

【転勤経験者に聞いた！】転勤とマイホーム
会社員の半数弱が転勤経験あり
内示が出た時に住んでいた家は「持ち家」が半数以上
～ 転勤が決まった時の確認事項と4つの選択肢 ～

日本では3月や9月を決算月とする企業が多く、そのため、4月や10月に人事異動や転勤を行う場合が多いようです。そこで、信頼できる不動産売買のプロが分かるサイト「おうち売却の達人」を運営する全国不動産売却安心取引協会は、30歳以上50歳未満の世帯年収500万円以上の会社員（正社員）の子持ち既婚男性全国2,993人を対象に「転勤とマイホーム」について調査を行いました。



■ 調査概要

調査期間：2023年3月6日

調査手法：インターネット調査

調査対象：世帯年収500万円以上で建設、金融・証券・保険、不動産、サービス、運送・輸送、商社・卸売り・小売業勤務の子どもがいる既婚会社員（正社員）男性全国

調査年齢：30歳以上50歳未満

サンプル数：2,993人

調査機関：Freeasy

※本リリースの調査結果をご利用いただく際は、「おうち売却の達人 調べ」とご明記ください。

本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社南勝（なんしょう） 担当：印南（いんなみ）

E-mail：info@nansho-group.co.jp TEL：0800-600-0707

■ 調査結果サマリー

- ・会社員（正社員）の半数弱が転勤経験あり。うち3割超が2回以上転勤経験あり
- ・内示が出た時に住んでいた家は、転勤経験に関わらず約4割が持ち家（戸建て）
- ・持ち家会社員は発令後単身赴任になる傾向

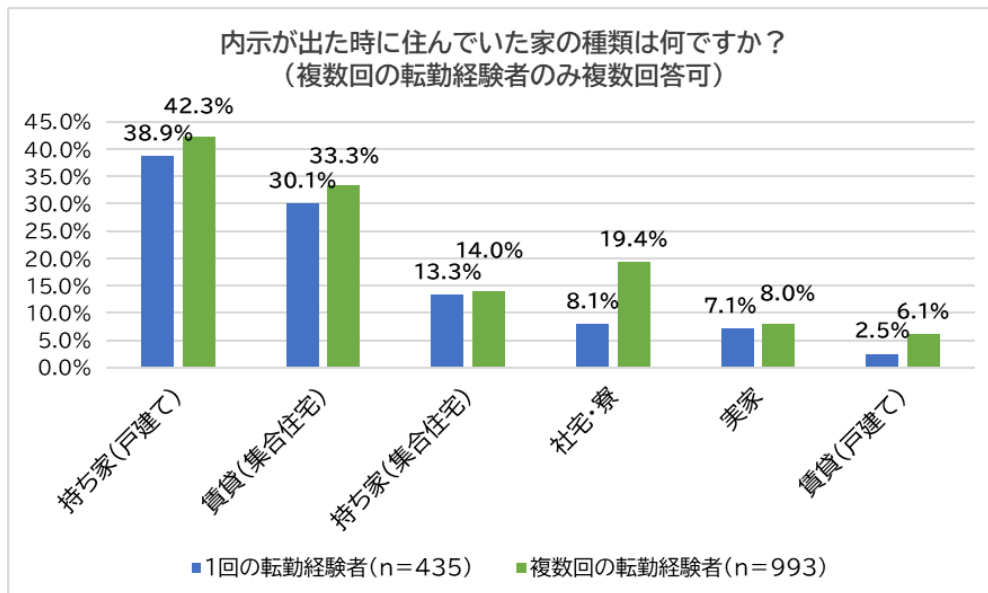
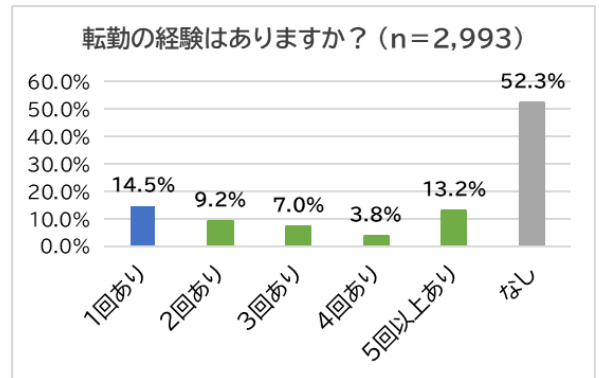
■ 調査結果

