

2022年『住まいの売却検討者 & 実施者』調査（首都圏）

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）の住まい領域の調査研究機関である『SUUMOリサーチセンター』は、『住まいの売却検討者 & 実施者』調査を行いました。2022年12月の調査結果をご報告申し上げます。

- 売却検討者の割合は18%。2年連続で増加。
- 「高いうちに売るため」という売却検討理由が2年連続で増加。
- 売却完了者の満足度は10点満点中、平均7.4点。
築20年未満物件の売却を行った人のほうが、満足度が高い。

売却検討状況

- 売却検討者（過去1年間に土地や居住用不動産の売却を検討した人）の割合は、2020年から5.8ポイント増加している。（P.4）
- 売却検討者のうち、物件売却を完了した人の割合は、2020年から10.0ポイント増加。反対に、物件売却を途中で停止した人の割合は11.2ポイント減少した。（P.4）
- 売却を検討した動機は、住まいの買い替えが6割で、2020年と比べて増加傾向。（P.5）

売却検討についての意識

- 売却理由で最も高いのは「売れるときに売るため」が30.2%、次いで「住む場所を変えるため」（28.9%）、「高いうちに売るため」（26.9%）が続く。
2020年からの変化を見ると「高いうちに売るため」が6.4ポイント増加。（P.6）

売却検討物件と売却検討者の特徴

- 売却検討物件のタイプは「マンション・アパート」「一戸建て」がそれぞれ4割弱。「土地」は2020年から5.0ポイント減少しているが、「一戸建て」は3.8ポイント増加した。（P.8）
- 売却検討物件の築年数は「築20年未満」が6割弱。築20年以上が4割弱。築20年以上の物件が2020年から5.9ポイント増加した。（P.8）

物件売却における満足度

- 売却完了者の満足度は10点満点中、平均7.4点。住まいの買い替えのために物件売却を行った人は、相続やその他の理由で行った人に比べて満足度が高く、平均7.6点。（P.11）

調査概要	3
■ 売却検討率の推移	4
■ 売却タイプ	5
■ 売却の理由	6
■ 売却タイミング評価	7
■ 売却検討物件の属性	8
■ 売却検討者の属性	9
■ 重視すること（時期vs価格）	10
■ 物件売却における満足度	11

SCR : スクリーニング調査結果

本調査 : 本調査結果

- **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**
 【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年以内に土地や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** インターネットによるアンケート調査
- **調査時期・回答数**
 スクリーニング調査 2022年12月16日（金）～12月27日（火） 有効回答数：20,000人
 本調査 2022年12月20日（火）～12月24日（土） 有効回答数：1,239人
- **調査機関** 株式会社マクロミル
- **ウエイトバック（WB）集計・サンプル回収について**

【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					合計
	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

(人)

【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	264
	30代	242
	40代	276
	50代	224
	60代	233
	合計	1,239

- **過去調査の実施時期と対象者数**
 - ・**2021年12月調査**
 調査時期：2021年12月18日（土）～2021年12月22日（水）
 集計対象：【スクリーニング調査】20,000サンプル / 【本調査】1,239サンプル
 - ・**2020年12月調査**
 調査時期：2020年12月11日（金）～2020年12月21日（月）
 集計対象：【スクリーニング調査】20,000サンプル / 【本調査】621サンプル

