

【マンションの住み替えに関する実態調査】
公的年金に不安を感じる人は7割、
将来の生活資金確保の手段として「住み替え」がトップ5に、
一方マンション住み替え経験者の7割が売却活動に不満あり
～度重なる内見対応によるストレス、住み替えによる二重ローン対策で早期売却を選択するケースも～



AIを活用した中古マンションの国内最速オンライン直接買取サービス「すむたす買取（<https://sumutasu.jp>）」を提供する株式会社すむたす（東京都目黒区、代表：角 高広、以下「すむたす」）は、マンション住み替えの実態について、住み替えによるマンション売却経験がある30代以上の男女312名を対象とした実態調査を実施しました。

本調査の結果、公的年金に不安を抱えている人は72.1%で、老後の生活資金の捻出方法として、トップ5に「住み替え」がランクインし、15.7%の人が住み替えを予定していることがわかりました。公的年金への不安が広がる中、将来の生活資金拠出方法への対処として住み替えの需要が高くなってきていると言えます。

一方、住み替えによるマンション売却経験者の7割がこれまでの売却活動に何かしらの不満を感じていました。その主な理由としては「売却価格の低さ」「手数料の高さ」「販売期間の長期化」「価格の不確定さ」「査定価格と成約金額の乖離」にあったことがわかりました。

また、その他不満の要因として特筆すべきものは「内見対応」と「売却交渉の期間がかけられず安く売却するケース」でした。今回の調査では購入希望者による内見の平均対応回数は約4.回でしたが、中には20回以上実施した人も存在しました。内見実施時には「内見者とのスケジュール調整が面倒だった」「2日間で7件もまとめて内見が来て準備が大変だった」といった内見対応自体に不満を感じる声もありました。また、住み替えに伴うマンション売却の特有の

ケースとして、住み替え時の二重ローン対策で早期売却を選択する人もいます。中には「売却と同時に新居の購入も行った為、十分な売却交渉の時間が得られず、希望額よりも安く売却することになった」といった、売却を急いだ結果売却額に納得を得られないケースもあることがわかりました。

【調査トピック】

■老後の生活に関するアンケート

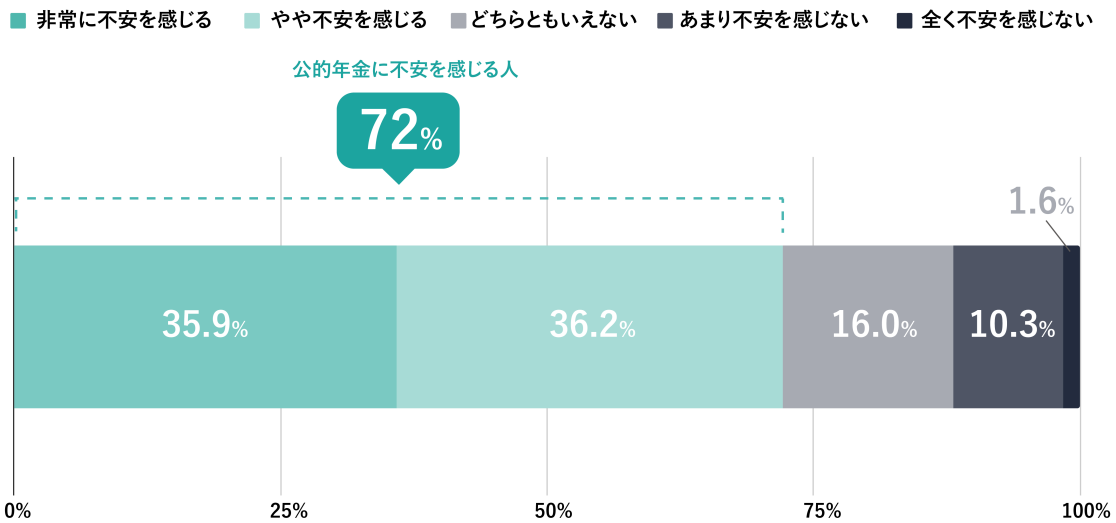
- ・ 公的年金に対して不安を感じる人が7割存在
- ・ 老後の生活資金のために今後予定していることのトップ5は「貯金・節約（58.3%）」「資産運用（39.7%）」「仕事の継続（23.1%）」「地方への移住（16.3%）」「住み替え（15.7%）」
- ・ 老後の住み替え居住地の希望の第1位は「購入マンション」で、51.6%存在

