



SAMANTHA
HOME STAGING

Seattle Report

本場で探る、ステージングの未来

株式会社サマンサ・ホームステージング

2025年8月22日

OUTLINE



Seattle Report 2025

01 自己紹介

02 目的

03 ホームステイの概要

04 アメリカの特徴的なインテリアテクニク

05 アメリカの不動産市場レポート

06 買付

07 まとめ・学びのハイライト

01. SELF-INTRODUCTION

株式会社サマンサ・ホームステージング

住空間設計部 リーダー

島貫 櫻子(SHIMANUKI Sakurako)

インテリア業界でのキャリアは、大手インテリアショップでの販売・コーディネート業務から始まり、在庫管理、発注、売場プラン作成、VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)、ディスプレイ制作まで多岐にわたる実務経験を積んできました。

その後、カーテン専門のEC通販会社にて、全国のお客様の住宅・商業空間に向けたウィンドウトリートメントの提案・施工に従事し、実践的な空間演出のスキルを磨いてまいりました。

2022年より株式会社サマンサ・ホームステージングに入社。営業部にて空間デザインの知見を活かしながら、ホームステージングの普及に注力。上席リーダーを経て、現在は住空間設計部のリーダーとして、インテリアと営業の両面から事業推進に携わっています。



SAMANTHA
HOME STAGING



02.

PURPOSE OF HOMESTAY

1

インテリアテクニクの
吸収

2

不動産市場の
リサーチ

3

小物の買付

03. SEATTLE HOMESTAY PROGRAM 2025

7/18 Fri-7/24 Thu

主催：一般社団法人日米不動産協力機構
シアトルキングカウンティリアルター協会



18
Fri

東京発、シアトル到着後
ホストファミリー宅泊

19
Sat

終日：ホストと行動・ホストファミリー宅泊
(オフィス訪問、内覧、オープンハウスなど)

20
Sun

終日：ホストと行動・ホストファミリー宅泊
(オフィス訪問、内覧、オープンハウスなど)

21
Mon

終日：ホストと行動・ホテル泊
(オフィス訪問、内覧、オープンハウスなど)
夕方：シアトルキングカウンティリアルター協会との
レセプション、グループディナー

22
Tue

終日：自由行動・ホテル泊

23
Wed

自由行動
シアトル発

24
Thu

東京着



昨年参加者の方の
体験記公開中

JARECOとは

Japan-America Real Estate Coalition Office「日米不動産協力推進機構」

国際不動産流通に関する学術的な共同研究、情報交換を通じて、
我が国の不動産流通市場の活性化に貢献することを目的に、
国際的な不動産流通政策の研究・情報交換を産学連携で行う組織として2013年に設立された。

NAR(全米リアルター協会)との相互協力を通じ、世界各地にあるNAR協約国(アジアをはじめとする60カ国)や
その国の関連団体・不動産・住宅関連の研究機関・シンクタンク・大学との連携を図り、
各国の不動産取引制度、不動産流通システムに関する情報を収集している。



NARとは

National Association of REALTORS
「全米リアルター協会」

不動産仲介業者が加盟する最大の業界団体。
1908年シカゴにて設立。
会員数約150万人＝アメリカ人の220人に1人が会員。

<関連図>

全米



ワシントン州



WASHINGTON
REALTORS®



シアトル
(日本を担当)



相互関係



シアトルはこんな都市

- 01 日本から一番近いアメリカ本土
- 02 IT企業多数「第2のシリコンバレー」
- 03 気候が穏やか、自然・緑が多い
- 04 人口増加・経済の安定
- 05 西海岸最大の軍事拠点
- 06 東ワシントン州、アメリカ有数の農業地



HOST FAMILY

Bo(夫/元教師で牧師)



Pamさん(45年目リアルター)

















04. American interior design techniques

- ✓ アメリカならではのステージングとは
- ✓ 現地で見たホームステージング実例
- ✓ 日本との違い・気づき

Day 1

2025/07/18

シアトル到着/オリエンテーション

ホストファミリー宅へ

<高齢者向け住宅>

DETA:

価格: \$ 769,900 (約1億1千万円)

間取り: 2Bed+2.5Bath

広さ: 1870sqft(173㎡)

物件の特徴: 65歳以上向けコミュニティの設計













Day 2

2025/07/19

オフィス訪問&高級住宅街見学&モデルハウス内覧

<オフィス訪問&地域パレード>

John.L.Scott

- 創業と歴史

1931年、スコット家の創業者であるジョン・L・スコット氏がシアトルで設立しました。以来、ワシントン州、オレゴン州、アイダホ州、北カリフォルニア州に向けて、事業を着実に拡大しています。

- 規模と実績

現在では 110以上の支店 を構え、**3,000名以上のエージェント（ブローカー）**が所属する、太平洋岸北西部最大級の不動産ネットワークです。

- サービスの特徴

単なる仲介に留まらず、エージェントが取引全体（査定・交渉・クロージングまで）を一貫してサポートするフルサービス型の仲介スタイルです。取引の複雑さを専門家が細部まで管理する点に強みがあります。







<Meridian Valley Country Club>

1967年開業のプライベートゴルフクラブ

ゴルフコースを中心に住宅街が広がるゲート付きコミュニティになってる

周囲には高級住宅が建ち並び、コースビューやMt.

Rainierの景観を楽しめる物件も多い

セント周辺では有名で、「静かで落ち着いた高級住宅エリア」として認知されている





<LENNAR @Black Diamond>



アメリカ最大級のハウスメーカー Lennar(レナー) のモデルハウスを2住戸見学しました。

Lennarの特徴は“Everything’s Included®”という考え方で、キッチン家電や床材、スマートホーム機能といった豪華な仕様が、追加費用なしで最初から標準搭載されていることです。実際に訪れたブラックダイヤモンドの開発地では、数千戸単位の住宅に加えて、公園や学校、商業施設まで含めた大規模なマスタープランが進んでおり、日本のニュータウンよりもスケールの大きさを強く感じました。



<モデルハウス①>



DETA:

参考価格: \$ 779,950～ (¥1億1千万～)

