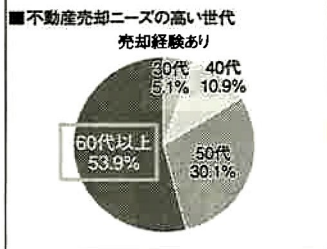
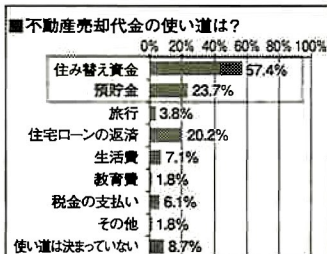


インターネット査定が半数以上に

シースタイル 必要な情報は自分で入手



▲老後の生活スタイルの変化が売却の要因

「売却意志がある」としての質問には、「売却経験者」と「売却未経験者」の割合がそれぞれ46.3%と21.2%であった。また、売却経験者のうち、売却代金の使い道に「住み替え資金」が57.4%に上り、旅行が23.7%、住宅ローンの返済が3.8%、生活費が20.2%、教育費が7.1%、税金の支払いが1.8%、その他が6.1%、使い道は決まっていないが1.8%と8.7%であった。

「売却意志がある」としての質問には、「売却経験者」と「売却未経験者」の割合がそれぞれ46.3%と21.2%であった。また、売却経験者のうち、売却代金の使い道に「住み替え資金」が57.4%に上り、旅行が23.7%、住宅ローンの返済が3.8%、生活費が20.2%、教育費が7.1%、税金の支払いが1.8%、その他が6.1%、使い道は決まっていないが1.8%と8.7%であった。

不動産関連の比較査定サイト「スマイスター」を運営するシースタイル（東京都中央区）は、不動産売却の経験・意志があるという30～60代の全国500人を対象に「不動産売却に関するアンケート 第二弾」を実施し

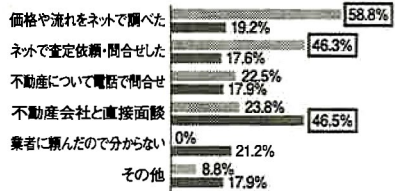


シースタイル
(東京都中央区)
川合大無社長(41)

た。調査期間は2016年11月16～18日の三日間、調査方法はインターネットによる。今回のアンケートで特筆すべき点は、不動産売却の現場においても、家電製品などと同様の傾向が見られた点だ。売却を考えた際に、すぐに店舗に出向くのではなく、インターネットで相場を調べたり、査定依頼を出すなどの情報収集を行うケ

要因として、持ち家の老朽化や相続、子供の独立などによる生活スタイルの変化が考えられる。不動産売却の際に初めて行う行動についての質問には、「売却経験者」と「売却未経験者」との割合がそれぞれ46.3%と21.2%であった。また、売却経験者のうち、売却代金の使い道に「住み替え資金」が57.4%に上り、旅行が23.7%、住宅ローンの返済が3.8%、生活費が20.2%、教育費が7.1%、税金の支払いが1.8%、その他が6.1%、使い道は決まっていないが1.8%と8.7%であった。

■近頃の不動産売却について、行なっている(いた)ことは？



※売却行動・意志あり ※売却経験あり
0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70%

▲売却経験の有無で顕著な結果