ・ただし、最低限の修繕(修理・補修)はしておいたほうがよい
- ・よくあるフルリノベ物件は「業者だから」できること
- ・まずは現況のまま売却する方向性を考えるのがおすすめ

どれも大切なポイントなので、しっかり理解していきましょう。

1-1. リフォームしても費用を回収できないリスクが高い

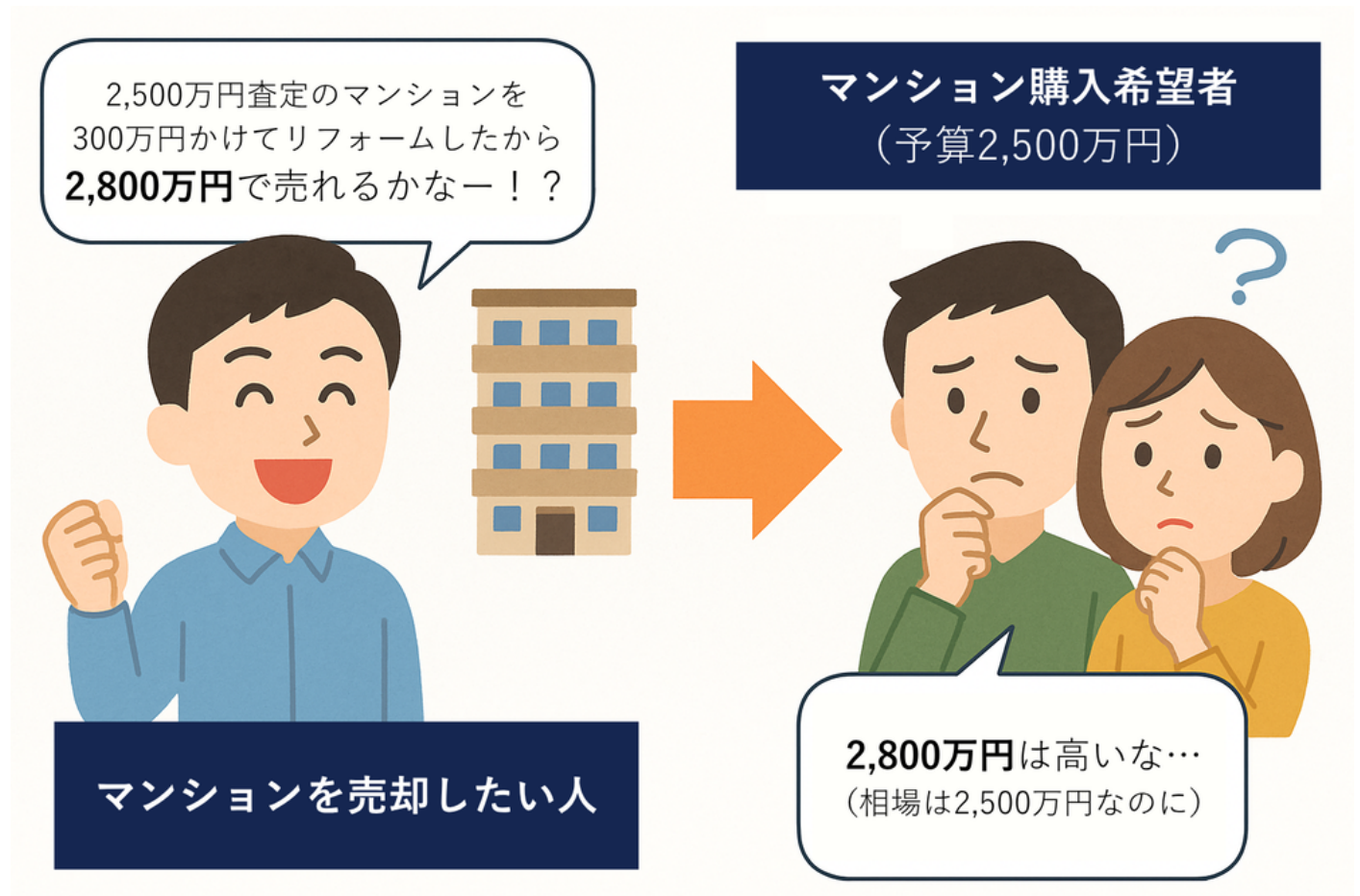
まずは事実として、せっかくリフォームしても、かけた費用を売却価格で回収できないリスクが高いということをお伝えします。