■住み替えによるマンション売却に関するアンケート

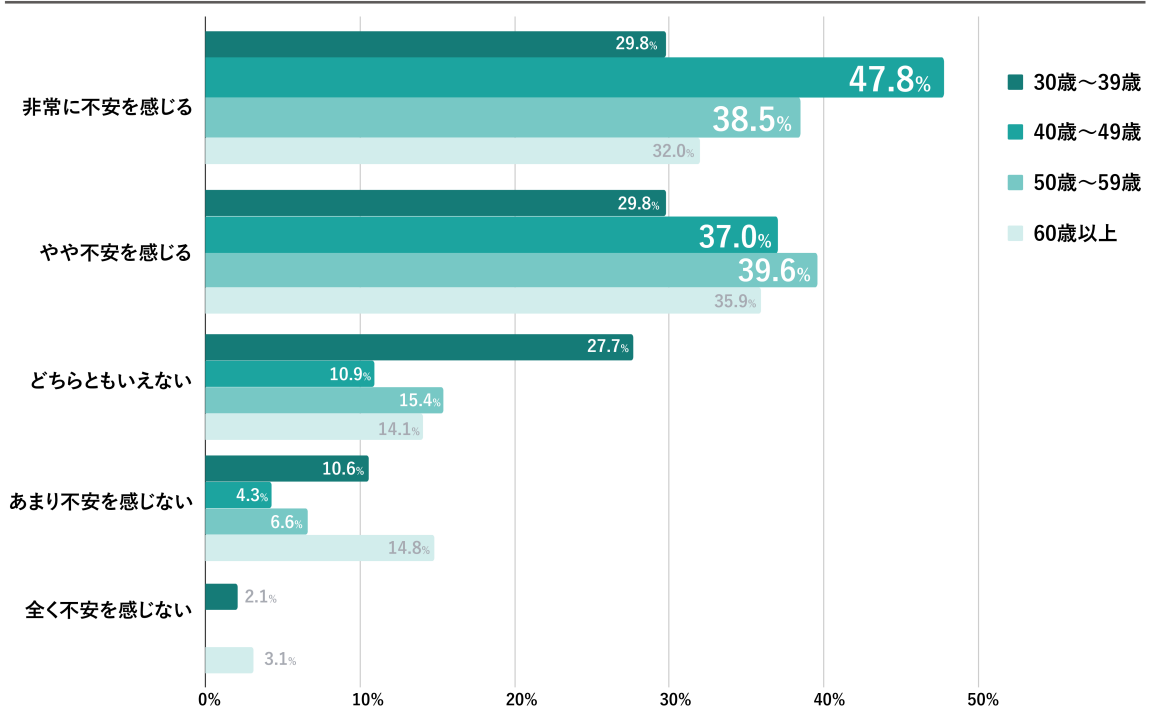
- ・ 住み替えによるマンション売却経験者のうち、売却経験回数は1回のみの方が73.7%、複数回経験者でも、2回が14.1%、3回は6.4%、4回は2.2%のみ
- ・ 住み替えするきっかけトップ3「住環境の改善（40.4%）」「売り時（24.7%）」「資金確保（18.3%）」
- ・ 住み替え時の売却経験者の68.6%が何かしらの不満あり
- ・ 不満の主な理由は「成約金額の低さ（26.0%）」「査定金額の低さ（19.9%）」「手数料の高さ（17.3%）」「売却活動期間の長期化（16.3%）」「成約金額の不確定さ（11.2%）」「査定価格と成約金額の乖離（11.2%）」
- ・ 初期見積もりから成約価格が下がった人は47.6%、価格の平均下げ幅は9.9%、売却期間が3ヶ月以上になると成約価格の下落が加速
- ・ 内見者の対応回数の平均は3.9回、中には11回以上も対応した人が3.2%存在

■ 公的年金に対して不安を感じる人が7割存在

公的年金に対してどう思いますか。(n=312)



公的年金に対してどう思いますか(年齢別)。(n=312)

