

2021年2月19日

株式会社リクルート住まいカンパニー

2020年『住まいの売却検討者＆実施者』調査（首都圏）

～売却検討者は減少傾向、
実施者は売却に有利な時期と感じており、売却における満足度も高い～

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）は、このたび「住まいの売却検討者＆実施者」調査を行いました。
この調査は、居住用不動産売却の実施・検討をしている人（首都圏）を対象に、意識と行動などを把握することを目的とした調査です。調査結果の一部を抜粋してご報告申し上げます。

主な調査トピックス

売却検討者の出現率は減少している

- 売却検討者の出現率を2019年と2020年を四半期ごとに比較すると、いずれの時期においても2020年のほうが減少している。（P3）

コロナ禍以降のほうが売却完了率が高い

- 売却完了率は、コロナ禍以降から検討を開始した人のほうが高く、またコロナの感染拡大によって検討が促進されている人の割合が多い。ただし、買い替え検討層では休止者が多い。（P4）
- コロナ感染拡大が「情報収集しはじめるきっかけになった」人は3割半ば。（P5）
- 促進された理由は「もっと住みやすい住まいに住み替えたい」や「買い手がつかなくなる前に売りたい」が上位。（P6）
- 抑制された理由は「外部との接触を避けたかった」や「希望する価格で売れなさそう」が上位。（P7）

売却検討時期は有利と感じていた人のほうが多い

- 検討時期を有利と感じていた人は約38%、不利と感じていた人の割合（22.1%）を約16ポイント上回っている。すでに売却を完了した人の半数以上（51.3%）が有利と感じていた。（P8）
- 有利な時期と感じていた人の理由は「買いたい人が増えていそうだから」が最も高い。（P9）

売却完了者の満足度は、コロナ禍以降のほうが高い

- 売却完了者の、売却の検討から完了までの満足度は10点満点中、平均7.5。
コロナ禍以降に検討を開始した人のほうが高い。（特に10点満点回答者が多い）（P10）
- 「売り出し価格が妥当かわからない」「価格査定が妥当性がわからない」といった価格に関するものが不満の上位に挙がる。（P11）

時期重視派が46%、価格重視派が37%

- 売却理由は「売れるときに売るため」「住む場所を変えるため」が高い。（P12）
- 時期重視が約46%、価格重視が約37%であり、時期重視のほうが多数派。（P13）
- コロナ禍以降に増加した物件は、「マンション・アパート」「神奈川県」「築20年以上」。
また、「既婚・子供あり」のファミリー層が増えている。（P14）

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、ここいない、出会い。」を届けていきます

【本件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 経営管理室 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 電話：03-6835-5290

- **調査目的** 不動産売却検討者 & 実施者の意識と行動を把握する

- **調査対象** **【スクリーニング調査対象】**
 - 首都圏(東京都/千葉県/埼玉県/神奈川県) 在住の20-69歳男女**【本調査対象】**
 - 過去1年以内/1~2年以内に居住用不動産の売却を主体的に検討し、以下いずれかの行動をした方
情報収集、仲介会社へ問い合わせ、訪問査定、媒介・代理契約、売却**【本リリース集計対象】**
 - 過去1年以内に居住用不動産の売却を主体的に検討した方 621人

- **調査方法** マクロミルモニターに対するオンライン上でのアンケート調査

- **調査時期・回答数**
 - スクリーニング調査 2020年12月11日(金) ~ 12月21日(月) 有効回答数 : 20,000
 - 本調査 2020年12月15日(火) ~ 12月18日(金) 有効回答数 : 1,241(本リリース集計対象 : 621)

- **調査機関** 株式会社マクロミル

- **サンプル回収について**
首都圏、10歳刻みの人口構成比（平成27年度国勢調査を使用）に、スクリーニング調査での売却検討 & 実施者の出現率を掛け合わせて、市場実態に近い年代構成で回収した。

■ 有効回答サンプル数 (人)

