

## 相続した不動産を売却するコツは？

### 不動産売却の検討者・実施者アンケートから分析！

#### 不動産売却を成功させるためのポイントも詳しく解説

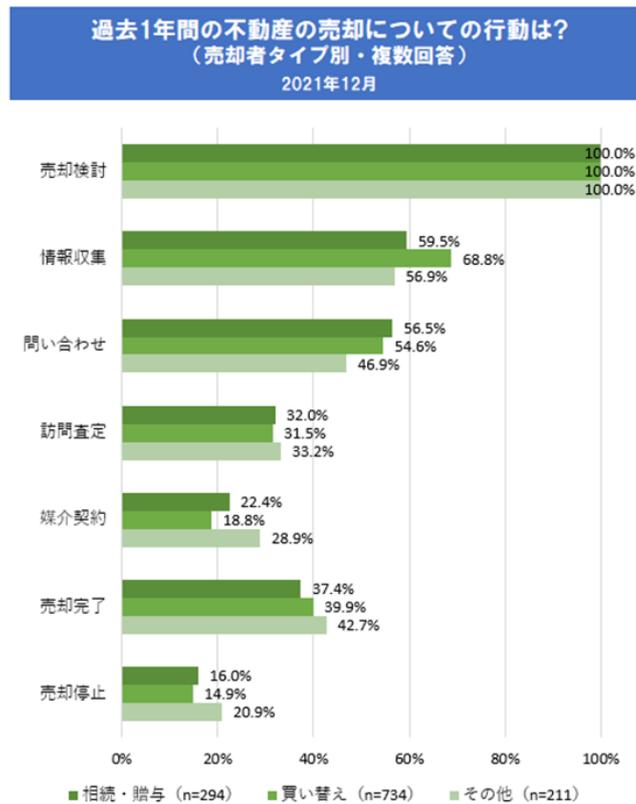
～不動産売却検討者&実施者調査～

株式会社リクルート（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：北村 吉弘、以下リクルート）が運営する『SUUMO』では、首都圏（東京都/千葉県/埼玉県/神奈川県）在住の20-69歳男女を対象に不動産売却を検討する人および実施した人の意識と行動に関する調査を実施し、相続した不動産売却についてまとめましたのでご報告させていただきます。

また、こちらの調査の詳細に関しては、下記の「住まいの売却ガイド」でも掲載しています。

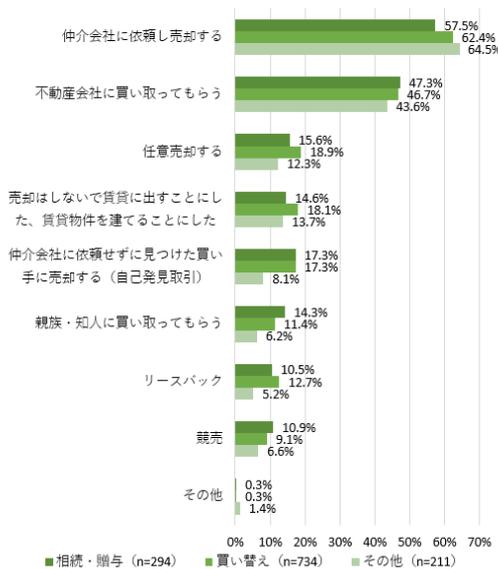
URL [https://suumo.jp/baikyaku/guide/entry/baikyaku\\_release20221208](https://suumo.jp/baikyaku/guide/entry/baikyaku_release20221208)

■ 相続した不動産の売却を検討した人のうち、実際に1年以内に売却したのは37.4%

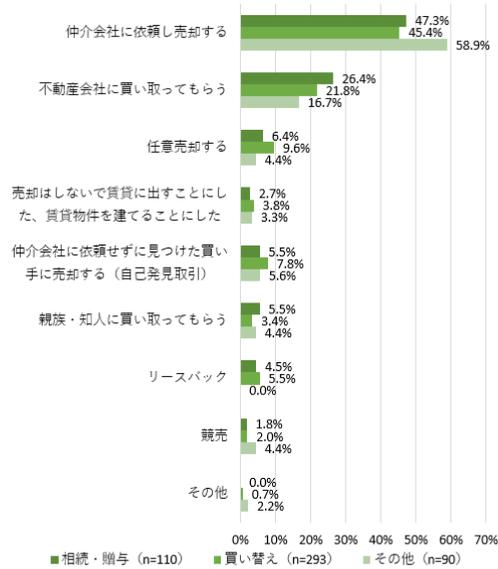


過去1年間に、不動産売却を検討した人を対象に「不動産の売却について具体的に行ったこと」について調査を実施したところ、相続や贈与により不動産を得た人については上のグラフのような結果となりました。不動産の売却が必要になる理由や場面は人それぞれですが、本リリースでは「相続・贈与」物件の売却を検討した人のケースに注目していきます。「相続・贈与」物件の売却検討者のうち、実際に1年以内に売却を完了した人は37.4%でした。