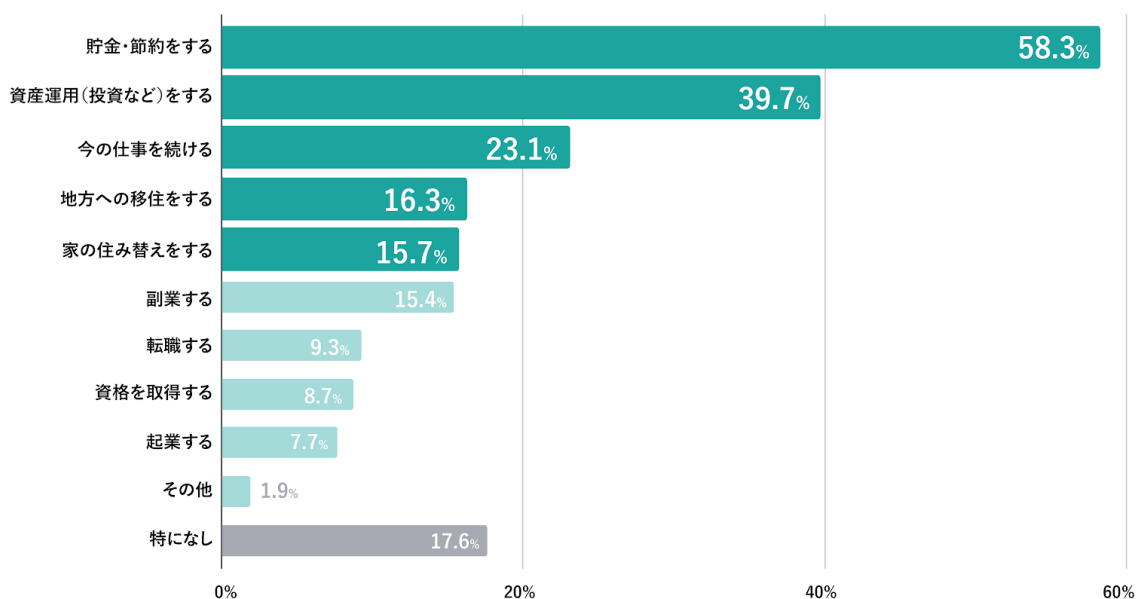


30歳以上の男女312名に公的年金に対してどのように感じるか質問した結果、全体の72.1%の人が「非常に不安を感じる」もしくは「やや不安を感じる」と答えました。中でも、不安を感じ

ている人は40代がもっとも高く84.8%、続いて50代が78.1%でした。40代は管理職などに出世して給料が上がる人もいる反面、収入が上がらない人もいるなど、人により収入が大きく分かれる世代です。また子育て期とも重なり、教育費など出費のかさむ時期でもあることから、公的年金への不安が高まると考えられます。

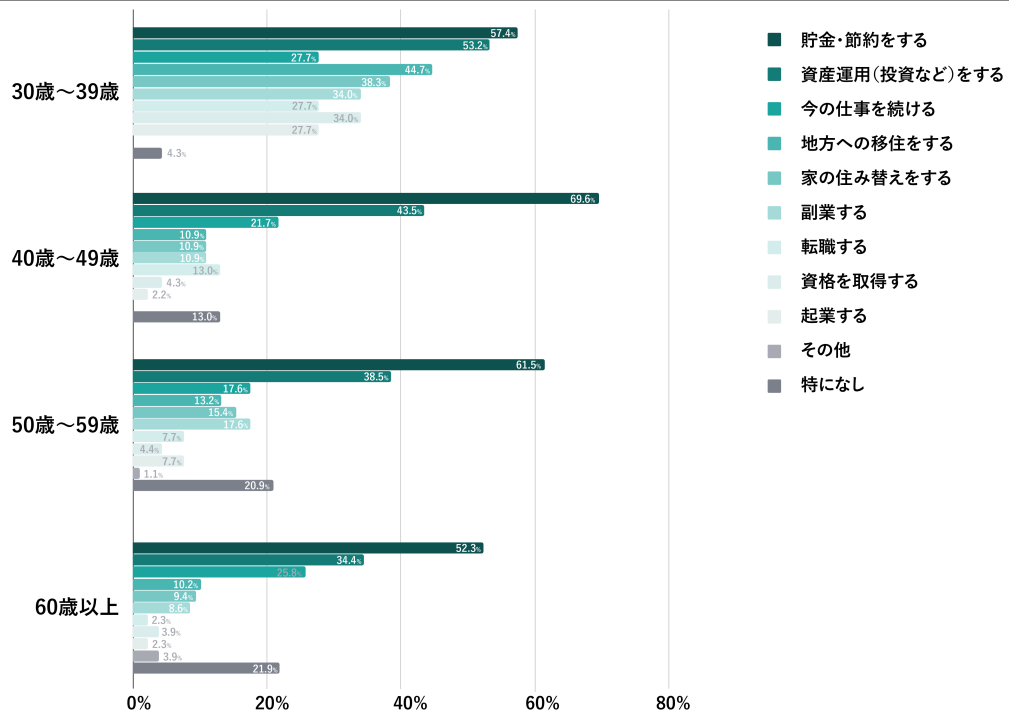
■ 老後の生活資金のために今後予定していることのトップ5は「貯金・節約 (58.3%)」「資産運用 (39.7%)」「仕事の継続 (23.1%)」「地方への移住 (16.3%)」「住み替え (15.7%)」、老後の住み替え居住地の希望の第1位は「購入マンション」で51.6%存在

65歳以降の老後の生活資金を確保するために、予定していることを教えてください。(n=312)