過去1年検討者	20代	106
	30代	148
	40代	148
	50代	98
	60代	121
	合計	621

●売却検討者の出現率を2019年と2020年を四半期ごとに比較すると、いずれの時期においても2020年で減少している。

■居住用不動産保有者のうちの売却検討者出現率

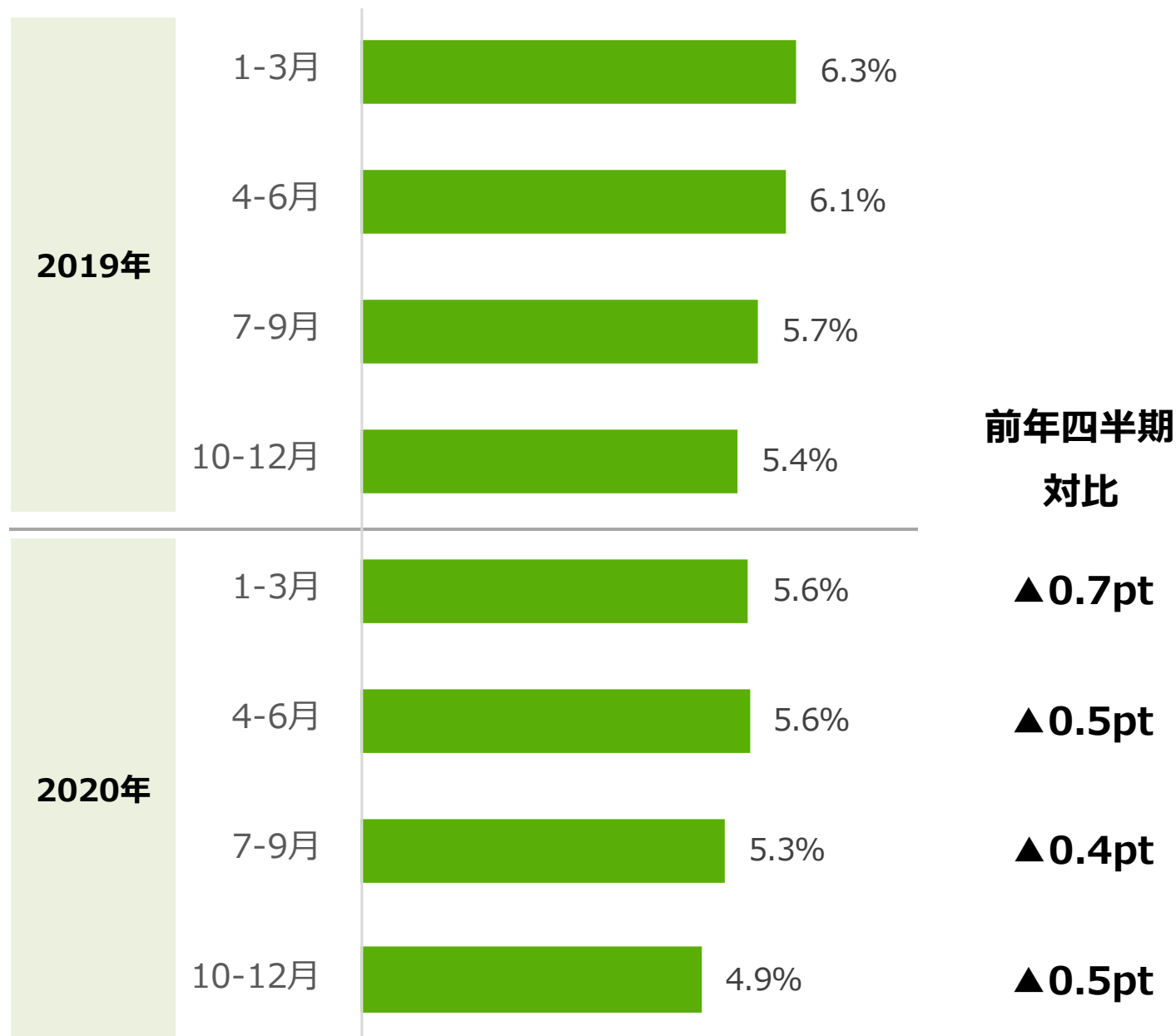
※WB後サンプル数：9,456,599（実サンプル数：7,898）

※2019年と2020年の2年間に居住用不動産を保有していた人ベース

※検討者出現率：2019年と2020年の2年間に居住用不動産の売却を検討した人（投資用は除く）

「検討を開始した月」と「検討を終了した月」を聴取し、その間の月を検討月としてカウント

■ 検討者出現率



- 売却完了率は、コロナ禍以降（2020年4月以降）から検討を開始した人のほうが高い。
- 売却未完了者の内訳を見ると、コロナの感染拡大によって検討が促進されている人の割合が6割超を占める。
ただし、買い替え検討層では休止者が多い。

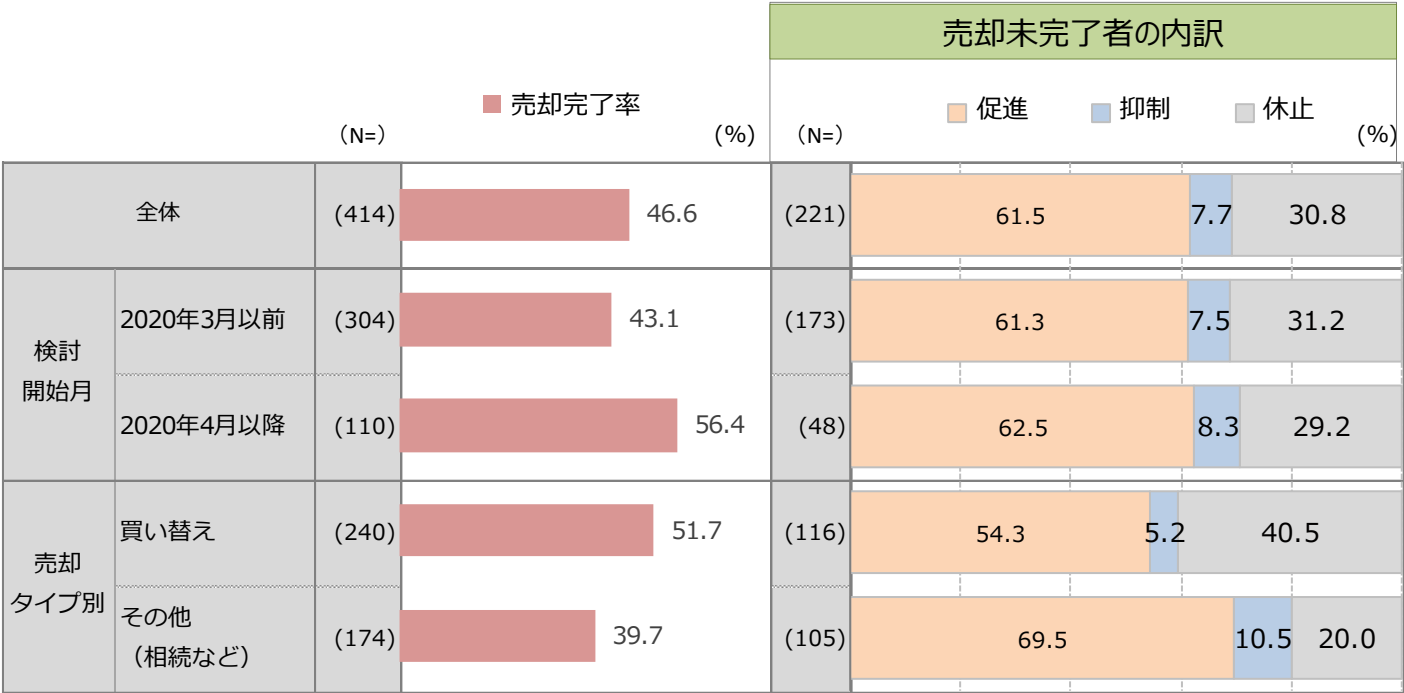
■コロナ感染拡大による売却検討行動への影響
（特定の項目に回答した人のみ/単一回答）

※「不動産売却を情報収集しはじめるきっかけになった」「媒介契約の後押しになった」「売買契約の後押しになった」「内見をやめた」「不動産売却を休止した、いったん様子見にした」「不動産売却の検討を中止した」「媒介契約が後ろ倒しになった」「売買契約が後ろ倒しになった」「売買契約が白紙になった」いずれかを選択した人を集計
※「完了」：実際に売却した人

