

2023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。2023年の調査結果をご報告申し上げます。

- 売却検討者の割合は18.0%で、2020年と比べて5.5ポイント増加した。
売却検討者のうち売却を完了した割合は38.5%で、2020年以降、3年連続で増加した。
一方、売却を停止した割合は17.4%で、2020年以降、3年連続で減少した。
- 高く売るのに有利な時期だと感じていた割合は2021年から4.6ポイント増加した。
- 売却検討物件のタイプは「一戸建て」が40.0%で、2020年以降、3年連続で増加した。

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18.0%で、2022年からほぼ横ばい。（P.4）
- 売却検討者のうち物件売却を完了した人の割合は38.5%で、2020年から12.2ポイント増加。3年連続で増加した。過去4年間で最も高かった。一方、物件売却を途中で停止した人の割合は17.4%で、2020年から11.9ポイント減少。3年連続で減少した。（P.4）
- 売却を検討した動機は、住まいの買い替えが58.5%で、2020年と比べて2.8ポイント増加した。（P.5）

売却検討についての意識（or 重視条件）

- 売却検討理由で最も高いのは「売れるときに売るため」（28.0%）、次いで「住む場所を変えるため」（26.9%）、「高いうちに売るため」（26.0%）が続く。（P.6）
- 売却検討タイミングについて、高く売るのに有利な時期だと感じていた割合は、2021年から4.6ポイント増加。（P.7）

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「一戸建て」が40.0%。2020年から6.5ポイント増加し、3年連続で増加。（P.8）
- 売却検討者の年代は「20代」が22.3%。2020年から5.2ポイント増加し、3年連続で増加。（P.10）

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7.3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・贈与やその他の理由で行った人に比べて満足度が高く、平均7.4点。（P.12）

調査概要	3
■ 売却検討率の推移	4
■ 売却タイプ	5
■ 売却検討理由	6
■ 売却検討タイミング評価	7
■ 売却検討物件の属性	8-9
■ 売却検討者の属性	10
■ 重視すること（時期vs価格）	11
■ 物件売却における満足度	12

SCR : スクリーニング調査結果

本調査 : 本調査結果

- **調査目的** 不動産売却検討者および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
- **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 2023年12月22日（金）～2024年1月10日（水） 有効回答数：20,000人
 本調査 2023年12月25日（月）～2024年1月6日（土） 有効回答数：1,240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					
	20代	30代	40代	50代	60代	合計
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。

	過去1年検討者					
	20代	30代	40代	50代	60代	合計
有効回答サンプル数	276	249	246	221	248	1,240

(人)

- **過去調査の実施時期と対象者数**
 - **2022年12月調査**
 調査時期：2022年12月16日（金）～2022年12月24日（土）
 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
 - **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、「2023年12月『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）」と明記をお願いいたします。

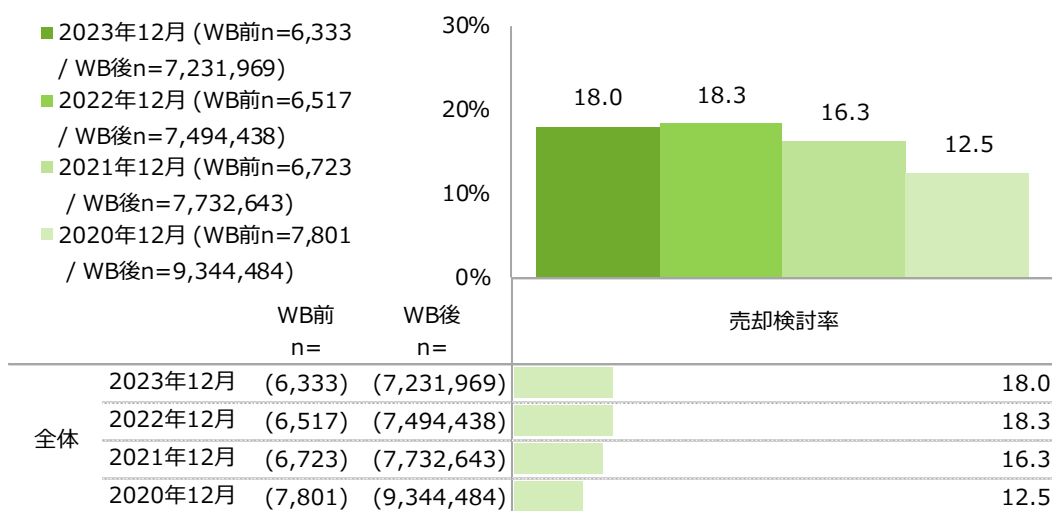
- 売却検討者（過去1年間に土地や居住用不動産の売却を主体的に検討した人）の割合は18.0%。2022年と比べると変化は見られないものの、2020年と比べて5.5ポイント増加した。
- 上記の売却検討者のうち、売却を完了した割合は38.5%、売却を停止した割合は17.4%。売却を完了した割合は3年連続で増加し、2020年と比べて12.2ポイント増加した。一方、売却を停止した割合は3年連続で減少し、2020年と比べて11.9ポイント減少した。

