

報道関係者各位

2015年7月9日

アットホーム株式会社

トレンド調査 — 5年以内、首都圏の物件売却者と中古購入者 対象—

中古物件の“売り手”と“買い手”のキモチ調査

より良い住まいを求めて平均13年住んだ家を手放す寂しさいっぱいの売却者
立地重視で中古物件に絞り40件以上ネットで吟味した結果満足度の高い購入者

不動産情報サービスのアットホーム株式会社(本社:東京都大田区、代表取締役:松村 文衛)は、5年以内に首都圏(1都3県)の自宅を「売却した人」295名と、中古住宅を「購入した人」386名を対象に、売却・購入時における“売り手”と“買い手”の気持ちに関する調査を行いました。主な結果は以下の通りです。

<主な調査結果>

売却者

- ◆購入当初から売却を予定していた 22.0% 売却した理由 1位「より良い住宅への住み替え」
住宅購入時から、将来自宅を売却することを予定していた人は22.0%(65名)と2割程度でした。また、自宅を売却した理由は、1位が「もっと良い住宅へ住み替えしたかったら」35.3%(104名)、2位が「もっと良い場所へ住み替えしたかったら」29.2%(86名)、3位が「家族が減って広い家が必要なくなったから」11.5%(34名)でした。
- ◆売却のタイミングを研究した 18.0% 自分で査定価格を調べた 40.0%
- ◆売却価格に満足 37.6%
- ◆自宅の売却時、寂しかった 44.1% 売却後、売却した自宅を見に行った 33.9%
自宅を売却する際、「寂しく感じた」という人は44.1%と4割以上でした。また、その寂しさや懐かしさからか、3人に1人は売却後に売却した自宅を見に行っていることがわかりました。

購入者

- ◆住宅購入時に新築と迷った 35.8% 中古物件購入の一番の理由は「立地」
住宅購入時に中古ではなく新築と迷った人は35.8%(138名)で、半数以上の人は、迷うことなく中古住宅を購入したようです。また、中古物件を買おうと思った一番の理由は、「立地」が最も多く34.7%(134名)でした。
- ◆購入後自らリフォームした 50.5% 購入前にリフォームしてあった方が良かった 33.9%
- ◆今の自宅は“良い買い物”だった 69.7%
今の自宅は、良い買い物だったと思っている人は69.7%(269名)と7割近くにのぼりました。

<調査概要>

◆対象／5年以内に首都圏(1都3県)の、自宅を「売却した人」295名と、中古住宅を「購入した人」386名、全体521名

住宅売却者				中古住宅購入者			
		295名	100.0%			386名	100.0%
内訳	マンション	184名	62.4%	内訳	マンション	261名	67.6%
	一戸建て	111名	37.6%		一戸建て	125名	32.4%

◆調査方法／インターネットリサーチ

◆調査期間／2015年6月12日(金)～6月15日(月)

<調査結果>

売却者

■自宅の購入時価格 平均 3,459 万円。売却価格 平均 2,536 万円。居住年数 平均 13 年。

Q. 自宅の購入時の“価格”と売却時の“価格”、“居住年数”、“売り出してから売却までの期間”を教えてください。(対象:295名、有効回答:295名)

			平均 購入時価格	平均 売却価格	平均 居住年数	売却までの 期間
自宅 売却者	全体	295名	3,459万円	2,536万円	13年	8ヶ月
	マンション	184名	3,558万円	2,579万円	12年	6ヶ月
	一戸建て	111名	3,295万円	2,464万円	15年	11ヶ月

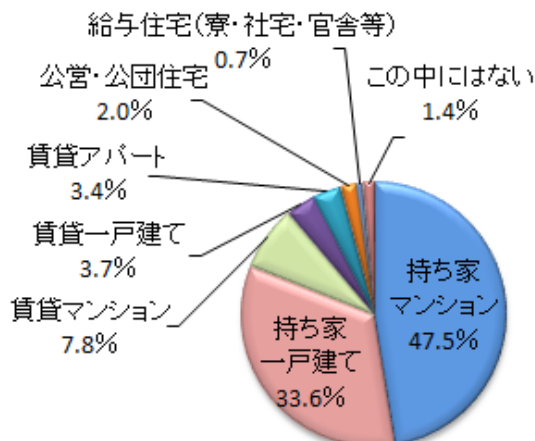
5年以内に首都圏(1都3県)の自宅を売却した人に価格について聞いたところ、購入時の価格は平均 3,459 万円で、売却価格は平均 2,536 万円でした。また、自宅を購入してから売却するまでの居住年数は平均 13 年という結果でした。

さらに、今回の売却にあたって、売りに出してから売れるまでの期間は平均 8 ヶ月で、住宅種別に見ると、マンションが 6 ヶ月、一戸建てが 11 ヶ月となっており、マンションよりも一戸建ての方が 5 ヶ月ほど長くかかっていることがわかります。