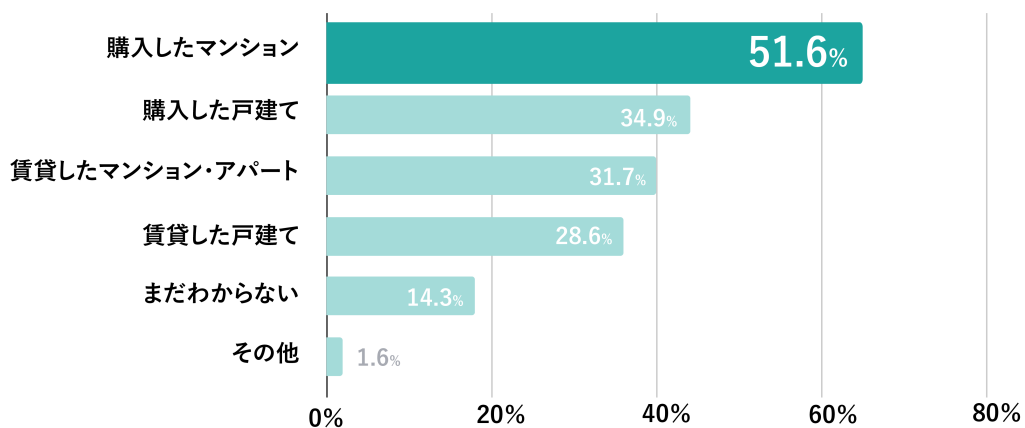
老後の生活資金に向けて今後予定していることについて質問した結果、トップ5は「貯金・節約 (58.3%)」「資産運用 (39.7%)」「仕事の継続 (23.1%)」「地方への移住 (16.3%)」「住み替え (15.7%)」という結果になりました。資金の確保のために純粋に貯蓄などを行うだけでなく、所有する不動産の売買を行い、より老後に適した住まいを探す選択肢を持っていることがわかりました。

65歳以降の老後の生活資金を確保するために、予定していることを教えてください(年齢別)。(n=312)



また、全世代を通じて貯蓄や投資を予定している割合が高い結果となりました。一方、30代では貯蓄や投資に加え、住み替えや地方への引っ越し、資格取得、転職、起業、副業なども予定している人も多い結果となりました。40代以上は貯蓄と投資に特化していることに比べ、30代は、幅広い視野で老後の生活資金の確保を計画している点が特徴的です。

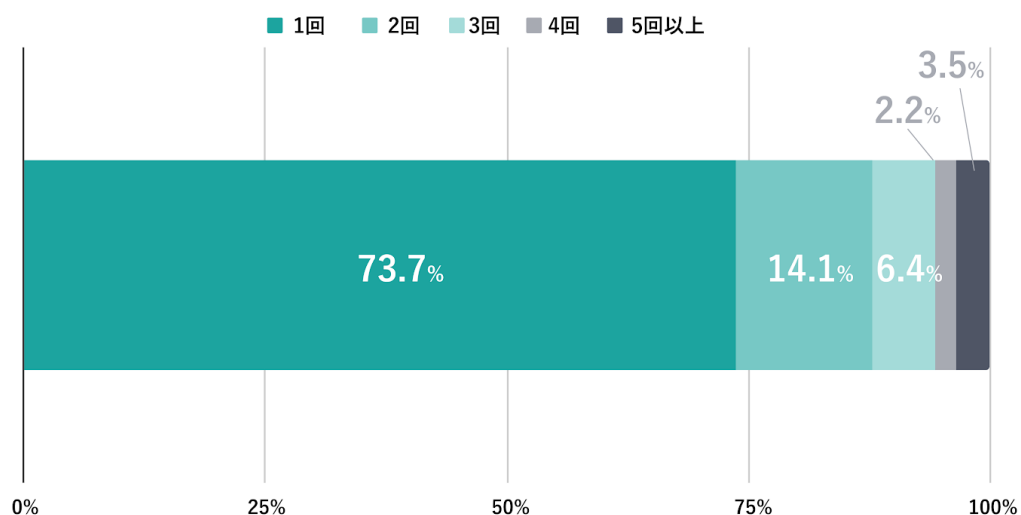
65歳以降の老後の住み替え後居住物件として予定しているものを教えてください。(n=126)