間取り: 4Bed+2.5Bath+2Car

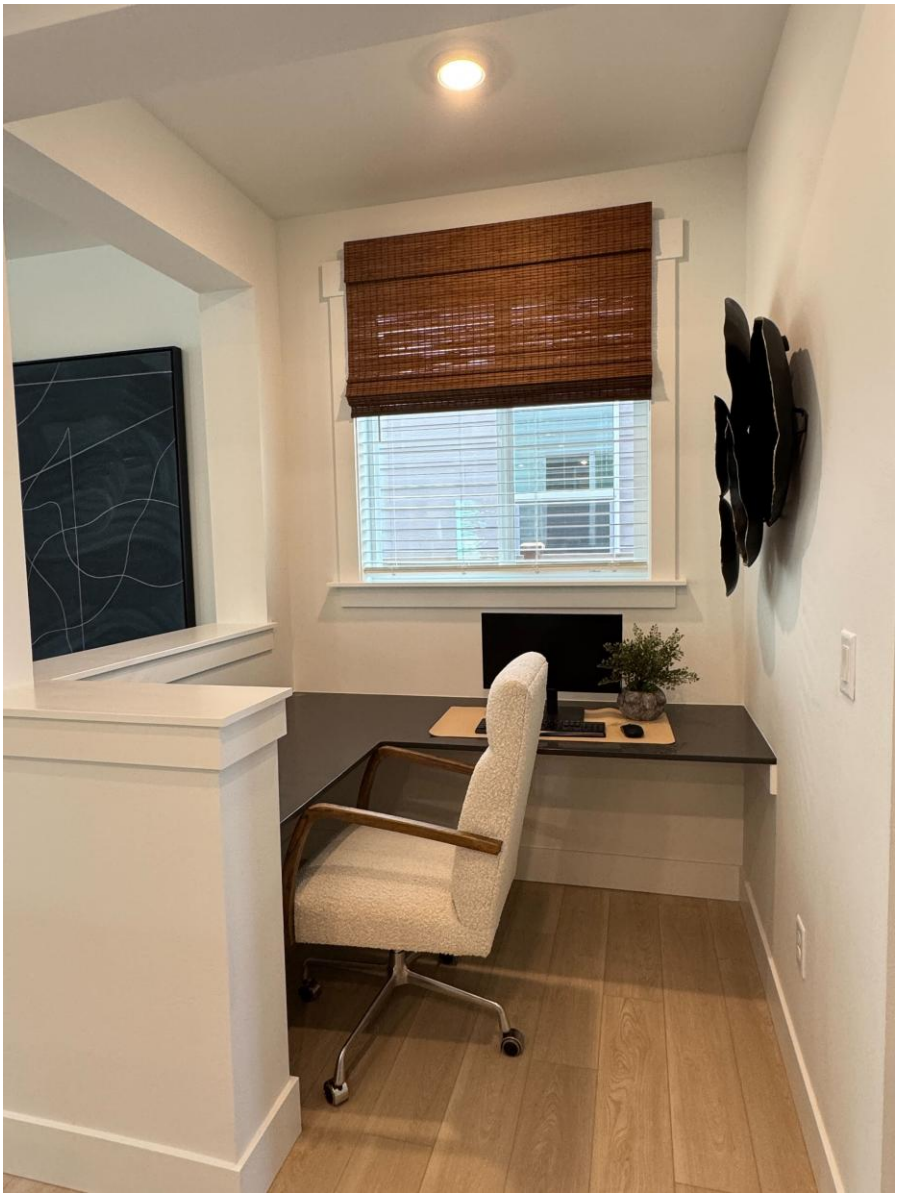
広さ: 2,450sqft (227㎡)

物件の特徴: 大きなガレージ付き住戸

















<モデルハウス②>

DETA:

参考価格: \$ 744,950~(¥1億1千万~)

間取り: 3Bed+2.5Bath+2Car

広さ: 2,016sqft (¥~)

物件の特徴: 角住戸タイプ















Day 3

2025/07/20

内覧&ホームパーティ

<Norman Grier Field>

Norman Grier Field(旧Crest Airpark)という、ケント市郊外にある滑走路付き住宅コミュニティです。ここでは、住民が自宅のハンガーから飛行機を出して滑走路にアクセスできる設計になっており、まさに“航空機と日常がつながるライフスタイル”が実現されています。管理はFlying Acres Homeowners Associationによってされていて、飛行場の維持と住民の共存を両立させる、非常に興味深い“エアパーク”でした。



<Bonney Lake Ramber>



DETA:

価格: \$ 525,000

間取り: 3Bed+1Bath

広さ: 1,008sqft (93㎡)

建物はコンパクトで奥に広いお庭がある









<内覧inタコマ>

DETA:

築年数:50年以上

間取り:3Bed+2.5Bath+2Car

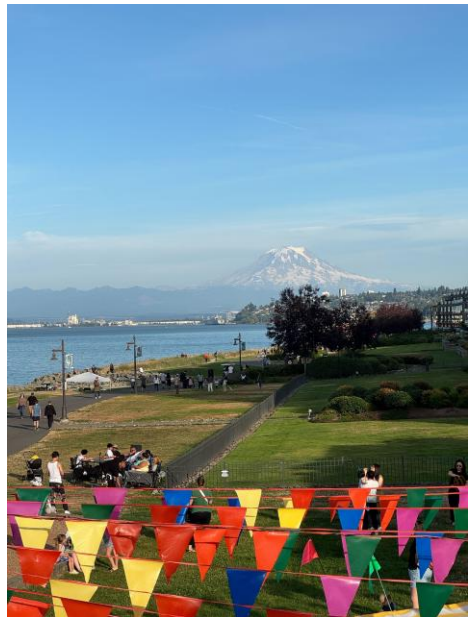
物件の特徴:反対側には大きなバルコニー











Day 4

2025/07/21

やったこと

<MainVue Homes @Black Diamond>



DETA①

価格: \$ 748,000~(1億1千万~)

間取り: 4Bed+4.5Bath+3Car

広さ: 4,239sqft (393m²)

