

報道関係各位



LIFULL HOME'S が相続不動産の売却に関する意識調査を実施

相続前に話し合ったのは約8割、内容は「財産の分割方法」が1位
「買い手がなかなか見つからない」「安易に価格を下げてしまった」が売却の後悔で上位
「会社・担当者への信頼」「地元の詳しさ」を売却仲介で重要視

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（ライフルホームズ）」は、相続した不動産を過去5年以内に売却した約800人を対象に相続不動産の売却に関する意識調査を行いました。



■調査の背景

相続土地国庫帰属制度の開始（2023年4月）や、相続登記申請の義務化（2024年4月）など相続不動産をめぐる法改正が相次いでいます。相続財産の中でも不動産は、相続人間での分割が困難であったり、地域によっては売却が難しく現金化ができない場合があったりするため扱いが難しく、親族間のトラブルに発展する可能性もあります。

こうした状況を踏まえ、今回は、過去5年以内に自分か配偶者が日本国内の不動産を相続し、相続から3年以内に売却を考えはじめ、売却に至った25～84歳の男女770人に、売却理由や後悔している点、また相続以前に話し合っていた内容などについて聞きました。

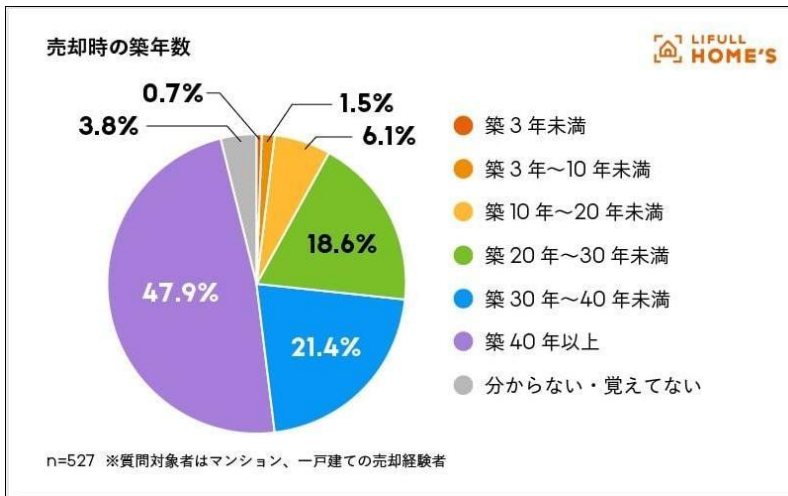
■調査のサマリー

- ・売却した相続不動産の築年数は「築40年以上」が最多、約半数を占める。
- ・売却の検討理由第1位は「相続したが使う見込みがなかった」、続く理由は「維持費が高い」、「住宅・不動産の老朽化」。
- ・相続前に話し合いをしていたのは約8割。話し合った内容の最多は「財産の分割方法」。
- ・「売却時の後悔」は「買い手がなかなか見つからない」、「安易に価格を下げてしまった」「価格や担当者を、複数の不動産会社でしっかり比較しなかった」が上位。
- ・売却仲介で重要視するポイントは「査定価格」よりも「会社・担当者への信頼」と「地元の詳しさ」が上位に。