■ 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 = 「主体的に検討し、実際に売却した」 + 「主体的に検討したが、実際に売却はしていない（検討中）」 + 「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）」の割合



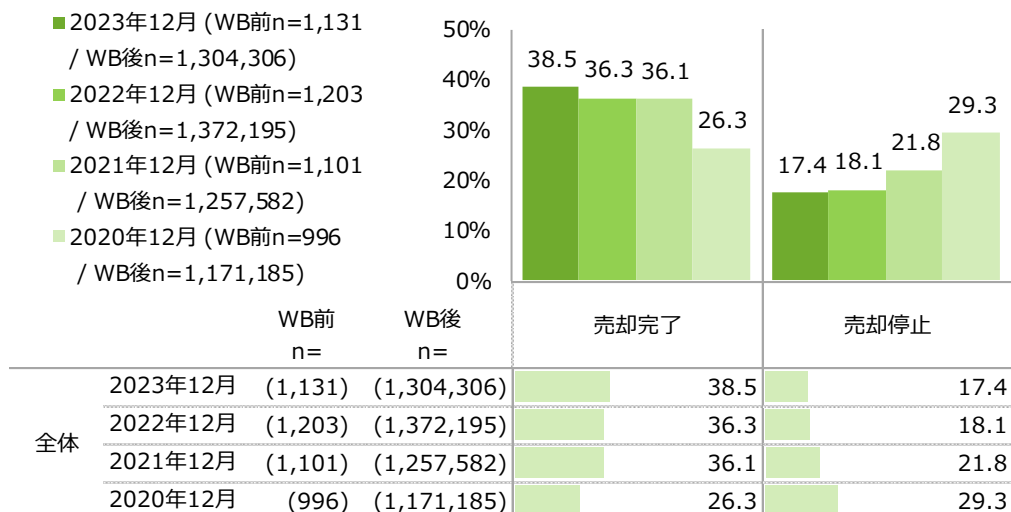
■ 売却検討者における売却完了/停止割合（過去1年間の売却検討者/単一回答）