※調査データを引用する際は、「2022年『住まいの売却検討者 & 実施者』調査（首都圏）（株式会社リクルート）」と明記をお願いします。

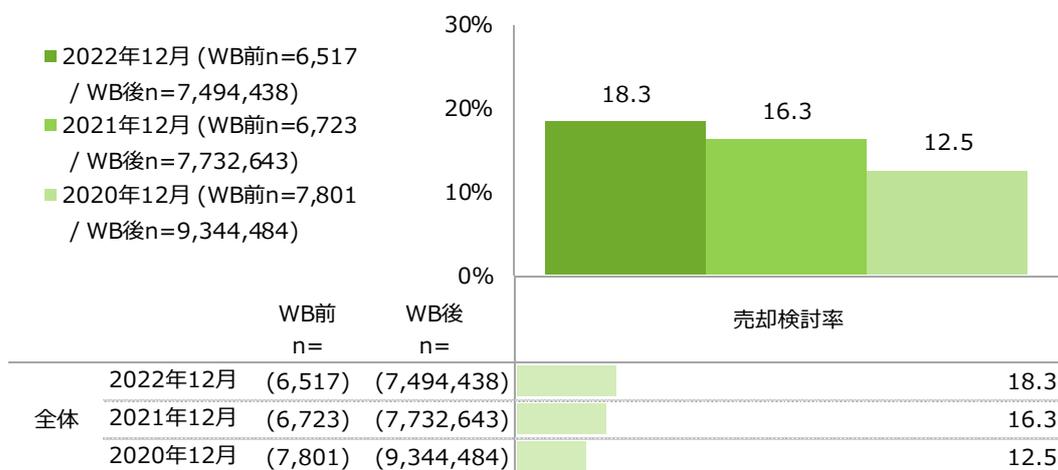
- 売却検討者（過去1年間に土地や居住用不動産の売却を主体的に検討した人）の割合は18.3%。
2年連続で増加し、2020年と比べて5.8ポイント増加した。
- 上記の売却検討者のうち、売却を完了した割合は36.3%、売却を停止した割合は18.1%。
売却を停止した割合は2年連続で減少し、2020年と比べて11.2ポイント減少した。

■ 売却検討率（過去1年間の土地・居住用不動産所有者/単一回答）

SCR

※過去1年間の土地・居住用不動産所有者ベース

※売却検討率＝過去1年間に土地や居住用の不動産売却を主体的に検討した割合



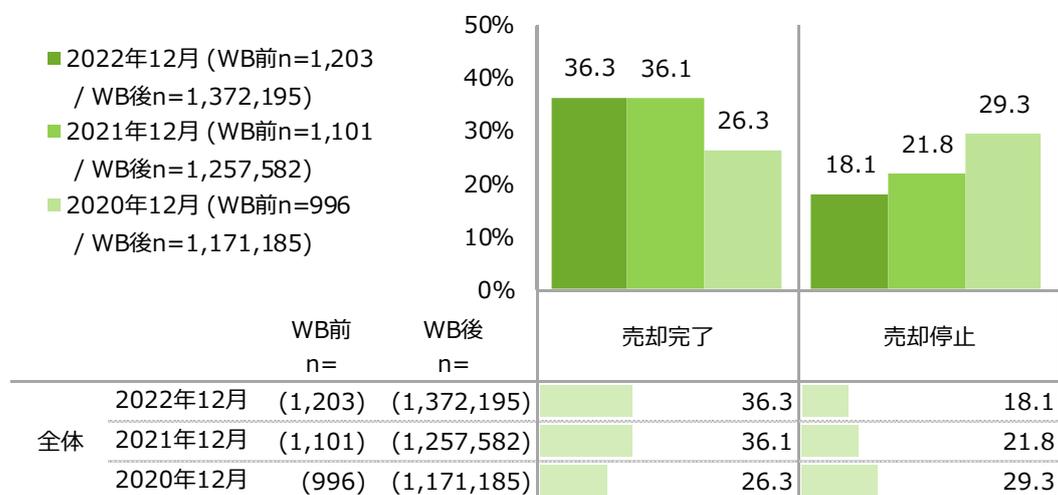
■ 売却検討者における売却完了/停止割合（過去1年間の売却検討者/単一回答）

SCR

※過去1年間の売却検討者ベース

※売却完了＝「主体的に検討し、実際に売却した」

※売却停止＝「主体的に検討したが、実際に売却はしていない（検討をやめた）」



- 売却を検討した動機は、住まいの買い替えが約6割となった。
- 「買い替え」の割合は2年連続で増加し、2020年と比べて5ポイント増加した。
- 年代別に見ると、全体と比べて20～40代で、「買い替え」の割合が高い。

