

報道関係各位

マイホームはもはや「一生に一度の買い物」ではない？
ライフステージの変化やコロナ禍により住み替えが身近に

住み替え経験のある500人に聞いた 「住み替えに関する意識調査」を発表

事業を通して社会課題解決に取り組む、株式会社 LIFULL（ライフフル）（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：井上高志、東証プライム：2120、以下「LIFULL」）が運営する不動産・住宅情報サービス「LIFULL HOME'S（ライフフルホームズ）」は、一都三県（東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県）の過去3年以内に住み替えを行なった経験を持つ500人を対象に行った「住み替えに関する意識調査」の結果を発表します。



住み替えにおいて、現在居住している家の売却価格は大きな比重を占める要素となっています。近年、不動産売却市場が活発化^{※1}しており、特に首都圏においては、中古マンションの成約物件価格が10年連続で上昇。中古戸建住宅についても2年連続で上昇しています。

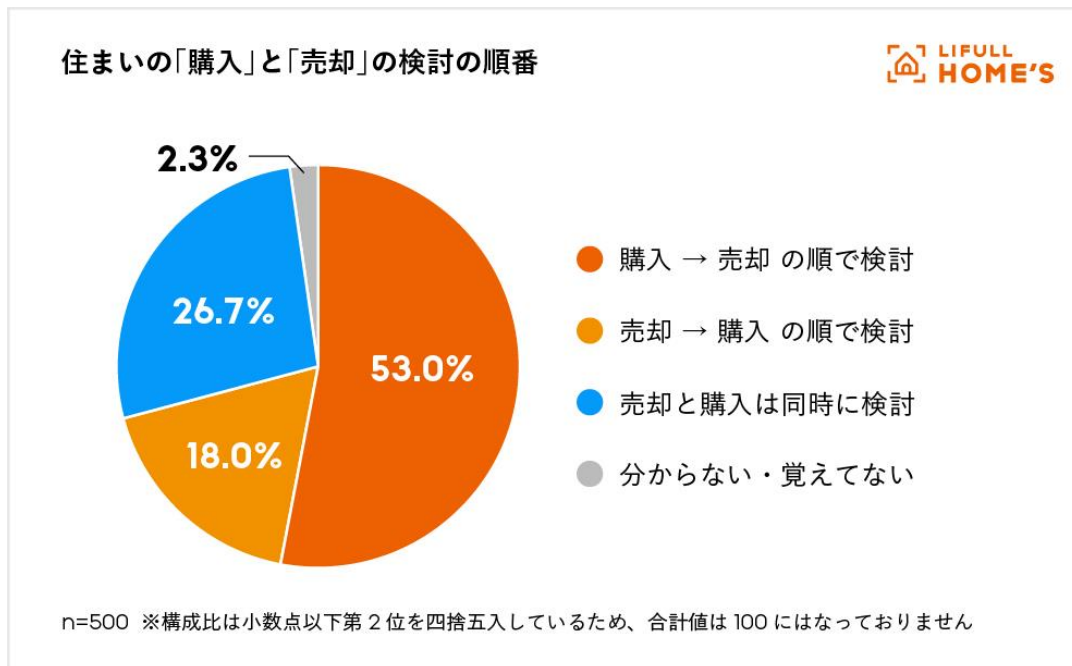
こうした状況下、不動産売却を検討する代表的な理由のひとつである「住み替え」を過去3年以内に経験した500人に、きっかけや新居選びのポイントなどについてアンケート調査を実施しました。結果からは、ユーザーの住宅に対する意識の変化が浮かび上がってきます。