物件の特徴: 大開口 & アウトドアリビング

















<MainVue Homes @Black Diamond>

DETA②

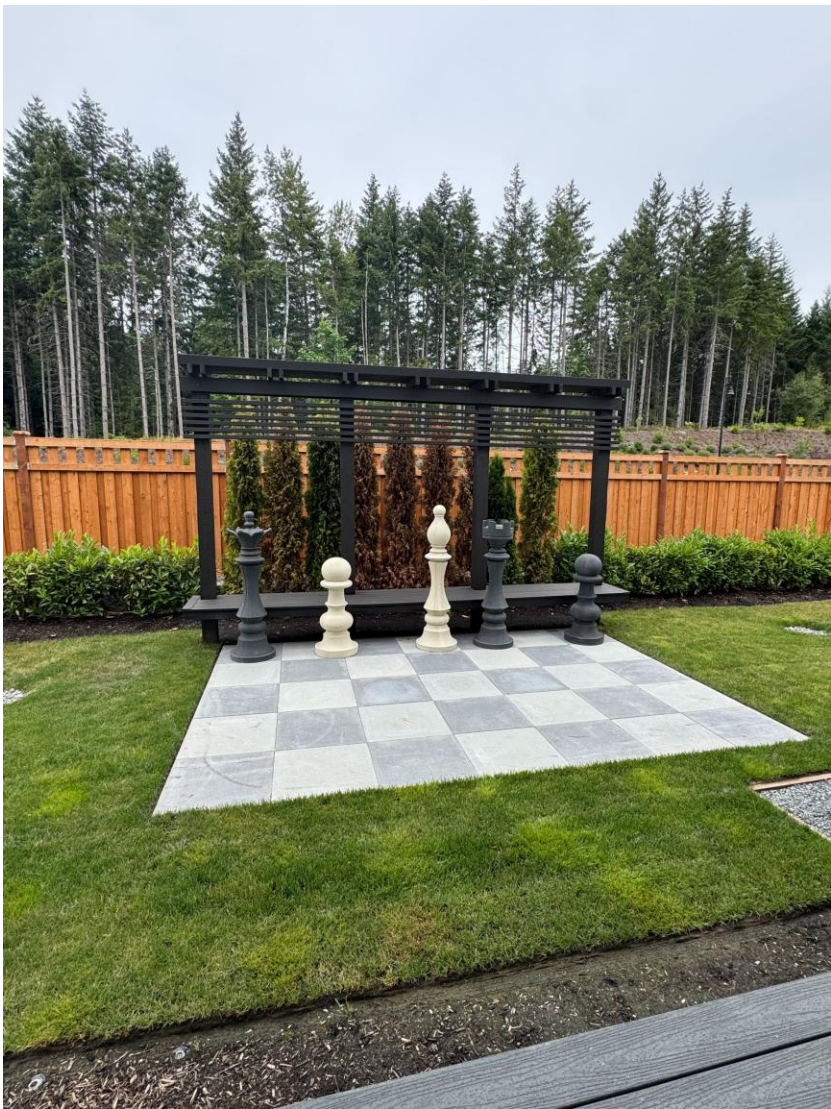
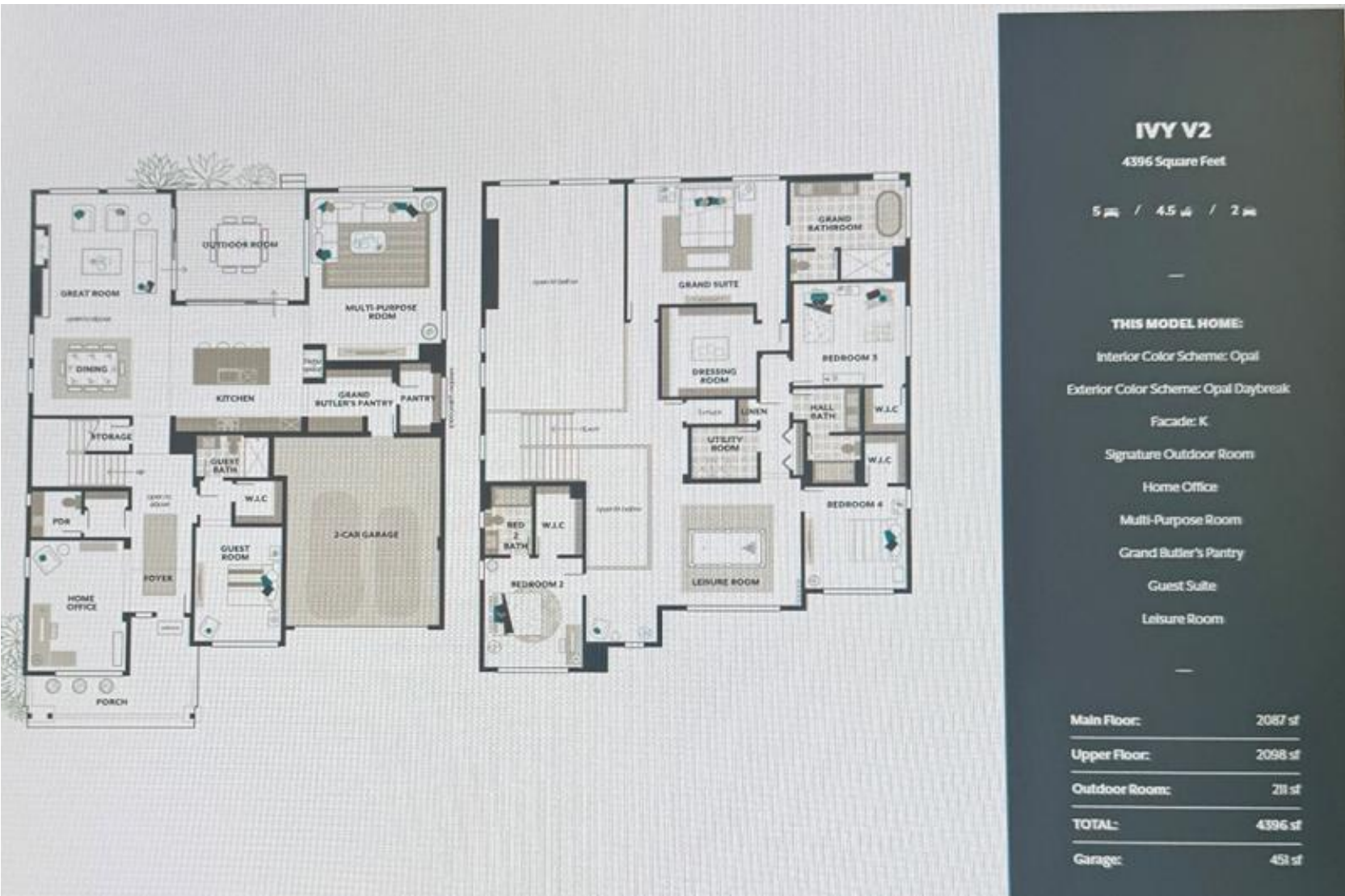
価格: \$ 856,900~(1億3千万~)

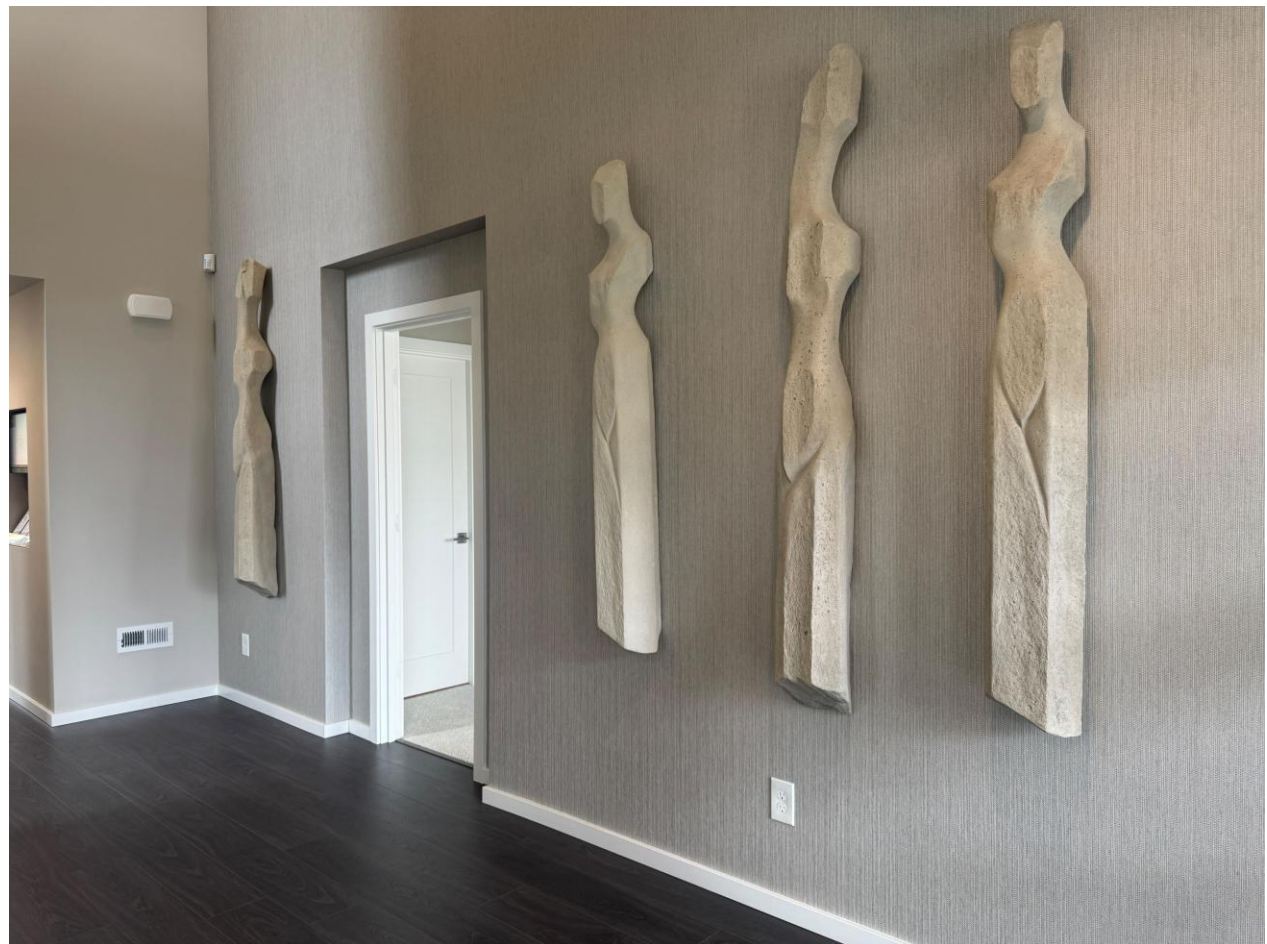
間取り: 4Bed+4.5Bath+2Car

広さ: 4,396sqft (408㎡)