個人は買取再販業者と違って費用倒れになるリスクが高い！

- ◆理由1: 結局は売却価格は相場や買主の予算で決まるので、リフォームしたからといって上乗せできる訳ではない！
- ◆理由2: リフォーム費用が定価なので、想像以上に高い(400万円など)！
- ◆理由3: リフォームしても購入希望者の好みに合わなければ、逆に値下げしないといけないことも...！
- ◆理由4: 購入者がリフォーム前提で探しているケースもあり、そもそもお金をかける必要がないこともある！
- ◆まとめ: 価値が上がるか分からない状態でのリフォームは危険！

※詳しい理由については、「[2. 個人がリフォームしても費用倒れになるリスクが高い理由](#)」で丁寧に解説しています。

2,500万円のマンションを300万円かけてリフォームしたからといって、2,800万円で売却できるとは限りません。結局は売却価格は周辺相場や買主の予算によって決まってしまうからです。



費用と見返りが釣り合わないことが多いため、売却前のリフォームは慎重になるべきです。

1-2. ただし最低限の修繕（修理・補修）は必要

売却前のリフォームはおすすめしませんが、最低限の修理や補修はしておくことは必要です。

なぜならば、内見時に「結構汚いな」「壊れているところが多いんだな」という印象を与えてしまうと、購入をやめてしまう原因になるからです。

なお、リフォームと修繕の違いがわからない方は意味を理解しておきましょう。リフォームは付加価値を上げるもので、修繕はマンションの安全性・機能性を保つために直すことをいいます。

【リフォームと修繕の違い】

リフォーム	建物の付加価値を高めるために、快適性や利便を向上させる工事のこと
修繕	建物の安全性や機能性を保つために、建物の損傷や故障を修理すること

たとえば、以下のような修繕を行っておくことは、適正価格で売却するために必要な内容です。

- ・壁紙の破れやめくれを補修する
- ・ドアや建具の不具合を直す
- ・水まわりの水漏れやカビを除去する
- ・ハウスクリーニングで全体を清潔にする

修繕は、不用意に価格を下げないために必要となることが多いと考えておきましょう。

1-3. よくあるフルリノベ物件は「業者だから」できること

築年数が古くてもフルリノベーションして高く売っているマンションを見かけるかもしれませんが、そのほとんどは「買取再販業者」が売主から安く買い取って転売しているケースなので注意が必要です。

買取再販業者がプロの仕事として行っていることを、個人が同じように再現するのは非常に難しいのが現実です。

なぜならば、業者は次のような強みを活かして、転売で利益が出るよう戦略的に行っているからです。

- ・現金一括・スピード買取などで、相場より安くマンションを仕入れる
- ・自社内や大量発注などで、工事費用を安く抑えることができる
- ・売れやすい間取り・デザインのトレンドを熟知している
- ・フルリノベを希望する購入者に最大限魅力を伝えるノウハウがある

採算が取れなさそうなマンションはそもそも買い取ってくれませんし、コストを極限まで抑えて確実に利益を出すようにしているのです。

たとえば業者の場合、現況のままだと2,000万円が相場のマンションを、1,500万円で買い取って150万円でフルリノベーションし、2,700万円で売り出すようなスキームを組んでいます。仕入れ・工事・販売のすべてでコストを抑えつつ、需要に合ったデザインで販売することで利益を確保することができます。