売却者

■売却後に住んでいる住宅 1位「持ち家マンション」

Q. 自宅を売却した後に住んでいる住宅は？(対象:295名、有効回答:295名)



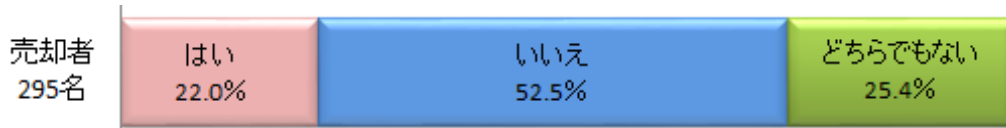
自宅を売却した人が売却後に住んでいる住宅は、「持ち家マンション」が 47.5%(140名)、次いで「持ち家一戸建て」が 33.6%(99名)でした。持ち家から賃貸物件への住み替えは、マンション・アパート・一戸建て合わせて 14.9%(44名)と少数派のようです。

売却者

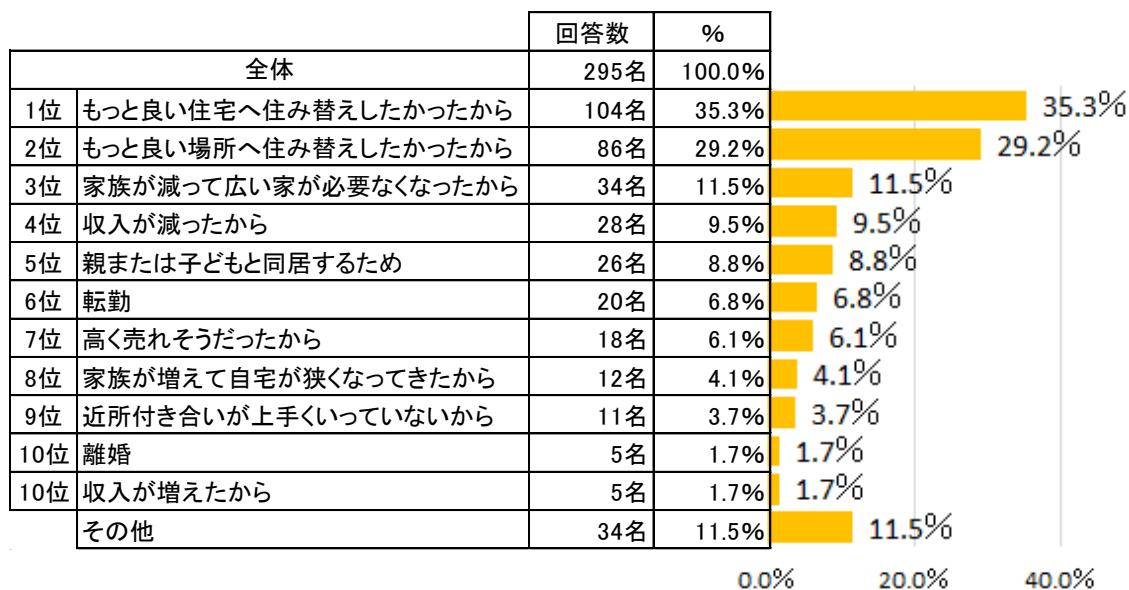
■購入当初から売却を予定していた 22.0%

売却した理由 1位「より良い住宅への住み替え」、2位「より良い立地への住み替え」

Q. 住宅購入時から、将来、自宅を売却することを予定していましたか？(対象:295名、有効回答:295名)



Q. 住宅を売却した理由は？(複数回答、対象:295名、有効回答:295名)



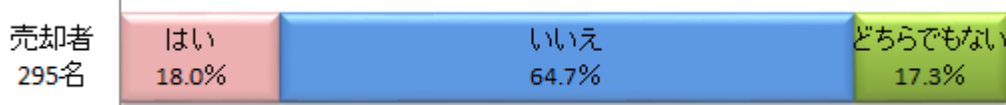
住宅購入時から、将来自宅を売却することを予定していた人は 22.0%(65名)と 2割程度でした。

また、自宅を売却した理由は、1位が「もっと良い住宅へ住み替えしたかったら」35.3%(104名)、2位が「もっと良い場所へ住み替えしたかったら」29.2%(86名)、3位が「家族が減って広い家が必要なくなったから」11.5%(34名)でした。家庭の事情などによって必要に迫られてというよりも、積極的により良い住まいを目指して住み替えをする人が多いようです。