※グラフ内「促進」「抑制」「休止」と選択肢の対応は下記参照

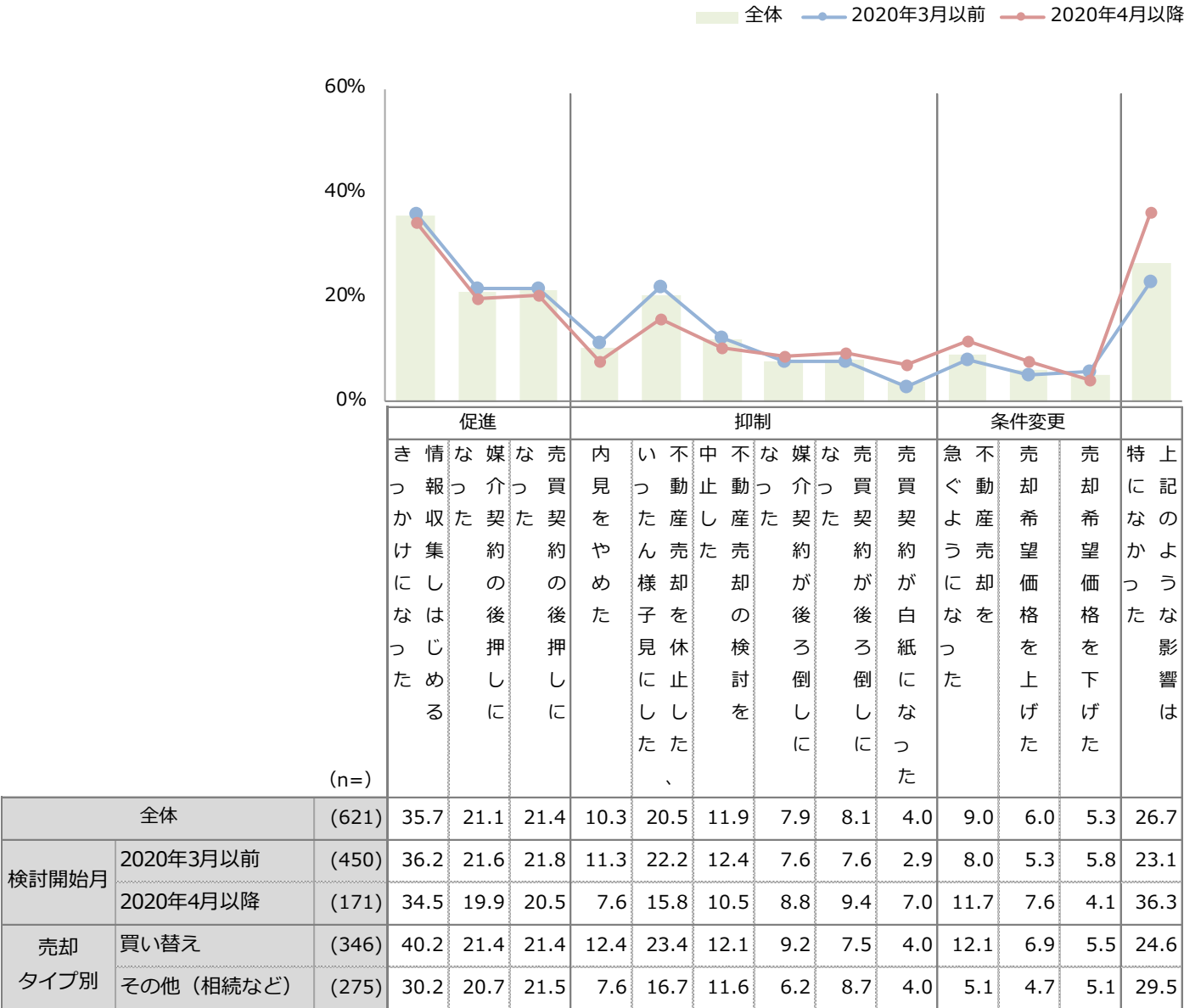
グラフ項目	選択肢
促進	不動産売却を情報収集しはじめるきっかけになった
	媒介契約の後押しになった
	売買契約の後押しになった
抑制	内見をやめた
	媒介契約が後ろ倒しになった
	売買契約が後ろ倒しになった
	売買契約が白紙になった
休止	不動産売却を休止した、いったん様子見にした
	不動産売却の検討を中止した

※ただし、「促進」「抑制/休止」両項目の選択者は集計から除外
※「抑制」「休止」両項目の選択者は「休止」として集計



- コロナ感染拡大時の不動産売却検討で影響のなかった人は約27%にとどまり、7割超の人はコロナ感染拡大の影響があった。
- コロナ感染拡大が「情報収集しはじめるきっかけになった」人は約36%。

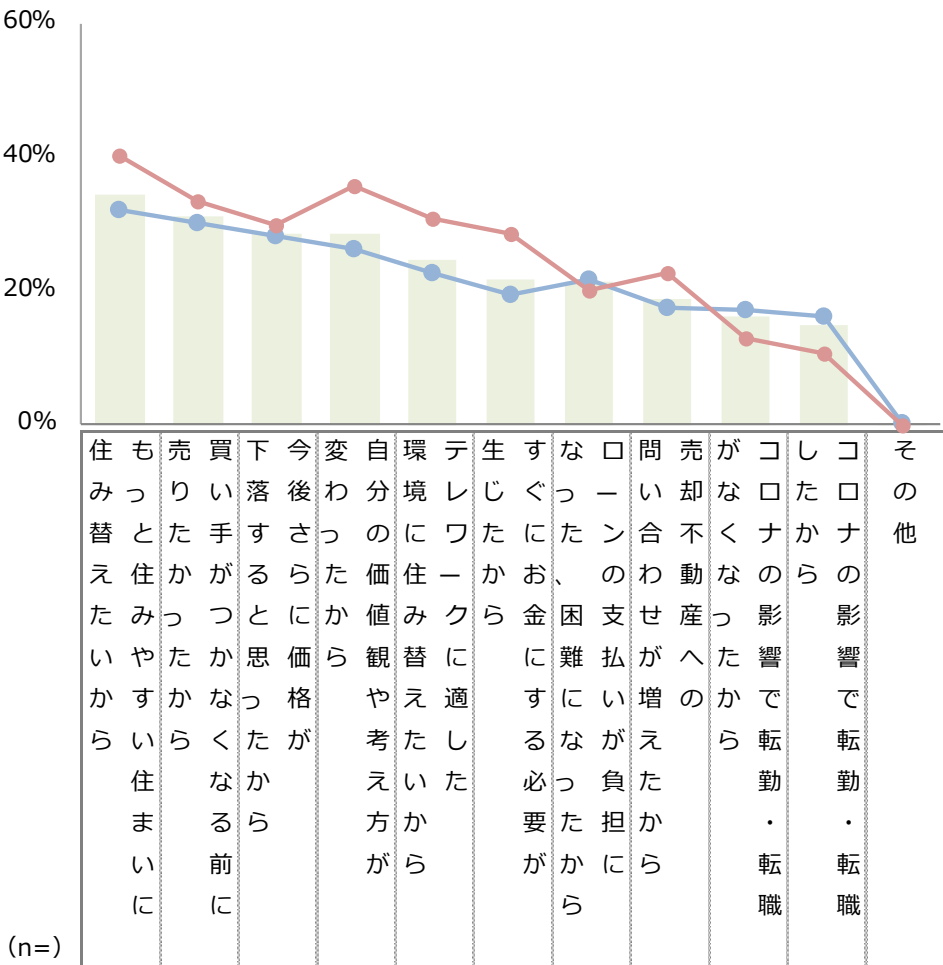
■ コロナ感染拡大による検討行動への影響（複数回答）



- コロナ感染拡大によって検討行動が促進された理由は「もっと住みやすい住まいに住み替えたいから」や「買い手がつかなくなる前に売りたいかったから」が上位。
- コロナ禍以降（2020年4月以降）に検討開始した人は全般的に促進理由の各スコアがそれ以前よりも高く、「テレワークに適した環境に住み替えたいから」も3割以上。

