

2018年11月26日

株式会社 リクルート 住まいカンパニー

## 都心で4割の人は2回以上物件を購入！ ～複数回の住宅購入がアタリマエの時代へ！～ 「半投半住」で資産形成 売れる家・貸せる家 『都心に住む by SUUMO』1月号 11月26日(月) 発売！

株式会社リクルート住まいカンパニー（本社：東京都港区 代表取締役社長：浅野健）が制作する『都心に住む by SUUMO』は、11月26日（月）発売の1月号で、「『半投半住』で資産形成 売れる家・貸せる家」を特集しています。人生100年時代といわれる近年。マイホーム購入は「一生に一度きり」という時代は終わり、今はライフスタイルの変化などに合わせ、自由に買い替え・買い増しをする時代になってきています。本特集では、将来の売却や賃貸を見越した「半投半住」思考の住宅購入戦略を紹介。購入歴3回以上の経験者の教訓や専門家アドバイスをもとに、売れる家・貸せる家の見極め方や、賢い売り方・貸し方を探ります。

### 住宅購入の思い立ち理由に「資産を持ちたいと思った」と答えた人は約26% 都心でマンションを購入した約4割の人が購入歴2回以上！

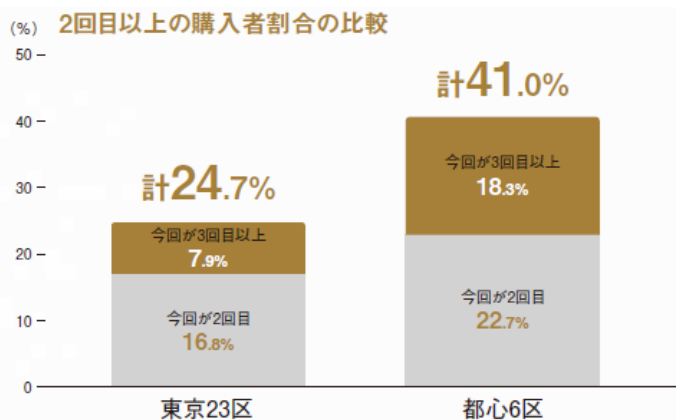
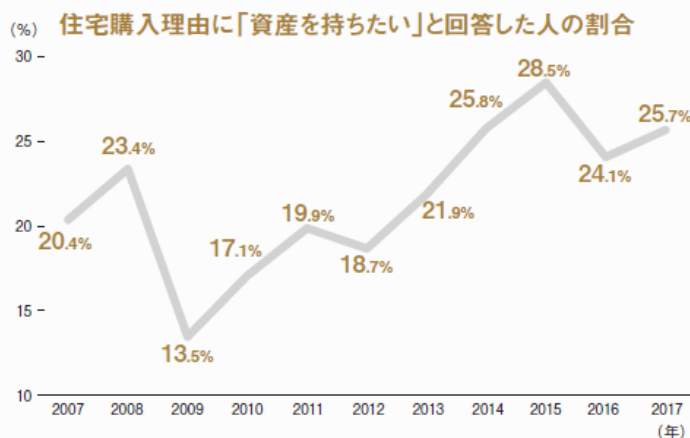
#### 住まいの資産性に着目する購入者が増加

リクルート住まいカンパニーの「新築マンション契約者動向調査」によると、住宅購入を思い立った理由として「資産を持ちたい、資産として有利だと思った」と回答した人の割合が増加傾向にあります。実際、資産形成としてシングルやカップルのうちにコンパクトタイプを購入し、家族構成の変化に応じて広い住戸に住み替える人も多いです。

#### 複数回購入する人は都心部ほど多い傾向

特に都心部ではその傾向が顕著です。同調査の購入者のうち、今回の購入が2回目以上であると答えた人の割合は、東京23区が約25%であるのに対し、都心6区では41%に上りました。さらに、購入歴3回以上の強者も2割弱存在します。今や東京都心における住宅購入は、何度でも自由に行う時代へ突入しているのかもしれません。

