

LIFULL HOME'S が売却査定依頼データを分析 「相続」を理由とした売却査定の依頼割合が過去最高 島根県（35.6%）愛媛県（35.1%）佐賀県（34.9%）など西日本や地 方圏で上位を占める

都市圏では相続理由の売却割合が低い傾向

地方圏や西日本で空き家放置による課税のリスク回避で「実家じまい」の売却意向が増加

事業を通して社会課題解決に取り組む、株式会社 LIFULL（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：伊東祐司、東証プライム：2120）は、2025年1月から12月までのLIFULL HOME'Sにおける「相続」を理由とした不動産売却の依頼データを基に、都道府県別の傾向を調査いたしました。



LIFULL HOME'S 不動産売却査定サービス：<https://www.homes.co.jp/satei/>

【1】相続不動産の売却意向が全体の4分の1を占める

総務省が発表した「令和5年住宅・土地統計調査」によると、空き家数は2018年から51万戸増加して過去最多の900万戸となりました。空き家率も13.8%と過去最高を記録しています。LIFULL HOME'Sに寄せられる不動産売却の査定理由を集計したところ、「相続による不動産の売却」の割合が2019年の15.9%から年々増加し、2025年には25.0%に拡大しました。売却理由の実に4件に1件が相続関連となっており、また「所有者が高齢」を理由とする売却査定も9.8%から11.2%と増加傾向にあります。

空き家を適切に管理せず放置し、「特定空き家」や「管理不全空き家」に指定された場合、特例の適用外となり固定資産税が最大6倍に増加するリスクがあります。このような背景や高齢化のなか、「家じまい」への関心が高まっていると考えられます。

※ 総務省「令和5年住宅・土地統計調査」https://www.stat.go.jp/data/jyutaku/2023/pdf/g_kekka.pdf

LIFULL HOME'S 売却査定への依頼理由の推移



【2】「相続売却」割合は西日本の地方圏で高く、東京都や都市圏で低い傾向に。地方圏で、空き家放置による課税のリスク回避で「家じまい」が進行

相続を理由とする売却依頼が増加するなか、都道府県別に「相続」を含む売却依頼件数の割合（2025年）をみると、最も多くの割合を占めたのが島根県（35.6%）で、愛媛県（35.1%）、佐賀県（34.9%）、高知県（34.6%）と続き、割合の多い上位を西日本の地方圏が占めています。

エリア別にみる「相続」による不動産売却依頼の割合



「相続」を理由とした売却依頼の割合が多い都道府県

都道府県	割合
島根県	35.6%
愛媛県	35.1%
佐賀県	34.9%
高知県	34.6%
富山県	34.1%
鳥取県	33.8%
青森県	33.7%
秋田県	33.2%
山口県	32.9%
徳島県	32.9%

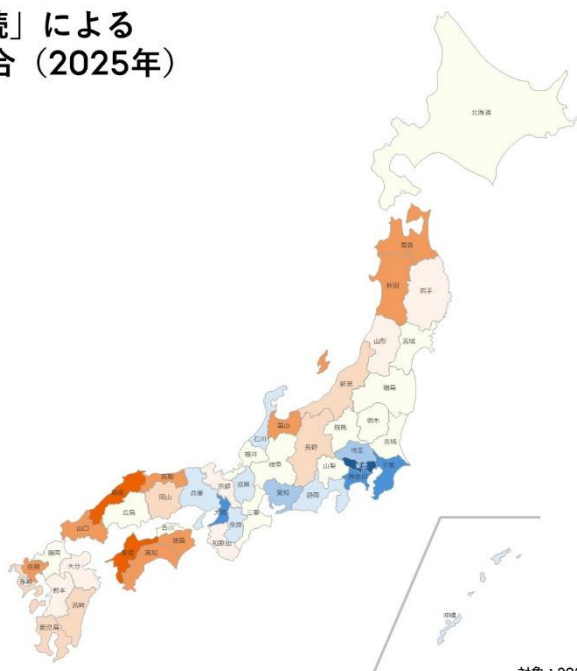
「相続」を理由とした売却依頼の割合が少ない都道府県

都道府県	割合
東京都	13.9%
神奈川県	17.8%
大阪府	18.8%
千葉県	19.4%
愛知県	20.6%
埼玉県	21.7%
沖縄県	22.5%
石川県	23.2%
奈良県	23.7%
兵庫県	24.3%

対象：2025年LIFULL HOME'S 不動産売却査定への依頼

一方で、東京都（13.9%）や神奈川県（17.8%）、大阪府（18.8%）といった三大都市圏やその周辺の主要都市圏では、相続を理由とした割合が少ない傾向にあります。西日本の地方圏などで相続を理由とした売却割合が増加傾向にある一方で、都市圏では住み替えになどによる売却の需要が、相対的に多くを占めることがうかがえます。空き家を放置することにより発生する課税リスクを回避するため、特に地方圏で相続を理由とした「家じまい」が進んでいるといえます。