物件の特徴: 大きな吹き抜け



















Day 5

2025/07/22

小物の買い付け&レセプションパーティー

ホストファミリーとお別れ ホテル宿泊







Day 6

2025/07/22

自由行動







<Bellevue condominium①>

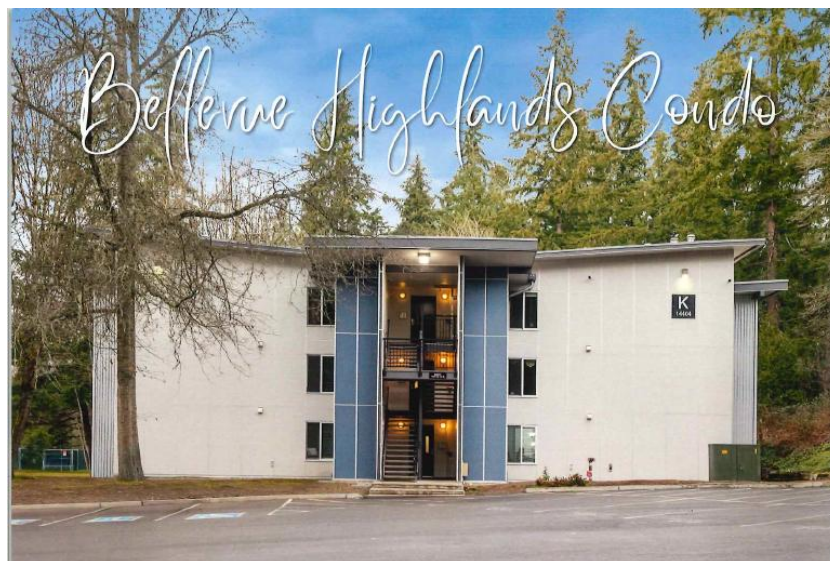
DETA

価格: \$ 279,000 (4,140万程)

間取り: 1Bed+1Bath+1Car

広さ: 680sf (63m²)

物件の特徴: MicroSoft本社近隣



14404 NE 31ST STREET #K105, BELLEVUE, 98007 MLS #2346109 OFFERED AT \$285,000



1 bedroom
1 bathroom

2024 tax: \$2,299

1 parking space,
#103

680 sf

John L. Scott
REAL ESTATE

SCAN TO VIEW ONLINE:



Chairman's
★ ELITE
2024

SOPHIA TSAI
425.246.3380

SOPHIAS@JOHNLSMOTT.COM
SOPHIAS.JOHNLSMOTT.COM



This beautifully updated ground-floor one-bedroom, one-bath condo is located in the Bellevue Highlands community. Recent upgrades to the complex include new siding, roof, and double-pane windows, ensuring a modern, energy-efficient living environment. The unit features an open floor plan with a kitchen equipped with granite countertops and stainless-steel appliances. Amenities include an outdoor pool, cabana, and tennis courts. With no rental cap, this home offers excellent flexibility for potential investors. The condo has easy access to local parks, trails, and major highways (520/405), making commuting a breeze.





<Bellevue condominium②>

DETA

価格: \$ 340,000 (¥ 5,000 万程)

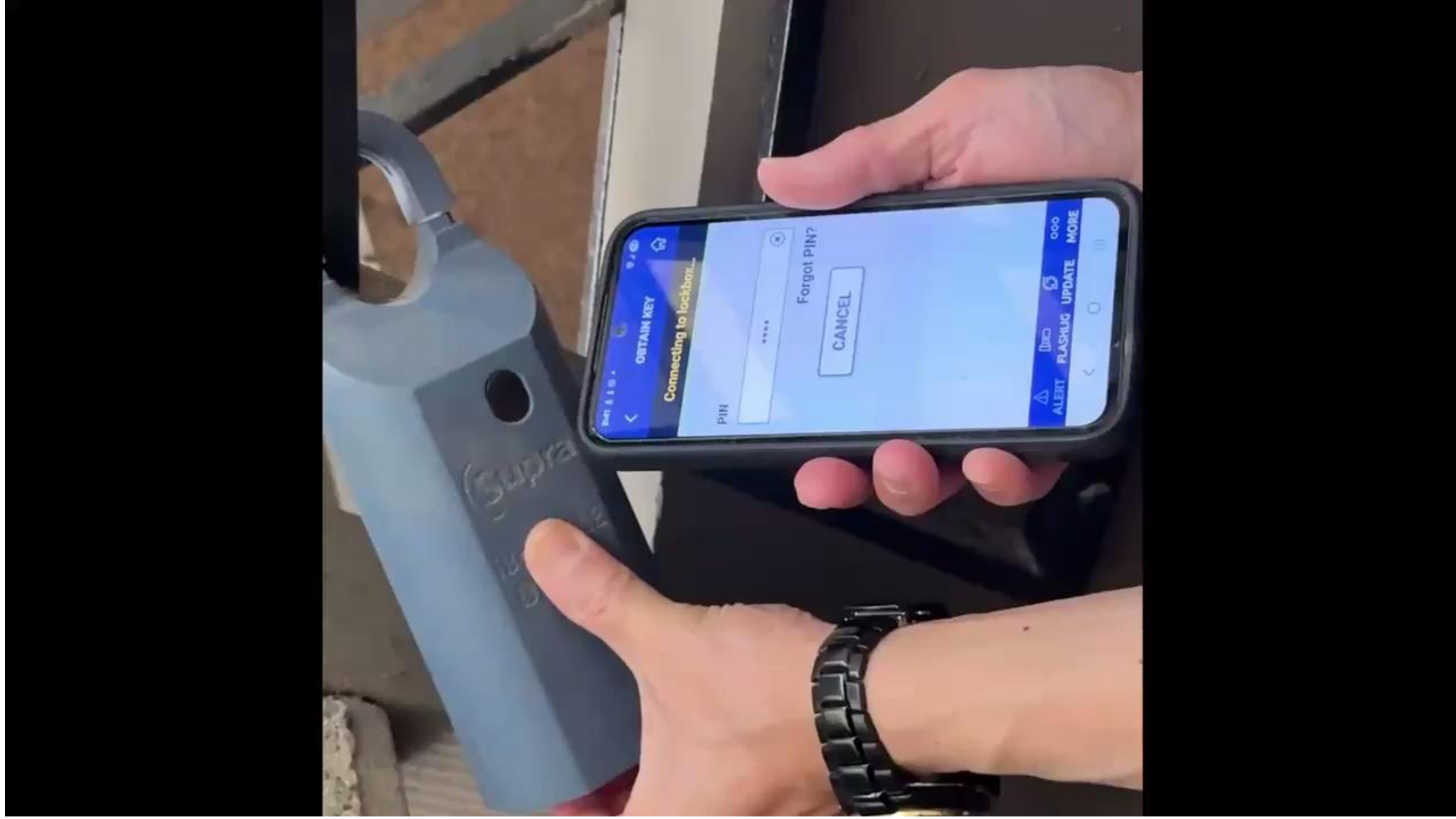
間取り: 2Bed+1.5Bath+2Car

広さ: 955sqft (88㎡)