さらに、老後の住み替え居住地の第一位は、「購入したマンション（51.6%）」で、終の棲家として購入マンションの需要は高まると考えられます。

■ 住み替えによるマンション売却経験者のうち、売却経験回数は1回のみの人が73.7%、複数回経験者でも、2回が14.1%、3回は6.4%、4回は2.2%のみ

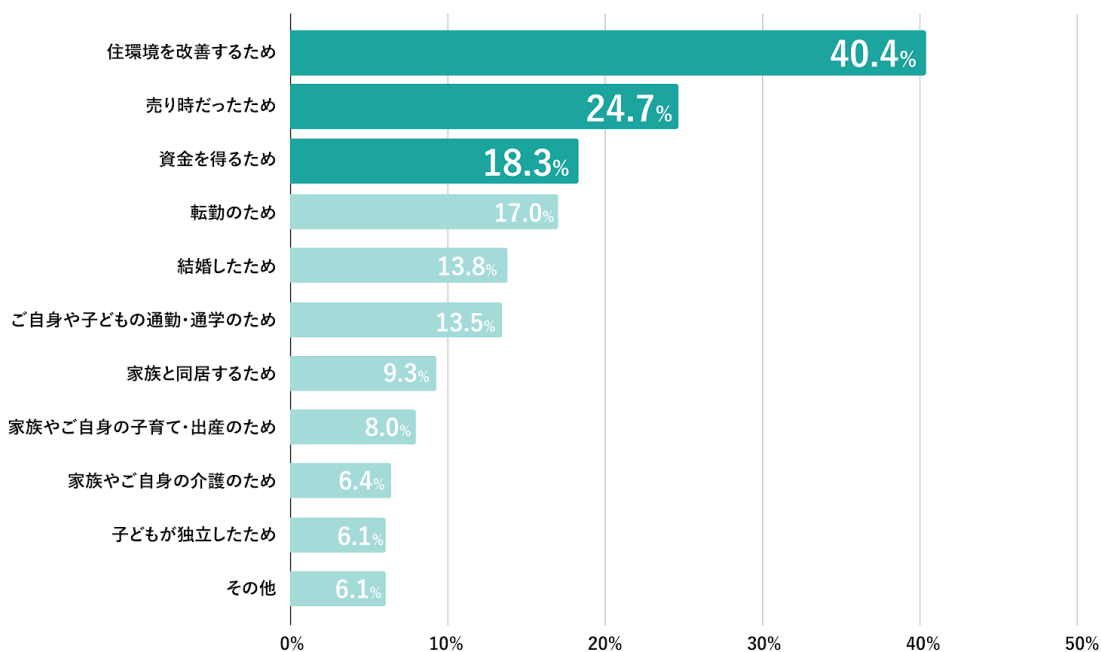
これまでの住み替えによるマンションの売却経験の回数を教えてください。(n=312)



マンション売却経験者のうち、これまでの売却の経験回数を質問したところ、7割以上の人が1回しか売却を経験していないことがわかりました。また、複数回経験者でも、2回が14.1%、3回は6.4%、4回は2.2%のみという結果になりました。

■住み替えするきっかけトップ3「住環境の改善（40.4%）」「売り時（24.7%）」「資金確保（18.3%）」

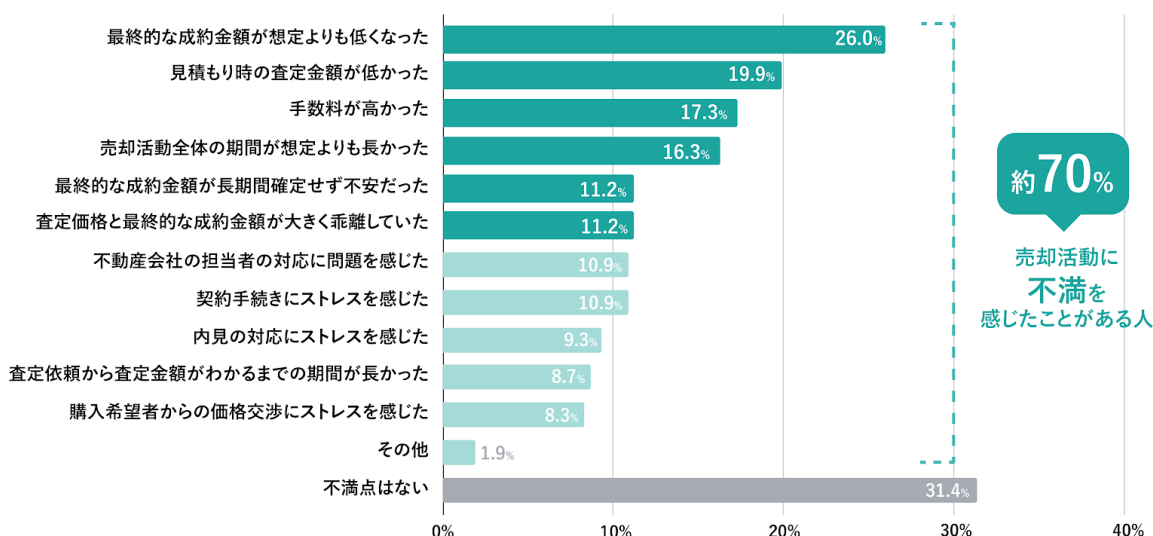
なぜ住み替えをすることになりましたか。(n=312)