■ 不動産売却を検討した動機（全体/単一回答）

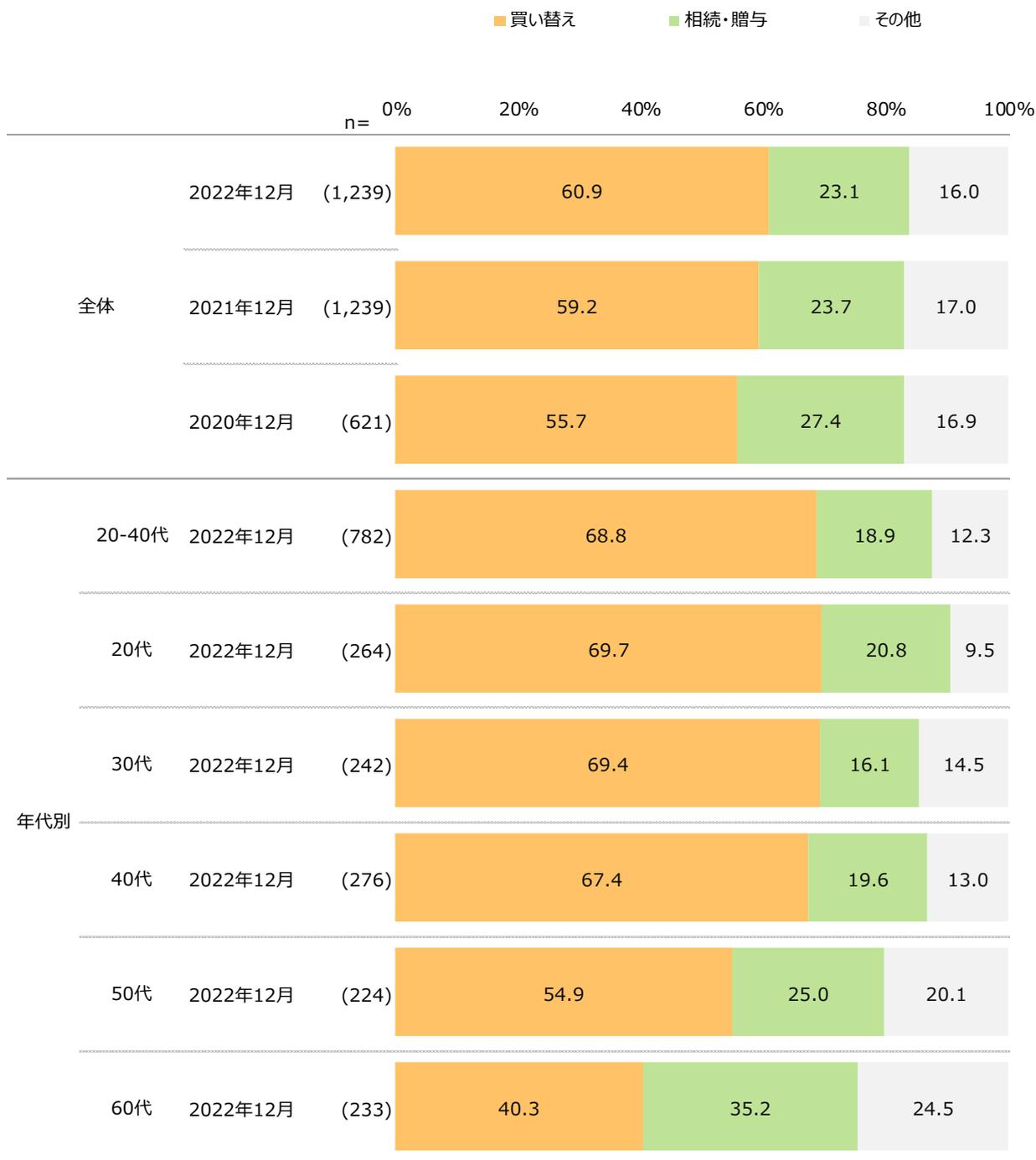
本調査

※過去1年間の売却検討者ベース

※買い替え = 「住まいの買い替えのため」、相続・贈与 = 「相続・贈与した居住用物件を処分するため」、その他 = 「その他、不要な居住用物件を処分するため」

※加えて、以下いずれかの具体的な行動をした人ベース

（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）



売却の理由

- 売却しようと思った理由は「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」「高いうちに売るため」「より条件のよい住まいに移るため」が続く。
- 2020年から2022年の変化を見ると、「高いうちに売るため」「相続分与のため」が増加傾向、「まとまったお金を手に入れるため」が減少傾向。