物件の特徴: MicroSoft本社近隣



















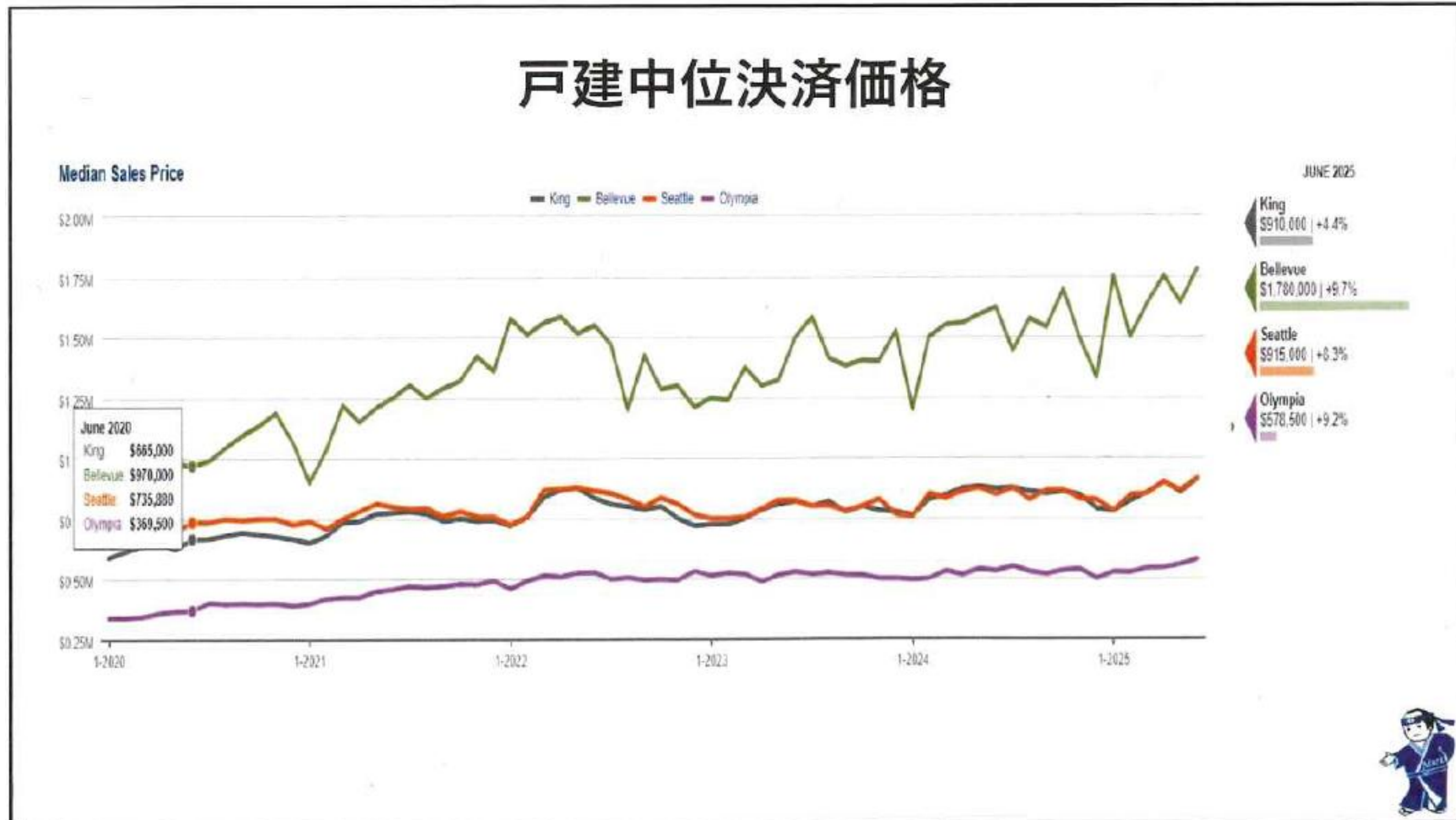
05. American real estate market

- ✓ 価格: 上昇は続いているが、伸びは地域によって差あり。Bellevueが最も強い。
- ✓ 成約状況: リスト価格とほぼ一致。過熱した「入札合戦」は落ち着いた。
- ✓ 在庫: 供給が増え、売り手市場からバランス市場へシフト。

2025年現在の住宅市場は「価格は高止まりだが、買い手が交渉しやすくなってきた段階」に入っていると言える。

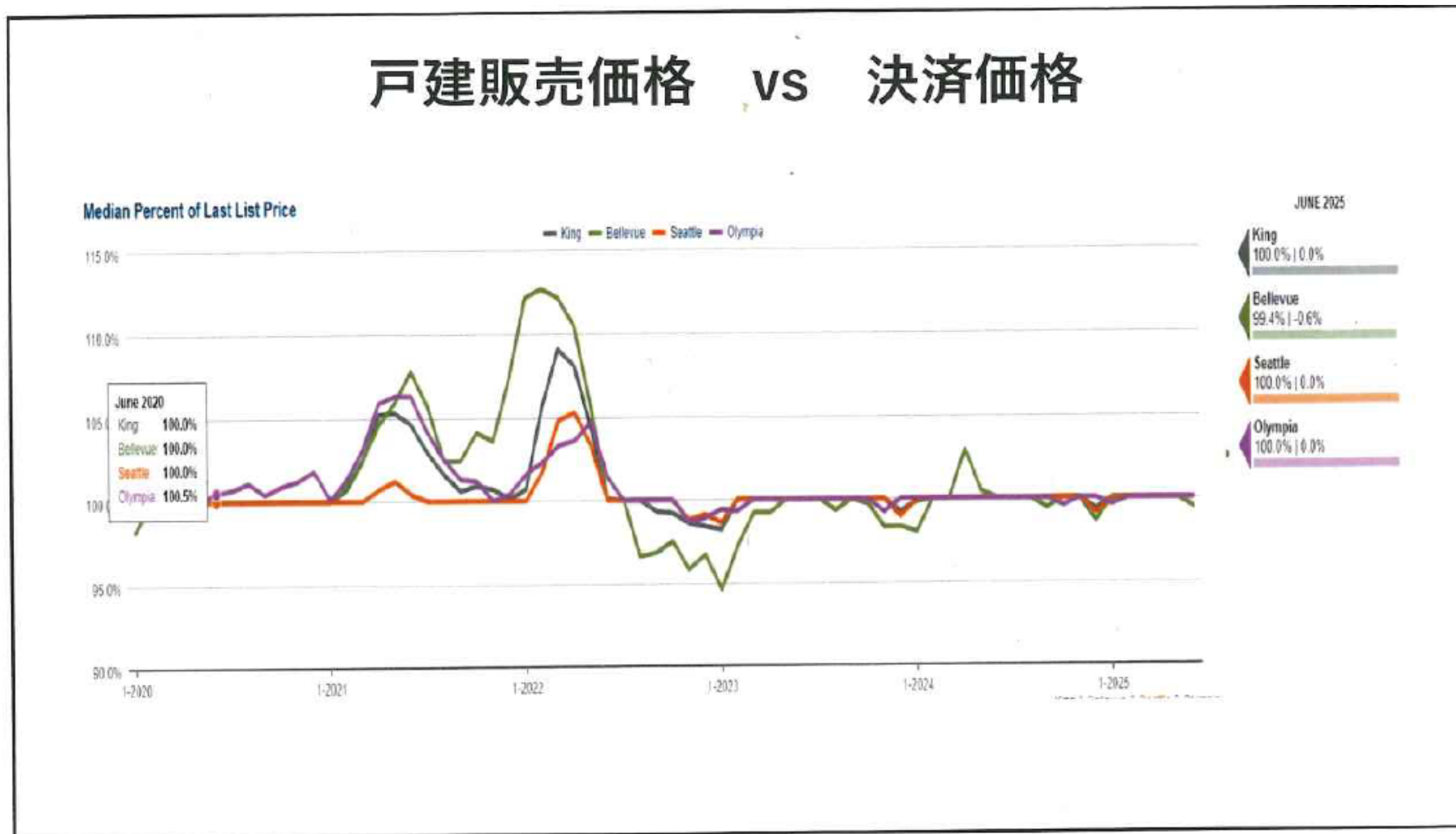
| 戸建中位決済価格(Median Sales Price)