一方で、個人が同じような形でリフォームして売却しようとしても、工事費用は定価となるため300万円以上かかることが一般的です。さらに、物件の魅力を引き出す「リフォームの勘所」が分からず、買い手のニーズから外れた改修になってしまうリスクもあります。

その結果、価格に300万円を上乗せできず、むしろ値引き交渉を受けるケースも十分あり得ます。

結局のところ、「リフォームせず、現況のままで売り出していた方が結果的によかった」という展開になることも少なくないのです。

1-4. まずはリフォームなしでの売却を考えるのがおすすめ

ここまでお伝えしてきたように、個人が売却前にリフォームを行っても、かけた費用をそのまま回収できるとは限らず、費用倒れになるリスクが高いといえます。フルリノベーション物件のように魅力的な内装をつくって高く売るスキームは、仕入れ・施工・販売を効率的に管理できる業者だからこそ成立するものです。

そのため、まずはリフォームをせず、最低限の修繕だけを済ませた状態で売却する方向性で進めるのがおすすめです。

現況のまま「地域の動向に詳しい不動産会社」に相談して、周辺のリフォーム需要などを確認したうえで、リフォームの必要性や内容などを決めていくのが現実的です。

具体的な売却戦略については記事後半の「[4. マンション売却前のリフォームに迷ったときに有効な売却戦略](#)」で詳しく解説するので、ぜひ参考にしてみてください。

2. 個人がリフォームしても費用倒れになるリスクが高い理由



1章でお伝えした通り、業者とは違って個人がマンションをリフォームしても、費用倒れになるリスクが高いのが現

状です。

この章では、なぜ個人によるリフォームが費用倒れになりやすいのか、その代表的な理由を5つに分けて解説していきます。

個人がリフォームしても費用倒れになるリスクが高い理由

- ・結局は売却価格は相場・買主の予算で決まる
- ・リフォーム費用は想像以上に高くなってしまふ
- ・購入希望者の好みに合うとは限らない
- ・購入者がリフォーム前提で探しているケースも多い
- ・価値が上がるか分からない状態でのリフォームは危険

2-1. 結局は売却価格は相場・買主の予算で決まるから

どれだけお金をかけてリフォームしても、マンションの売却価格は相場と買主の予算によって決まるため、希望どおりの価格で売れるとは限りません。

なぜならば、中古マンションを探している多くの買主は、エリアや広さ、築年数などの条件をもとに物件を比較しており、「いくらで買えるか」を重視して検討するからです。

相場が3,000万円前後のエリアで、300万円かけてリフォームしたからといって、3,300万円で売れるとは限りません。「工事にいくらかけたか」は、買主からすると全く関係がないのです。

たとえば予算3,000万円で分譲マンションを探している方がいた場合、「リフォームしていてキレイな物件だけど予算をオーバーしてしまうな」「他に3,000万円で買える物件がある」と判断されてしまえば、内見すら入らない可能性があります。

さらに、買取再販業者が戦略的にフルリノベーションした物件が競合となるため、個人がリフォームした物件で価値を出すのは簡単には行きません。

この点を見誤ってしまうと「せっかくお金をかけたのに、上乗せできなかった」という結果で終わってしまいます。

2-2. リフォーム費用が定価なので想像以上に高くなる（400万円など）から

マンションを売却前に個人的にリフォームしようとする、と思っている以上に費用がかかることが多くなります。

先ほどから説明している「買取再販業者」と違って、個人がリフォームを依頼する場合は、「定価」で工事を発注することになるためです。業者は施工会社と長年の取引があり、大量発注によって1件あたりのコストを抑えることが可能ですが、個人では同じ条件で発注することは難しく割高になりがちです。

たとえば、水回り4点（キッチン・浴室・トイレ・洗面台）をまとめて直すとそれだけで200万円を超えることもあります。さらにクロスや床の全面張り替えを加えると、あっという間に**300万円～400万円**程度かかってしまいます。