マンション売却経験者のうち、これまでの住み替え理由を質問した結果、理由のトップ3は「住環境の改善（40.4%）」「売り時（24.7%）」「資金確保（18.3%）」という結果になりました。公的年金への不安から資金確保手段として住み替えを予定する人がいたように、実際に資金確保を理由として不動産売買を行った人が多くいることがわかりました。

■ **住み替え時の売却に、何かしらの不満を持つ経験者は68.6%、主な理由は「成約金額の低さ（26.0%）」「査定金額の低さ（19.9%）」「手数料の高さ（17.3%）」「売却活動期間の長期化（16.3%）」「成約金額の不確定さ（11.2%）」「査定価格と成約金額の乖離（11.2%）」**

ご自身の住み替えにおける売却活動で、不満を感じた点を教えてください。(n=312)



住み替え時の売却を行った人に、これまでの売却時に感じた不満を質問した結果、何かしらの不満を持つ経験者は68.6%存在することがわかりました。また、主な理由として、「最終的な成約金額が想定よりも低くなった（26.0%）」「見積もり時の査定金額が低かった（19.9%）」「手数料が高かった（17.3%）」「売却活動全体の期間が想定よりも長かった（16.3%）」「最終的な成約金額が長期間確定せず不安だった（11.2%）」「査定価格と最終的な成約金額が大きく乖離していた（11.2%）」が上位を占めました。

「売却期間の長期化への不安」の背景には、売却期間が長引くことによる時間的なコストだけでなく、精神的なコストも積み重なっていると考えられます。実際に今回の調査において、回答者から「今にして思えば、今日も売れなかった、今日も売れなかったと悲観していた。」といった声もありました。

そして、住み替え時の不動産売却において特筆すべき点は、売却と同時に次の住まいの購入を行うタイミングの難しさにあります。回答者の中には「売却と同時に戸建購入も行った為、十分な売却交渉の時間が得られず、希望額よりもずいぶん安く売却することになってしまった。」といった声がありました。今回のアンケート調査とは別で行った弊社の独自調査では、実際に住み替え時に二重ローンの問題に悩む人もいました。今住んでいる不動産に対してローンを組み、新居購入時に追加でローンを組むと、二重でローンを組むこととなります。その場合今の家の売却が完了するまで毎月数十万円ほどの支払いを続けられないといけな不安感もあり、住み替え自体を躊躇してしまったという意見もありました。売却期間の終了や最終的な売却額が想定しづらいことで、住み替え時特有の二重ローンの問題に苦勞する人もいると思われます。

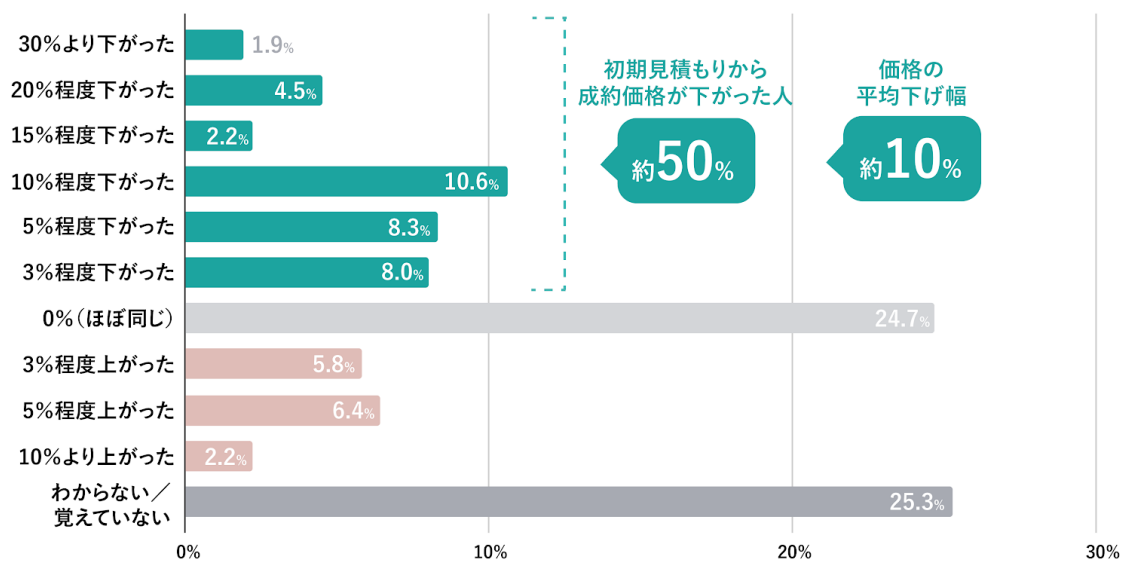
▼実際に不動産売却を行った方の声（アンケートより一部改変して抜粋）

- ・「今にして思えば、今日も売れなかった、今日も売れなかったと悲観していた。」
- ・「中々売れず大幅に値下げさせられた。」
- ・「媒介契約の更新に手間が掛かった。」