**不動産を売却しようと思ったときに検討した売却方法は？**  
(売却者タイプ別・複数回答)  
2021年12月



**売却した人が、実際に売却した方法は？**  
(売却者タイプ別・単一回答)  
2021年12月



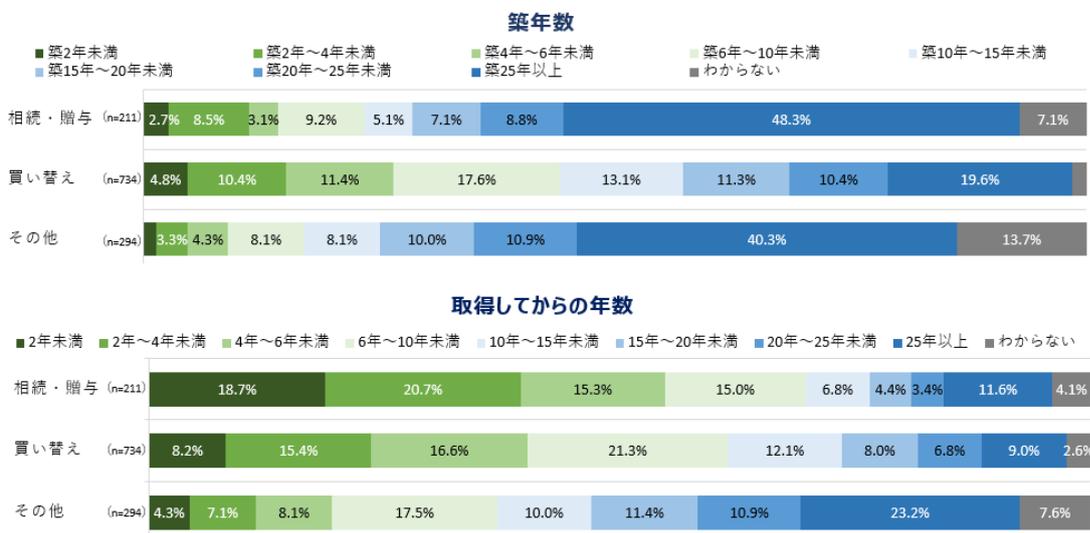
※「検討した売却方法」の全体の割合が高い順でソート

また、上記の左のデータの通り、「相続・贈与」物件の売却検討者が検討した売却方法は「仲介会社に依頼」がトップで、57.5%と半数以上。それに対して右のデータの通り、実際に売却を完了した人がとった売却方法は「仲介会社に依頼」が47.3%と約半数、次いで「不動産会社に買い取ってもらう」が26.4%という結果に。多くの人が仲介と買取を中心に複数の売却方法を検討し、最終的には仲介で売却していることがわかります。

**■ 相続した不動産の特徴は「古い」「広い」「駅から遠い」**

売却を検討する際、「相続・贈与」によって得た物件の場合を、「買い替え」のための売却物件の場合と比較したところ、相続物件は買い替えのための売却物件と比べて「古い」「広い」「駅から遠い」という傾向がわかりました。

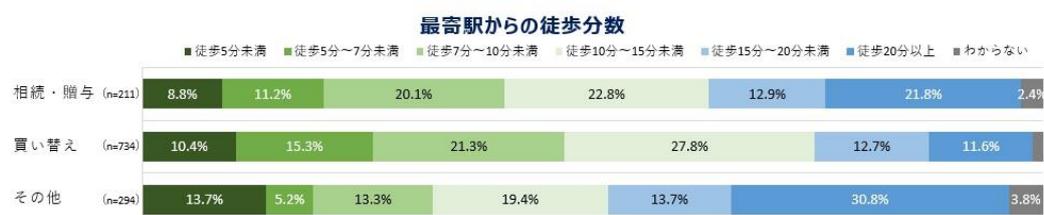
**売却を検討した／実施した物件の特徴は？**  
(売却者タイプ別・単一回答)  
2021年12月



## 売却を検討した／実施した物件の特徴は？

(売却者タイプ別・単一回答)

2021年12月



相続物件の特徴の一つに物件の「築年数」が古めということが挙げられます。買い替えのための売却物件では「築25年以上」が19.6%のところ、相続物件は48.3%と半数に上ります。一方、「取得してからの年数」は買い替えのための売却物件より短い傾向にあり、相続して間もないケースが多いことがわかります。

また、「物件の平米数」を見ると、買い替えのための売却物件は60~80平米がボリュームゾーンなのに対し、相続物件は150平米以上と、広さに大きな差があるのが特徴です。