※右上図/東京23区の新築マンションを契約し「購入を思い立った理由」として「資産を持ちたい、資産として有利だと思ったから」と回答した人の割合を集計、3つまでの限定回答 右下図/2017年9月～2018年8月に新築マンションを契約した1873人のデータを集計。うち都心6区は388人。都心6区は千代田区、中央区、港区、渋谷区、新宿区、文京区を指す。いずれもリクルート住まいカンパニー「新築マンション契約者動向調査」を基に作成



リクルート住まいカンパニーはこれからも、ひとりひとりにあった「まだ、ここにない、出会い。」を届けていきます。

【本件に関するメディア掲載・取材に関するお問い合わせ先】  
株式会社リクルート住まいカンパニー 企画統括室 カンパニー・コミュニケーショングループ  
メール：[sumai\\_press@r.recruit.co.jp](mailto:sumai_press@r.recruit.co.jp) 電話：03-6835-5290

2018年11月26日

株式会社リクルート 住まいカンパニー

## 本誌では「半投半住」の戦略思想や、売れる家・貸せる家を見極める方法もご紹介

将来的に住み替えを検討するなら、スムーズに買い替え・買い増しができるよう戦略をもつことが望ましいです。そこで重要なのが、「半投半住」。本誌では、東京都心で3回以上住まいを購入した強者たちの「半投半住」戦略や、不動産のプロの解説による賢い「売り方・貸し方」を探っていきます。「売る」「貸す」の8つの戦略トレンドにも注目です。詳細は本誌にてお楽しみください。

### 「半投半住」とは？

“投資”と“居住”の2つの観点を持ち合わせた住宅購入の戦略を意味する、「都心に住む」の造語

### 事例) 中央区在住/Aさんカップルのケース (夫30代、妻30代)

#### ▶ 20代でコンパクト住戸を購入し、30代で3物件を所有

20代で初めて居住用に購入したコンパクト住戸は、貸しやすさを条件に選定し、住み替え後も賃貸運用中。2軒目は子どもができることを見据えて広めの住戸を購入。その後、通勤利便性と希少価値の高さに惹かれ、より都心部に3軒目を購入。3軒目の新居に住み替えたら、現在居住中の2軒目も賃貸に出すつもり。将来的に戻ってくる選択肢も残せる。



※誌面で紹介する事例の購入・売却・賃貸運用に関わる金額はすべて概算で、月額賃料以外は10万円単位で表記。各事例やノウハウは住宅購入戦略の参考であり、同じように購入・売却・賃貸運用して利益を見込めることを保証するものではありません (情報はすべて2018年10月末時点)

## 『都心に住む by SUUMO』



編集長  
江原 亜弥美  
Ehara Ayami

### 「編集長コメント」

日本中で人口減少が進むなか、東京都心は2030年頃まで、千代田区・港区・中央区などは2040年頃まで人口が増え続けるという予測です。その需要を考えると、都心不動産は資産として手堅いと言えます。先行き不透明な今の時代、「半投半住」は、資産形成をしながら自分らしいライフスタイルを実現するための、ひとつの解ではないかと考えています。



### 「媒体概要」

発行：  
株式会社リクルート  
発売日：  
毎月26日  
価格：  
300円 (税込)

詳細・購入はこちらから↓

<http://suumo.jp/edit/series/toshin/>

リクルート住まいカンパニーはこれからも、ひとりひとりにあった「まだ、ここにはない、出会い。」を届けていきます。

【本件に関するメディア掲載・取材に関するお問い合わせ先】  
株式会社リクルート住まいカンパニー 企画統括室 カンパニー・コミュニケーショングループ  
メール：[sumai\\_press@r.recruit.co.jp](mailto:sumai_press@r.recruit.co.jp) 電話：03-6835-5290