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）」



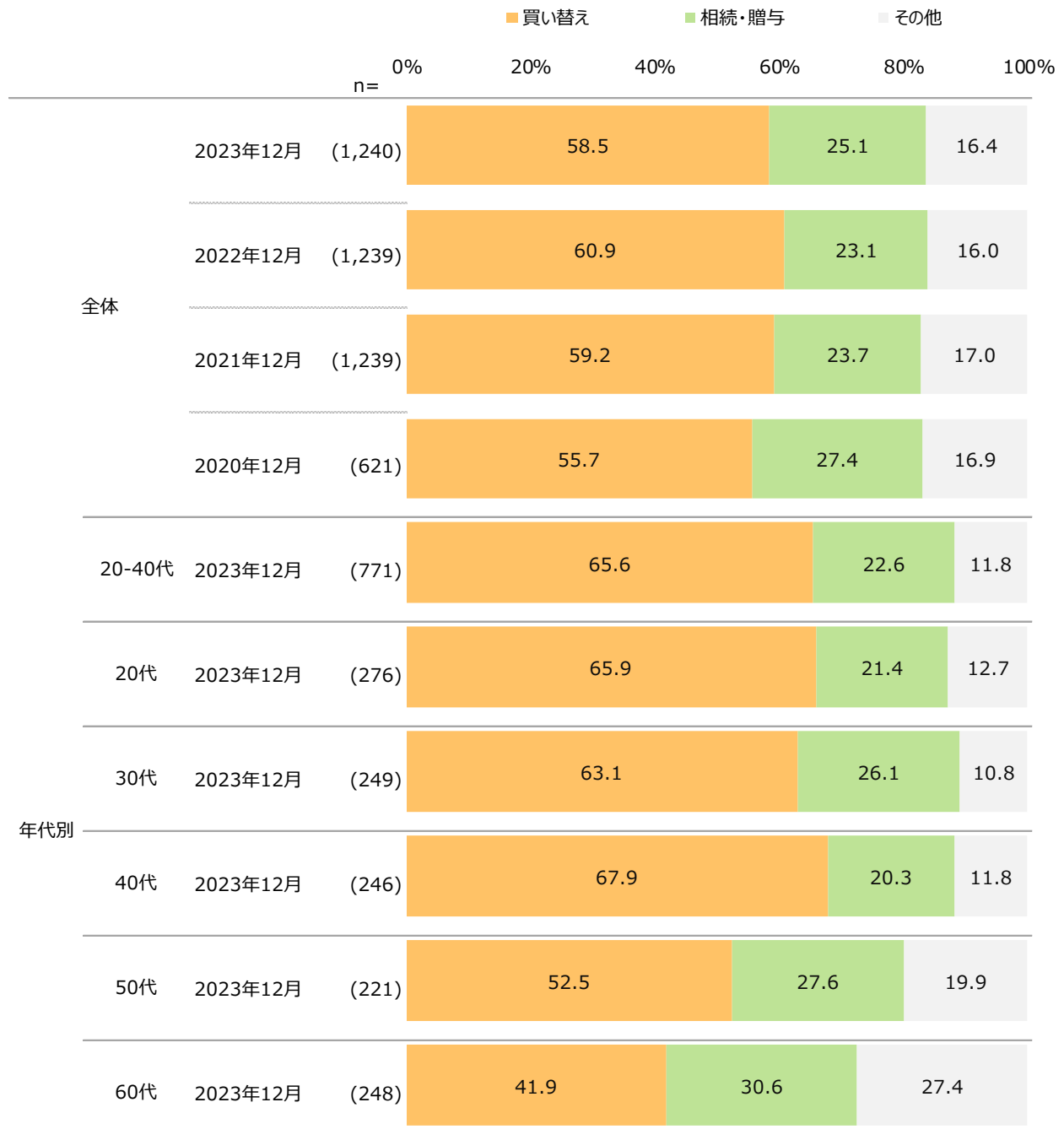
- 売却を検討した動機は、住まいの買い替えが58.5%となった。2020年と比べて2.8ポイント増加。
- 年代別に見ると、全体と比べて20～40代で、「買い替え」の割合が高い。

■ 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+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）

