



News Release

リニュアル仲介株式会社 (<https://www.rchukai.jp/>)
〒163-0638 東京都新宿区西新宿1-25-1新宿セカビル38F
TEL 03-3346-4329 / FAX 03-3346-4328
担当 稲瀬 稔 / E-mail: inase@rchukai.jp

「立地に関するアンケート」住宅購入意識調査 66%が資産価値よりライフスタイル優先

「物件提案ロボ」を提供するリニュアル仲介株式会社（本社：東京都新宿区 代表：西生建）では、「物件提案ロボユーザー」を対象に、購入不動産の立地に関するアンケート（全2問）を実施し、以下の回答（621名）を得たので発表いたします。

調査期間：2019年6月7日（金）～6月11日（火）

調査方法：インターネットによる調査

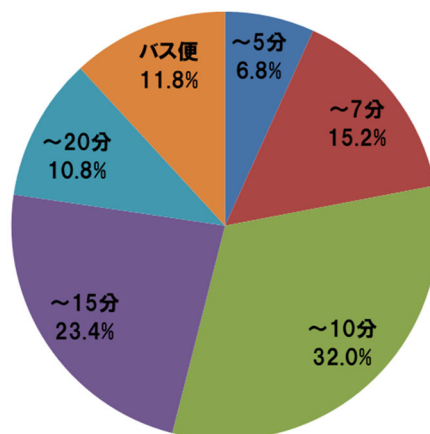
調査対象：物件提案ロボ利用者

回答者数：621名

「既存住宅売買瑕疵保険の普及」や「重要事項説明書への建物状況調査の実施の有無の表示」「安心R住宅」等、国は多くの施策を打ち出し、安心して取引できる既存住宅流通市場の実現を目指しています。しかし、せっかく制度が整備されても、売却価格が購入時の価格を大きく下回る場合などは、売却後に住宅ローンの残債が残ってしまい、売りに売れない状態となります。住宅の資産価値が目減りする状況では、既存住宅流通市場の活性化も、ままなりません。

そこで今回の調査は、不動産を購入する際に、どの程度の人が売却時の資産性に配慮しながら購入を検討しているかについて、アンケート調査を行いました。

<質問1> 自宅の購入は、駅から徒歩何分まで許容できますか？



■意外と多い！？駅から16分以上でも構わない

駅からの距離は、住宅の資産価値に最も影響を及ぼすポイントです。一般的に、駅に近ければ近いほどリセールバリューも維持されやすい傾向があります。徒歩10分以内と回答した人は54%で、10分以上を許容できると回答した人が46%という結果でした。最近では、駅からの距離が7分以内の物件を勧めるケースも増えていますが、7分以下と回答した人は22%でした。

また、駅から16分以上、もしくはバス便でも構わないと回答した人が22.6%となり、約1/4の人が、16分以上の距離を許容していることが分かります。

■年代による分布

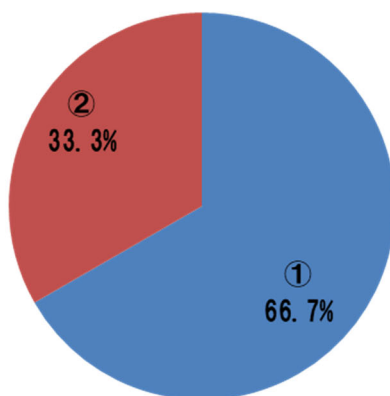
	~5分	~7分	~10分	~15分	~20分	バス便
20代	4.2%	12.5%	50.0%	25.0%	4.2%	4.2%
30代	5.2%	12.1%	32.8%	20.7%	12.1%	17.2%
40代	5.2%	20.7%	27.6%	31.0%	8.6%	6.9%
50代	7.4%	16.7%	35.2%	16.7%	13.0%	11.1%
60代以上	15.8%	5.3%	26.3%	26.3%	10.5%	15.8%

20代は、10分までと回答した人が66.7%に上り、若い世代は利便性を求めていることが分かります。対して、30代は、16分以上やバス便を許容できる割合が29.3%と、ほぼ3割を占めました。駅からの距離よりも子育て環境を優先するからなのでしょうが、子育て世代は駅からの距離に寛容であることが分かります。また、60代以上では、5分までと回答する人が15.8%と、他の世代よりも突出しており、子育てを終えた世代には、利便性を求める層が一定割合存在することが分かります。

<質問2> 自宅を購入する場所は、どちらを優先させますか？

- ① 通勤・通学に便利、子供の学区、昔から住んでいるなど、自分のライフスタイルを優先に立地を考える。
- ② 売却時に値段が下がりにくいなど、リセールバリュー（売却時の価格）を優先させて立地を考える。