全体的に価格は上昇しているが、Bellevueが特に強い。
SeattleやOlympiaは伸びが緩やか。



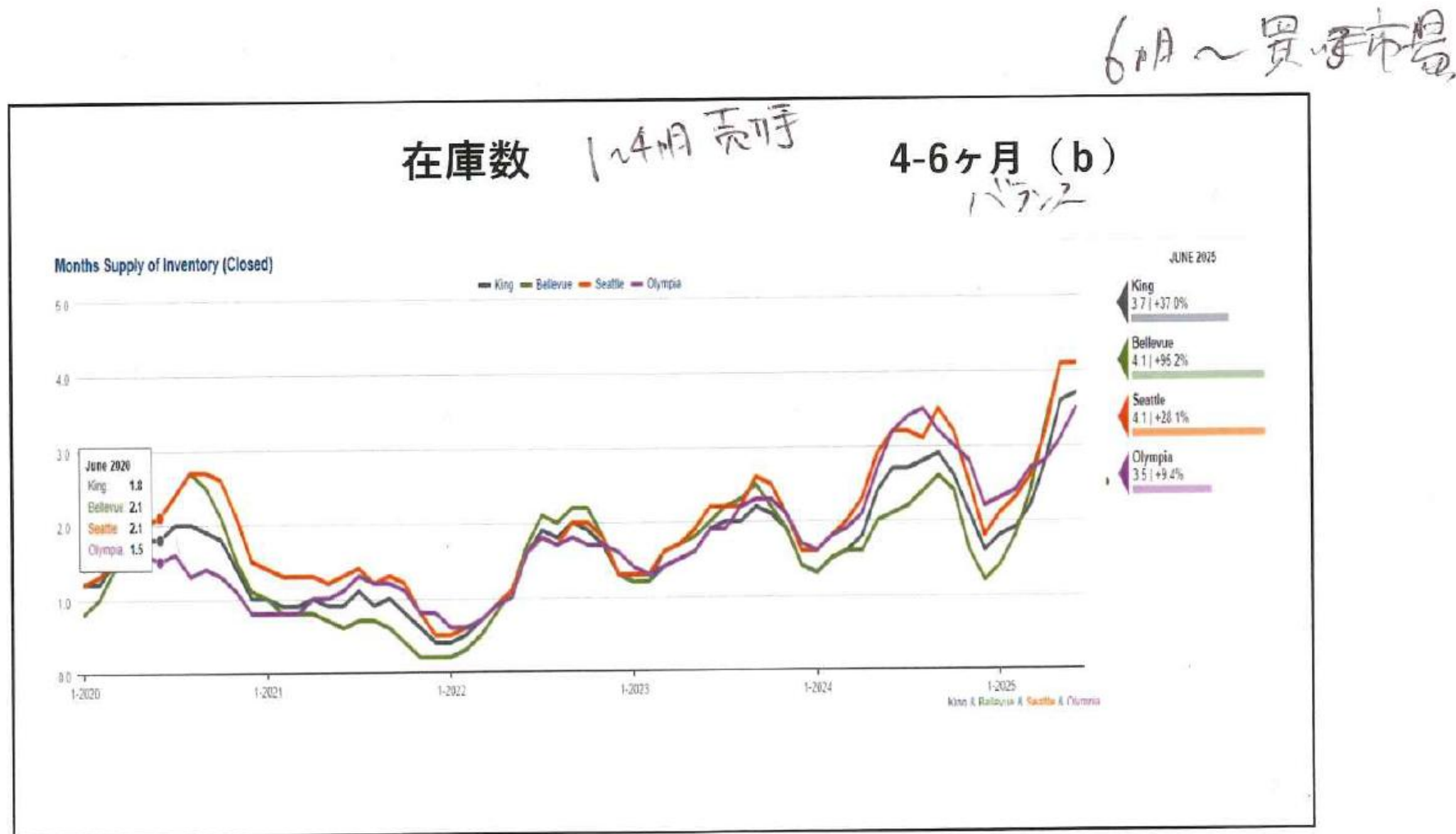
| 戸建販売価格 vs 決済価格

現在は「言い値(リスト価格) = 成約価格」が基本。
オーバービッドの加熱は収束。



| 在庫数(Months Supply of Inventory)

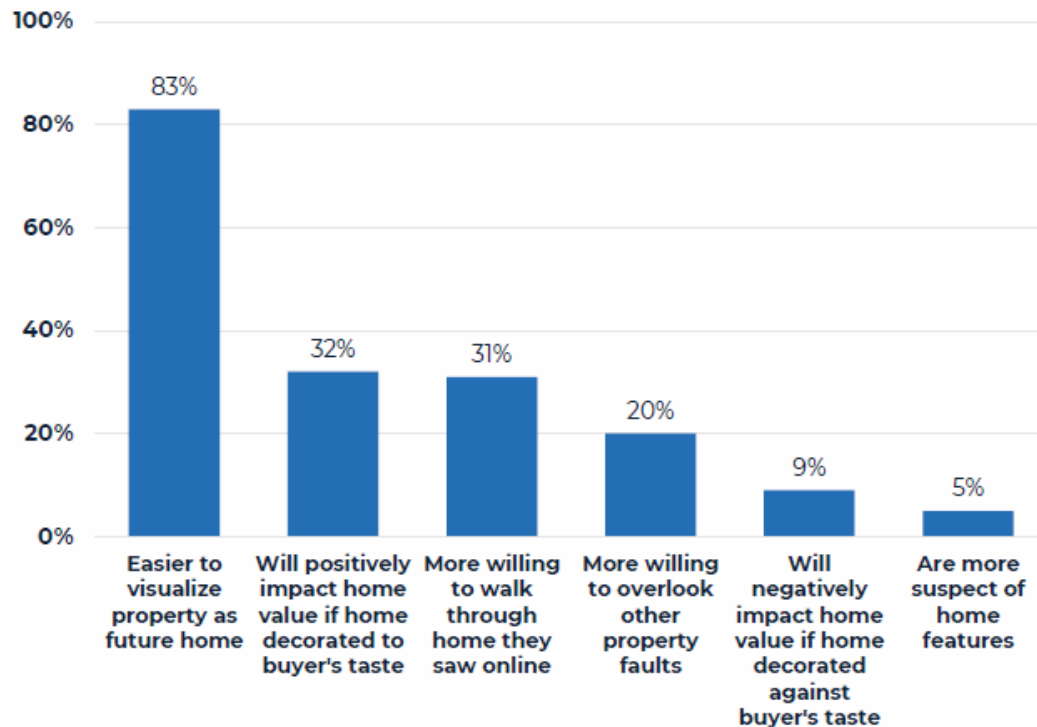
在庫が増え、「バランス市場(4～6ヶ月が目安)」に近づいている。
売り手が強すぎる状況は解消し、買い手にとって交渉余地が広がっている。