■売却のタイミングを研究した 18.0% 自分で査定価格を調べた 40.0%

その方法は「不動産ポータルサイト」

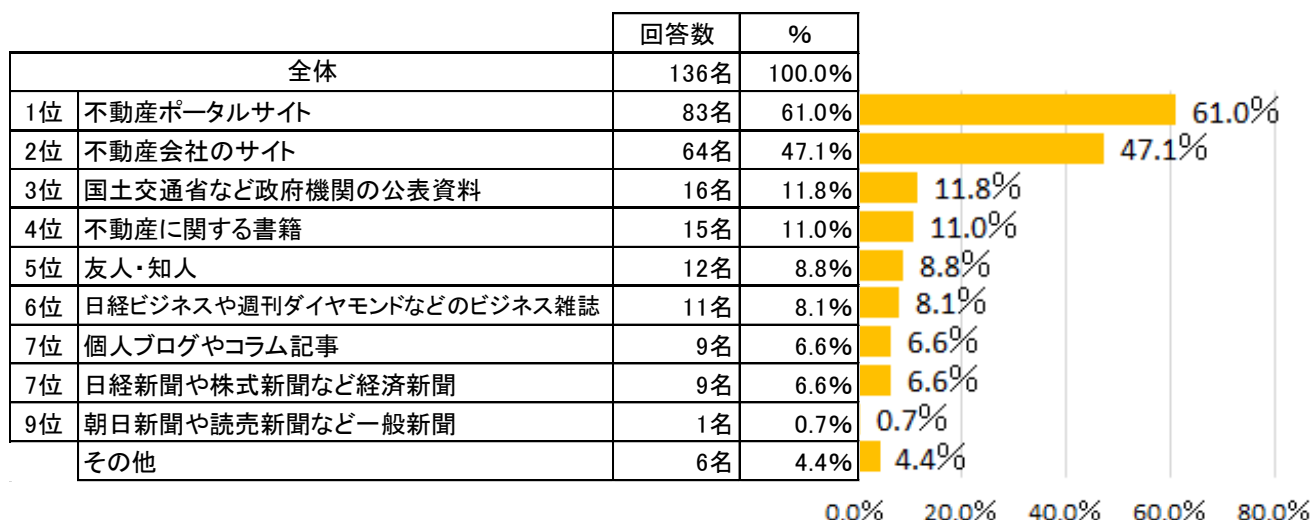
Q. 市場動向をチェックし、売るタイミングを研究しましたか？(対象:295名、有効回答:295名)



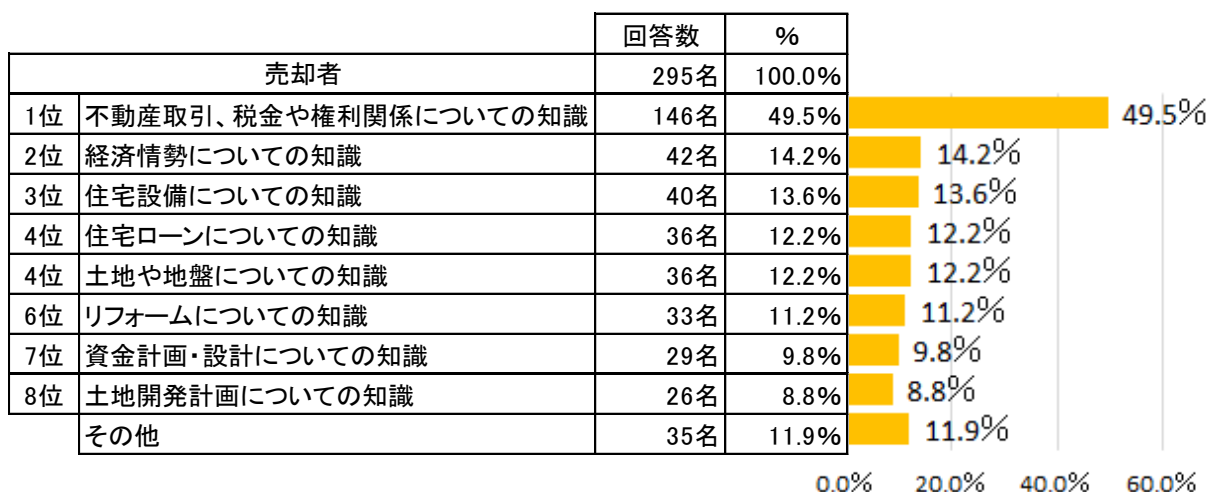
Q. 不動産会社に聞く前に、自分で自宅の査定価格を調べましたか？(対象:295名、有効回答:295名)



Q. 市場動向や売るタイミング、自宅の査定価格などを、自分自身で調べた方法は？(複数回答、対象:上記「売るタイミングを研究したか」「自分で自宅の査定価格を調べたか」で「はい」と回答した人 136名、有効回答:136名)



Q. 売る前にもっとあれば良かったと思う不動産の知識は？(複数回答、対象:295名、有効回答:295名)

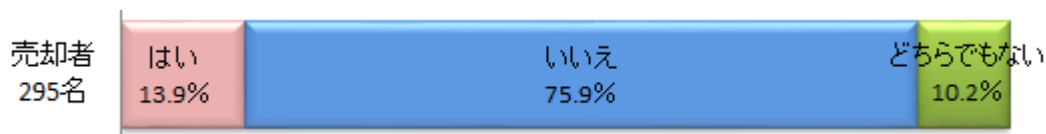


売却する際に、市場動向をチェックして売るタイミングを研究した人は、18.0%(53名)と2割弱、査定価格を調べたという人は40.0%(118名)と4割でした。その方法については、「不動産ポータルサイト」が61.0%(83名)と最も多い結果となりました。また、売却した人の49.5%(146名)と半数近くの人には「不動産取引、税金や権利関係についての知識」が事前にあれば良かったと感じているようです。

