
終活における不安な分野第2位は「住まい」 興味はあるが進まない実態が明らかに 「住まいの終活に関する意識・実態調査」を実施 ～「住生活基本計画」改定 シニアが安心して暮らせる住まいの確保が課題～

三井不動産リアルティ株式会社（本社：東京都千代田区霞が関3丁目2番5号、代表取締役社長：遠藤 靖、以下、当社）は、急速な高齢化が進む日本において、シニアと住まいを取り巻く課題が深刻化している現状を受け、「住まいの終活に関する意識・実態調査」を実施しました。

「人生100年時代」と言われる現在、年齢を重ねるにつれて、「今の住まいがこれからの暮らしに合わなくなるのではないか」と不安を感じるシニアが増えています。2026年3月に改訂が予定されている「住生活基本計画（全国計画）」の中間とりまとめ※においても、シニアが安心して自分らしい住まいを選択できる環境づくりの必要性が指摘されるなど、シニアの住まいに関する課題への対応について、重要性が示されました。このように、シニアが将来を見据えて住環境を見直す必要性が高まる中、特に、住み替えや住まいの整理については、シニア本人だけでなく子世代にとっても不安要因となっていることが予想されます。

そこで当社は、シニア世代（65歳～79歳）およびその子ども世代（45歳～59歳）を対象に、「住まいの終活」に関する意識と実態を明らかにすべく、調査を実施しました。

当社は2021年より、不動産を所有するシニア世代を対象に、「住まい」に関する課題を総合的に支援するコンサルティングサービス『シニアデザイン』の提供を開始し、これまでに2,000件以上のご相談をいただいています。今後も本調査の結果を踏まえ、シニアの住まいに関するさまざまな悩みに正面から向き合い、これからの時代に求められる「高齢期の住まいの備え」をご提案することで、シニアと住まいのよりよい関係の実現を目指してまいります。

※[住生活基本計画（全国計画）の策定に向けた中間とりまとめ（国土交通省：令和7年11月）](#)

【主な調査結果】

- 終活において不安を感じる分野は、「住まい」が2位にランクイン。
- 約半数が「住まいの終活」に興味を持つ一方、「すでに行動している」人はわずか5%程度。
- 住まいの終活における課題として「何から始めればよいかわからない」が最多。
- 住まいの終活に関する制度や支援について、「特に知らない」と回答した人が半数以上。
- シニア世代の「住まいの終活」を必要と考える理由1位は、「家族（子ども）に負担を残さないため」。子世代が考える「住まいの終活」における課題2位は、「家族と話し合うきっかけがない」。
- シニア世代より子世代の方が「住まいの終活」に対する課題、早期検討の必要性を感じている。

<調査概要>

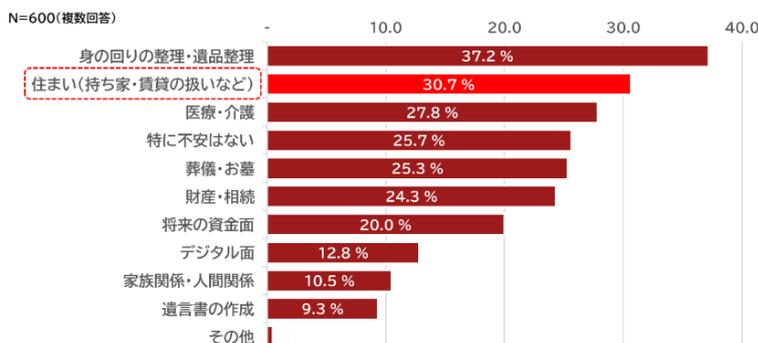
- 調査タイトル：「住まいの終活」に関する実態・意識調査
- 調査期間：2026年2月6日（金）～2月9日（月）
- 調査対象：【性別】 男性、女性
【年齢】 子世代（45～59歳） シニア世代（65～79歳）
【地域】 東京、千葉、埼玉、神奈川、愛知、大阪、兵庫、京都
- 有効回答数：600サンプル（性別・年代均等割付）
- 調査手法：ネットリサーチ
- 調査機関：株式会社ネオマーケティング

調査結果

◆終活において「住まい」は不安を感じる分野 第2位（全体）

終活全般における不安分野を聞いたところ、「身の回りの整理・遺品整理」に次いで「住まい（持ち家・賃貸の扱いなど）」が第2位となりました。これは、「医療・介護」や「葬儀」を上回る結果となっており、資産価値のある持ち家の扱いや、高齢期の居住先確保が、切実な懸念事項であることが窺えます。