■ コロナ感染拡大が検討の「促進」になった理由
（検討行動「促進」を選択した人/複数回答）

全体 2020年3月以前 2020年4月以降

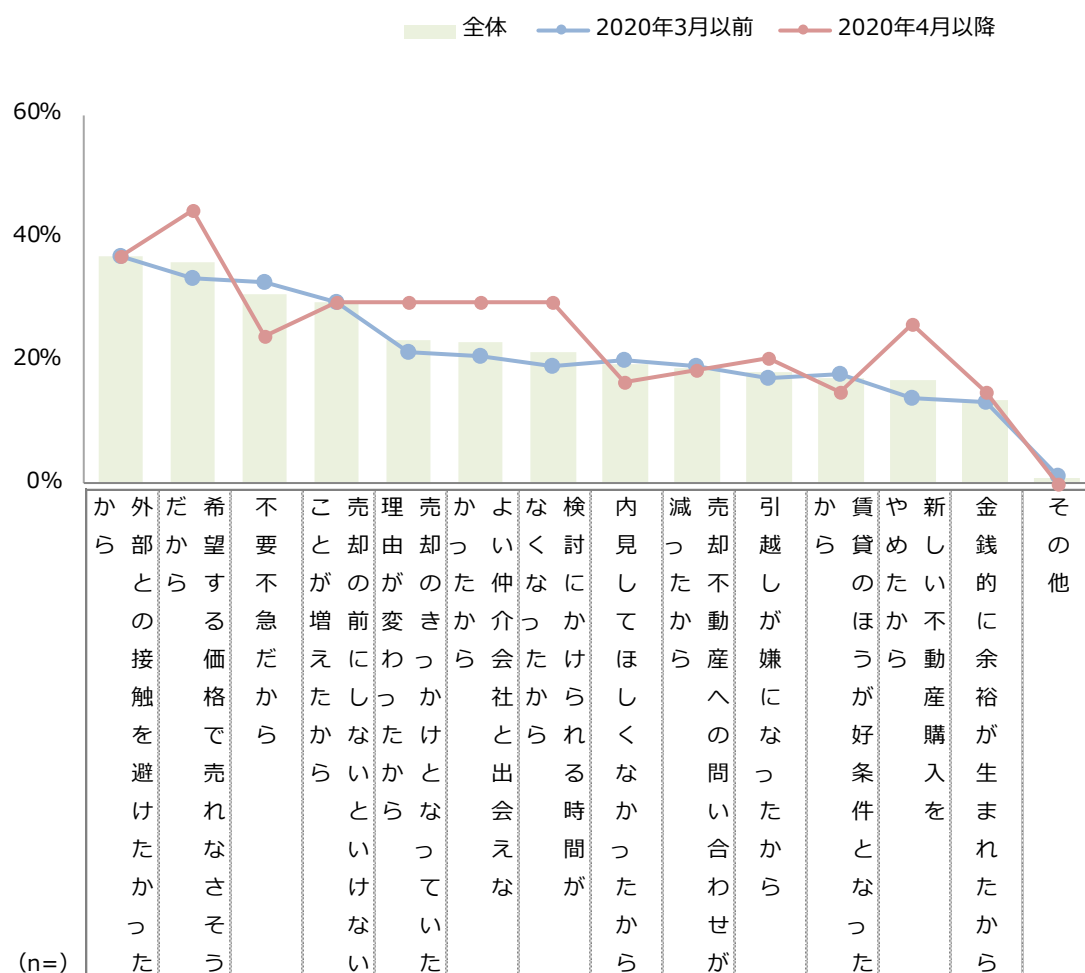


全体		(n=)	住み替えたいから	もっと住みやすい住まいに住み替えたいから	買い手がつかなくなる前に売りたいから	今更替した方が価値があるから	自分や家族の健康のため	環境がよいから	テレワークに適した環境に住み替えたいから	生活が便利になるから	売却価格が高くなるから	売却が簡単だから	コロナの影響で転職・転職
全体		(335)	34.3	31.0	28.7	28.7	24.8	21.8	21.5	18.8	16.1	14.9	0.3
検討開始月	2020年3月以前	(251)	32.3	30.3	28.3	26.3	22.7	19.5	21.9	17.5	17.1	16.3	0.4
	2020年4月以降	(84)	40.5	33.3	29.8	35.7	31.0	28.6	20.2	22.6	13.1	10.7	-
売却タイプ別	買い替え	(190)	38.9	31.6	30.5	28.4	27.9	20.5	24.2	18.9	16.3	17.4	0.5
	その他（相続など）	(145)	28.3	30.3	26.2	29.0	20.7	23.4	17.9	18.6	15.9	11.7	-

※「全体」で降順ソート

- コロナ感染拡大によって検討行動が抑制された理由は「外部との接触を避けたかったから」や「希望する価格で売れなさそうだから」が上位。**
- コロナ禍以降（2020年4月以降）に検討開始した人は、特に「希望価格で売れなさそう」なことが抑制につながっている。**

■コロナ感染拡大が検討の「抑制」になった理由
(検討行動「抑制」を選択した人/複数回答)