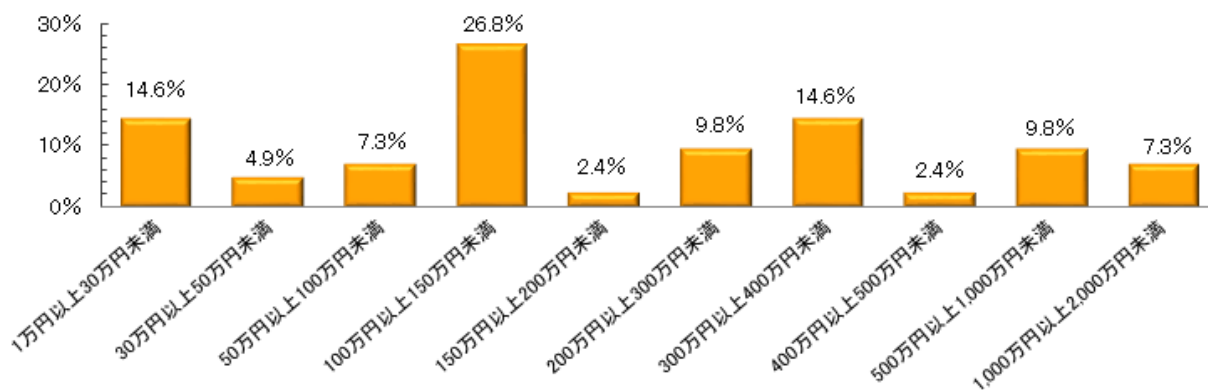
売却者

■売却時にリフォームした 13.9%、平均費用 254 万円

Q. 自宅を売却する際に、リフォームしましたか？(対象:295名、有効回答:295名)



Q. 住宅売却時にリフォームにかけた費用は？(対象:41名、有効回答:41名)



自宅を売却する際に、リフォームした人は 13.9%(41名)、またその費用は平均 254 万円で、100 万円以上 150 万円未満の人が 26.8%(11名)と最多でした。

売却者

■売却価格は当初の予定よりも安くなった 54.2%、売却価格に満足 37.6%

Q. 自宅の売却価格は、当初の予定よりも安くなりましたか？(対象:295名、有効回答:295名)



Q. 自宅の売却価格には、満足していますか？(対象:295名、有効回答:295名)



自宅の売却価格は、当初の予定よりも安くなった人が 54.2%(160名)、売却価格に満足している人は 37.6%(111名)でした。ちなみに、「市場動向をチェックし、売るタイミングを研究しましたか？」(P4)の質問で「はい」と回答した人に絞って見ると、58.5%と 6 割近くが売却価格に満足しており、事前にある程度研究してから臨んだ人は満足度が高いようです。

売却者

■内見時、買ってもらえるか心配だった 40.3%

Q. 物件を売却する際、内見時にどんな思いでしたか？（複数回答、対象：295名、有効回答：295名）



購入検討者が内見に来た時の気持ちは、「買ってもらえるか心配だった」が40.3%（119名）でトップでした。また、「売る相手の顔が見られて良かった」「部屋を掃除するのが大変だった」という人も3割前後いました。

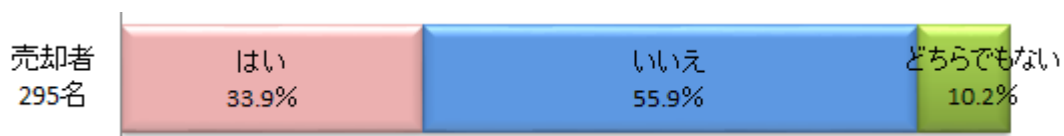
売却者

■自宅の売却時、寂しかった 44.1% 売却後、売却した自宅を見に行った 33.9%

Q. 自宅を売却する際、寂しく感じましたか？（対象：295名、有効回答：295名）



Q. 自宅を売却した後に、売却した自宅を見に行った事はありますか？（対象：295名、有効回答：295名）



自宅を売却する際、「寂しく感じた」という人は44.1%と4割以上でした。また、その寂しさや懐かしさからか、3人に1人は売却後に売却した自宅を見に行っていることがわかりました。

