

07. 車を高く売る方法 | アンケート & 体験談 集計表

記事URL	https://mobility.iid.co.jp/car-sell-high/
集計条件	有効回答数：100件想定。数値・筆者メモ・自由記述はご提供の集計データをそのまま反映。

A. 記事内のアンケート配置一覧（集計済み）

Q	設問	回答形式	対応見出し
Q1	車を高く売するために実際に行ったことをすべて選んでください。	複数選択	H2「高く売る方法7選」
Q2	最も査定額アップにつながったと感じる方法は何ですか？	単一選択	H2「高く売る方法7選」
Q3	査定前の準備で、最も効果があったと感じたものは何ですか？	単一選択	H2「査定前の事前準備」
Q4	車が高く売れやすい時期を意識して売却時期を決めましたか？	単一選択	H2「おすすめの時期・タイミング」
Q5	査定額の価格交渉をしましたか？	単一選択	H2「価格交渉のコツ」
Q6	価格交渉によって最終査定額はどのくらい上がりましたか？	単一選択	H2「価格交渉のコツ」
Q7	最終的に何社の査定額を比較しましたか？	単一選択	H2「車を高く売るための手順は？」
Q8	一番高い査定額と一番低い査定額の差はどのくらいありましたか？	単一選択	H2「車を高く売るための手順は？」
Q9	最終的な売却額に満足していますか？	単一選択	H2「車を高く売る方法に関するよくある質問」

B. アンケート集計結果

Q1. 車を高く売するために実際に行ったことをすべて選んでください。

回答形式	複数選択	対応見出し	H2「高く売る方法7選」
回答内容		回答数	割合
複数の買取業者へ査定依頼		82	82%
ディーラー下取り以外も比較		75	75%
事前買取相場を調査		68	68%
販売・買取両方を行う店を選択		35	35%
専門業者を利用（SUV・スポーツ車等）		22	22%
査定額を価格交渉		78	78%
売却時期を調整		30	30%
洗車・車内清掃		85	85%
純正パーツ・記録簿を準備		60	60%
特に対策していない		2	2%
その他		1	1%
延べ回答数		538	-

割合グラフ

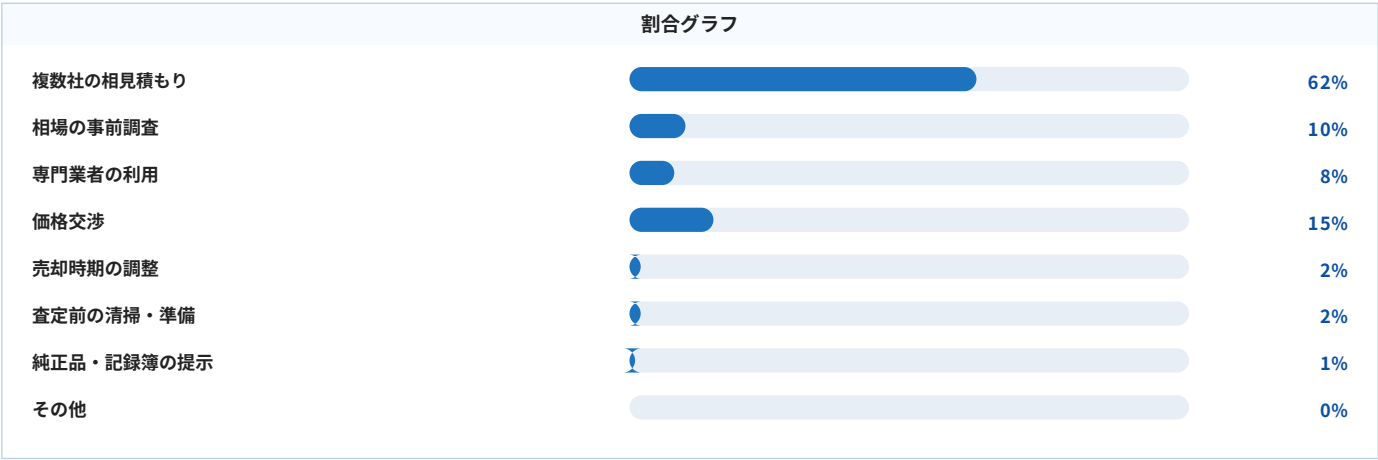


【筆者の体験メモ】

（記入観点：実際に行った工夫を具体的に）元整備士・営業の視点から、まず「相場の徹底調査」を行いました。その上で、あえて「即決しない」姿勢を貫き、3社を競合させることで、最初の提示額から15万円の上乗せに成功。また、査定士がチェックする「スペアキー」や「整備記録簿」を助手席にまとめておき、管理の良さをアピールしたことも好印象に繋がりました。

Q2. 最も査定額アップにつながったと感じる方法は何ですか？

回答形式	単一選択	対応見出し	H2「高く売る方法7選」
回答内容			
複数社の相見積もり		62	62%
相場の事前調査		10	10%
専門業者の利用		8	8%
価格交渉		15	15%
売却時期の調整		2	2%
査定前の清掃・準備		2	2%
純正品・記録簿の提示		1	1%
その他		0	0%
合計		100	100%