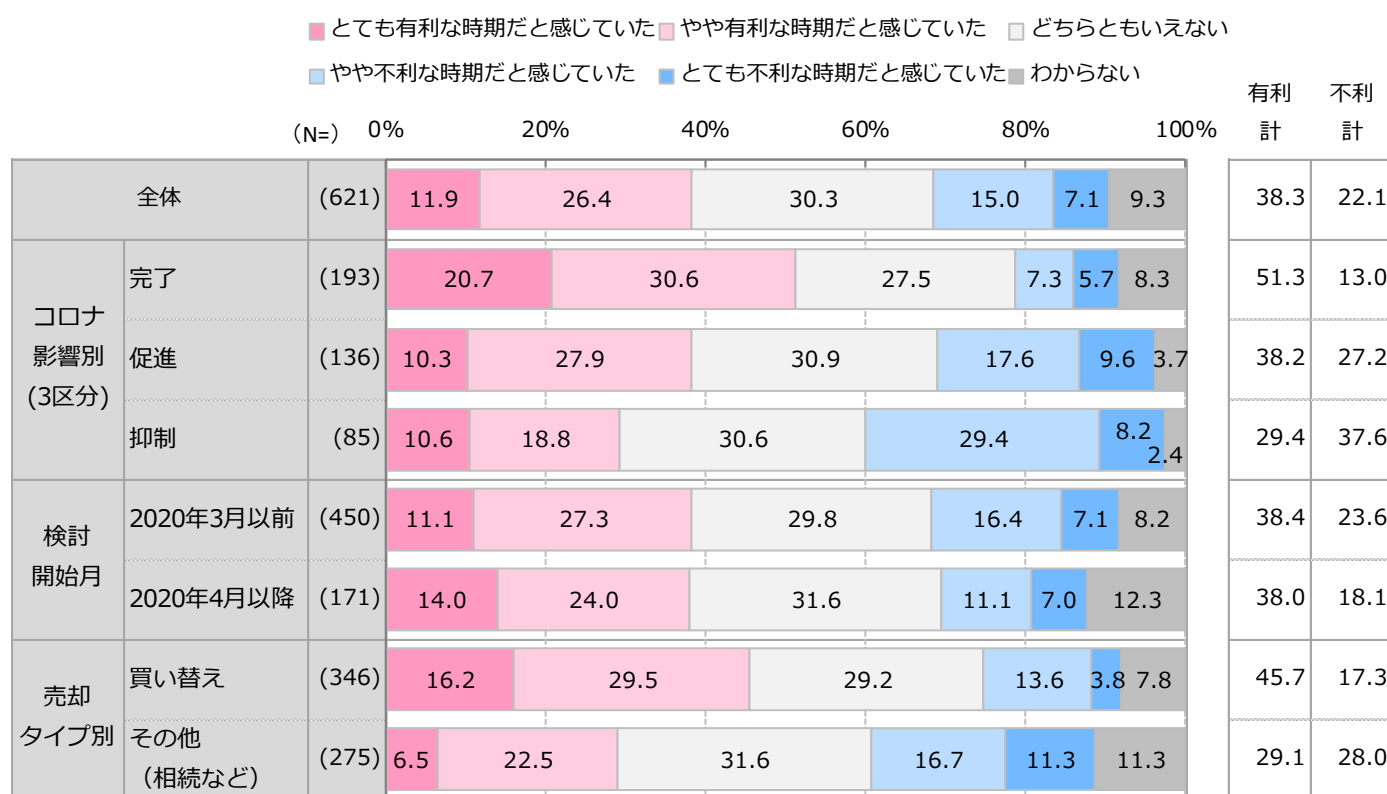


全体		(227)	37.0	36.1	30.8	29.5	23.3	22.9	21.6	19.4	18.9	18.1	17.2	16.7	13.7	0.9
検討開始月	2020年3月以前	(173)	37.0	33.5	32.9	29.5	21.4	20.8	19.1	20.2	19.1	17.3	17.9	13.9	13.3	1.2
	2020年4月以降	(54)	37.0	44.4	24.1	29.6	29.6	29.6	29.6	16.7	18.5	20.4	14.8	25.9	14.8	-
売却 タイプ別	買い替え	(135)	36.3	43.7	34.8	31.1	18.5	21.5	23.7	23.0	20.7	20.0	17.8	15.6	10.4	-
	その他（相続など）	(92)	38.0	25.0	25.0	27.2	30.4	25.0	18.5	14.1	16.3	15.2	16.3	18.5	18.5	2.2
コロナ 影響別	抑制	(17)	35.3	23.5	17.6	-	5.9	11.8	11.8	11.8	5.9	5.9	11.8	11.8	5.9	-
	休止	(68)	44.1	41.2	35.3	27.9	4.4	13.2	13.2	7.4	7.4	5.9	2.9	7.4	-	-

※「全体」で降順ソート

- 検討時期を有利と感じていた人は約38%、不利と感じていた人の割合（22.1%）を約16ポイント上回っている。
- すでに売却を完了した人の半数以上（51.3%）がタイミング的に有利と感じていた。

■ 検討していた時期の売却タイミング評価（単一回答）



- 売却に有利なタイミングと感じていた人の理由は「買いたい人が増えていそうだから」が最も高い。
- コロナ禍以降に検討開始した人は、コロナ禍以前に開始した人よりも「競合する物件が少なそうだから」「貸すより売ったほうがよさそうだから」「住宅ローンの減税制度が充実しているから」の理由が高くなっている。

■有利な売却タイミングと感じていた人の理由 (有利な時期と感じていた人/複数回答)

n=30以上の場合

40%以上
35%以上
30%以上

		(N=)	買いたい人が 増えていそう だから	住宅ローン 金利が安い から	貸すより 売ったほう がよさそう だから	価格は下落 しそうだ から	住宅ローン の減税制度 が充実して いるから	競合する物 件が少な そうだから	その他	特に理由 はない、 なんとなく
全体		(238)	44.5	33.2	30.7	30.3	29.4	25.6	1.3	0.8
コロナ 影響別	完了	(99)	47.5	42.4	32.3	36.4	33.3	28.3	-	-
	促進	(52)	38.5	17.3	34.6	19.2	26.9	21.2	-	-
	抑制	(3)	33.3	66.7	-	33.3	33.3	-	-	-
	休止	(22)	45.5	22.7	13.6	31.8	27.3	9.1	9.1	4.5
検討開始月	2020年3月以前	(173)	42.2	32.9	28.9	31.8	27.7	23.1	1.2	1.2
	2020年4月以降	(65)	50.8	33.8	35.4	26.2	33.8	32.3	1.5	-
売却 タイプ別	買い替え	(158)	43.7	39.2	29.1	35.4	32.3	25.3	1.3	0.6
	その他(相続など)	(80)	46.3	21.3	33.8	20.0	23.8	26.3	1.3	1.3