購入者

■中古住宅の購入価格 平均 2,709 万円。築年数 平均 18 年。

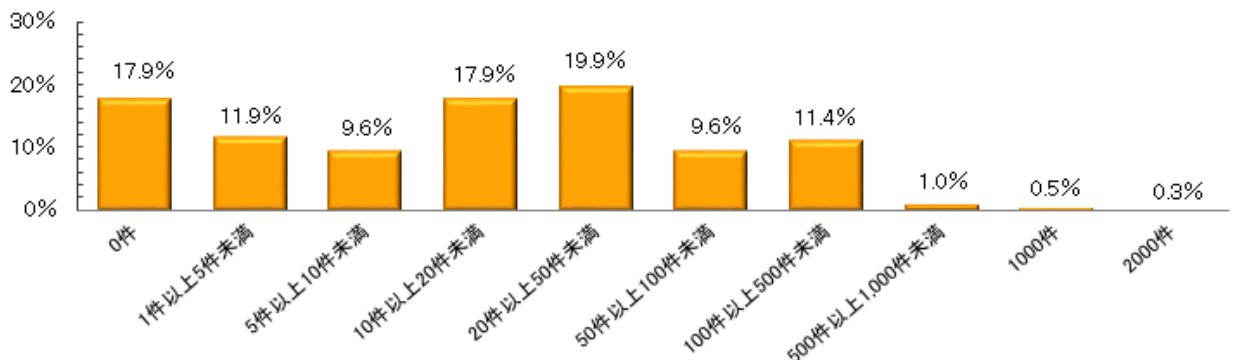
探し始めてから購入までにかかった期間は平均 9 ヶ月。ネットで見た物件数 平均 43.7 件。

Q. 中古住宅の購入時の“価格”と“築年数”、“探し始めてから購入までの期間”を教えてください。

(対象:386名、有効回答:386名)

			平均 購入価格	平均購入時 築年数	購入までの 期間
中古住宅 購入者	全体	386名	2,709万円	18年	9ヶ月
	マンション	261名	2,810万円	17年	8ヶ月
	一戸建て	125名	2,499万円	20年	1年0ヶ月

Q. 自宅を購入するまでに、ネット上で物件を見た数はどれ位ですか？(対象:386名、有効回答:386名)



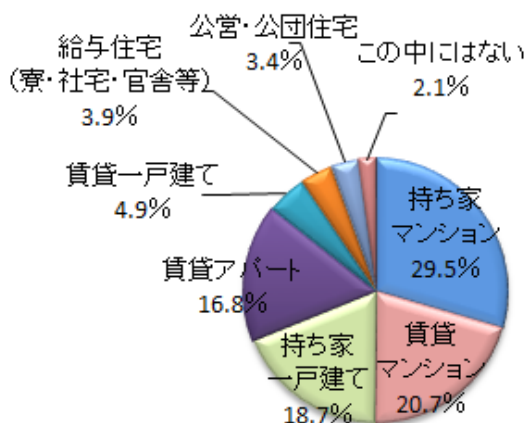
5年以内に首都圏(1都3県)に中古住宅を購入した人に聞いたところ、購入価格は平均 2,709 万円、築年数は平均 18 年でした。また、物件を探し始めてから実際に購入までの期間は平均 9 ヶ月で、一戸建ての方がマンションよりも 2 ヶ月ほど時間がかかっています。

さらに、購入するまでにネット上で見た物件数については、平均 43.7 件にものぼりました。「20~50 件」という人が 2 割近くおり、多くの物件情報を比較検討していたことがうかがえます。一方で、「0 件」と回答した人も 17.9%となっており、ネットを介さずに探した人も少なくないようです。

購入者

■購入前に住んでいた住宅 1位「持ち家マンション」

Q. 自宅を購入する前に住んでいた住宅は？(対象:386名、有効回答:386名)



中古住宅の購入者が購入前に住んでいた住宅は、「持ち家マンション」が最も多く、29.5%(114名)でした。次いで「賃貸マンション」が 20.7%、「持ち家一戸建て」が 18.7%となっており、持ち家からの住み替えは合わせて 48.2%と半数近くにのぼっています。