■ 不動産を売却しようと思った理由（全体/複数回答）

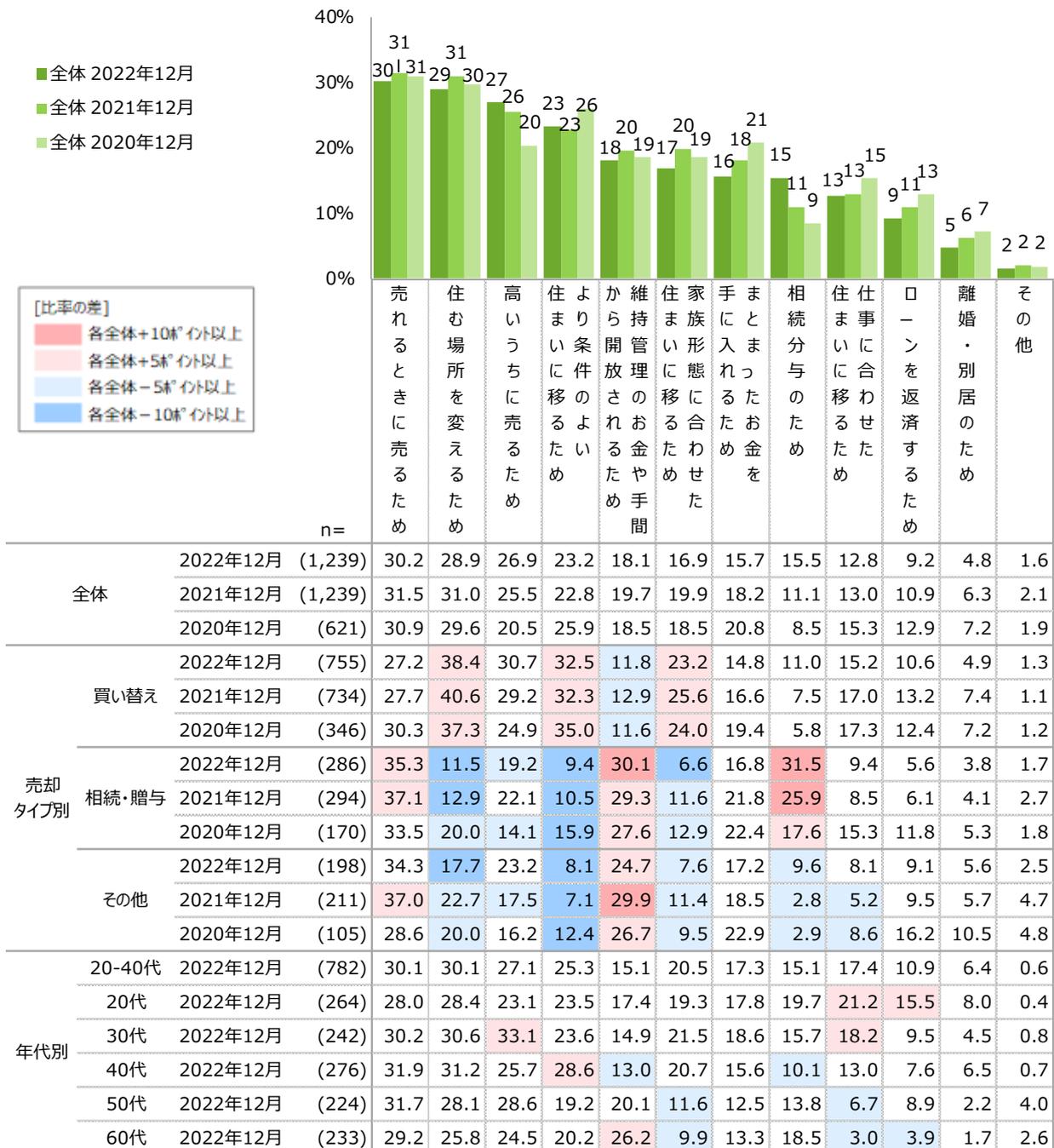
本調査

※過去1年間の売却検討者ベース

※買い替え＝「住まいの買い替えのため」、相続・贈与＝「相続・贈与した居住用物件を処分するため」、その他＝「その他、不要な居住用物件を処分するため」

※加えて、以下いずれかの具体的な行動をした人ベース

（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）



※「全体（2022年12月）」のスコアで降順ソート

- 高く売るのに有利な時期だと感じていた割合が52.7%、不利な時期だと感じていた割合が10.8%。
- 売却タイミングの評価は、2021年と比べて大きな違いは見られない。

