

得している全国の30〜60代計500人を対象に調べたところ、「売却経験者」は、住宅購入者の4人に1人が「自己資金2000万円以上」(27・1%)を用意していたことがわかった。「1000万円以上」を合わせると56・4%を占める。

資金の性質は自己資金がトップ。次いで売却資金を充てており、キャッシュ率が高い。持ち家の人が購入を検討するのは「良い物件があった」が最も多かった。売却資金を新たな購入に充当した人は44・9%と半数近く上っている。

売却後の住み替え  
頭金200万円超える

スマイスター調査

不動産領域で比較査定  
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、川合大無社長)は24日、「住宅購入の資金調達やきっかけ」についての調査結果を発表した。

不動産売却の経験や意志がある人、不動産を取