

巻頭言 / そこが知りたい

## ネクスト発表 / スマイを売却することになった理由ランキング

住まいを売却することになった理由、1位は「より良い住環境を重視」に 2015年2月18日  
ライブドアニュース『マイナビニュース』から

<http://news.livedoor.com/article/detail/9799157/>

不動産・住宅情報サイト「HOME'S」を運営するネクストは2月9日、「HOME'S」内の住宅トレンドニュースサイト「HOME'S PRESS(ホームズプレス)」にて、「HOME'S不動産売却査定サービス」の調査結果をもとに「住まいを売却することになった理由ランキング」を発表した。

同調査は1月23日～24日、「HOME'S 不動産売却査定サービス」にて、事前調査で「住まいを売却したことがある」と回答した20代～50代の男女を対象に実施。有効回答数は、480サンプルだった。

○住まいを売却することになった理由1位は、「より良い住まいに住み替えるため」

住まいを売却したことがある480人の男女を対象に調査した結果、「より良い住まいに住み替えるため」と答えた人が1位(42.3%)となった。3位には、「今が売り時だと考えたため(税制改正などから)」(9.4%)、5位には「住まいを相続した/することになったため」(7.5%)が挙がっており、相続税対策などを含む税制改正の影響もうかがえる。

売却時の媒介契約については「専属専任媒介契約」が最多だったが、いずれかの契約にのみ偏るということにはなかった。また、査定価格と売却価格の関係をみると、実際の売却価格が査定価格と「ほぼ変わらない」人が半数以上を占めていることがわかった。

○売却時の媒介契約は、「専属専任媒介」が最多に

「売却時にどの媒介契約を結びましたか?(単一回答)」と聞いた。専属専任媒介契約、専任媒介契約、一般媒介契約の3つの契約方法のうち、いちばん多かったのは専属専任媒介(42.7%)で、一般媒介契約(35.8%)、専任媒介(21.5%)と続く。

不動産会社の査定価格に対して売却価格はどうなったのか調べてみたところ、「ほぼ変わらない」は半数以上を占め、「下がった」が32.5%、「上がった」が11.5%となった。さらにその傾向を見てみると、上がった人は見積もりや査定を依頼した会社数がやや多い傾向が見られ、下がった人は売却までにかかった期間が長い様子が見える。

これは、なかなか売れなかったために値下げしたことの表れと言え、同社では、査定の際には何社かに依頼して、色々とおアドバイスをもらった方が売却価格は下げずに済むかもしれない、と分析している。