【リフォーム費用の相場】

項目	費用目安
クロス・床の全面張り替え	マンション: 60万円～ 戸建て: 120万円～
システムキッチン交換	45万円～80万円程度
浴室交換	50万円～90万円程度
洗面台・トイレ交換	30万円～60万円程度

これだけ費用をかけても、かかった費用をそのまま売却価格に上乗せできないケースもあります。

2-3. 購入希望者の好みに合わなければ逆に敬遠されることすらあるから

たとえ高額な費用をかけてリフォームしても、その仕上がりが買主の好みに合わなければ売却価格は上乗せになりません。むしろデザインや間取りが希望と違っていれば、価格を下げてでも買ってもらえない危険性すらあります。

内装のデザインや設備の仕様は、人それぞれで好みが分かれます。良かれと思ってお金をかけてリフォームしても、マンションを買う人から敬遠されてしまえば購入につながりません。

買取再販業者は、「いまは3LDKより2LDK＋ワークスペースが人気」「対面キッチンは成約率が高い」など、その地域で売れているマンションの傾向を踏まえて、リノベーションの設計を行うことが可能です。

一方で個人の場合、自分の感覚で判断しがちになるため、結果的にニーズから外れてしまうことが少なくないのです。たとえ高級な設備を導入しても、買主がそれを必要としなければ評価されません。

個人だと万人に好まれるリフォームは難しく、自己判断でリフォームすることは費用倒れになるリスクが高いといえます。

2-4. 購入者がリフォーム前提で探しているケースも多いから

中古マンションを検討している買主の中には「フルリフォーム済みのマンションを買うのではなく、現況のまま買ってスケルトン状態にして、自分で間取りもすべてやりなおしたい」という方もいます。

2-3の内容とも重なりますが、リフォームしている物件でも「自分好み」と合わないことがあります。

「内装は古いけど、その分価格が安い」という物件は、リフォーム前提で探している層にとって魅力的です。「割高なリフォーム済み物件」よりも、「自由に改修できる現状販売」の方が選ばれることもあるのです。

そのため、リフォームせずに現状のままで販売するほうが、買主の自由度が高く、かえって好まれることもあります。

2-5. 【結論】 価値が上がるか分からないのにリフォームするのは危険

ここまでの内容をまとめると、リフォームに費用をかけても、かかった費用を売却価格に上乗せできないリスクがあります。

- ・結局は売却価格は相場・買主の予算で決まる
- ・リフォーム費用は結構高くてついでしまう
- ・買主の好みに合う保証がない
- ・むしろ「自由にリフォームしたい層」に敬遠される

つまり、価値が上がるかどうか分からない状態でリフォームにお金をかけるのは、マンションをできるだけ高く売る戦略としては危険といえます。

まずは現状のままで市場の反応を見たり、不動産会社に地域の特性を相談したりしてから、「できるだけ高く売却する方法」を検討していくのが賢明です。

3. 例外的にマンション売却前のリフォームが有効なケース



これまで、マンション売却前のリフォームは「原則としておすすめしない」という方針でお伝えしてきました。

1章・2章で解説したように、リフォームに費用をかけても売却価格に上乗せできる保証はなく費用倒れになるリスクがあるため、**基本的には「まずはリフォームせずに売り出す」という判断が安全**です。