■調査内容

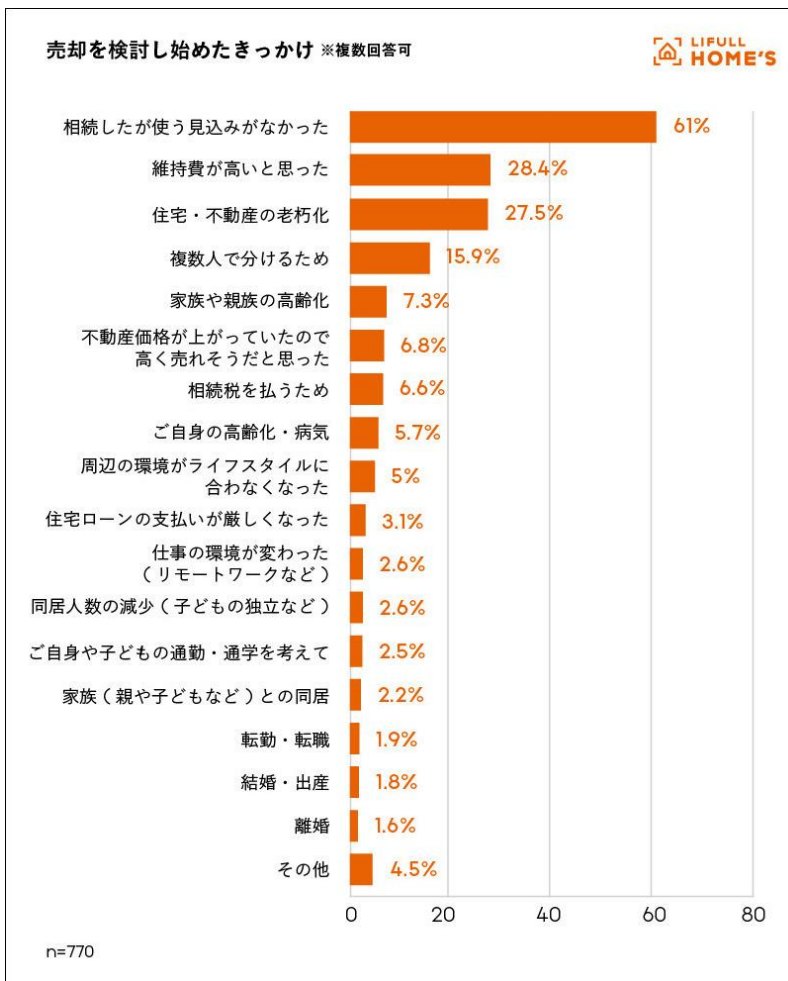
売却した相続不動産の築年数は「築40年以上」が最多で約半数を占める。

実際に売却した不動産の築年数について聞いてみると、「築40年以上」が47.9%と圧倒的に多く、約半数を占めました。「築20年～30年未満」(18.6%)、「築30年～40年未満」(21.4%)と合わせると、相続不動産の9割近くが築20年を超える物件ということになります。



売却の検討理由第1位は「相続したが使う見込みがなかった」、続く理由は「維持費が高い」、「住宅・不動産の老朽化」。

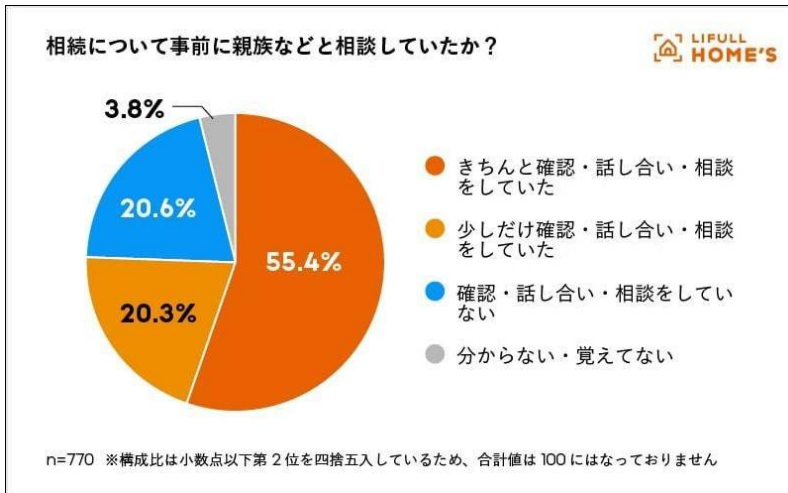
相続した不動産の売却を検討したきっかけについて聞いてみると、「相続したが使う見込みがなかった」が最多の61%、続いて「維持費が高いと思った」(28.4%)・「住宅・不動産の老朽化」(27.5%)といった回答が上位となりました。先述の調査で相続不動産の約半数を築40年以上が占めていることからわかるように、物件が古いことによって、相続してみたいものもの使いどころがなかった、リフォーム等含め維持するための費用がかかったなどの事態が発生している可能性も考えられます。