※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」

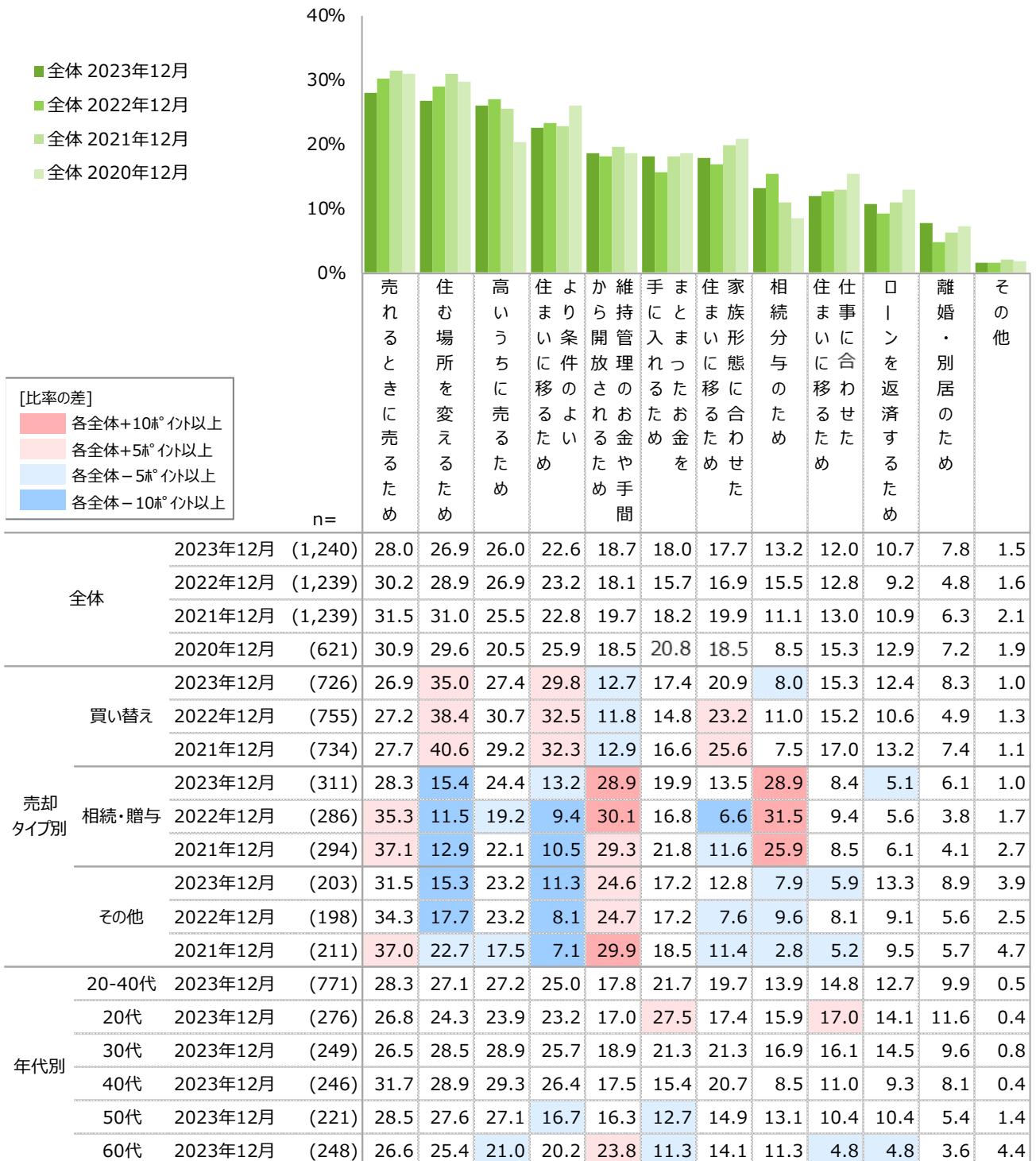


- 売却しようと思った理由は「売れるときに売るため」が最も高く、次いで「住む場所を変えるため」「高いうちに売るため」「より条件のよい住まいに移るため」が続く。
- 2020年からの変化を見ると、「売れるときに売るため」「住む場所を変えるため」などが減少傾向。

■ 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+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）