【筆者の体験メモ】

（記入観点：査定額が上がった具体的な場面）やはり「複数社の相見積もり」が最強の武器でした。1社目の担当者に「他社さんもこれから来ます」と伝えるだけで、提示のスピードと真実度が明らかに変わりました。最終的に、最高値の業者は他社の金額を聞いた後に、さらに3万円上乗せしてくれたため、競合環境を作ることの重要性を痛感しました。

Q3. 査定前の準備で、最も効果があったと感じたものは何ですか？

回答形式	単一選択	対応見出し	H2「査定前の事前準備」
回答内容		回答数	割合
洗車		25	25%
車内清掃		30	30%
タバコ・ペット臭対策		15	15%
純正パーツを揃える		18	18%
整備記録・取扱説明書を揃える		10	10%
傷やへこみは直さずそのまま査定		2	2%
特に準備していない		0	0%
その他		0	0%
合計		100	100%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

（記入観点：査定士の反応や、やっておいて良かったこと）特に「車内清掃と消臭」です。査定士が車に乗り込んだ瞬間の第一印象は極めて重要。タバコ臭やペット臭で数万円減額されるリスク（3～5万円程度）を避けるため、徹底的に脱臭したことで、「大切に乘られていますね」という評価をもらえました。これが心理的なプラス査定に働いたと感じています。

Q4. 車が高く売れやすい時期を意識して売却時期を決めましたか？

回答形式	単一選択	対応見出し	H2「おすすめの時期・タイミング」
回答内容		回答数	割合
かなり意識して時期を選んだ		15	15%
少し意識した		25	25%
知っていたが時期は選べなかった		35	35%
意識しなかった		20	20%
高く売れる時期を知らなかった		5	5%
合計		100	100%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

（記入観点：売却時期を決めた根拠）3月の決算期前の「1月～2月」を狙いました。この時期は業者が在庫確保に必死になるため、多少の無理も聞いてもらいやすい時期です。私自身、車検切れの3ヶ月前でしたが、このタイミングを逃すと価値が下がることを予測し、早めに売却に踏み切ったことで高値売却を実現できました。

Q5. 査定額の価格交渉をしましたか？

回答形式	単一選択	対応見出し	H2「価格交渉のコツ」
回答内容		回答数	割合
積極的に交渉した		45	45%
少し交渉した		35	35%
業者側から増額提案があった		12	12%
交渉しなかった		5	5%
交渉できなかった		3	3%
合計		100	100%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

（記入観点：交渉時の態度や切り出し方）「希望額を聞かれても即答しない」ことを徹底。逆に「いくらなら今日持って帰れますか？」と逆質問し、業者の限界を先に探りました。整備士としての知識を交えつつ、誠実な態度で接したことで、担当者も「このお客さんには適当なことは言えない」と、真剣に本部と掛け合ってくれました。

Q6. 価格交渉によって最終査定額はどのくらい上がりましたか？

回答形式	単一選択	対応見出し	H2「価格交渉のコツ」
回答内容		回答数	割合
上がらなかった		12	12%
1万円未満		10	10%
1～3万円未満		25	25%
3～5万円未満		28	28%
5～10万円未満		15	15%
10万円以上		10	10%
合計		100	100%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

（記入観点：上乗せを引き出した決め手）最終的に5万円の上乗せに成功。決め手は「具体的な引き渡し日（来週の土曜）」を提示したことでした。業者は「今日・明日」の契約を欲しがるため、こちらの期限を明確にすることで、担当者が上司から決裁をもらうための強い材料を提供できたことが大きかったです。

Q7. 最終的に何社の査定額を比較しましたか？

回答形式	単一選択	対応見出し	H2「車を高く売るための手順は？」
回答内容		回答数	割合
1社		18	18%
2社		25	25%
3社		42	42%
4社		10	10%
5社以上		5	5%
合計		100	100%