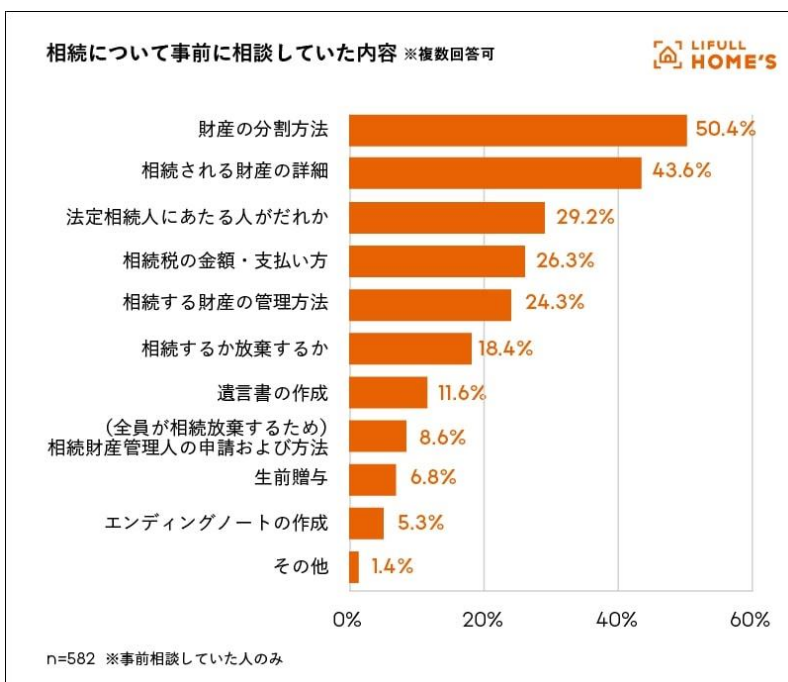
相続前に話し合いをしていたのは約 8 割。話し合った内容の最多は「財産の分割方法」。

相続について、「事前に親族と確認・話し合い・相談をしていたか」という質問については、「きちんと確認・話し合い・相談をしていた」が 55.4%、「少しだけ確認・話し合い・相談をしていた」が 20.3%となり、程度に差はあれど約 8 割が事前に話し合いをしていました。

一方で「確認・話し合い・相談をしていない」という人も 2 割程度存在することが明らかになりました。



また、事前に話し合った内容については、「財産の分割方法」が最も多く 50.4%で、「相続される財産の詳細」(43.6%)、「法定相続人にあたる人が誰か」(29.2%)が続いています。一般的に「家族間でお金や財産の話はしづらい」と感じる人も多いと考えられますが、相続においては自分が受け取る可能性がある財産について、具体的に話し合っていることが伺えます。



「売却時の後悔」は「買い手がなかなか見つからない」、「安易に価格を下げてしまった」「価格や担当者を、複数の不動産会社でしっかり比較しなかった」が上位。

相続した不動産を売却した際に後悔した点について聞いてみたところ、「買い手がなかなか見つからなかった」(13.2%)や「安易に価格を下げてしまった」(12.1%)「価格や担当者を、複数の不動産会社でしっかり比較しなかった」(11.5%)などの項目が上位となりました。一方で回答として最も多かったのは「選択肢にあてはまるものはない」(50.8%)で、この状況から、一般的な選択肢で括ることができない、家庭ごとの個別の事情があるということも考えられます。