| 購入者に対するホームステージングの影響

83%の買主側エージェントが「ステージングによって物件を“自分の家”として想像しやすくなる」と回答。
⇒心理的購入意欲の喚起にステージングが極めて有効であることを示唆

Impact of Buyer Viewing a Staged Home

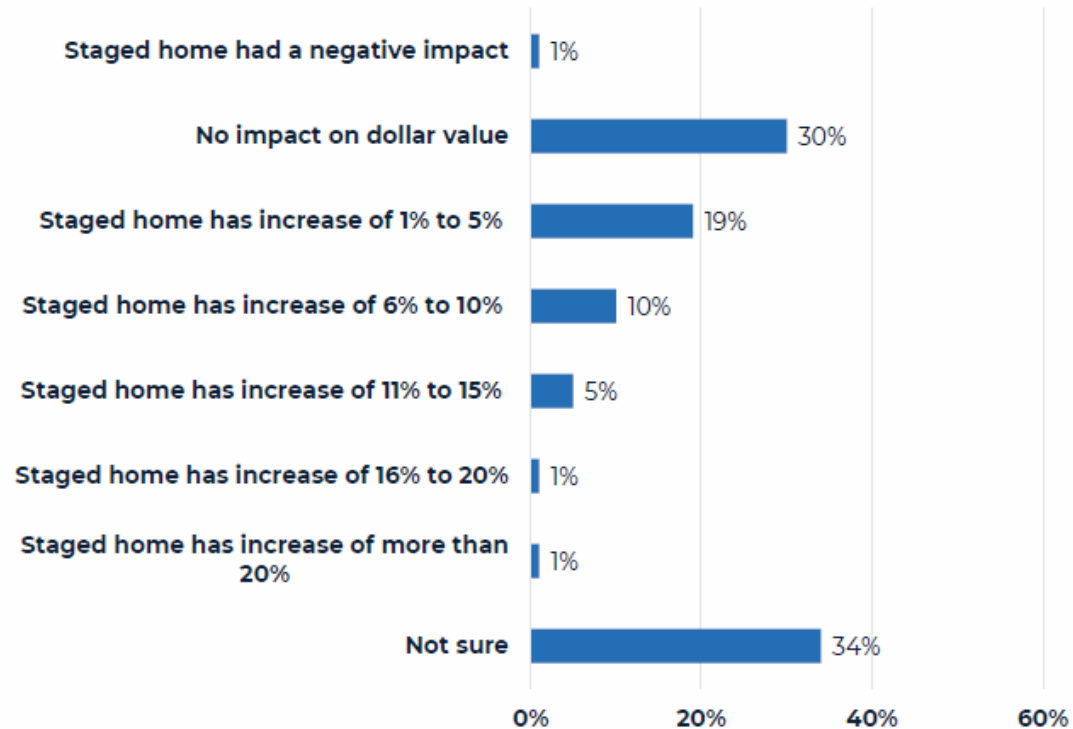


- Eighty-three percent of buyers' agents said staging a home made it easier for a buyer to visualize the property as a future home.
- Buyers' agents identified that staging would positively impact the home value if the home was decorated to a buyer's taste (32 percent), and buyers were more willing to walk through a home they saw online (31 percent).

| ホームステージングによる販売価格への影響

全体の約3割が価格向上を実感。
⇒ 競合物件との差別化と高値売却の手段として有効

Percentage Change in Dollar Value That Sellers Receive



- When staging a home, 19 percent of sellers' agents reported an increase of one percent to five percent of the dollar value offered by buyers in comparison to similar homes.
- Ten percent of respondents stated that staging a home increased the dollar value offered for the home between six and 10 percent.
- Only one of the respondents reported that staging a home had a negative impact on the home's dollar value offered.