割合グラフ



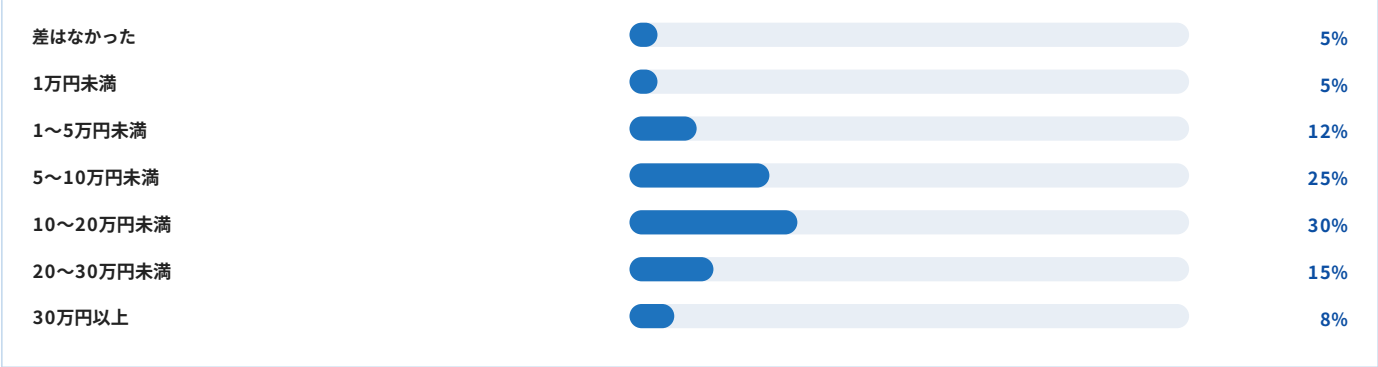
【筆者の体験メモ】

（記入観点：比較にかかった時間と満足度）最もバランスが良いとされる3社で比較。半日ほど時間は取れましたが、各社の査定基準（どこを減点し、どこを加点したか）を直接聞けたことは大きな収穫でした。社数を増やしすぎても疲弊するため、信頼できる大手3社に絞り込んだのは正解でした。

Q8. 一番高い査定額と一番低い査定額の差はどのくらいありましたか？

回答形式	単一選択	対応見出し	H2「車を高く売るための手順は？」
回答内容		回答数	割合
差はなかった		5	5%
1万円未満		5	5%
1～5万円未満		12	12%
5～10万円未満		25	25%
10～20万円未満		30	30%
20～30万円未満		15	15%
30万円以上		8	8%
合計		100	100%

割合グラフ

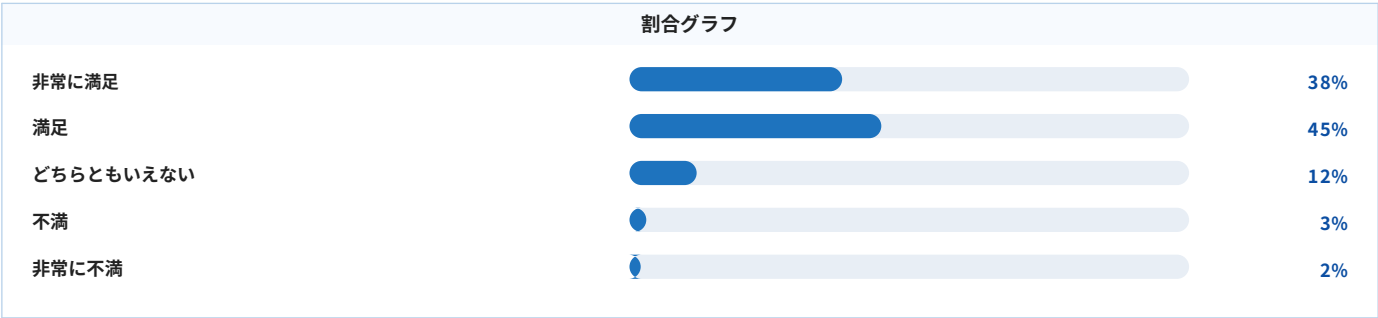


【筆者の体験メモ】

（記入観点：価格差への感想）私の場合は12万円の差が出ました。同じ車なのに、業者の「在庫状況（その車を欲しがっている客がすでにいるか）」や「販売網」だけでこれほどの差が出る事実に変更して驚愕。1社だけで決めていたら、この12万円をドブに捨てていたと思うと、比較しない手はありません。

Q9. 最終的な売却額に満足していますか？

回答形式	単一選択	対応見出し	H2「車を高く売る方法に関するよくある質問」
回答内容		回答数	割合
非常に満足		38	38%
満足		45	45%
どちらともいえない		12	12%
不満		3	3%
非常に不満		2	2%
合計		100	100%



【筆者の体験メモ】

（記入観点：買取店を選んで良かった点）ディーラー下取りより50万円も高い1,340万円で売却できたので、文句なしに満足です。手間はかかりましたが、その手間が「時給数万円」の価値を生んだと考えると、非常に買い取りができたと感じています。

C. 自由記述回答（体験談・実回答）

FT1. 車を高く売するための工夫を具体的に教えてください。

No.	回答内容（原文）
1	複数の業者の見積書を手元に置き、最高額の業者に「あと2万円上がれば即決する」と最後の一押しをした。（40代・男性）
2	傷は修理せずあえてそのまま。自分で直すと修理代の方が高つくことが多いと聞いていたのが正解だった。（30代・女性）
3	専門店（スポーツカー専門店）を1社混ぜたことで、普通の買取店では無視された社外パーツを5万円加算してもらえた。（30代・男性）
4	車内のタバコ臭を消すために、1週間前から毎日換気と消臭剤の散布を徹底。査定時に「臭いなし」の判定をもらった。（50代・男性）
5	3月の決算間際、他社の高い見積もりをチラ見せしながら交渉したら、担当者がその場で本部に電話してさらに増額してくれた。（40代・男性）

集計データ提供元：ユーザー提供ファイル / 記事URL：https://mobility.iid.co.jp/car-sell-high/