

## 【不動産の売却理由について調査】

## 持ち家居住者の15.2%が不動産の売却経験あり

## 分譲マンション、戸建ての売却理由1位は「住み替え」、土地は「相続」

～おうち売却の達人が「住み替え売却のコツと注意点」をアドバイス！～

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、国土交通省が毎年度10月に定めている「住生活月間」に合わせて、持ち家に居住中の30歳以上70歳未満の男女全国4,000人を対象に「不動産の売却理由」について調査を行いました。



## ■ 調査概要

調査期間：2022年10月5日～6日

調査手法：インターネット調査

調査対象：持ち家に居住中の30歳以上70歳未満の男女全国

有効回答者数：4,000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。

## ■ 調査結果

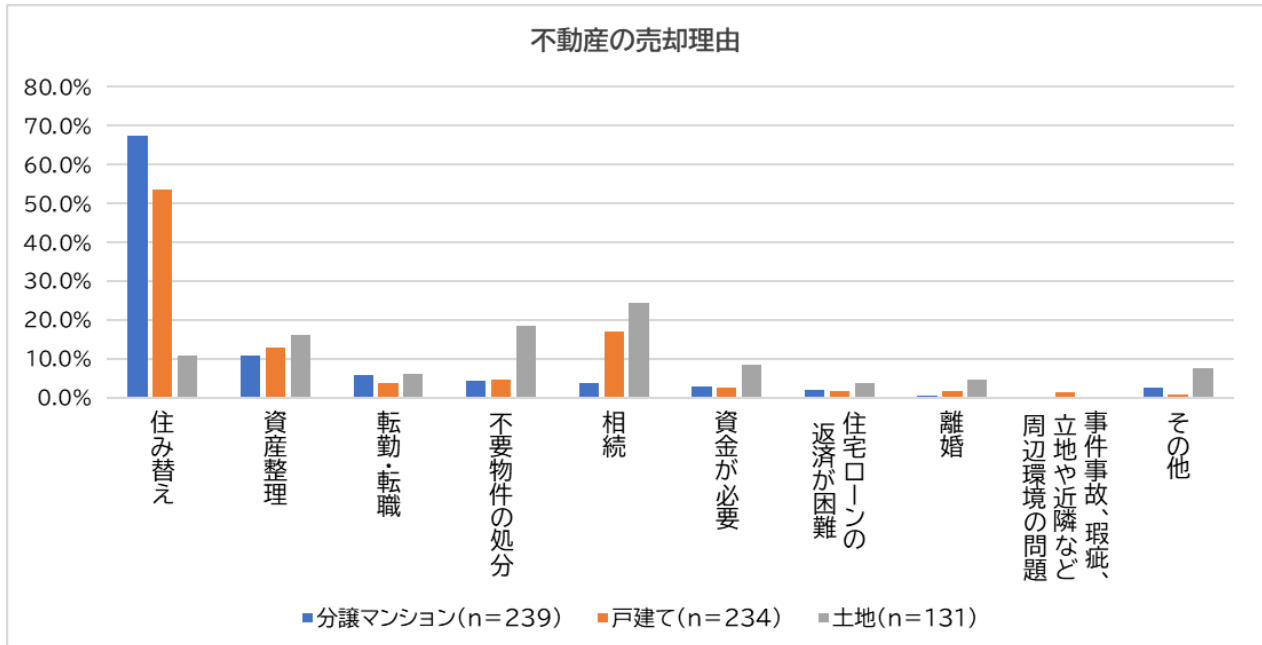
持ち家居住者に「不動産（土地建物）を売却したことはあるか？」尋ねたところ、「ない」（79.4%）、「ある」（15.2%）、「検討したことがある」（5.5%）となり、「ある」と回答した604人に「売却した不動産の種類」（いくつもある人は直近の売却不動産）を尋ねたら、「分譲マンション」（39.6%）、「戸建て」（38.7%）、「土地」（21.7%）となりました。