※「全体」で降順ソート

■不利な売却タイミングと感じていた人の理由 (不利な時期と感じていた人/複数回答)

n=30以上の場合

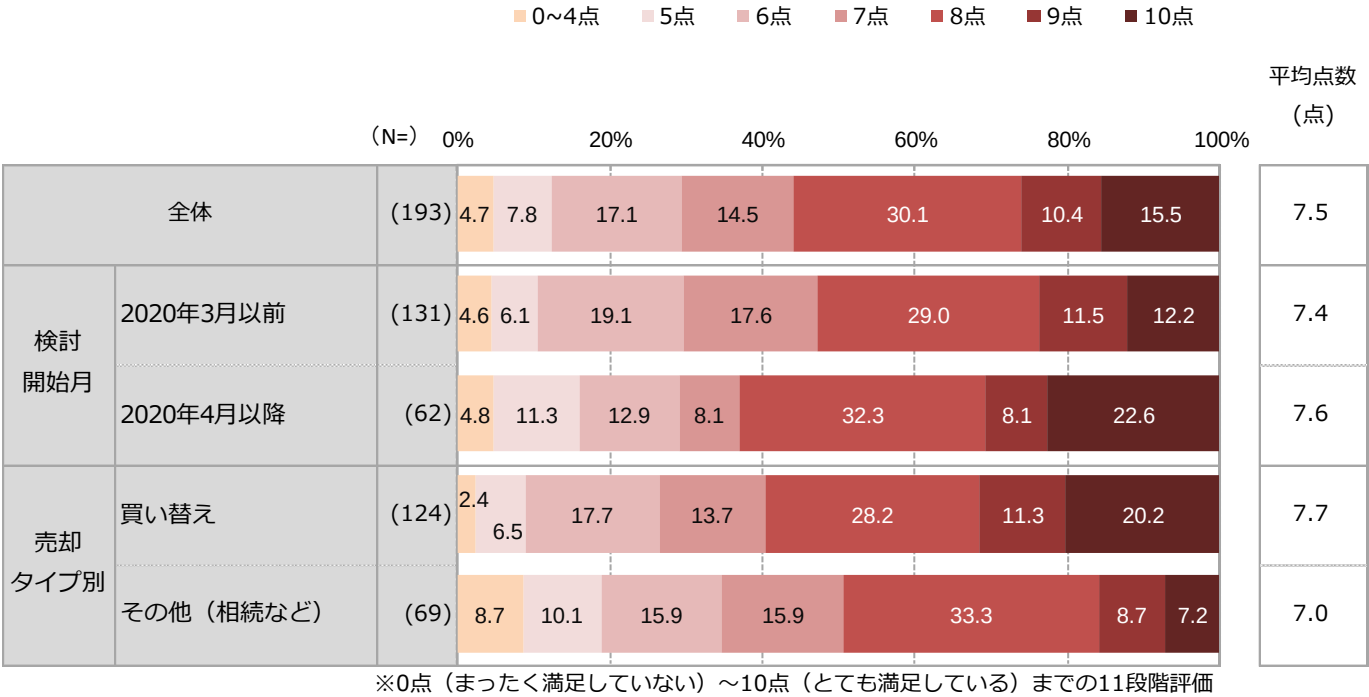
40%以上
35%以上
30%以上

		(N=)	売却の希望 する価格 が低いから	必要不急 だから	問い合わせ が減少した から	売却の前の タイミング が悪いから	売却の前の タイミング が悪いから	売却の前の タイミング が悪いから	売却の前の タイミング が悪いから	売却の前の タイミング が悪いから	売却の前の タイミング が悪いから	売却の前の タイミング が悪いから	売却の前の タイミング が悪いから	売却の前の タイミング が悪いから
全体		(137)	44.5	28.5	16.8	16.1	13.1	12.4	11.7	8.8	8.0	6.6	2.9	2.9
コロナ 影響別	完了	(25)	56.0	40.0	28.0	8.0	8.0	4.0	8.0	8.0	4.0	8.0	-	-
	促進	(37)	10.8	13.5	13.5	10.8	24.3	5.4	16.2	8.1	2.7	8.1	5.4	2.7
	抑制	(8)	62.5	12.5	-	12.5	12.5	12.5	-	-	12.5	-	-	12.5
	休止	(24)	79.2	37.5	8.3	25.0	12.5	20.8	4.2	12.5	4.2	4.2	-	-
検討開始月	2020年3月以前	(106)	43.4	29.2	19.8	17.9	13.2	14.2	12.3	10.4	9.4	6.6	3.8	1.9
	2020年4月以降	(31)	48.4	25.8	6.5	9.7	12.9	6.5	9.7	3.2	3.2	6.5	-	6.5
売却 タイプ別	買い替え	(60)	51.7	40.0	10.0	10.0	10.0	16.7	8.3	5.0	3.3	8.3	1.7	3.3
	その他(相続など)	(77)	39.0	19.5	22.1	20.8	15.6	9.1	14.3	11.7	11.7	5.2	3.9	2.6

※「全体」で降順ソート

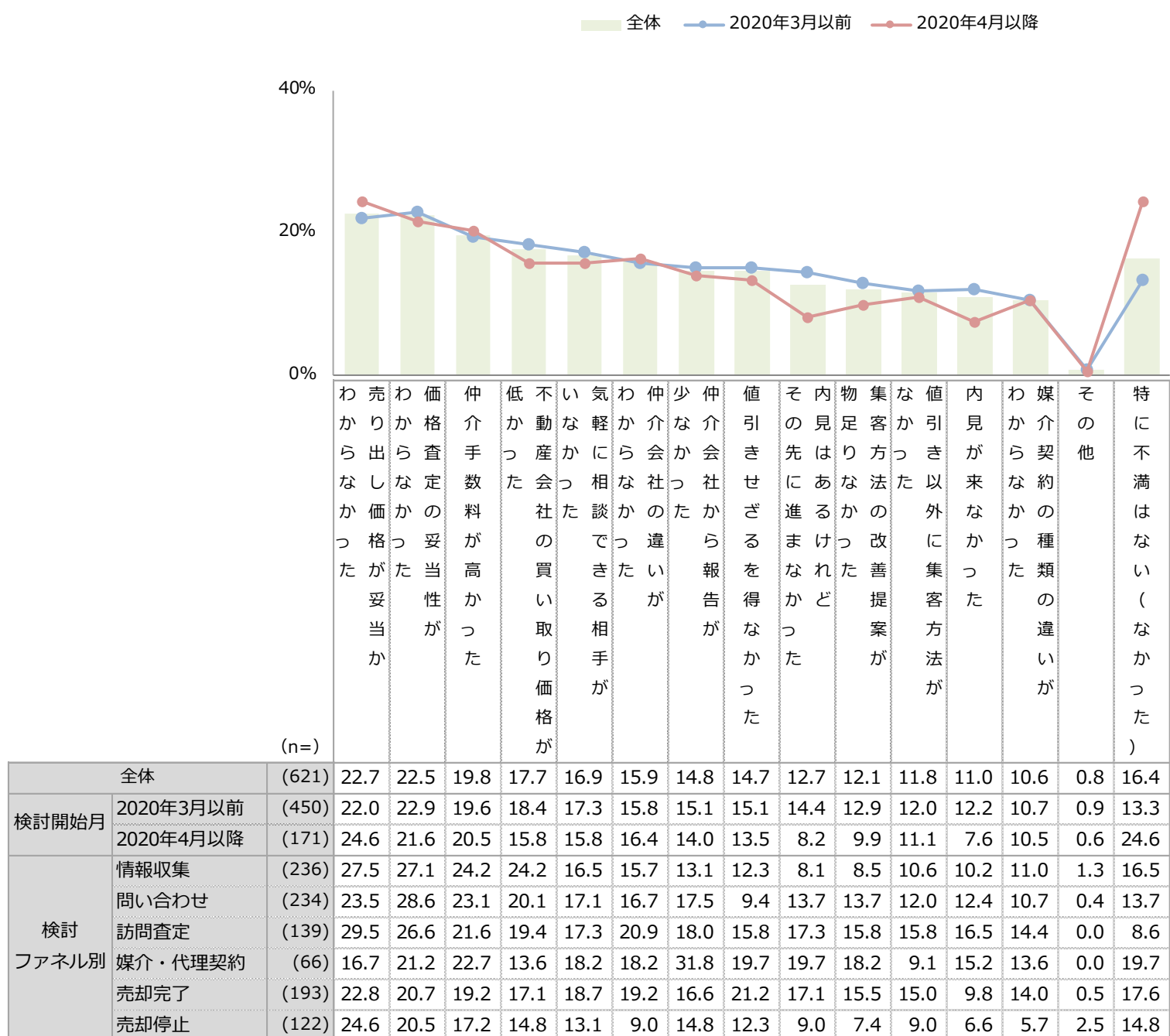
- 売却完了者の、売却の検討から完了までの満足度は10点満点中、平均7.5。
- コロナ禍以降に検討を開始した人のほうが満足度は高い。
(特に10点満点回答者が多い)