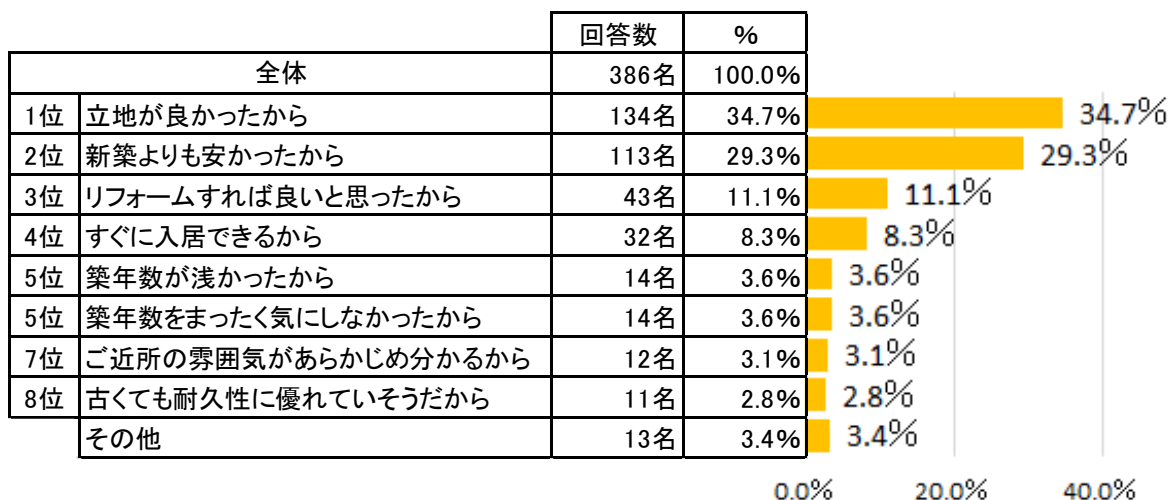
購入者

■住宅購入時に新築と迷った 35.8% 中古物件購入の一番の理由は「立地」

Q. 住宅購入時に、新築を買うかどうか迷いましたか？(対象:386名、有効回答:386名)



Q. 中古物件を買おうと思った一番の理由は？(対象:386名、有効回答:386名)

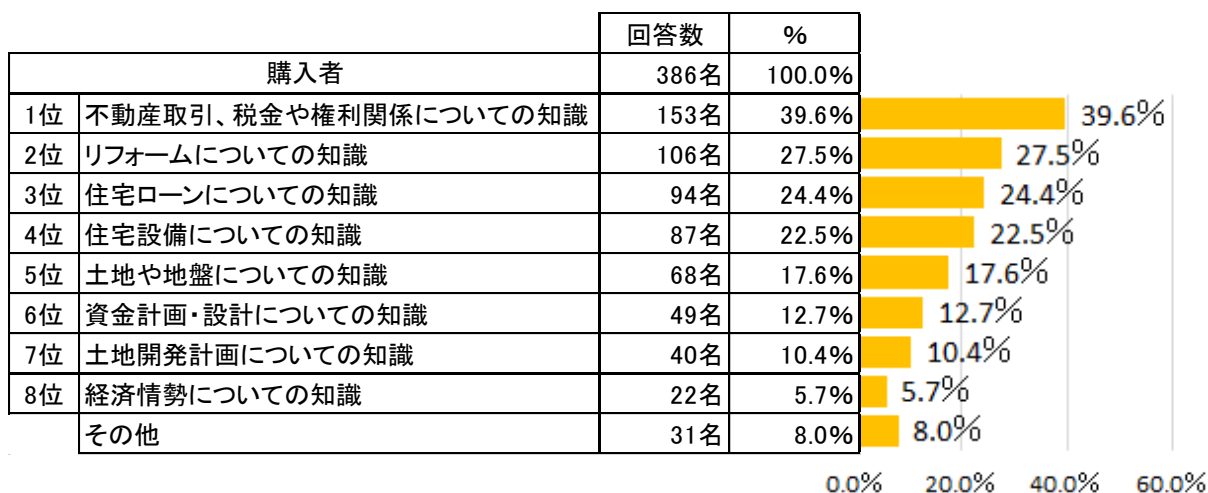


住宅購入時に中古ではなく新築と迷った人は35.8%(138名)で、半数以上の人は、迷うことなく中古住宅を購入したようです。また、中古物件を買おうと思った一番の理由は、「立地」が最も多く34.7%(134名)でした。2位の「新築よりも安かったから」も29.3%(113名)と3割近くにのぼりました。

購入者

■購入前にあれば良かった知識 1位「不動産取引、税金や権利関係」、2位「リフォーム」

Q. 買う前にもっとあれば良かったと思う不動産の知識は？(複数回答、対象:386名、有効回答:386名)



住宅購入前にもっとあれば良かったと思う不動産知識は、売り手の調査結果と同じく、1位は「不動産取引、税金や権利関係」39.6%(153名)でした。また、2位には「リフォーム」があがっており、購入前からリフォームの知識が必要だったと感じている人も少なくないようです。