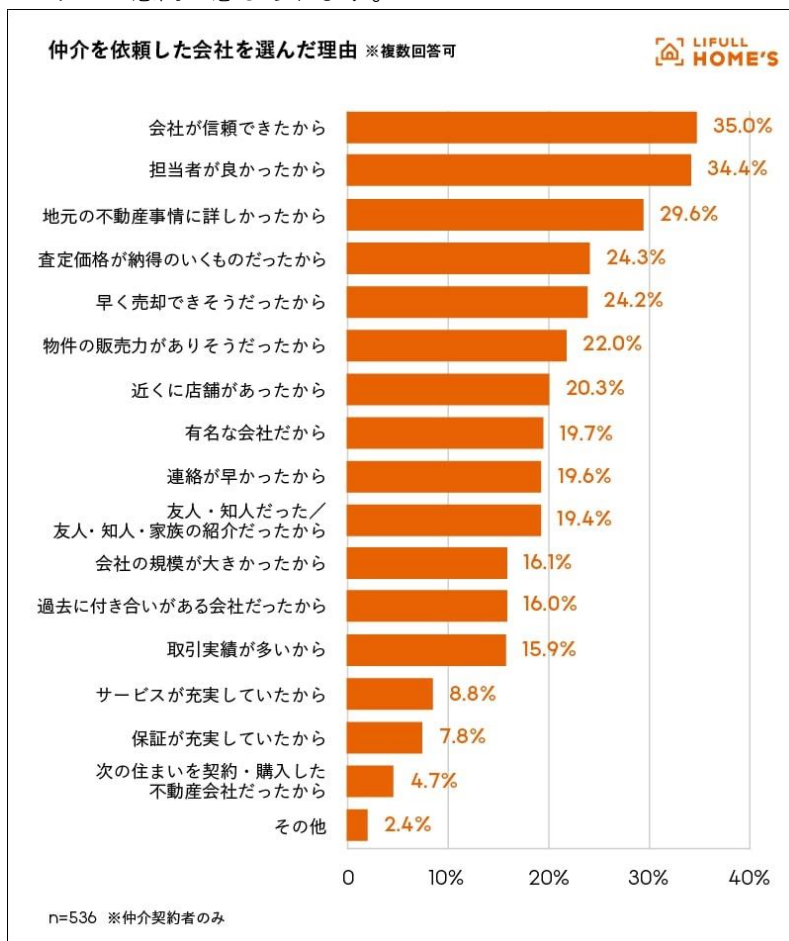
相続不動産を売却した際の「後悔」ランキング ※複数回答可



1位	買い手がなかなか見つからなかった	13.2%
2位	安易に価格を下げてしまった	12.1%
3位	価格や担当者を、複数の不動産会社でしっかり比較しなかった	11.5%
4位	不動産会社の言うことが正しいかどうか判断できなかった	10.7%
5位	不動産会社に任せきりにしてしまった	8.9%
6位	売却完了までに時間がかかり、固定資産税がかさんだ	7.2%
7位	名義変更などの手続きがよく分からず、手間取った	6.0%
8位	余裕のあるスケジュールを立てられなかった	6.0%
9位	物件の引き渡しまでに時間がなく、大事な品物まで処分してしまった	4.5%
選択肢にあてはまるものはない		50.8%

n=770

売却仲介で重要視するポイントは「査定価格」よりも「会社・担当者への信頼」と「地元の詳しさ」が上位に。
 売却にあたり、「仲介契約をした会社を選んだ理由」について聞いたところ、「会社が信頼できたから」(35.0%)が最も多く、続いて「担当者が良かったから」(34.4%)、「地元の不動産事情に詳しくあったから」(29.6%)となっており、お金のダイレクトにかかわる「査定価格が納得のいくものだったから」(24.3%)は4番目となっています。売却する物件周辺の不動産事情に詳しく、信頼できる担当者に任せることで、安心して、相続した不動産を売却したいというユーザーの意向が感じられます。



本プレスリリースで紹介した以外にも、「売却にかかった期間」や「不動産会社を探した方法」などを今回調査しています。詳細は、「よくわかる！不動産売却」をご覧ください。

https://www.homes.co.jp/satei/media/entry/inheritance_real_estate_survey2023

■調査概要

調査実施期間：2023年9月21日（木）～9月27日（水）

対象者：過去5年以内に自分か配偶者が日本国内の不動産を相続し、相続から3年以内に売却を考えはじめ、売却に至った25～84歳男女

調査方法：インターネット調査

有効回答数：770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。

なお、本サービスは、「ミカタ株式会社」が発表している「一括査定サイト 訪問査定率ランキング」において、2021年、2022年の2年連続で1位を獲得しており、不動産会社からも高い評価を受けています。

■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 \(ライフフル ホームズ\)](#)」

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の依頼から「[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（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。