■売却における満足度（売却を完了した人/単一回答）



- 「売り出し価格が妥当かわからない」「価格査定 of 妥当性がわからない」といった価格に関するものが、不満の上位に挙がる。
- 「特に不満はない」と回答した人の割合は、コロナ禍以降に検討開始した人のほうが約11ポイント高い。

■売却検討・実施における不満（複数回答）

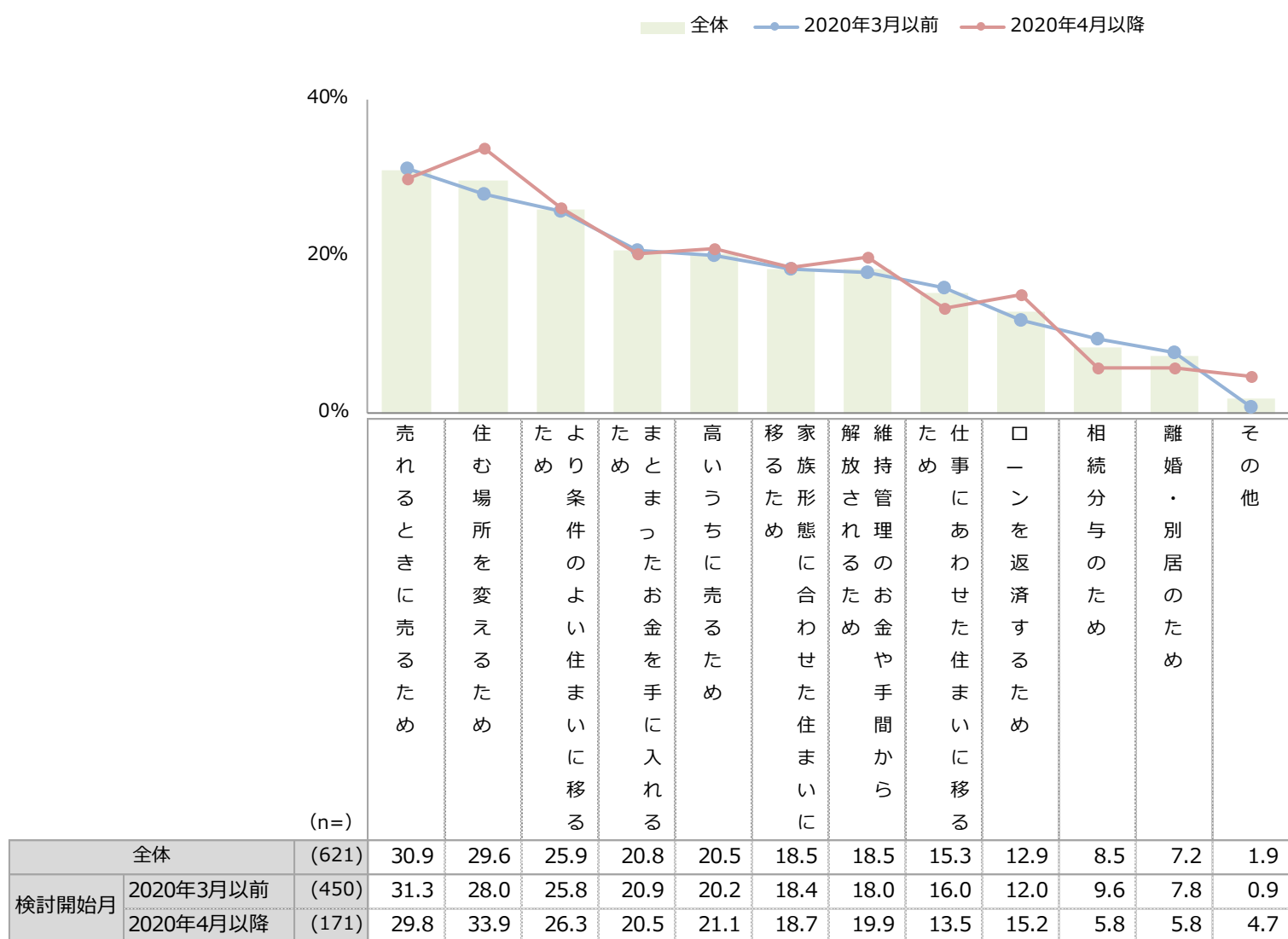


※検討ファネル別：過去1年以内に不動産売却において実際に各行動をした人

※「全体」で降順ソート

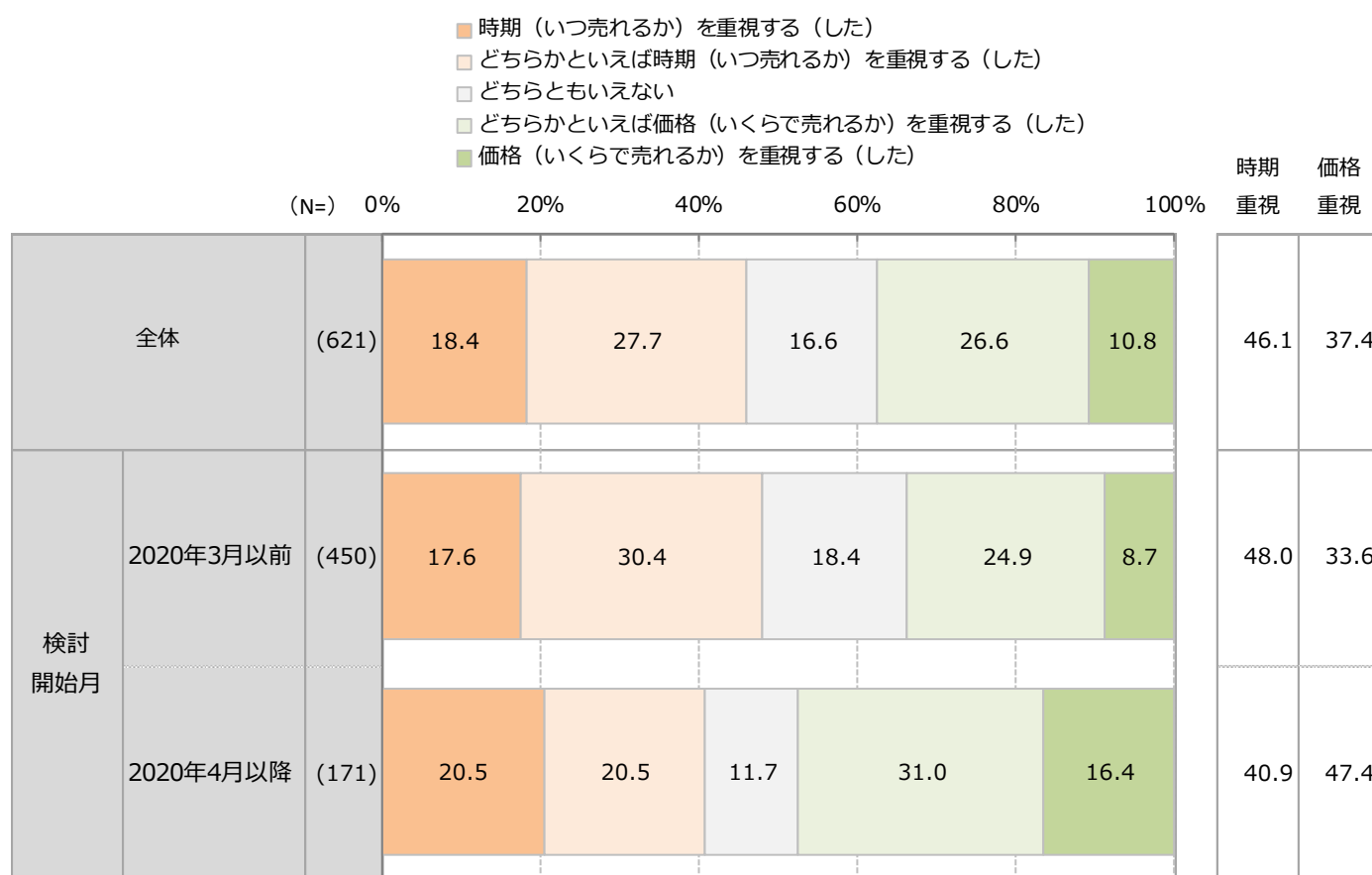
- 「売れるときに売るため」が最も高く、次いで「住む場所を変えるため」が高い。
- コロナ禍以降に検討を開始した人では、「住む場所を変えるため」が最も高い。

■不動産を売却しようと思った理由（複数回答）



- 全体では時期重視が約46%、価格重視が約37%であり、時期重視のほうが多数派。
- コロナ禍以降に検討を開始した人は、価格重視が約47%であり時期重視よりも多くなっている。

■ 時期と価格どちらを重視するか（単一回答）



- コロナ禍以降に増加した物件は、「マンション・アパート」「神奈川県」「築20年以上」。一方、「東京都」「築20年未満」の物件は減少
- コロナ禍以降の売却検討者では、「既婚・子供あり」のファミリー層が増えている。

			物件タイプ			物件エリア							
			（％）			（％）							
n=30以上の場合			土 地	一 戸 建 て	ア パ ン シ ョ ン ・	東 京 都	東 京 2 3 区		千 葉 県	埼 玉 県	神 奈 川 県	そ の 他	
[比率の差]							都 心 6 区						
全体+10ポイント 全体 +5ポイント 全体 -5ポイント 全体-10ポイント			(N=)										
過去1年売却検討者全体			(621)	29.5	33.5	37.0	48.3	39.0	14.7	10.5	13.0	19.6	8.5
検討開始月	2020年3月以前	(450)	29.8	34.2	36.0	50.0	40.0	14.9	10.2	13.3	17.8	8.7	