「転勤の経験はあるか？」尋ねたところ、「1回あり」（14.5%）、「2回あり」（9.2%）、「3回あり」（7.0%）、「4回あり」（3.8%）、「5回以上あり」（13.2%）、「なし」（52.3%）となり、転勤を経験したことある人は47.7%いることがわかりました。

転勤の経験がある人に「内示が出た時に住んでいた家の種類は何か？」尋ねたところ、転勤回数に関わらず最多は「持ち家（戸建て）」（1回：38.9%、複数回：42.3%）で、「賃貸（集合住宅）」（1回：30.1%、複数回：33.3%）となり、1回は「持ち家（集合住宅）」（1回：13.3%、複数回：14.0%）と続きました。これにより、半数以上の転勤経験者が転勤の内示が出た時、持ち家に住んでいたことがわかりました。

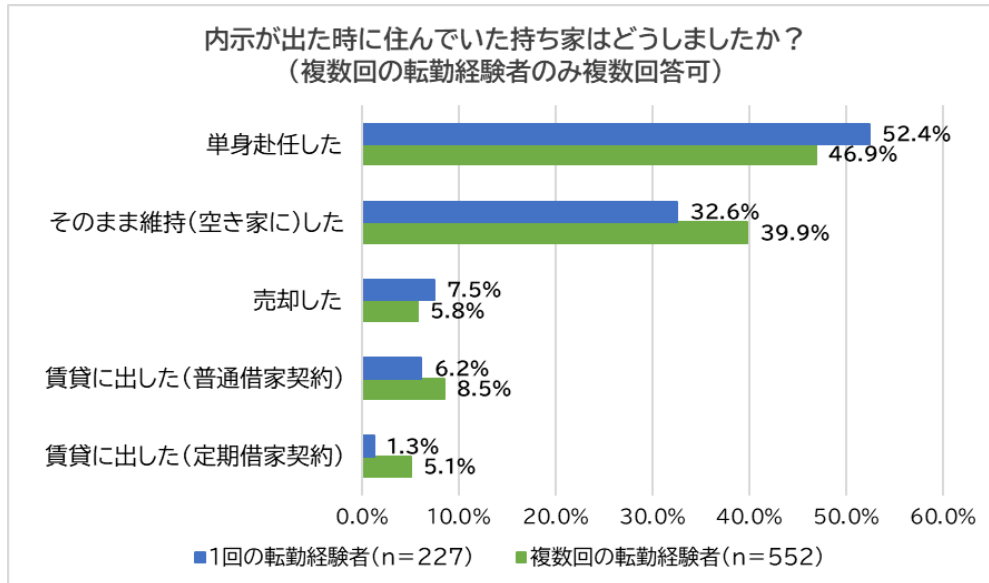
また、複数回は「持ち家（集合住宅）」よりも「社宅・寮」（1回：8.1%、複数回：19.4%）の方が多い結果となりました。企業によっては転勤者の借上げ社宅制度もあるため、複数回は「社宅・寮」の割合が多いことも考えられます。

※ 1回の転勤経験者は「1回」、複数回の転勤経験者は「複数回」と表記。



今回は、持ち家（戸建て・集合住宅）に住んでいた転勤経験者に「内示が出た時に住んでいた持ち家は？どうしたか？」尋ねました。こちらも転勤回数に関わらず最多は「単身赴任」（1回：52.4%、複数回：46.9%）で、「そのまま維持（空き家に）した」（1回：32.6%、複数回：39.9%）となり、1回は「売却した」（1回：7.5%、複数回：5.8%）と続きましたが、複数回は「賃貸に出した（普通借家契約）」（1回：6.2%、複数回：8.5%）の方が多い結果となりました。

本リリースに関するお問い合わせ先
 株式会社南勝（なんしやう） 担当：印南（いんなみ）
 E-mail：info@nansho-group.co.jp TEL：0800-600-0707