本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社南勝（なんしょう） 担当：印南（いんなみ）

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

続いて、「不動産の売却理由」を尋ねました。分譲マンション、戸建てでは他の理由を大きく引き離し「住み替え」（分譲マンション：67.4%、戸建て：53.4%、土地：10.7%）が最多となりました。一方、土地では「相続」（分譲マンション：3.8%、戸建て：17.1%、土地：24.4%）が最多となりましたが、「不要物件の処分」（土地：18.3%）、「資産整理」（土地：16.0%）も目立ちました。



ライフスタイルや家族構成、働き方の変化などにより、住み替えを検討している方もいらっしゃるのではないのでしょうか。しかし、不動産の売却は人生で何度も経験するものではありませんし、専門知識も必要です。特に住み替えは、家を売る前に新しい家を買った方が良いのか？家を先に売ってから新しい家を買った方が良いのか？悩みがち。だからこそ、**おうち売却の達人**にお願いしてみたいかがでしょうか。

### ■ おうち売却の達人が「住み替え売却のコツと注意点」をアドバイス！

不動産売却は奥が深いですが、外せないポイントを踏まえると「早く高く売れる」ようになります。そこで今回は住み替え売却がスムーズに進められるコツと注意点をお伝えいたします。

不動産業界では、自宅を先に売却してから新居を購入することを「売り先行」、反対に新居を購入してから売却することを「買い先行」と言います。売り先行と買い先行、どちらが良いのかそれぞれのメリットとデメリットを踏まえてご紹介します。

#### <売り先行>

- メリット**
- ・急いで売却をしなくても良いため、高値のまま売却できる可能性がある。
  - ・売却した資金を住宅ローンに充てることができる。
  - ・ローンがないまたはローンを返済しても余剰金がある場合、新居購入の資金に回すことができる。
  - ・売却と購入の資金計画をしっかり立てられる。

**デメリット** ・売却後、新居購入までに仮住まいを用意する必要がある。

**向いている人** ・住宅ローンの残債があり、返済に不安がある。

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

- ・できるだけ高値で売却したい。
- ・新居購入の資金計画を立てたい。

### <買い先行>

- メリット** ・新居をじっくりと選べる。  
・仮住まいを探す手間と資金がかからない。

**デメリット** ・資金に余裕がなければ売却を急ぐ必要があるため、安く売却しなければならない可能性がある。

- 向いている人** ・資金に余裕がある。  
・新居の購入はじっくりしたい。

「売り先行」と「買い先行」は、どちらにもメリットとデメリットがあるので、**売却する際、資金に余裕があるかどうかで決める**と良いでしょう。実際、資金に余裕がある方以外は「売り先行」を選ぶことが多いですし、不動産の専門家である私たちも**お客様のリスクが小さい「売り先行」をオススメ**しています。

住み替えの売却は、不動産売却を専門としているもしくは得意としている不動産会社に任せ、売り先行で長い期間売り出せる方が少しでも高く売るコツです。

また、**新居購入時に住宅ローンを活用する場合は、今のご自身の状況で、どの位借入れができるかを先に審査してもら**うと良いでしょう。

新居探しのコツは、特定の不動産会社に決めず、実際により多くの物件を見ること。そうすることで、優良物件に巡り合う確率がアップしますよ。

今回、「住み替え売却のコツと注意点」をアドバイスしてくれた達人は、吉田 貴彦氏。

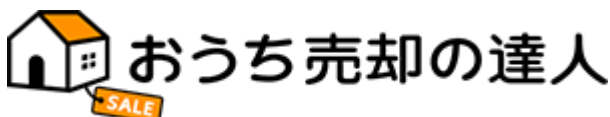
北海道札幌市にあるセンチュリー21 アルガホーム株式会社代表。宅地建物取引士、一級建物アドバイザー、不動産写真マイスターの資格を保有している。住み替えを得意とし、転勤・離婚・空き家・任意売却・親族間売買・投資物件・リノベーション・リフォームと対応分野は数多い。

URL : <https://ouchi-baikyaku.com/expert/detail/8>



### ■「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](mailto: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-OvFiPxlzIA>



### ■ 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](mailto: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](mailto:info@nansho-group.co.jp) TEL：0800-600-0707