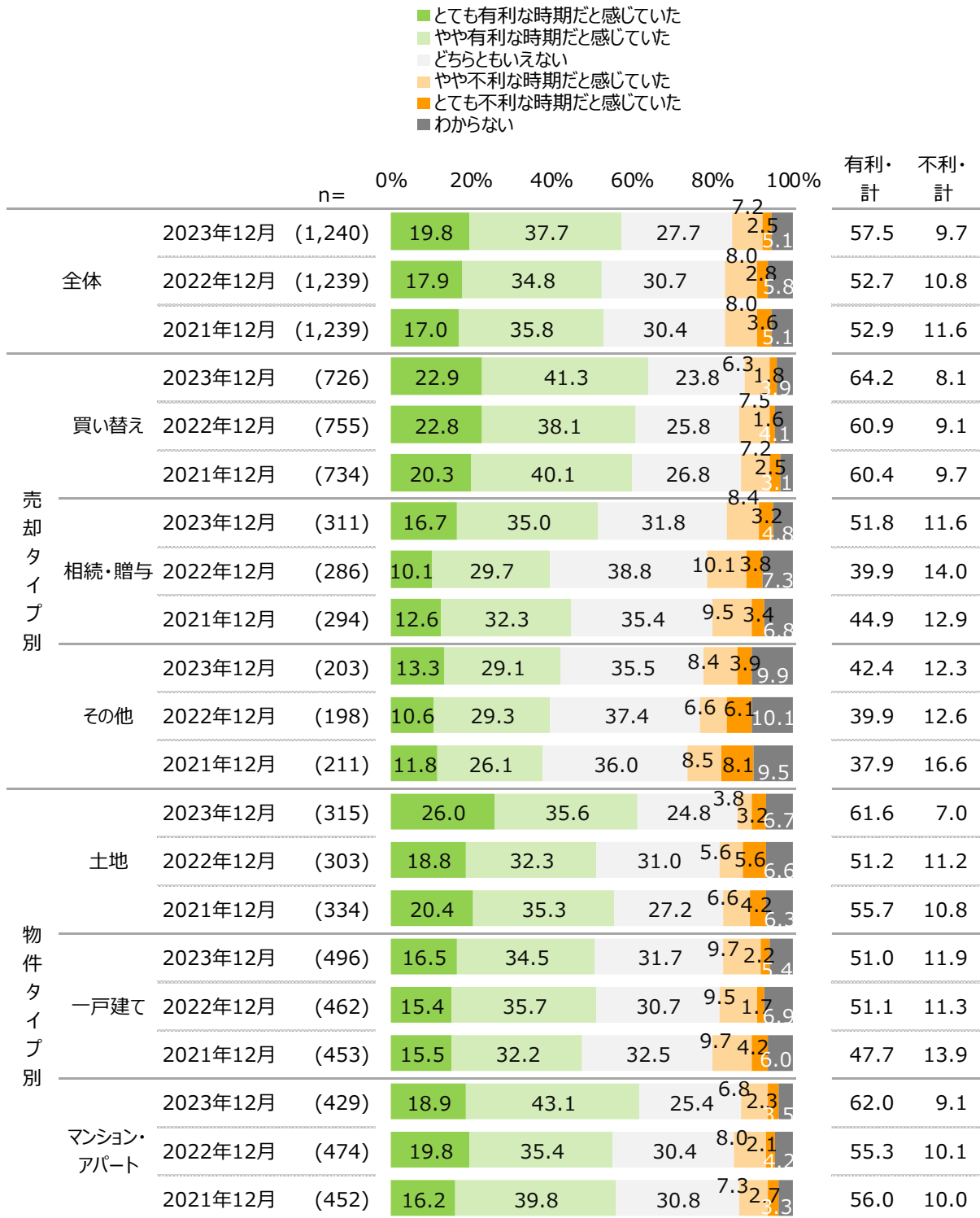
※「全体（2023年12月）」のスコアで降順ソート

- 高く売るのに有利な時期だと感じていた割合は57.5%であり、2021年から4.6ポイント増加。
一方、不利な時期だと感じていた割合は、2021年から2年連続で減少し9.7%となった。

■ 検討していた時期の売却タイミング評価（全体/単一回答）

本調査

※過去1年間の売却検討者+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)



※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（「やや不利な時期だと感じていた」+「とても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「一戸建て」が40.0%で、2020年から6.5ポイント増加した。築年数は「築20年未満」が54.6%を占める。

■ 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＋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）