■ 検討していた時期の売却タイミング評価（過去1年間の売却検討者/単一回答） **本調査**

※過去1年間の売却検討者ベース



※有利・計（「とても有利な時期だと感じていた」+「やや有利な時期だと感じていた」）

※不利・計（「とても不利な時期だと感じていた」+「やや不利な時期だと感じていた」）

売却検討物件の属性

- 売却を検討した物件タイプは「マンション・アパート」「一戸建て」がそれぞれ4割弱、エリアは「東京都」が5割弱、築年数は「築20年未満」が6割弱。
- 2020年と比べて築20年以上の物件割合が5.9ポイント増加した。

■ 売却検討物件の属性（全体/各単一回答）

本調査

※過去1年間の売却検討者ベース

※買い替え＝「住まいの買い替えのため」、相続・贈与＝「相続・贈与した居住用物件を処分するため」、その他＝「その他、不要な居住用物件を処分するため」

※加えて、以下いずれかの具体的な行動をした人ベース

（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）

物件タイプ

		n=			（％）			
		土地	一戸建て	マンション・アパート				
売却 タイプ別	全体	2022年12月 (1,239)	24.5	37.3	38.3			
		2021年12月 (1,239)	27.0	36.6	36.5			
		2020年12月 (621)	29.5	33.5	37.0			
	買い替え	2022年12月 (755)	17.9	39.6	42.5			
		2021年12月 (734)	20.3	36.9	42.8			
		2020年12月 (346)	27.2	31.5	41.3			
	相続・贈与	2022年12月 (286)	39.2	35.7	25.2			
		2021年12月 (294)	43.2	36.1	20.7			
		2020年12月 (170)	34.7	38.2	27.1			
	その他	2022年12月 (198)	28.3	30.8	40.9			
		2021年12月 (211)	27.5	36.0	36.5			
		2020年12月 (105)	28.6	32.4	39.0			

[比率の差]

- 各全体+10ポイント以上
- 各全体+5ポイント以上
- 各全体-5ポイント以上
- 各全体-10ポイント以上

物件エリア

			（％）				
東京都	東京23区	都心6区	千葉県	神奈川県	埼玉県	その他	
47.3	38.6	12.5	12.3	17.5	11.9	10.9	
44.1	35.8	10.3	11.8	19.0	13.0	12.2	
48.3	39.0	14.7	10.5	19.6	13.0	8.5	
53.9	44.6	15.4	11.3	17.5	13.8	3.6	
50.8	40.9	12.7	11.6	19.8	13.2	4.6	
53.2	42.5	15.3	11.0	19.4	13.0	3.5	
38.8	29.7	8.0	12.2	17.5	9.4	22.0	
35.4	30.6	7.1	10.2	19.0	10.5	24.8	
46.5	38.8	14.7	8.2	18.8	12.9	13.5	
34.3	28.3	8.1	16.7	17.7	8.6	22.7	
32.7	25.1	6.6	14.7	16.1	15.6	20.9	
35.2	27.6	12.4	12.4	21.9	13.3	17.1	

築年数

		n=				（％）				
		築20年未満	築40年未満	築40年以上	不明					
売却 タイプ別	全体	2022年12月 (1,239)	57.0	27.0	10.6	5.4				
		2021年12月 (1,239)	55.0	28.6	11.5	4.9				
		2020年12月 (621)	63.6	24.6	7.1	4.7				
	買い替え	2022年12月 (755)	69.5	23.7	4.2	2.5				
		2021年12月 (734)	68.5	23.4	6.5	1.5				
		2020年12月 (346)	68.5	22.5	6.6	2.3				
	相続・贈与	2022年12月 (286)	38.1	31.1	22.0	8.7				
		2021年12月 (294)	35.7	34.0	23.1	7.1				
		2020年12月 (170)	60.6	22.4	10.0	7.1				
	その他	2022年12月 (198)	36.4	33.8	18.2	11.6				
		2021年12月 (211)	35.1	38.9	12.3	13.7				
		2020年12月 (105)	52.4	35.2	3.8	8.6				