都道府県別「相続」による 不動産売却依頼の割合（2025年）

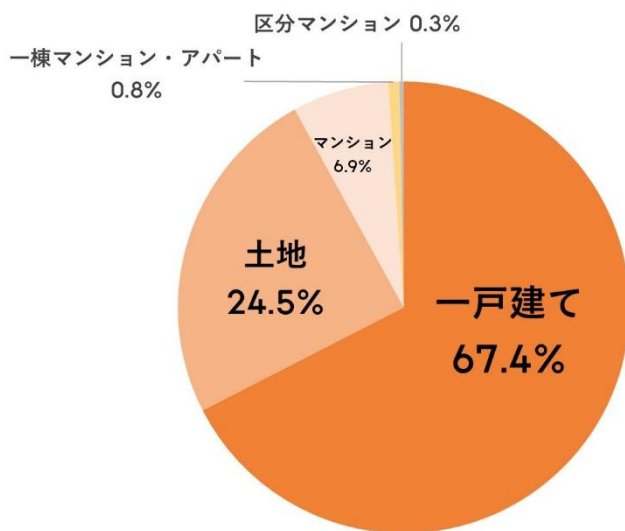


対象：2025年LIFULL HOME'S 不動産売却査定への依頼

【3】相続による不動産の売却は「一戸建て」と「土地」が約9割を占める

2025年の「相続による不動産の売却」を物件種別で見ると、「一戸建て」が67.4%と約7割、「土地」が24.5%で、合わせて約9割（91.9%）と多くを占めています。親世代が住んでいた一戸建てや、所有している土地を相続により売却する動きが加速していると考えられます。

建物種別にみる「相続」による不動産売却依頼



対象：2025年LIFULL HOME'S 不動産売却査定への依頼

LIFULL HOME'S 総研 チーフアナリスト 中山登志朗のコメント

地方圏では過疎化、都市圏では過密化が同時並行 実家売却＝家じまいの背景



ご両親の逝去や介護施設への入居などを契機として相続・管理する不動産＝実家を売却することを前提に査定に出すケースが年々増加しています。毎年LIFULL HOME'S に寄せられる売却査定依頼も件数自体が増加しているだけでなく、その中で「相続」を理由としたものが2025年には25.0%に達し、3年連続して最多シェアを占有。まさに団塊の世代が全員75歳以上の後期高齢者となり、本格的に“大相続時代”に突入していることを反映したものとと言えます。

相続によって実家を売却することになる（売却せざるを得ない）理由

相続によって実家を売却することになるのは、専ら被相続人である「親世帯」と相続人となる「子世帯」が物理的に離れたエリアに居住していることに起因します。親世帯と同居もしくは近居している子世帯であれば、相続の発生によって直ちに売却依頼には結びつきません。しかし、実家から遠く離れて居住していて、かつそのエリアで生計を確立していれば、事実上実家に住み替えることは想定できず、売却する＝家じまいする以外にほぼ選択の余地がないこととなります。もちろん、現在生活しているエリアと同様の所得が確保できる仕事や生活を維持するための施設、教育・医療機関がバランスよく整備されていれば実家に住み替えることも不可能ではありませんが、子世帯には経済的な側面だけでなく、生活習慣や環境を大きく変えてまで実家に戻るという考えはほぼなく、必然的に売却＝家じまいとなるケースが増えます。地域別の調査結果では、島根県を筆頭に愛媛県、佐賀県、高知県、富山県など地方圏で家じまいが多いのも、この状況を如実に示しています。また、これも当然のことながら、地方圏に多い戸建住宅および土地（農地や山林）が売却対象となります。

親世帯ができること

被相続人である親世帯は子世帯の意思を確認したうえで、“終活”の1つとしてなるべく家じまいの準備を進めておく必要があります。最近では家財道具の適切な処分および貴重品の管理なども含めて対応してくれる家じまい専門業者もいるので、予め活用を検討しておくことも1つの方法です。

LIFULL HOME'S 不動産売却査定サービスについて (<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、不動産会社の特长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。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

(<https://lifullhomes-satei.jp/>) や、不動産売却に関する情報を分かりやすく解説するメディア「ホームズがよくわかる！不動産売却」(<https://www.homes.co.jp/satei/media/>) の利用もご検討ください。

LIFULL HOME'S について (<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 \(ライフフル ホームズ\)](#)」

賃貸のお部屋探し・賃貸住宅情報なら「[LIFULL HOME'S](#)」

マンションの購入・物件情報の検索なら「[LIFULL HOME'S](#)」

一戸建て[一軒家]の購入・物件情報の検索なら「[LIFULL HOME'S](#)」

注文住宅の施工会社・住宅カタログを探すなら「[LIFULL HOME'S 注文住宅](#)」

不動産売却にはまず査定依頼から「[LIFULL HOME'S 不動産査定](#)」

マンション売却の一括査定なら「[LIFULL HOME'S 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 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 住まいの窓口](#)」

株式会社 LIFULL について (<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、不動産・住宅情報サービス「LIFULL HOME'S」、シニアの暮らしに寄り添う「LIFULL 介護」、不動産投資と収益物件の情報サイト「健美家（けんびや）」などの事業展開を行っています。