しかしその一方で、一定の条件がそろった物件においては、例外的にリフォームが効果を発揮するケースも存在します。

例外的にマンション売却前のリフォームが有効なケース

- ・劣化が激しくて内見時にマイナス印象を与える場合
- ・リフォーム費用を上乗せできる公算がある場合

この章では、例外的なケースとして、マンション売却前のリフォームも視野に入れたほうがよいマンションの特徴を解説していきます。

3-1. 劣化が激しくて内見時にマイナス印象を与える場合

リフォームを検討すべき例外的なケースのひとつとして、室内の劣化が激しくて、購入希望者が現地を見に来たときに「これは住みたくない」と感じられてしまう状態です。

マンション内見時の第一印象はとても重要であり、明らかに「古い」「汚い」「壊れている箇所が多い」と感じられてしまうと、購入検討対象から外されてしまいます。

たとえば、以下のような状態が見られる場合には、部分的なリフォームを行うことで、印象が大きく改善される可能性があります。

- ・タバコやペットによる臭い・黄ばみがある → 壁や床だけ張り替えるなどのリフォームを行う
- ・フローリングなどの傷が気になる → 目立つ箇所だけリフォームを行う
- ・浴室・洗面所のカビが目立つ → 水回りだけ最低限のリフォームを行う

とくに目立つ部分を直しておかないと、「管理状態が悪い」「住んでいた人の使い方が悪かったのかな」などと不安にさせてしまい、「**ほかにも不具合がありそう**」と判断されがちです。その結果、なかなか購入に至りにくくなります。

ただし、「全面リフォームをすべき」と言っているのではなく、印象を大きく改善できる部分に絞った対応を検討する、という位置づけが適切です。

3-2. リフォーム費用を上乗せできる公算がある場合

非常に限られたケースですが、リフォームにかけた費用以上に「高い確率で売却価格を上乗せできる見込み」がある場合のみ、リフォームを前向きに検討してもよいでしょう。

たとえば、次のような条件が揃っている場合です。

- ・中古マンション価格が高水準かつ、リフォームでかなりの金額アップを実現できるエリアにある
- ・リフォーム会社とのつながりがあって、相場より大幅に安く工事できる
- ・不動産投資の経験があり、価値を高めるポイント（間取り、設備、導線など）を熟知している
- ・すでに再販ビジネスのような形で、同様の取引を何度も経験している

このように、「費用を抑えられる」「確実に価値を高められる」「価格設定と買主層を把握している」といった条件が揃っている場合に限っては、リフォームでの価格上乗せも現実的になります。

ただし、これらはあくまで例外中の例外であり、多くの売主にとっては再現性が低く、かつ判断が難しい領域で

す。一般の人が安易に真似するのはおすすめできません。

このような例外的な判断は、売主自身に十分な知識と経験がある場合、あるいは信頼できる不動産会社・施工会社と密に連携できる場合にのみ成立する選択肢と考えるべきです。

4. マンション売却前のリフォームに迷ったときに有効な売却戦略



ここまでの内容で、マンション売却時にリフォームすることは原則として不要であること、個人が手を加えても費用を回収しにくいことを解説してきました。

それでも、「うちの場合は本当にリフォームしなくていいの?」「見た目が古くて、このままでは売れないのでは?」と悩む方も多いはず。

この章では、そんな不安を持つ方に向けて、リスクを抑えながら進められるステップを丁寧に解説します。

マンション売却前のリフォームに迷ったときに有効な**売却戦略**

まずは「**現状のまま**」不動産会社に査定を依頼する



似ているマンションの売り出し価格を調べる



需要期を狙って「**現況渡し**」で売り出してみる



反響がなければ**販売戦略を見直す**（価格・見せ方・会社）

ひとつずつ、詳しく解説します。

4-1. まずは「現状のまま」不動産会社に査定を依頼する

まずは「現在の状態のまま」で不動産会社の売却査定を受けることから始めましょう。

査定を受けることで「今の状態でも購入希望が入りそうなのか」や「売れるとしたらいくらぐらいの価格で売れそうか」がわかり、リフォームが本当に必要かどうかを客観的に判断できるからです。

たとえば、「古いけれど駅近なので現状でも十分売れますよ」と言われれば、わざわざお金をかけてリフォームする必要はありません。一方で、「内見の印象が悪くなりそうな部分だけは直した方がいいかもしれません」といったアドバイスが得られることもあります。