[比率の差]

- 各全体+10ポイント以上
- 各全体+5ポイント以上
- 各全体-5ポイント以上
- 各全体-10ポイント以上

売却検討者の属性

- 売却タイプが「買い替え」の場合、2020年と比べて、20代の売却検討者の割合が8.8ポイント増加し、60代の売却検討者の割合は5.1ポイント減少した。
- 一方で、売却タイプが「相続・贈与」の場合、2020年と比べて、60代の売却検討者の割合が9.9ポイント増加し、20代の売却検討者の割合は3.2ポイント減少した。

■ 売却検討者の属性（全体/各単一回答）

本調査

※過去1年間の売却検討者ベース

※買い替え＝「住まいの買い替えのため」、相続・贈与＝「相続・贈与した居住用物件を処分するため」、その他＝「その他、不要な居住用物件を処分するため」

※加えて、以下いずれかの具体的行動をした人ベース

（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）

		年代					未既婚・子供				
		n=					(%)				
		20代	30代	40代	50代	60代	子どもなし	子どもあり	子どもなし	子どもあり	
売却タイプ別	全体	2022年12月 (1,239)	21.3	19.5	22.3	18.1	18.8	30.0	3.7	13.6	52.7
		2021年12月 (1,239)	18.6	22.6	19.5	15.8	23.4	29.3	3.6	12.5	54.6
		2020年12月 (621)	17.1	23.8	23.8	15.8	19.5	26.9	4.0	16.6	52.5
	買い替え	2022年12月 (755)	24.4	22.3	24.6	16.3	12.5	31.1	2.8	14.3	51.8
		2021年12月 (734)	22.1	25.3	21.1	15.5	15.9	31.6	2.3	12.4	53.7
	相続・贈与	2020年12月 (346)	15.6	26.9	25.7	14.2	17.6	26.0	3.5	15.6	54.9
		2022年12月 (286)	19.2	13.6	18.9	19.6	28.7	27.6	4.2	12.2	55.9
		2021年12月 (294)	18.4	20.4	16.0	15.6	29.6	29.6	3.4	10.5	56.5
	その他	2020年12月 (170)	22.4	20.0	22.9	15.9	18.8	30.0	3.5	19.4	47.1
		2022年12月 (198)	12.6	17.7	18.2	22.7	28.8	29.3	6.6	12.6	51.5
		2021年12月 (211)	7.1	16.1	19.0	17.1	40.8	20.9	8.1	15.6	55.5
		2020年12月 (105)	13.3	20.0	19.0	21.0	26.7	24.8	6.7	15.2	53.3

[比率の差]	
各全体+10ポイント以上	（赤色）
各全体+5ポイント以上	（淡赤色）
各全体-5ポイント以上	（淡青色）
各全体-10ポイント以上	（青色）

重視すること（時期vs価格）

- 物件売却において時期と価格どちらを重視するかでは、46.2%が時期重視、38.4%が価格重視。
2021年・2020年と同様、時期重視の割合が高かった。
- 年代別に見ると、全体と比べて20～30代で時期重視の割合が高い傾向にあり、20代のうち63.3%が時期重視と回答。