■ おうち売却の達人が「転職が決まった時の確認事項と4つの選択肢」についてアドバイス

今回のアンケート調査では、転職の内示が出た時に持ち家を売却された方は1割に満たない結果となりました。しかし、「転職が決まったけど、家はどうしよう・・・」と迷っている方もいらっしゃると思います。

そこで、転職が決まったら確認することと4つの選択肢について、メリットやデメリットと共にお伝えいたします。

転職が決まったら確認すること

● 転職の期間

転職の期間がどれくらいなのかによって、空き家でも問題ない場合や売却や賃貸を視野に入れた方がよい場合があります。短期なのに賃貸に出してしまうと、戻った時に住む家がないということも考えられるので、転職の期間に合った対処をしましょう。

● 社宅や住宅補助の有無

転職者への住宅補助や社宅の有無は企業によって異なります。このような制度がないのに、持ち家を空き家にしてしまうと、持ち家の住宅ローンと転職先の家賃の二重払いが発生し、負担が大きくなる場合があります。

また、制度があったとしても、家賃全額ではなく一部や単身者のみなど、企業によって様々な規定があります。

● 住宅ローンの残債

住宅ローンの残債があるにも関わらず持ち家を空き家にしてしまうと、持ち家の住宅ローンと転職先の家賃の二重払いが発生します。

また、売却を検討していても住宅ローンの残債額によっては、持ち家を売却したくてもできません。残債額がいくらなのか、住宅ローンの完済に必要な金額を補填できる資金があるのかなど確認しましょう。

● 家族の意向

家族がいる方は、家族の意向は非常に重要です。子どもの学校や進学、それぞれの仕事や人間関係などがあるので、家族が納得できる選択肢を選びましょう。

本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社南勝（なんしやう） 担当：印南（いんなみ）

E-mail : info@nansho-group.co.jp TEL : 0800-600-0707

持ち家があるのに転勤になった場合の4つの選択肢

転勤が決まったら持ち家をどうするかは、一般的に「売却する」「賃貸に出す」「空き家にする」「単身赴任する」の4つの選択肢があります。

●売却する

転勤期間が長期または未定の場合、持ち家を売却するという選択肢があります。

<メリット>

- ・売却額によっては収入がある
- ・持ち家がないので、転勤期間や転勤地の変更に柔軟に対応できる
- ・維持管理の手間やコストが掛からない

<デメリット>

- ・ローンの残債額によっては売却できない
- ・売却額によっては損失が出る可能性もある
- ・「専属専任媒介契約」「専任媒介契約」「一般媒介契約」など不動産の知識が必要となる
- ・売却についての諸費用が発生する
- ・こちらの都合で売却できるとは限らない
- ・戻ってきた際に再び家を探さなければならない

●賃貸に出す

転勤期間が中～長期または未定の場合、持ち家を賃貸にすることで家賃収入を得るという選択肢もあります。その場合、「普通借家契約」「定期借家契約」という2種類の契約方法があります。

普通借家契約は、一般的な賃貸契約方法で、借主からの契約解除の申し出がない限り自動更新されます。一方、定期借家契約は、期限付きで賃貸契約する方法で、期間終了後は自動更新されることはありません。転勤期間が決まっている場合は、定期借家契約で賃貸に出すことで、スムーズに持ち家に戻ることができます。

<メリット>

- ・家賃収入があるまたは家賃収入で住宅ローンをまかなえる
- ・持ち家を手放さずに済む
- ・維持管理を入居者にしてもらえる

<デメリット>

- ・持ち家を他人に使われる
- ・家賃滞納など入居者とのトラブルが起きる可能性がある
- ・修繕費用のコストが掛かる
- ・入居者がいる場合、売却しにくい
- ・転勤期間の変更が対応しにくい
- ・空き家になるリスクがある

●空き家にする

転勤期間が短期、売りたくはない、他人が持ち家に住むことに抵抗がある場合、空き家にするという選択肢が考えられます。

本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社南勝（なんしょう） 担当：印南（いんなみ）

E-mail : info@nansho-group.co.jp TEL : 0800-600-0707

<メリット>

- ・戻ってきたらすぐに住める
- ・契約の手間や入居者とのトラブルが起こらない
- ・他人が持ち家に住むことへの抵抗感を感じずに済む

<デメリット>

- ・持ち家の住宅ローンと転勤先の家賃の二重払いになる
- ・税金や維持管理のコストが掛かる
- ・持ち家の劣化が早まるため、メンテナンスが必要
- ・管理状態が悪いと廃墟化や治安悪化のリスクに繋がる
- ・住宅ローン控除が使えない場合がある