このように、不動産会社の意見をもとに現状での価値を把握することが、最初の判断材料となります。

査定は無料で対応している会社がほとんどなので、気軽に相談してみることをおすすめします。

※ただし、不動産会社も玉石混交であり、中には悪徳な業者や強引な会社がまぎれている可能性があります。すべての担当者の言い分を鵜呑みにするのではなく、複数の業者の査定を受けて、信頼できる担当者の言葉を参考にしましょう。

※また、査定価格＝実際に売却できる価格ではない点にも注意しましょう。査定価格はあくまで「このぐらいの価格で売れそう」と担当者が判断する価格であり、実際にその価格で買いたい方が現れなければ価格を下げることもあります。

だからこそ、「リフォームにお金をかけても高く売れるか分からない」というリスクがあり、リフォームをせずに売却するのが現実的な選択肢となります。

4-2. 似ているマンションの売り出し価格を調べてみる

査定を依頼するのと同時に、自分のマンションと条件の近い物件がどれぐらいの価格で売り出されているかを確認することも大切です。

周辺相場を知ることによって「このままの状態で売れる可能性があるか」「リフォームして価格を上げられる余地があるか」が見えてくるからです。

たとえば自分のマンションが、築25年、3LDK、70㎡、駅徒歩10分という条件だとします。不動産ポータルサイトで検索して、似ている条件のマンションを見つけて、いくらで売り出されているか確認します。

そもそもリフォーム済みの中古マンションがあまり見つからない場合には、「リフォーム需要はなさそう」と判断して、現況のままでも良さそうと判断ができるでしょう。

一方で、似ている条件でフルリノベーション済みマンションが3,500万円、現況のままだと2,800万円というケースならば、リフォームをする余地があるかもしれません。

調査は無料でできるため、自分でも相場を調べてみることで、後悔しない正確な判断ができるでしょう。

4-3. 需要期を狙って「現況渡し」で売り出してみる

売却を検討しているなら、まずは「現況」のまま最低限の修繕やクリーニングだけを行い、需要が高まる時期に売り出してみingことをおすすめします。

なぜなら、需要期であれば多少の古さや印象面の弱点があっても、検討対象として前向きに見てもらえることが多いからです。

たとえば、1月～3月の進学・転勤シーズンや、6月・12月のボーナス期は不動産の動きが活発になります。こうした時期に合わせて、現況販売で出してみると、最低限の手入れでも成約に至る可能性があります。

リフォームはしませんが、見た目の印象が悪くならないよう、ハウスクリーニングは済ませておくのがベストです。また、壁の大きな汚れや剥がれなど目立つ箇所は直しておく印象が良くなります。

「現況販売であること」を前提とした価格設定と説明文の工夫も効果的です。たとえば「現況のため、リフォーム前提でご検討いただける方向け」「この分、価格を抑えています」といった打ち出し方をすれば、買主にポジティブに受け止められやすくなります。

このように、まずは大きな費用をかけず、最低限の整備とタイミングの工夫だけで市場に出してみることが、費用を抑えつつ売却につなげる第一歩になります。

4-4. 反響がなければ販売戦略を見直す

現況で売り出してもなかなか反響がない場合にも、あわてて「やっぱりリフォームしよう」と考えず、販売戦略そのものを見直す必要があります。

なかなか反響が得られない原因が「価格の高さ」「競合物件との比較」「写真や間取り図の見せ方」にあることも多いため、次のような観点で販売戦略を見直してみましょう。

反響がない場合の販売戦略の見直しの例

- (1) 物件広告を改善してもらう: 写真の明るさや掲載コメントの工夫などで印象が変わります。
- (2) 不動産会社の再検討: 不動産会社によって熱意や販売力が異なります。会社を見直すことで反響が増える可能性があります。
- (3) 売り出し価格の値下げ: 反響が全然ないのであれば、相場を参考に値下げも検討すべきです。