	2020年4月以降	(171)	28.7	31.6	39.8	43.9	36.3	14.0	11.1	12.3	24.6	8.2	
コロナ 影響別	完了	(193)	39.9	31.6	28.5	57.0	47.7	20.2	9.8	10.4	13.5	9.3	
	促進	(136)	27.9	30.9	41.2	52.9	44.9	17.6	7.4	10.3	22.1	7.4	
	抑制	(17)	11.8	58.8	29.4	35.3	29.4	5.9	23.5	23.5	11.8	5.9	
	休止	(68)	23.5	32.4	44.1	36.8	26.5	7.4	7.4	22.1	27.9	5.9	

			築年数				未既婚・子供				
			(%)				(%)				
			築 2 0 年 未 満	4 築 0 年 未 満 ～	築 4 0 年 以 上	不 明	未 婚 ・ 子 供 な し	未 婚 ・ 子 供 あ り	既 婚 ・ 子 供 な し	既 婚 ・ 子 供 あ り	
n=30以上の場合											
[比率の差]											
全体+10[°] イト											
全体 +5[°] イト											
全体 -5[°] イト											
全体-10[°] イト											
(N=)											
過去1年売却検討者全体			(621)	63.6	24.6	7.1	4.7	26.9	4.0	16.6	52.5
検討開始月	2020年3月以前	(450)	66.0	22.7	6.7	4.7	28.2	4.0	16.9	50.9	
	2020年4月以降	(171)	57.3	29.8	8.2	4.7	23.4	4.1	15.8	56.7	
コロナ 影響別	完了	(193)	69.9	21.2	6.2	2.6	28.0	4.7	13.0	54.4	
	促進	(136)	65.4	21.3	5.1	8.1	30.9	1.5	18.4	49.3	
	抑制	(17)	58.8	41.2	0.0	0.0	35.3	0.0	23.5	41.2	
	休止	(68)	60.3	29.4	7.4	2.9	27.9	5.9	17.6	48.5	