※1 公益財団法人東日本不動産流通機構「首都圏不動産流通市場の動向（2021年度）」

http://www.reins.or.jp/pdf/trend/sf/sf_202104-202203.pdf

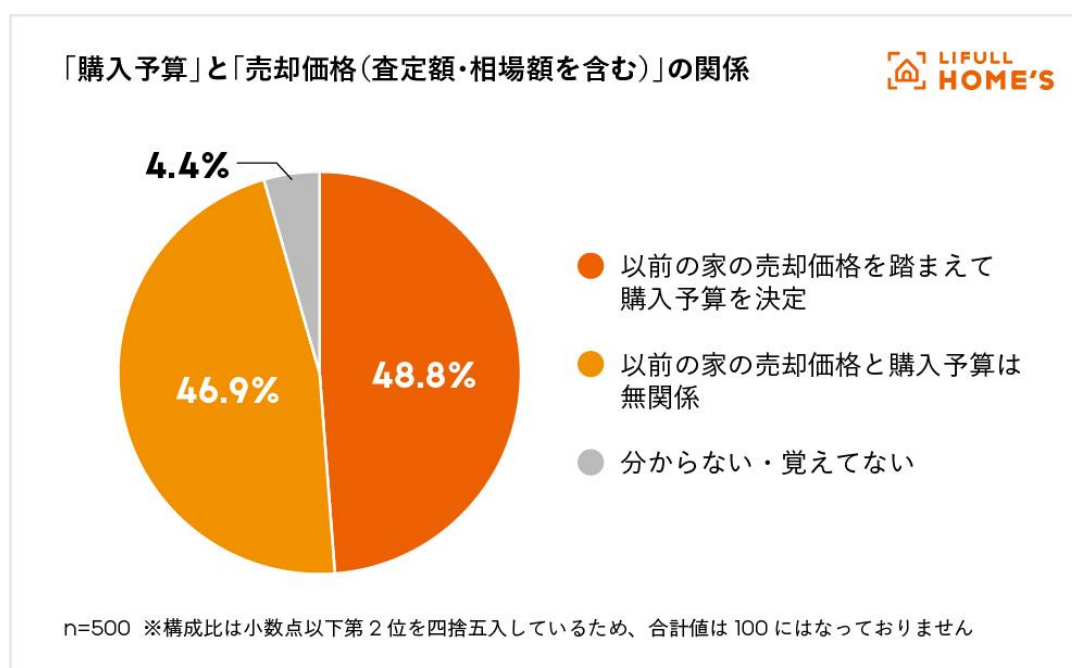
■ 売却額を考慮せずに新居の予算を決める人が半数近くにのぼる

まず住み替えの検討の順番について尋ねたところ、多くの人が「新たに住まいを購入したいという気持ちや理由が先にあり、その後、前の家を売却しようとした」と回答しており、「前の家を売る理由や必要性が先にあり、その結果、新たに住まいを購入しようとした」とする人を大きく上回りました。



また、住み替えにおいては、現在の住まいを売却して、その資金を購入に充てるのが一般的です。そのため、売却価格が新居購入の資金計画に大きく影響すると考えられます。ところが今回の調査では、売却額を考慮せずに新居の購入価格を決める人が半数近くにのぼるという結果になりました。


これは、住み替えをするにあたっては、資金面よりも「住み替えをしたい気持ちや理由」の方が大きく強い決断要素となっていることを示唆しているといえるのではないのでしょうか。



■ きっかけは「ライフステージの変化」？コロナ禍を理由に検討した人も

住み替えを検討したきっかけについて聞いたところ、「住んでいる家に対する不満（狭い、部屋数が足りない、古いなど）」（25.6%）、「住宅の老朽化」（24.5%）といった現在の住居に対する不満が上位に上がる一方で、「子どもの誕生・成長」（21.9%）、「自分や家族の介護・高齢化」（18.0%）といったライフステージの変化を理由に住み替えを検討した人も多くなっています。

また、この3年という期間の特徴として「コロナの影響による生活スタイルの変化」を選んだ人が15.4%いることから、コロナ禍が人々の住まい選びにも一定の影響を与えたことがうかがえます。さらに「不動産価格が上がっていたので高く売れそうだった」という回答も14.0%となっており、近年の不動産売却市場の活況ぶりを裏付けています。


一都三県（東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県）の過去3年以内住み替え経験者が
住み替えを検討したきっかけランキング ※複数回答可 

1位	住んでいる家に対する不満（狭い、部屋数が足りない、古いなど）	25.6%
2位	住宅の老朽化	24.5%
3位	子どもの誕生・成長	21.9%
4位	自分や家族の介護・高齢化	18.0%
5位	コロナの影響による生活スタイルの変化	15.4%
6位	家から通勤・通学先などへの遠さ	14.0%
7位	不動産価格が上がっていたので高く売れそうだった	14.0%
8位	周辺環境に対する不満（スーパーが遠い、治安が悪いなど）	13.9%
9位	維持費の高さ	13.7%
10位	自分や家族の仕事の都合（転勤、転職など）	12.3%

■ 新居選びで重視したものは、「交通利便性」や「間取り」

住み替え先である新居選びで重視したポイントには、「間取り」（54.0%）や「交通利便性」（46.2%）、「生活利便性（スーパーが近いなど）」（39.0%）が上位となっています。また、年代別に見ると、50代と60歳～84歳で「交通利便性」「間取り」を重視する傾向がありました。