- ・「引っ越しとのタイムラグが少なく、少し慌てた。」
- ・「売却と同時に戸建購入も行った為、十分な売却交渉の時間が得られず、希望額よりもずいぶん安く売却することになってしまった。」

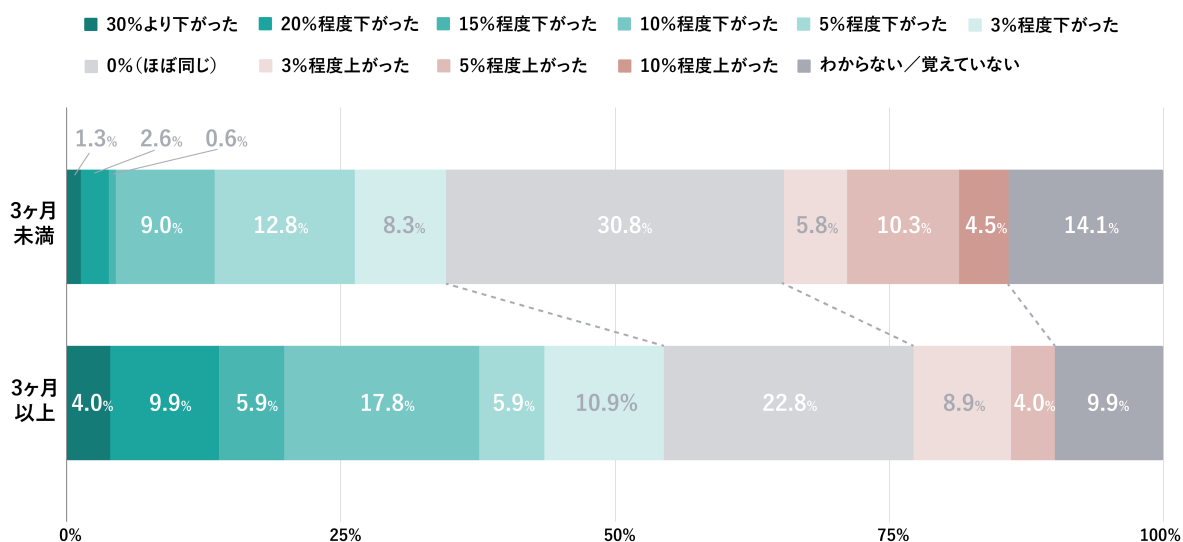
■ 初期見積もりから成約価格が下がった人は47.6%、価格の平均下げ幅は9.9%、売却期間が3ヶ月以上になると成約価格の下落が加速

初期見積もりと成約価格の差分割合はいくらでしたか。(n=312)



初期見積もりと成約価格の差分割合は、47.6%の人が見積もりから成約価格が下がったと回答していました。また価格が下がった場合の下げ幅は平均9.9%でした。これは例えば査定時に3,000万円と見積もられた物件であれば最終的な成約価格は約300万円下がったこととなります。

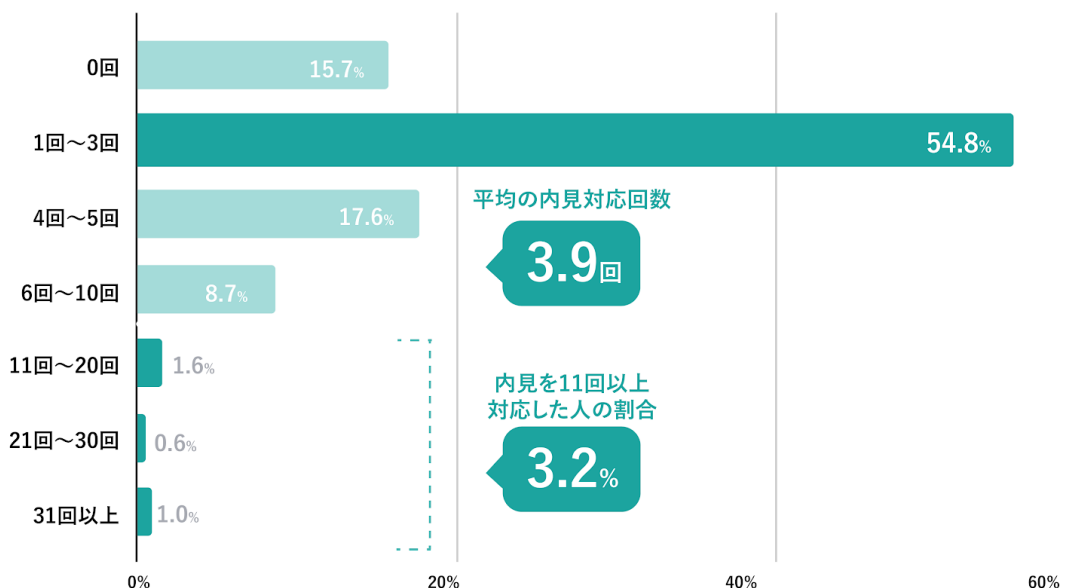
初期見積もりと成約価格の差分割合はいくらでしたか(売却期間別)。(n=312)