		物件タイプ			築年数				
		n=			n=				
		（%）			（%）				
		土地	一戸建て	マンション	築20年未満	築40年未満	築40年以上	不明	
全体	2023年12月	(1,240)	25.4	40.0	34.6	54.6	28.6	11.3	5.5
	2022年12月	(1,239)	24.5	37.3	38.3	57.0	27.0	10.6	5.4
	2021年12月	(1,239)	27.0	36.6	36.5	55.0	28.6	11.5	4.9
	2020年12月	(621)	29.5	33.5	37.0	63.6	24.6	7.1	4.7
買い替え	2023年12月	(726)	18.6	43.9	37.5	67.2	25.2	5.0	2.6
	2022年12月	(755)	17.9	39.6	42.5	69.5	23.7	4.2	2.5
	2021年12月	(734)	20.3	36.9	42.8	68.5	23.4	6.5	1.5
	2020年12月	(346)	27.2	31.5	41.3	68.5	22.5	6.6	2.3
売却タイプ別 相続・贈与	2023年12月	(311)	38.6	35.0	26.4	36.3	34.4	23.2	6.1
	2022年12月	(286)	39.2	35.7	25.2	38.1	31.1	22.0	8.7
	2021年12月	(294)	43.2	36.1	20.7	35.7	34.0	23.1	7.1
	2020年12月	(170)	34.7	38.2	27.1	60.6	22.4	10.0	7.1
その他	2023年12月	(203)	29.6	33.5	36.9	37.4	32.0	15.8	14.8
	2022年12月	(198)	28.3	30.8	40.9	36.4	33.8	18.2	11.6
	2021年12月	(211)	27.5	36.0	36.5	35.1	38.9	12.3	13.7
	2020年12月	(105)	28.6	32.4	39.0	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

- 売却検討者の年代は「20代」が3年連続で増加し、22.3%となった。2020年と比べて5.2ポイント増加した。
- 売却タイプ別に見ると、買い替えて、2020年から20代の割合が9.5ポイント増加した。一方、30代の割合が5.3ポイント減少した。

■ 売却検討者の属性（全体/それぞれ単一回答）

本調査

※過去1年間の売却検討者＋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）

		年代					未既婚・子ども				
		20代					子未婚・なし				
		30代					子未婚・あり				
		40代					子既婚・なし				
		50代					子既婚・あり				
		60代									
		n=					n=				
全体	2023年12月	(1,240)	22.3	20.1	19.8	17.8	20.0	34.7	4.4	12.8	48.1
	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	2023年12月	(726)	25.1	21.6	23.0	16.0	14.3	34.7	3.4	13.1	48.8
	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
	2020年12月	(346)	15.6	26.9	25.7	14.2	17.6	26.0	3.5	15.6	54.9
売却タイプ別 相続・贈与	2023年12月	(311)	19.0	20.9	16.1	19.6	24.4	36.0	4.5	11.3	48.2
	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
	2020年12月	(170)	22.4	20.0	22.9	15.9	18.8	30.0	3.5	19.4	47.1
その他	2023年12月	(203)	17.2	13.3	14.3	21.7	33.5	32.5	7.4	14.3	45.8
	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]