【Q】「終活」において、あなたが不安に感じている分野はありますか。

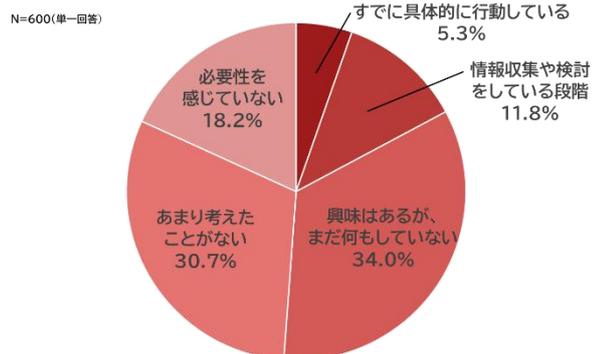


◆「住まいの終活」に興味はあるものの、行動に移せているのはわずか5%程度（全体）

今後の住まいについて整理・検討（住まいの終活）を行っているか聞いたところ、「情報収集や検討をしている段階」「興味はあるが、まだ何もしていない」と回答した割合は約半数という結果に。さらに「すでに具体的に行動している」と回答した人はわずか5.3%にとどまり、「住まいの終活」に興味をもっているものの、実際の行動には移せていない現状が明らかになりました。

なお、「住まいの終活」における課題について問う設問では、「何から始めればよいかわからない」（約26.3%）という回答が最も多く、行動に移せない背景として、必要な情報や手続きを判断できず、行動に踏み出せていないことが一因となっていることが窺えます。

【Q】「住まいの終活」(今後の住まいについての整理・検討)を行っていますか。



【Q】「住まいの終活」について、あなたが課題に感じていることはありますか



◆「住まいの終活」を必要と感じているものの、制度・支援を知らない人が半数（全体）

現在、「住まいの終活」を行っているかを問う設問では、「住まいの終活」が必要と回答した割合が約半数を占める一方、住み替えや資産活用に関する制度や支援について「特に知らない」という回答は半数を超える結果となりました。なお、いずれの制度・支援についても、認知度は概ね20%未満となりました。

【Q】住まいの終活に関して、見聞きしたことのある制度や支援には、どのようなものがありますか



◆「迷惑をかけたくない」シニア世代と「きっかけがない」子世代

「住まいの終活」が必要だと思う理由をシニア世代に聞いたところ、最も多かった回答は「家族（子ども）に負担を残さないため」でした。また、子世代に「住まいの終活」に関する課題を聞いたところ、「家族と話し合うきっかけがない」が2位となりました。加えて、子世代からは「親に早くして欲しい」と要望しても本人のやる気がなかなか上がらない「全く親とそういった話をしたことが無い」などといった声があがるなど、具体的な対話が十分に行われていない状況が窺えます。