また初期見積もりから成約価格の下がり幅を売却期間ごとに比べると、売却期間が3ヶ月未満で完了した場合よりも、3ヶ月以上かかった場合のほうが、成約価格の下落がより多く起こることがわかりました。良い買い手が見つかるまで時間をかけていても、最終的に値下げをせざるを得ない状況に陥る可能性が高いと考えられます。

■ 内見者の対応回数の平均は3.9回、中には11回以上も対応した人が3.2%存在

内見者の対応回数は何回でしたか。(n=312)



一般的に仲介会社に売却を依頼した場合、仲介会社の担当者が購入者の内見対応を行い、売り主自身が内見対応はしなくて済む場合があります。一方で内見者の対応を自身で行った場合、何回対応したかを質問したところ、内見対応回数の平均は3.9回でした。中には11回以上も内見対応を行った人が3.2%存在していることがわかりました。アンケート回答者の中には、「内覧が2日間で7件まとめて来て準備が大変だった」「内覧のときの部屋の片付けが大変だった」「内見者とのスケジュール合わせが結構面倒だった」という声もあがっており、内見対応自体がストレスがかかる作業であることがわかります。

【調査実施概要】

- ・ 調査方法：インターネットによる調査
- ・ 調査期間：2019年7月8日～7月13日
- ・ 調査対象：住み替えによるマンション売却経験者312名（関東地方／30代以上の男女）

【株式会社すむたす について】

■ 会社概要

- ・ 会社名：株式会社すむたす
- ・ 代表者：代表取締役 角 高広
- ・ 所在地：東京都目黒区青葉台3-18-3 THE WORKS 403
- ・ 設立：2018年1月
- ・ 事業内容：不動産買取再販事業
- ・ URL：<https://sumutasu.co.jp>

【提供サービス：オンライン即時買取サービス「すむたす買取」について】

すむたす買取

AIにより
簡単に、素早く
不動産が売れる買取サービス



買取価格	
買取価格	3,272万円
仲介手数料	0万円
印紙税	-3.1万円
担当機抹消費	-2万円
合計金額	3,266万円

最短
1時間
で買取価格がわかる

最短
2日
で不動産が売れる

■ サービスの特徴

すむたす買取は、査定アルゴリズムにより最短1時間で買取価格を提示し、直接買取を行うことで最短2日で売買契約と現金入金まで行うオンラインの不動産直接買取サービスです。中古マンションの売却希望する人は、物件の簡単な情報を入力することで最短1時間で買取査定額が確認できます。これは売却額の目安ではなく、実際に買取を行う金額のため、いつ、どれくらいの金額で売れるか不安を覚えることもなくなります。そして買取の申し込みを行うと、所有する不動産を最短2日で現金化することが可能です。急な住み替えや、手間なく不動産を手放す必要のある方にとって、オンライン上で手早く不動産を売れる選択肢を提供しています。

日本と比べ中古住宅の流通比率の大きいアメリカにおいては、ユニコーン企業Opendoor（オープンドア）（<https://www.opendoor.com/>）による独自アルゴリズムを活用したオンラインの不動産直接買取再販モデルが存在感を増しています。このようなモデルは「iBuyer（アイバイヤー）」と呼ばれ、同社はソフトバンク・ビジョン・ファンドより約450億円の大型投資を受けました。すむたすは、日本で初めての「iBuyer」企業です。

すむたす買取は現在都内の中古マンションを買取対象とし、2018年10月のサービスリリースからの累計査定総額は約500億円を突破しています。

・ サービスURL：<https://sumutasu.jp>

■ 想定されるユーザーイメージ

- ・ 急な転勤が決まり、引っ越しまでに不動産を手放さなければならない
- ・ 住んでいる不動産がなかなか売れないために、次の不動産を購入するタイミングを逃しそう
- ・ 出産や入院といった大きなライフイベントのために、早めに手元にまとまった現金が必要
- ・ 親や家族の急な他界のために相続が発生し、手間なく物件の売却をしたい
- ・ 仕事が忙しく、毎回の内見のたびに家の掃除を行うのが面倒

【本サービスおよび、本プレスリリースに関するお問い合わせ先】

- ・ お問い合わせ先 : 株式会社すみたす 広報担当 岩田
- ・ Tel : 03-6805-5686
- ・ E-Mail : pr@sumutasu.co.jp