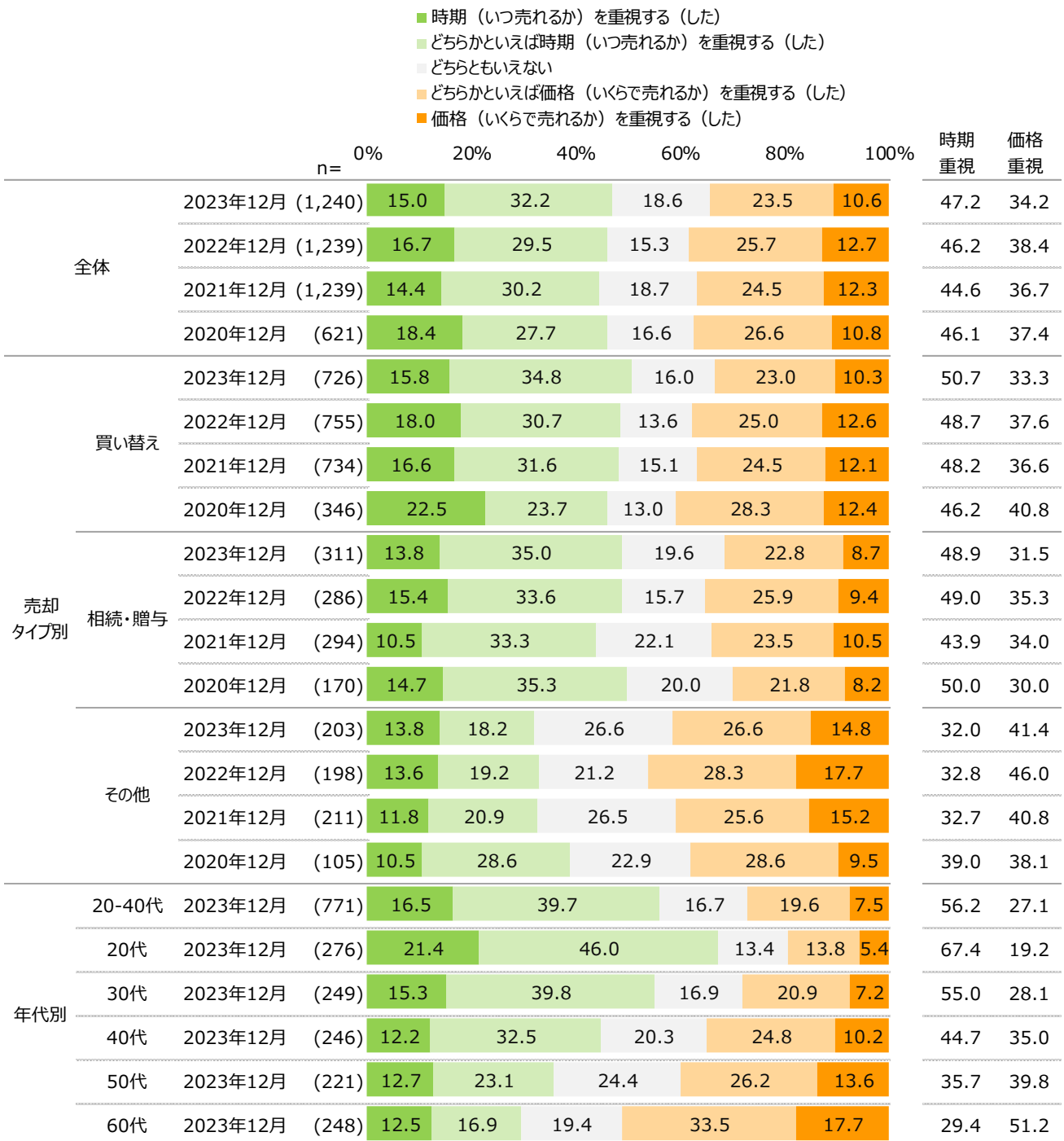
- 各全体+10%ポイント以上
- 各全体+5%ポイント以上
- 各全体-5%ポイント以上
- 各全体-10%ポイント以上

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、47.2%が時期重視、34.2%が価格重視と回答。
- 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く、特に20代は67.4%となった。

■ 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＋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）