そして「最寄駅からの徒歩分数」を比べると、徒歩10分未満の合計が、買い替えのための売却物件では47.0%のところ、相続物件は40.1%。相続物件のほうが駅から遠めの物件が多い傾向が見られます。

相続・贈与「する」側がマイホームを手に入れた時代は、私鉄沿線を中心とした住宅開発が進み、「通勤時間はかかっても緑豊かな郊外に広い家を」という動きがあった時代。こうした背景もあり、相続物件は「古い」だけでなく「広い」「駅から遠い」という特徴があるようです。

また、「売却検討時のローンの残額」にも大きな違いが。買い替えのための売却物件では「ローンの残額がなかった」が47.3%と半数に満たないところ、相続物件では79.6%。約8割が残債のない状態で相続しています。

## ■ 【SUUMO 副編集長からのアドバイス】相続した不動産の売却ならではのポイント

相続物件を売却する場合、相続ならではのポイントがあります。売却活動をスムーズに成功させるためのコツを SUUMO 副編集長の笠松 美香が解説します。

### <できれば相続前に物件の価値を把握しておく>

前述したように、相続・贈与される家の多くは「通勤時間はかかっても緑豊かな郊外に広い家を」という時代の家。共働きが主流の現代では、通勤利便性が優先され、広い庭や家を持て余すことも多く、思ったほど高く売れないというケースもあります。

今はまだ相続のタイミングではないとしても、住人が 70 代前後になると、一戸建ての維持管理は面倒になってきます。例えば、もし親が郊外の庭付き一戸建てを持て余しているなどの場合、もっと便利でコンパクトな住宅に住めるよう、一緒に考えてあげてもいいのではと思います。亡くなったタイミングで売却活動を始めようとしても、思った条件では売れないこともあるかもしれません。早めに査定をしてもらい、その物件にどれくらいの価値があるのかを相続に関わる人全員で把握しておくことが重要です。

### <10 カ月以内に相続税の申告が必要に>

相続物件を売却する理由の多くは、複数の相続人でお金にして分けるもしくは、相続税を納めるため。特に相続税には申告書の提出期限があります。被相続人が死亡したことを知った日の翌日から 10 カ月以内に相続税の申告が必要となります。10 カ月というと十分な準備期間がありそうに思えますが、実は意外とやること多くてギリギリだった、という人も多いので注意が必要です。

### <相続から 3 年以内に売らないと 3000 万円控除が受けられない>

相続した空き家を売却する場合、一定の要件を満たすと「譲渡所得の 3000 万円特別控除」(※2022 年 12 月時点)が適用され、売却で得たお金のうち 3000 万円が控除の対象になります。

適用期限があり、平成 28 年(2016 年)4 月 1 日から令和 5 年(2023 年)12 月 31 日までの間で、かつ、相続開始日(亡くなった日)から 3 年を経過する日の属する年の 12 月 31 日までに売却すれば適用に。つまり、相続してから起算して 3 年以上放置して売ろうとしても控除は受けられない、ということになってしまいます。

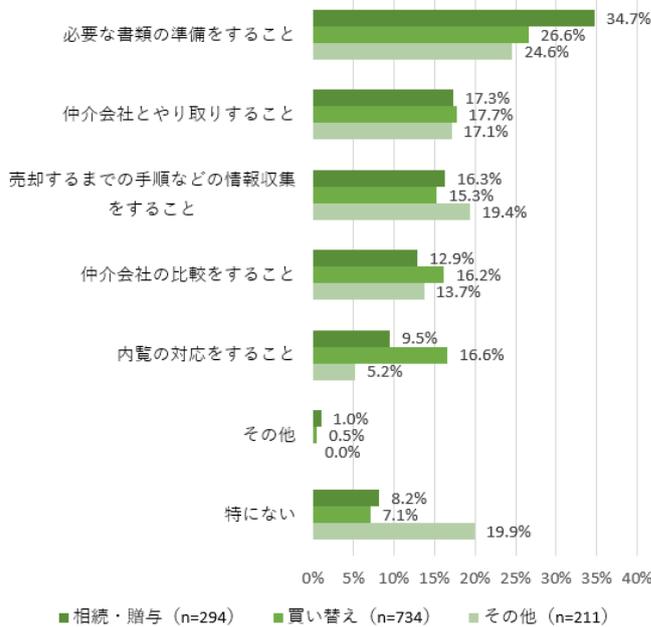
なお、この要件には「相続開始の直前において被相続人の居住の用に供されていた家屋であること」というものがありますが、被相続人が老人ホームに入居していたなどの事情で住んでいなかった場合には特別ルールも。対象となりそうな場合は、国税庁のホームページなどで制度の詳しい情報をチェックしましょう。