住宅ステージングを行った売主側のエージェントの19%は、類似物件と比較して、買主が提示する金額が1～5%増加したと報告。

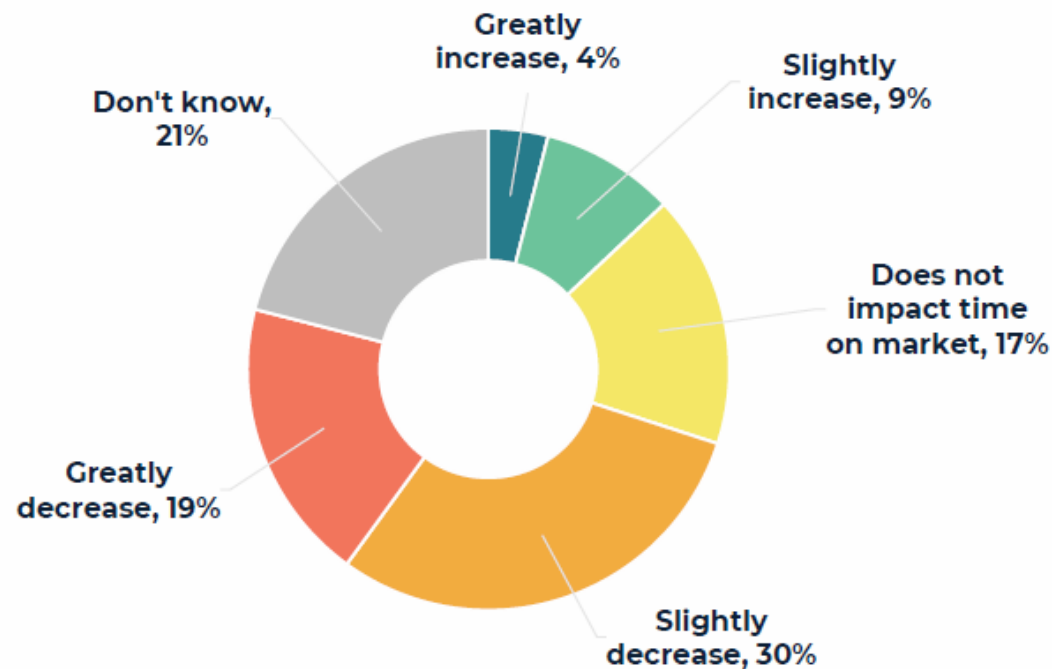
回答者の10%は、住宅ステージングにより住宅の提示金額が6～10%増加した。

住宅ステージングが住宅の提示金額にマイナスの影響を与えたと回答したのはわずか1人。

49%が販売期間短縮に影響ありと回答

⇒スピーディーな売却が可能になることで、売主のストレス軽減や価格の下落リスクも回避可能

Impact of Time on Market



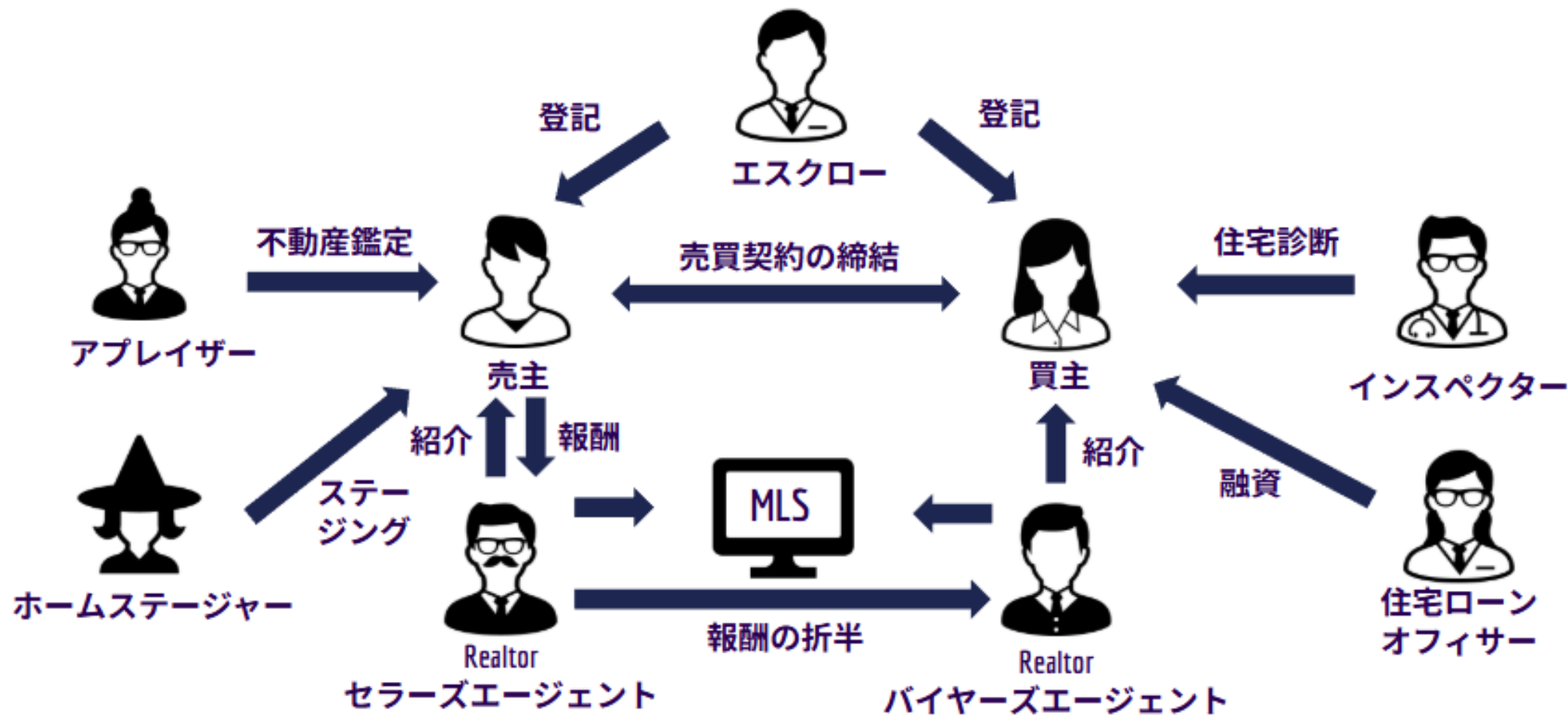
- Thirty percent of sellers' agents stated that there were slight decreases in the time on market when the home was staged.
- Nineteen percent reported that staging a home greatly decreased the amount of time the home was on the market, while 17 percent stated that staging a home did not affect the time on market.
- Only four percent of respondents reported that staging a home greatly increased the time a home was on the market.

売主側のエージェントの30%は、住宅のステージングにより、市場での滞在期間がわずかに短縮された

19%は、住宅のステージングにより住宅の滞在期間が大幅に短縮されたと回答したが、17%は影響を与えなかったと回答

販売期間が大幅に延長したと答えたのはわずか4%

| 米国のステークホルダーと商流



| 仲介における日本と米国の違い

アメリカ	日本
個人の「不動産エージェント」に依頼	不動産会社に依頼
売り・買いのエージェントは別(片手のみ)	売・買を同じ担当者・会社が担当(両手)する場合もある
売主のみに仲介手数料が発生	売手・買手の両方に仲介手数料が発生
網羅性と透明性が高い「MLS」	全ての物件が登録されていない「レインズ」



06. Purchase items

買付ショップとアイテムの選定基準



Hobby Lobby

全米に1,000店舗以上を展開する、アメリカ最大級の手芸&クラフトチェーンストア。
現地リアルターが自分たちでステージングするときに買い付けに来るお店



HomeGoods

ホビーロビーよりは高いけど映える商品があるとのことでショッピングに行きました。
TJXグループ(T.J. MaxxやMarshallsなど)の一員で、オフプライス(アウトレット風)店舗として、ユニークな商品がお得に手に入ります！



Sur La Table

5日目朝にPIKEPLACEマーケットをお散歩中にの本店を見つけて入りました。
シアトル発祥で1972年創業の、本格的なキッチン用品専門チェーン。

| 実際に買い付けてきたアイテムたち(一部)



| ホームステージング例 「Hobby Lobby」



ハンドクラフト用品だけでなく、フレーム額装、ジュエリー作り、布地、フローラル素材、パーティー用品、ホームデコ(オブジェや収納系)なども豊富に揃っています。
大型店舗が多く、ホームデコ関連の完成品アイテムも多めなのが特徴です(Redditのユーザー評価では「70-80%がインテリア用品、残りがクラフト用品」との声あり)



｜ホームステージング例「HomeGoods」



家具やリネン、キッチン用品、照明、小物雑貨など、インテリア向けアイテムが豊富なホームファッションチェーンです。客が思わず衝動買いしてしまうような、エンタメ性の高い店舗運営が評価されています。Southern Living編集者によると、キッチン用品や季節デコレーション、シート類、スナックやギフトなどにも評判が高いとのこと。



｜ホームステージング例「Sur La Table」



鍋、包丁、調理器具、テーブルウェア、リネン、食品、小型家電などを取り扱っており、料理好きやプロにも支持されています。多くの店舗で料理教室(クッキングクラス)も実施しており、体験型のショッピングも人気です。近年は再成長中で、新規店舗やプライベートブランド商品の展開も進めています。





07. FUTURE PROSPECTS

日本で、ホームステージングを当たり前。

米国ではエージェントが自らステージングを提案していたことが印象的。日本ではまだオプション扱い且つ営業の理解が浅い。

日本における課題はステージングが分業されている。

「日本で、ホームステージングを当たり前」を実現するには、もっと認知拡大やその有用性を営業にうったえ、ホームステージングが「売れるしくみ」であるという文化にまで浸透する必要がある。

その為に何をする？ ⇒ 不動産営業に向けたセミナー開催、全国キャラバン等露出拡大

SUMMARY

1

ホームステージングの
重要性を再認識

2

地域文化・特性の
理解を深める

3

言語の壁は何とかなる



Q&A



SAMANTHA
HOME STAGING