まずはもう少し不動産会社に頑張ってもらって反響を増やして、それでも難しい場合には売り出し価格を再検討するのが現実的な戦略となります。

300万円をかけてリフォームしても、その分を売却価格に上乗せできるとは限りません。それならば**300万円**を価格から値下げした方が、購入希望者の反応が得られやすく、結果的に早く売れる可能性があります。

5. マンションを高く売る力のある不動産会社に相談しよう



ここまで、「マンションを売却する前にリフォームはしなくて良い」ということを伝えてきました。それでも「できれば1円でも高くマンションを売りたい」という方もいるでしょう。

マンションをなるべく高く納得のいく形で売却したいなら、中古マンションの売却の経験が豊富にあり、販売力のある不動産会社に相談することが一番良い選択肢となります。

とくに、「リフォームしなくてもこの価格なら売れる」という適切な査定金額を出せる会社や、「リフォームしなくても物件の価値を最大限に伝える広告を作れる」という不動産会社がおすすです。

エリアやマンションのタイプ(ファミリー向けなのか単身向けなのかなど)によっても買主が求める条件は全く異なってくるので、適した販売戦略を考えられる業者に任せるのがベストです。

たとえば、売主が「このままでは売れないかも」と感じていても、不動産会社が「立地や広さが魅力的なので現状でも十分売れます」と判断するかもしれません。高く・早く・納得のいく売却を実現するには、「自己判断」ではなく、信頼できる不動産会社と一緒に販売戦略を考えることが最短ルートなのです。

リフォームなしでマンションを高く売れる不動産会社の特徴

- ・中古マンションの売却実績が豊富にある
- ・エリア動向を熟知していて、購入層の傾向にも詳しい
- ・査定だけでなく「どうすれば高く売れるか」まで具体的にアドバイスしてくれる
- ・写真や文章、掲載ポータルの活用方法にも工夫して、買主に魅力的にアプローチできる

このようなパートナーと組むことができれば、たとえリフォームしなくても、マンションの価値を最大限に引き出す提案が受けられるはずです。

もしも信頼できる不動産会社選びに迷ったら、ぜひ賃貸経営から仲介まで実績豊富なルーム・スタイルにご相談ください。

[ルーム・スタイルに売却の相談をする](#)

まとめ

本記事では、マンション売却前のリフォームは原則として不要であることを中心に解説してきました。最後に、章ごとの要点を簡単に振り返っておきます。

◆マンション売却前のリフォームは原則として不要

- ・リフォームしても費用を回収できないリスクが高い
- ・ただし、最低限の修繕(修理・補修)は必要
- ・よくあるフルリノベ物件は「業者だから」できること
- ・まずは現況のまま売却する方向性を考えるのがおすすめ

◆個人がリフォームしても費用倒れになるリスクが高い理由

- ・結局は売却価格は相場・買主の予算で決まる
- ・リフォーム費用は想像以上に高くついてしまう
- ・購入希望者の好みに合うとは限らない
- ・購入者がリフォーム前提で探しているケースも多い
- ・価値が上がるか分からない状態でのリフォームは危険

◆例外的にマンション売却前のリフォームが有効なケース

- ・劣化が激しくて内見時にマイナス印象を与える場合
- ・確実にリフォーム費用を上乗せできる公算がある場合

◆マンション売却前のリフォームに迷ったときに有効な売却戦略

- ・まずは「現状のまま」不動産会社に査定を依頼する
- ・似ているマンションの売り出し価格を調べてみる
- ・需要期を狙って「現況渡し」で売り出してみる
- ・反響がなければ販売戦略を見直す（価格・見せ方・会社）

◆マンションを高く売る力のある不動産会社に相談しよう

- ・自己判断よりも、販売力のある不動産会社の力を借りるのが近道
- ・地域の動向を熟知し、最適な販売戦略を提案してくれるパートナーを選ぶことが重要

リフォームなしでも高く売ってくれる、信頼できる不動産会社を選びましょう。