■ 時期と価格どちらを重視するか（全体/単一回答）

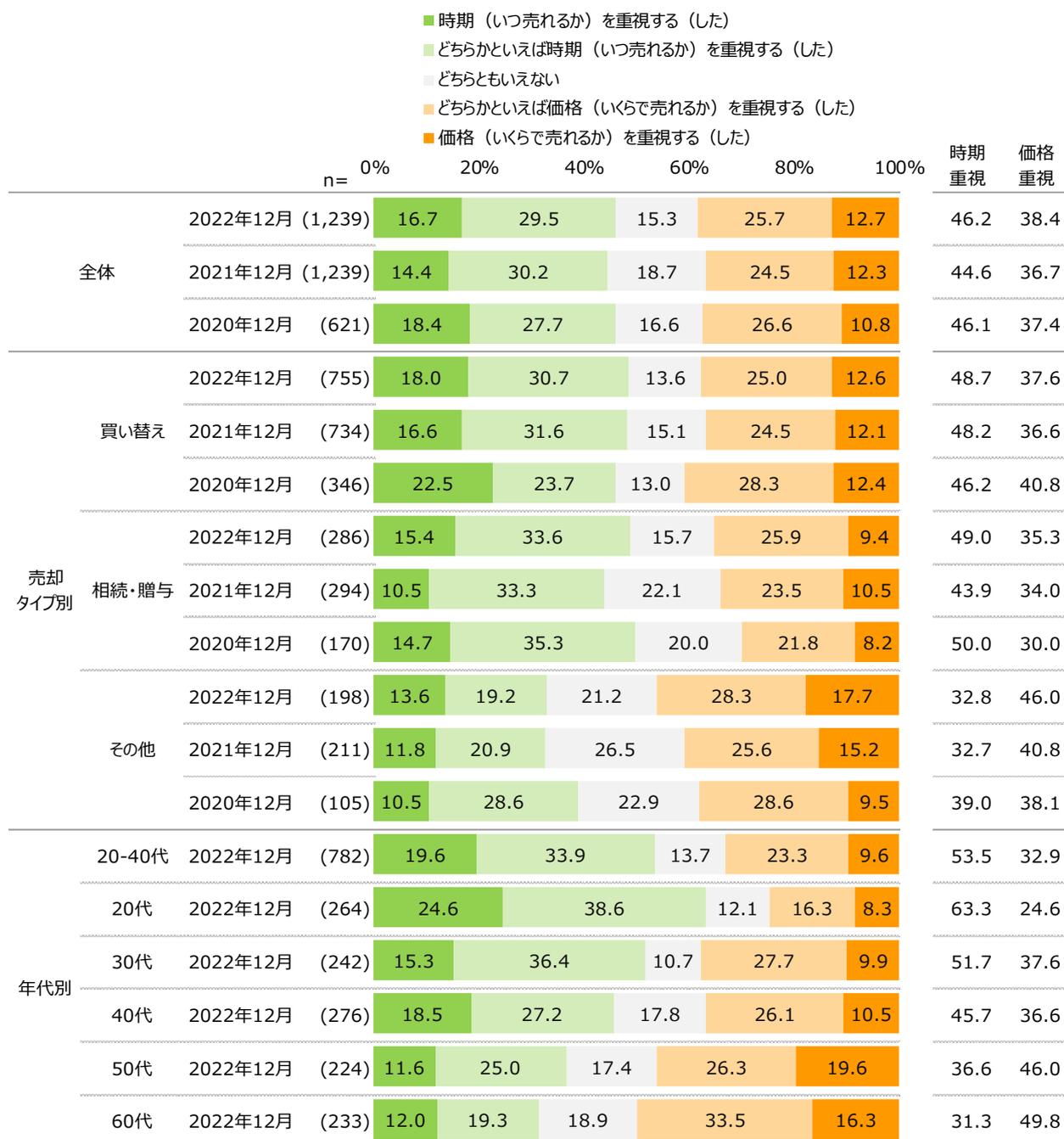
本調査

※過去1年間の売却検討者ベース

※買い替え = 「住まいの買い替えのため」、相続・贈与 = 「相続・贈与した居住用物件を処分するため」、その他 = 「その他、不要な居住用物件を処分するため」

※加えて、以下いずれかの具体的な行動をした人ベース

（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）



※時期重視（「時期（いつ売れるか）を重視する（した）」+「どちらかといえば時期（いつ売れるか）を重視する（した）」）

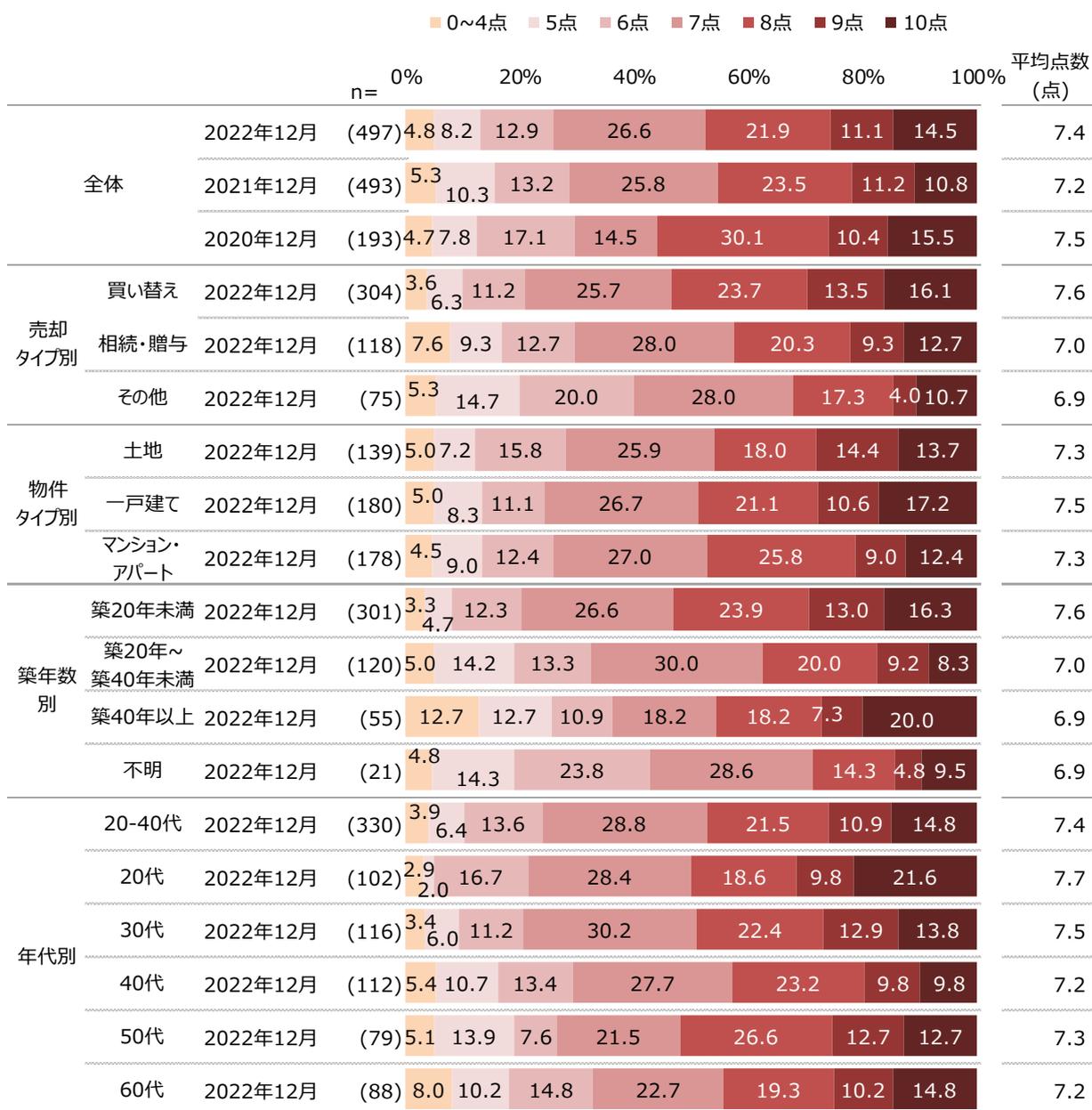
※価格重視（「価格（いくらで売れるか）を重視する（した）」+「どちらかといえば価格（いくらで売れるか）を重視する（した）」）

- 売却を完了した人の、売却の検討から実施までの行動の満足度は10点満点中、平均7.4点。
- 売却タイプ別に見ると、住まいの買い替えのために物件売却を行った人は、相続やその他の理由で行った人に比べて満足度が高く、平均7.6点。また、築年数別に見ると、築20年未満の物件売却を行った人は、築20年以上の物件売却を行った人に比べて満足度が高い（平均7.6点）。

■ 物件売却における満足度（売却を完了した人/単一回答）

本調査

※売却完了者ベース



※0点（まったく満足していない）～10点（とても満足している）までの11段階評価

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、ここにはない、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/>