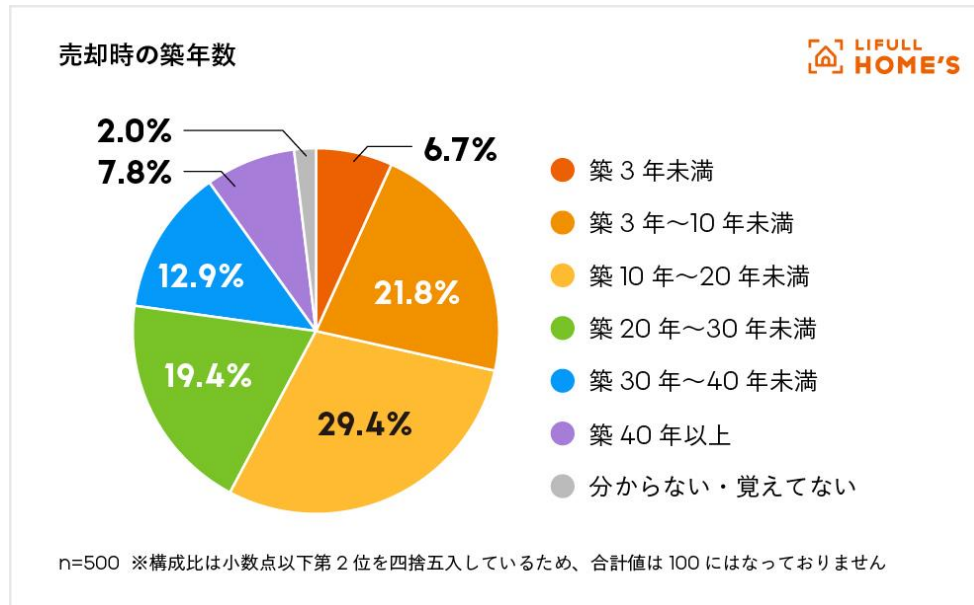
このことから、多くの住み替えには「実家を売却して交通利便性の高い都心へ住み替える」「子どもの独立に伴い、部屋数の少ない家に住み替える」といったストーリーがあることが推測できます。

一都三県（東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県）の過去3年以内住み替え経験者が
新居選びで重視した点ランキング ※複数回答可 

1位	間取り	54.0%
2位	交通利便性	46.2%
3位	生活利便性（スーパーが近いなど）	39.0%
4位	部屋数	35.2%
5位	床面積の広さ	30.0%
6位	住宅の耐震性	26.9%
7位	住宅設備（床暖房・宅配ボックスなど）	23.8%
8位	価格の安さ	23.7%
9位	築年数	23.6%
10位	災害に強いエリア	20.7%

■ 築20年未満で売却した人も多数。マイホームは「一生に一度の買い物」ではなくなっている？

売却した物件の売却時の築年数を聞いたところ、「築10年以上20年未満」が29.4%と最も多く、ついで「築3年以上10年未満」が21.8%となっています。



平成30年住宅・土地統計調査^{※2}によれば、日本の「持ち家住宅率」は61.2%ですが、65歳以上の高齢者がいる世帯では82.1%となっています。これは、30年ほど前までは多くの人が当たり前のように家を購入し、その家に生涯住み続けることを想定していた時代であったことを示唆していると考えられます。

しかし、今回の調査結果では、築20年未満の物件を売却して住み替える人たちの割合が半数を超えています。かつては、「マイホームは一生に一度の買い物」などと言われていましたが、今回のアンケート結果からは、ライフステージや社会状況の変化によって柔軟に判断し、自宅の売却・新居の購入という住み替えを行う意識の変化が見て取れます。

※2：平成30年住宅・土地統計調査

https://www.stat.go.jp/data/jyutaku/2018/pdf/kihon_gaiyou.pdf

■ 住み替え時に重要な売却のポイントは「不動産会社選び」

調査結果では、売却額を考慮せずに新居の購入価格を決める人も半数近く存在するという結果になりましたが、やはり住み替え時には資金計画が非常に重要になります。特に適切な価格、期間で売却を行うことは重要なポイントになるでしょう。

しかし、すべての人がスムーズに売却を行うことができるわけではありません。LIFULL HOME'S が2022年6月に実施した調査^{※3}によれば、売却経験者の約7割が何らかの「困りごと」を経験しています。具体的な困りごとの中身には、「売却金額の相場感が分からなかった」「買い手がなかなか見つからなかった」などが上がっていますが、これらを解決する方法の一つが、「自身にあった不動産会社および担当者と出会うこと」です。