【Q】「住まいの終活」について、必要だと思う理由や、その目的は何ですか



シニア世代

【Q】親御さんの「住まいの終活」について、あなたが課題に感じていることはありますか。



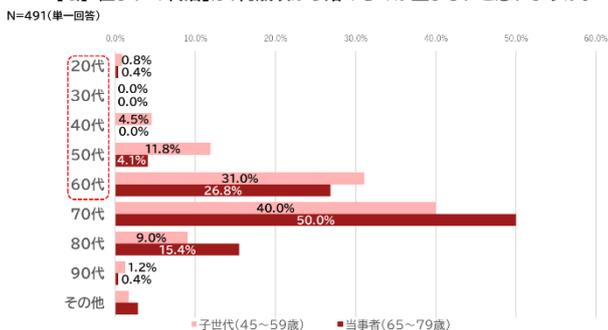
子世代

◆子世代の方が「住まいの終活」に対する課題、早期検討の必要性を感じている

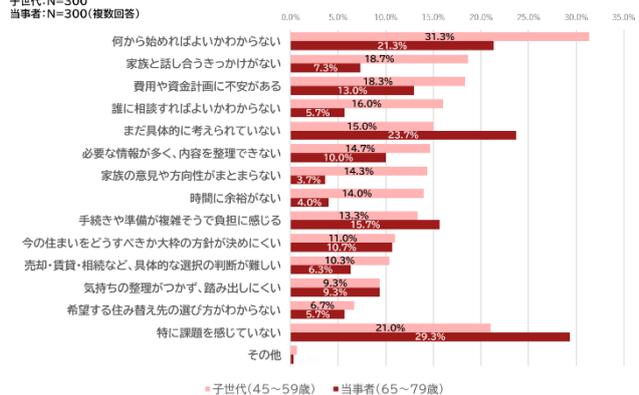
「住まいの終活」については、「手続きや準備が複雑そうで負担を感じる」を除いたすべての項目について、子世代の方が課題と感じている割合が高く、「まだ具体的に考えられていない」と回答した割合はシニア世代の方が高いという結果になりました。さらに、「住まいの終活はいつ頃から始めるのが望ましいか」という設問では、シニア世代よりも子世代の方が、より早期から始めるべきだと回答している割合が高くなるなど、シニア世代よりも子世代の方が課題意識は高く、早期から始める必要性を感じている傾向が読み取れます。

【Q】「住まいの終活」について、あなたが課題に感じていることはありますか。

【Q】「住まいの終活」は、何歳頃から始めるのが望ましいと思いますか。



子世代: N=300
当事者: N=300(複数回答)



子世代(45~59歳) ■ 当事者(65~79歳)

まとめ

本調査の結果から、「住まい」は終活の中でも特に不安を抱える人が多い分野であり、約半数が関心を持つ一方、90%以上が行動に移せていない実態が明らかになりました。背景には、制度や選択肢が整う一方で、自身に必要な情報や手続きを見極められず、「何から始めればよいかわからない」と感じている状況があると考えられます。また、シニアとその家族間のコミュニケーションについても課題があることや、子世代の方が「住まいの終活」に対する課題、早期検討の必要性を感じていることも分かりました。

【担当者のコメント】三井不動産リアルティ 水越シニアデザイングループ長

今回の調査では、「住まいの終活」に興味を持ちながらも行動に移せていない方が、想像以上に多いことが分かりました。多くの場合、当事者だけで検討を進めるには情報整理や判断が難しく、話し合いも停滞しがちです。当社は専門家として、シニア向け住宅の紹介から手続きや必要な情報の整理まで、複数の領域をワンストップで支援し、住まいの終活を進めやすくする役割を担っています。シニアとご家族が安心して納得のいく選択ができるよう、今後も実態に寄り添ったサポートを続けてまいります。

◆「三井のリハウス」シニア向けサービス「シニアデザイン」について

不動産を所有するシニア世代を対象に、「住まい」に関する課題を総合的に支援するコンサルティングサービス。2021年のサービス開始以降、年々相談件数は増加し2025年9月にはお客様対応件数累計2,000件を突破。シニア世代の住まいに関するお悩みに寄り添い、より良い住まいのデザインを提案することで、シニア世代の住まいに関する社会課題の解決に貢献しています。また住まいの売却や住み替えにとどまらず、老後資金、相続など、高齢期に直面する複合的なテーマを包括的にサポートします。

- **住み替えサポート**：「シニア向け分譲マンション」や「サービス付き高齢者向け住宅」など、豊富な選択肢からお客さまの希望条件に合ったシニア向け住宅の紹介、住み替えをサポートします。
- **相続対策サポート**：家族信託組成支援など、相続や認知症対策に必要な手続きや資産整理を幅広くサポートします。
- **老後資金サポート**：老後の生活資金や住み替えに必要な資金について、ご相談に承ります。

◆「三井のリハウス」について

住まいの売買をお考えのお客さまに、不動産の売買仲介に関するサービス。1986年度から2024年度にかけて39年連続で全国売買仲介取扱件数No.1を達成。1975年のサービス開始以来、累計取扱件数は100万件を超え、年間31万組以上の相談が寄せられています。

「シニアデザイン」の他、都心不動産に特化した「リアルプラン」、リゾート物件を厳選した「三井のリゾコレ」、さらには投資用不動産など、多様化する顧客ニーズにきめ細かく対応しています。

三井のリハウス公式サイト：<https://www.rehouse.co.jp/>

*この資料は次の記者クラブにお届けしております。

○国土交通記者会 ○国土交通省建設専門紙記者会

<報道に関するお問い合わせ先>

三井不動産リアルティ株式会社 企画部企画グループ TEL: 03 (6758) 4062