① ライフスタイル優先 66.7% ② リセールバリュー優先 33.3%

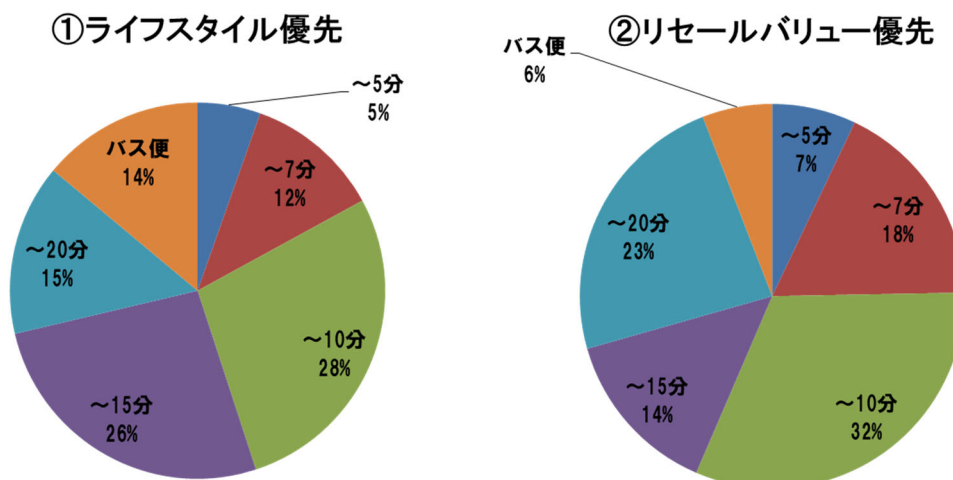


■ 2/3の人が、ライフスタイルを優先して住宅購入

ライフスタイル優先の人が、リセールバリュー優先の人を大きく上回り、全体の2/3の人がライフスタイル優先と回答しました。

住宅の購入理由は、結婚・出産・子供が大きくなったからなど、比較的ポジティブな要因で購入を検討される方が多いものです。もしかしたら、家の購入を検討している段階で売却のことなど夢にも思わないのが一般的かもしれません。

■ライフスタイル優先派/リセールバリュー優先派別 許容徒歩分数



■リセールバリュー優先派は、駅からの距離10分以内が57%

ライフスタイル優先派とリセールバリュー優先派で分けて、駅からの許容徒歩分数を見ると、徒歩10分まで許容すると回答した人が、ライフスタイル優先派が45%に対して、リセールバリュー優先派は57%と、10ポイント以上多くなりました。リセールバリュー優先派が、駅からの距離を重視していることが分かります。

■ライフスタイル優先派は、バス便を許容する人がリセールバリュー優先派の2倍

ライフスタイル優先派は、10分以上の距離を許容する人が55%となり、リセールバリュー優先派の人よりも駅から距離はあまり気にしない結果となりました。なかでも、リセールバリュー優先派でバス便も許容している人が6%に対し、ライフスタイル優先派の人は14%の人がバス便も可と回答し、バス便を許容する人がリセールバリュー優先派の人より2倍以上も多い結果となりました。

「家は一生で一回の買い物」と言われた、バブルがはじける1990年代前半までは、不動産の価格は一貫して上昇していたので、住宅購入時にリセールバリューのことは、あまり考える必要がなかったかもしれません。しかし、購入価格を大きく下回る可能性のある現在では、購入時に売却時のリセールバリューも考えて購入されることを私たちはお勧めしています。離婚、死別、ローンが支払えなくなった、やむを得ず高齢者施設への入居等、住宅を売却しなくてはならないネガティブな原因も誰にでも起こり得る話です。

ぜひ、住宅購入時には「購入の頭半分」「売却の時の頭半分」で住宅探しをされることをお勧めいたします。

<物件提案ロボについて>

「物件提案ロボ」は、主に住宅購入予定者が購入希望条件を登録しておく、希望条件に合致する新着不動産情報が、不動産の資産価値やリスクが分かる資産価値評価レポートを伴って毎日メール配信されるサービスです。対象不動産は、中古マンション・中古一戸建て、土地（評価レポート無し）となっています。本サービスの大きな特徴は、資産価値評価レポートを伴って配信される点にあります。

資産価値評価レポートは、「物件提案ロボ」と連動して動く「Selfin（セルフイン）」（当社が2016年2月よりサービス提供しているセルフインスペクションWEBアプリ）が自動作成します。改めて情報などを入力する必要がなく、配信されてきた不動産情報をクリックするだけで「Selfin（セルフイン）」が自動的に起動、必要な情報を取得し、ただちに当該住戸の資産価値やリスクなどを判定、資産価値評価レポートを作成します。資産価値評価レポートは、対象不動産の「価格の妥当性」「流動性」「耐震性」「住宅ローン減税の利用の可否」「管理状況」「土地の資産性」を判定し、今回の住宅ローン減税の問題などに、消費者自ら気付くことができるよう設計されています。

また、配信されてくるマンションの情報は、全国のマンションの95%以上を網羅する「全国マンションデータベース」とも連動しており、各マンションの販売履歴や賃料履歴、口コミなども確認することができます。

「物件提案ロボ」(<https://www.rchukai.com/robo>)は、無料でご利用いただけます。物件購入検討時の物件情報集め、判断材料集めに、「物件提案ロボ」をご活用ください。

【本リリースに関するお問い合わせ】

リニューアル仲介(株) 稲瀬 Mail: inase@rchukai.jp
[TEL:03-3346-4329](tel:03-3346-4329) FAX: 03-3346-4328