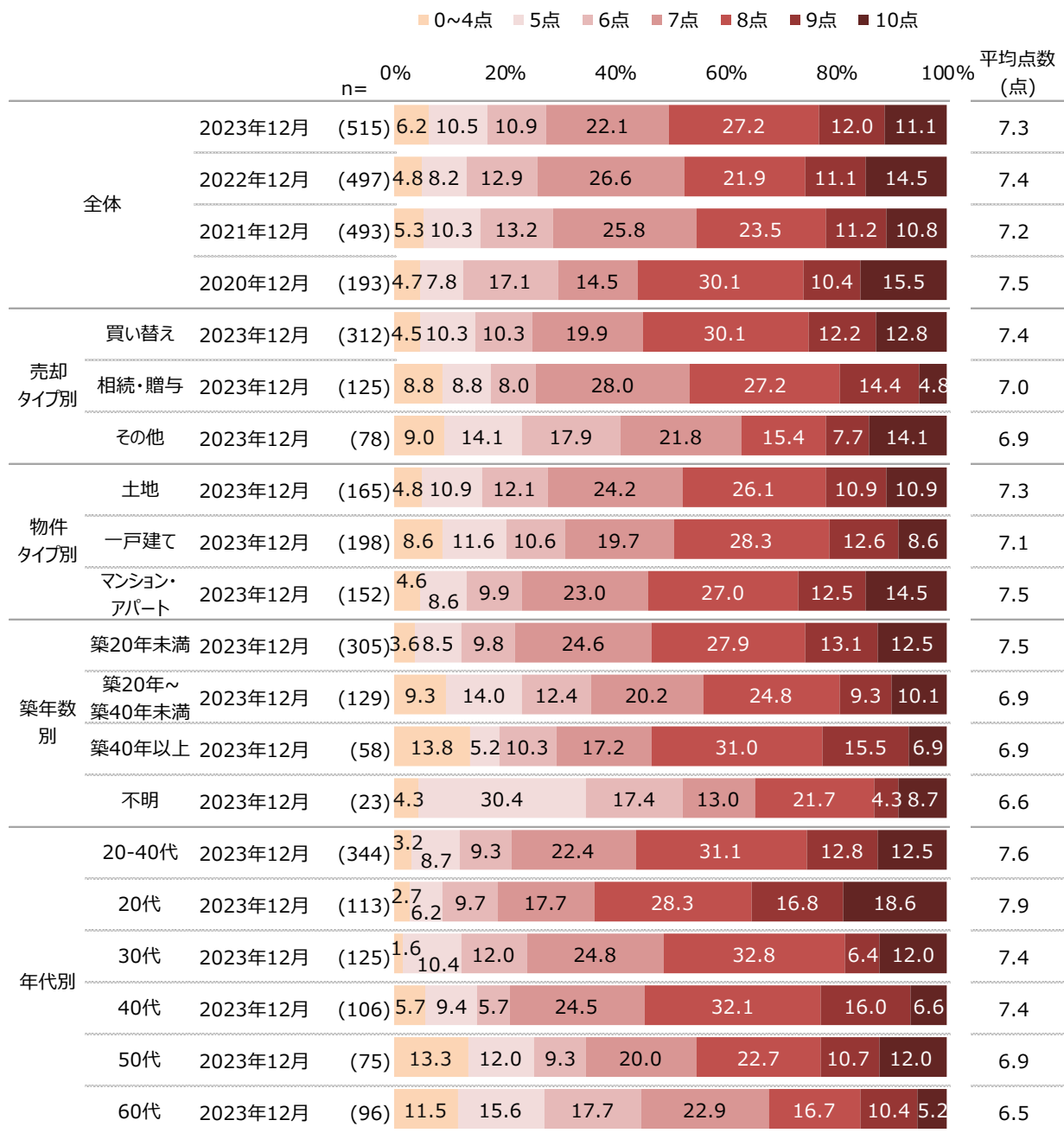
※時期重視（「時期（いつ売れるか）を重視する（した）」＋「どちらかといえば時期（いつ売れるか）を重視する（した）」）
 ※価格重視（「どちらかといえば価格（いくらで売れるか）を重視する（した）」＋「価格（いくらで売れるか）を重視する（した）」）

物件売却における満足度

- 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7.3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・贈与やその他の理由で行った人比べて満足度が高く、平均7.4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比べて満足度が高い（平均7.5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

『SUUMOリサーチセンター』について

『SUUMOリサーチセンター』は、『SUUMO』の調査研究機関として、住まいや暮らしについての調査、住まいの品質向上に向けた実証実験、テクノロジーの実態調査を行っています。業界に向けた提言や生活者に向けた発信によって、住まいの価値を高め、一人ひとりにその価値が届くまでの伴走・支援をしています。『リクルート住宅総研』としての創立以来、約20年に渡って培ってきた住まいの検討者と不動産事業者に関する深い現場知見と『SUUMO』という国内最大級メディア運営に基づくデータに依拠した、実現できる未来を発信していきます。

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/>