購入者

■購入後自らリフォームした 50.5% 購入前にリフォームしてあった方が良かった 33.9%

Q. 住宅購入後に、自らリフォームしましたか？(対象:386名、有効回答:386名)



Q. 住宅購入にあたり、先にリフォームしてあった方が良かったと思いますか？(対象:386名、有効回答:386名)

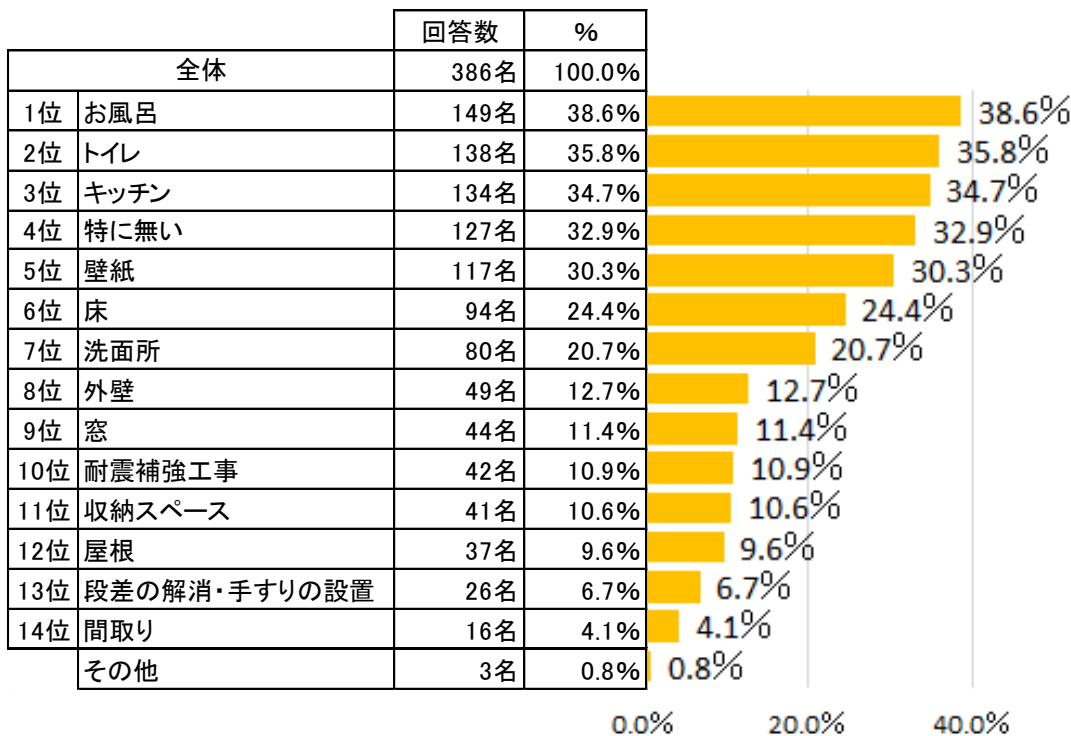


中古住宅購入後に、自らリフォームした人は約半数の 50.5%(195名)でした。一方で、購入前にすでにリフォームしてあった方が良かったという人も、33.9%(131名)と約3人に1人の割合でいます。

購入者

■リフォームしておいてほしかった場所 1位「お風呂」、2位「トイレ」、3位「キッチン」

Q. 住宅購入の際、リフォームしておいてほしかった場所は？(複数回答、対象:386名、有効回答 386名)

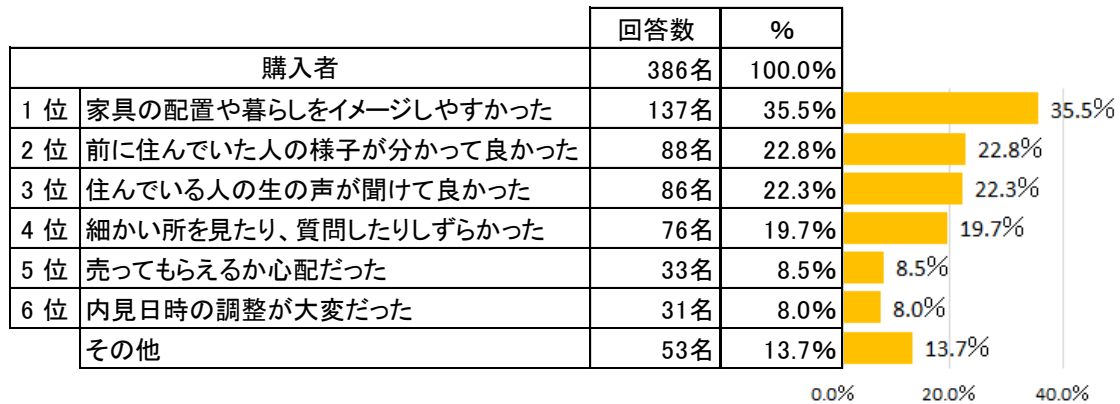


住宅購入時にリフォームしておいてほしかった場所は、1位は「お風呂」で38.6%(149名)でした。次いで2位は「トイレ」35.8%(138名)、3位は「キッチン」34.7%(134名)となっています。4位には「特に無い」がランクインしており、水回りを中心にあらかじめリフォームしておいてほしいという人がいる一方で、購入してから自分で好みに合わせてリフォームしたいという人もいることがわかりました。

購入者

■内見時、暮らしをイメージしやすかった 35.5%

Q. 中古物件の内見時は、どんな思いでしたか？(複数回答、対象:386名、有効回答:386名)

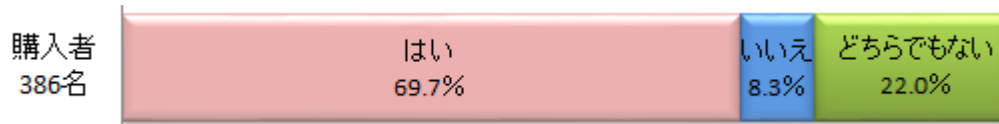


購入者が内見に行った時の気持ちは、「家具の配置や暮らしをイメージしやすかった」が35.5%(137名)で1位でした。2位は「前に住んでいた人の様子が分かって良かった」22.8%(88名)、3位は「住んでいる人の生の声が聞けて良かった」22.3%(86名)と続き、ポジティブな意見が多い結果となりました。