### <被相続人が元気なうちに必要書類を用意>

今回の調査では、相続物件の売却を検討した人のうち、16.0%が売却をあきらめていることも明らかに。売却活動が思うように進まない、途中であきらめてしまう……その原因は何なのでしょう。

## 不動産の売却を検討する中で最も手間だと思ったことは？ (売却者タイプ別・単一回答)

2021年12月



「不動産の売却を検討する中で最も手間だと思ったこと」を聴取したところ、「必要な書類の準備をすること」が全体で 28.2%でトップ。これを売却者のタイプ別に見ると、買い替えの場合は 26.6%なのに対し、相続・贈与の場合は 34.7%とさらに高くなります。自分で購入した物件ではないため不明な点が多かったり、建物の完成から年数が経っているといったことが大きな原因でしょう。

被相続人が元気なうちに書類を用意しておくのはとても大事なことです。登記簿、権利書、被相続人の戸籍謄本、相続人全員の戸籍謄本やマイナンバーカード、身元確認書類などのほか、物件に関する資料も用意する必要があります。新築時や売買契約時点での住宅の性能を示す書類があれば評価がプラスになることもあるので、早めを探しておくことが大切です。

### <複数社のサービス比較が重要。会社選びのポイント>

相続した物件の場合、自分で購入して住んでいる物件と違い、物件周辺の状況やニーズがわかりにくいことも多く、不動産会社から提示される売却プランの良しあしが判断しづらいこともあるでしょう。そうになると、その会社のノウハウに頼る部分が大きくなるため、どんな会社を選ぶかがより重要になってきます。

売却成功のカギを握るのはパートナーとなる不動産仲介会社選び。地域の情報、相続関係の法律などに詳しいのはもちろんのこと、自分の抱えている問題に真摯に向き合ってくれる会社を選ぶことが大切です。さまざまなタイプの会社をじっくり比較検討し、納得できる会社を選びましょう。

## ■ 解説者紹介

SUUMO 副編集長 笠松 美香

2018年より「SUUMO」副編集長に着任。「SUUMO ジャーナル」をはじめとする情報コンテンツを担当。またスーモ リサーチセンター研究員も兼務。住まいに関するカスタマー動向、物件の最新トレンド全般や住まいに関わる制度や住宅ローンほか、住宅購入や賃貸を借りるためのノウハウ等について幅広くメディア出演や講演などを行う。



## ■ 「住まいの売却ガイド」の概要

不動産売却の基礎知識や知っておきたいコツを分かりやすく解説するメディアです。

URL : <https://suumo.jp/baikyaku/guide/>

また本リリースではご紹介しきれなかった笠松副編集長による相続した不動産売却についてのアドバイスなどは住まいの売却ガイドでご紹介しておりますのでぜひご覧ください。

URL [https://suumo.jp/baikyaku/guide/entry/baikyaku\\_release20221208](https://suumo.jp/baikyaku/guide/entry/baikyaku_release20221208)

## ■ 調査概要

<調査目的> 不動産売却検討者&実施者の意識と行動の把握

<調査対象> 下記条件を満たすマクロミルモニター

### 【スクリーニング調査】

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】

過去 1 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、売却完了または停止

<調査方法> インターネットリサーチ

<調査時期・回答数>

### 【スクリーニング調査】

2021 年 12 月 18 日（土）～2021 年 12 月 22 日（水） 有効回答数：20,000 人

### 【本調査】

2021 年 12 月 21 日（火）～2021 年 12 月 22 日（水） 有効回答数：1,239 人

<ウェイトバック集計について>

### 【スクリーニング調査】

首都圏×年代ごとの構成比を、令和 2 年度国勢調査結果の実人口と一致させた。

	首都圏					小計
	20代	30代	40代	50代	60代	
実サンプル数	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	20,000
WB後サンプル数	4,034,079	4,465,020	5,630,791	5,016,722	3,935,770	23,082,382

## 【本調査】

首都圏、年代ごとの人口構成比（令和2年度国勢調査結果を使用）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	231
	30代	280
	40代	242
	50代	196
	60代	290
	合計	1,239

## リクルートグループについて

1960年の創業以来、リクルートグループは、就職・結婚・進学・住宅・自動車・旅行・飲食・美容などの領域において、一人ひとりのライフスタイルに応じたより最適な選択肢を提供してきました。現在、HRテクノロジー、マッチング&ソリューション、人材派遣の3事業を軸に、60を超える国・地域で事業を展開しています。リクルートグループは、新しい価値の創造を通じ、社会からの期待に応え、一人ひとりが輝く豊かな世界の実現に向けて、より多くの『まだ、ここがない、出会い。』を提供していきます。

詳しくはこちらをご覧ください。

リクルートグループ：<https://recruit-holdings.com/ja/> リクルート：<https://www.recruit.co.jp/>

本件に関する  
お問い合わせ先

<https://www.recruit.co.jp/support/form/>