自身の状況を理解し適切な対応をしてくれる不動産会社と出会うために、一括査定サービスをはじめとする不動産売却に関する情報サイトなどの活用がおすすめです。LIFULL HOME'S では3,500社以上の会社の中から不動産会社ごとの特徴を踏まえて、査定依頼をする会社を探ることができる不動産一括査定サービスを提供していますので、ぜひお役立てください。

また、今回の調査では「買取保証の利用の有無」や「住宅ローン残債を売却代金で完済できたか否か」など、売却を考えている人にとって気になるその他のポイントについても聞いています。さらに詳しく知りたい方は、「よくわかる！不動産売却」※4をご覧ください。

※3：不動産売却における「困りごと」ランキング

<https://www.homes.co.jp/satei/media/entry/202212/0801>

※4：「よくわかる！不動産売却」サイト

https://www.homes.co.jp/satei/media/entry/relocation_survey2023

■ 調査概要

調査実施期間：2023年6月2日（金）～6月5日（月）

対象者：過去3年以内に自分が住んでいた一都三県の購入物件を売却し、新たに購入した物件に住み替えた25～84歳男女

調査方法：インターネット調査

有効回答数：500人

■ LIFULL HOME'S 不動産売却査定サービスについて（URL：<https://www.homes.co.jp/satei/>）

「LIFULL HOME'S 不動産売却査定サービス」は、「匿名」での売却査定、「実名」での売却査定の2つの方法から、不動産会社に所有物件の売却査定依頼が可能です。実名での売却査定では、まず不動産会社の特長や売却に関する担当者からのアドバイス等、豊富な情報の中から査定を依頼したい会社を選びます。その後、売主からも、不動産会社に物件写真やコメントで所有物件の詳しい情報を伝えることで、双方の信頼関係を築き、所有物件の売却を安心して任せられる不動産会社に出会うことができます。また、マンションの売却をご検討されている方は、マンション売却に特化した一括査定サービス（URL：<https://lifullhomes-satei.jp/>）の利用もご検討ください。

■ LIFULL HOME'S について（URL：<https://www.homes.co.jp/>）

LIFULL HOME'S は、「叶えたい！が見えてくる。」をコンセプトに掲げる不動産・住宅情報サービスです。賃貸、一戸建て・マンションの購入、注文住宅から住まいの売却まで。物件や住まい探しに役立つ情報を、一人ひとりに寄り添い最適な形で提供することで、本当に叶えたい希望に気づき、新たな暮らしの可能性を広げるお手伝いをします。



日本最大級の不動産・住宅情報サービス「[LIFULL HOME'S](https://www.homes.co.jp/)（ライフフル ホームズ）」

賃貸のお部屋探し・賃貸住宅情報なら「[LIFULL HOME'S](https://www.homes.co.jp/)」

マンションの購入・物件情報の検索なら「[LIFULL HOME'S](https://www.homes.co.jp/)」

一戸建て[一軒家]の購入・物件情報の検索なら「[LIFULL HOME'S](https://www.homes.co.jp/)」

注文住宅の施工会社・住宅カタログを探すなら「[LIFULL HOME'S](https://www.homes.co.jp/) 注文住宅」

不動産売却にはまず査定の依頼から「[LIFULL HOME'S](https://www.homes.co.jp/) 不動産査定」

マンション売却の一括査定なら「[LIFULL HOME'S](https://www.homes.co.jp/) マンション売却」

不動産投資・収益物件を検索するなら「[LIFULL HOME'S](https://www.homes.co.jp/) 不動産投資」

理想の住まい選び・家づくりをアドバイザーに無料相談「[LIFULL HOME'S](https://www.homes.co.jp/) 住まいの窓口」

■ 株式会社 LIFULL について（東証プライム：2120、URL：<https://lifull.com/>）

LIFULL は「あらゆる LIFE を、FULL に。」をコーポレートメッセージに掲げ、個人が抱える課題から、その先にある世の中の課題まで、安心と喜びをさまたげる社会課題を、事業を通して解決していくことを目指すソーシャルエンタープライズです。現在はグループとして世界 63 ヶ国でサービスを提供しており、不動産・住宅情報サービス「LIFULL HOME'S」、空き家の再生を軸とした「LIFULL 地方創生」、シニアの暮らしに寄り添う「LIFULL 介護」など、この世界の一人ひとりの暮らし・人生が安心と喜びで満たされる社会の実現を目指し、さまざまな領域に事業拡大しています。

以 上