購入者

■今の自宅は“良い買い物”だった 69.7%

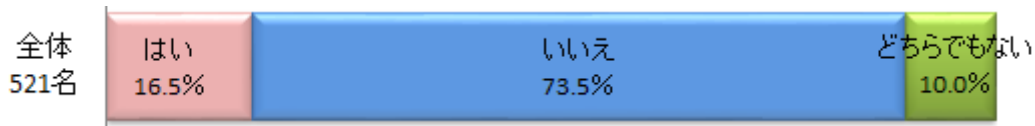
Q. 今の自宅の購入は、“良い買い物”だったと思いますか？(対象:386名、有効回答:386名)



今の自宅は、良い買い物だったと思っている人は69.7%(269名)と7割近くにのびりました。

■住宅診断（ホームインスペクション）を知っている 16.5%

Q. 住宅診断(ホームインスペクション)とは、どんな事か知っていますか？ (対象:521名、有効回答:521名)



全体の中で、住宅診断について知っている人は、わずか 16.5% (86 名) という結果になりました。ちなみに、購入者の中で「住宅診断を実施した」という人は 7.0% (86 名) でした。

■瑕疵保険を知っている 26.7%

Q. 瑕疵保険とは、どんな保険か知っていますか？ (対象:521名、有効回答:521名)

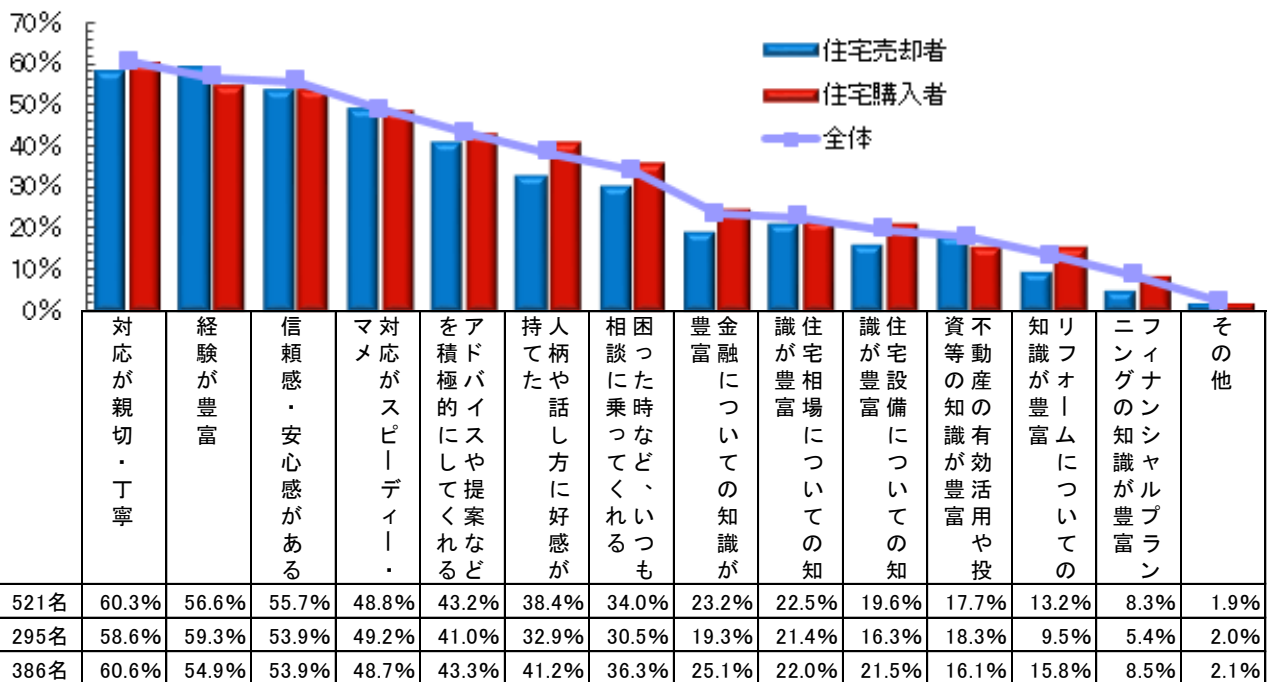


全体の中で、瑕疵保険を知っている人は、26.7% (139 名) でした。一方、実際に購入者の中で「瑕疵保険に入った」という人は 8.3% (32 名) という結果でした。

■不動産売買を任せたいスタッフ

1 位「親切・丁寧」、2 位「経験が豊富」、3 位「信頼感・安心感がある」

Q. 不動産売買は、どういう不動産店スタッフに任せたいですか？ (複数回答、対象:521名、有効回答:521名)



不動産売買をどのような不動産店スタッフに任せたいかを聞いたところ、全体の 1 位は「対応が親切・丁寧」60.3% (314 名)、2 位は「経験が豊富」56.6% (295 名)、3 位は「信頼感・安心感がある」55.7% (290 名) でした。8~13 位の「知識」よりも、「対応の良さ」や「信頼感・安心感」などを求めている様子が見えます。売却者と購入者で大きな違いはありませんが、売却者は 1 位が「経験が豊富」59.3% となっており、よりスタッフの経験を重視しているようです。