● 単身赴任する

転勤期間が短期、または子どもの学校などの問題で家族での転居が難しい場合、単身赴任するという選択肢があります。この場合、家族が持ち家に住み続けるため、維持管理などの問題が発生することはありません。

<メリット>

- ・他の家族の生活環境を変えずに済む
- ・維持管理を気にする必要がない
- ・住宅ローン控除が継続できる

<デメリット>

- ・家族が離れ離れになる
- ・持ち家の住宅ローンと転勤先の家賃の二重払いになる
- ・それぞれの生活費など経済的な負担が増える
- ・精神的に合わない人もいる
- ・住宅ローン控除が使えない場合がある

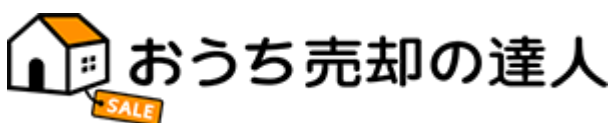
どうすればよいか迷ったら「おうち売却の達人」に相談を！

企業によって差異はありますが、転勤の内示から発令までの期間は1ヶ月～10日前とされています。この期間中に、持ち家を売却するか、賃貸に出すか、あるいは空き家にするかなど、家族で考えなければなりません。しかし、不動産に関する知識が少ない場合は、選択が容易ではないでしょう。

「おうち売却の達人」には転勤分野に対応できる達人が揃っています。どうすればよいか迷ったら、一度相談してみてください。

■「おうち売却の達人」について

おうち売却の達人は、担当者の専門知識や人柄を紹介するサイトです。担当者のプロフィールページでは、保有資格や経歴、ビジネスチャットツール、SNS、自己紹介動画など掲載しているので、あなたの担当者が不動産の売却について詳しい人なのか、どんな人なのかを知ることができます。



URL : <https://ouchi-baikyaku.com/>

本リリースに関するお問い合わせ先
株式会社南勝（なんしょう） 担当：印南（いんなみ）
E-mail : info@nansho-group.co.jp TEL : 0800-600-0707

■ 印南 和行（いんなみ かずゆき）プロフィール

全国不動産売却安心取引協会 理事長。

株式会社南勝 代表取締役。

一級建築士、宅地建物取引士、ファイナンシャルプランナー（AFP）、一級建築施工管理技士、不動産コンサルティング技能士試験合格など多くの建築・不動産関連の資格を保有している。

著書に、『プロ建築士が絶対しない家の建て方』（日本実業出版社）日本図書館協会選定図書選定の『プロが教える 資産価値を上げる住まいのメンテナンス』（週刊住宅新聞社）、『建築士の為のこれからのインスペクション』（Kindle出版）などがある。

また、2020年に一級建築士YouTuberとして「**住宅専門チャンネル YouTube不動産**」を開設し、家を買いたい、注文住宅を建てたい、不動産を売りたい、不動産や住宅が好きという方々に楽しんでもらえる建築・不動産のノウハウを伝えている。

公式サイト：<https://innami.website/>

YouTube：<https://www.youtube.com/channel/UCu5pac3VmabJ-OvFiPxIzIA>



■ 会社概要

商号：株式会社南勝（なんしょう）

所在地：大阪府大阪市淀川区西中島5-11-9 新大阪中里ビル

代表者：代表取締役 印南 和行（いんなみ かずゆき）

設立：2011年

事業内容：不動産業務支援他

電話番号：0800-600-0707（通話料無料）

連絡先：info@nansho-group.co.jp

URL：<https://www.nansho.jp/>

■ 協会概要

商号：全国不動産売却安心取引協会

所在地：大阪府大阪市淀川区西中島5-11-9 新大阪中里ビル

代表者：理事長 印南 和行（いんなみ かずゆき）

構成会員：株式会社南勝、株式会社ホームコンシェル

本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社南勝（なんしょう） 担当：印南（いんなみ）

E-mail：info@nansho-group.co.jp TEL：0800-600-0707