

2017年1月17日(火)

株式会社シースタイル

売却経験者の86.5%が今の家に満足。住み替えで不満解消へ
今の家の満足度は、『売却経験無』64.9%に対し『売却経験者』は2割アップ。
もし次に家を買うなら何を重視？ 1位は「価格」56.4%、2位は地域差あり。

不動産関連の比較査定サイト「スマイスター（<https://www.sumaistar.com>）」を運営する株式会社シースタイル（本社：東京都中央区、代表取締役：川合 大無）は、「不動産売却の経験や意志がある・不動産を取得している」という30～60代の全国500人を対象に、「売却経験の有無による今の家の満足度と、家の買い時」についての調査を行いました。

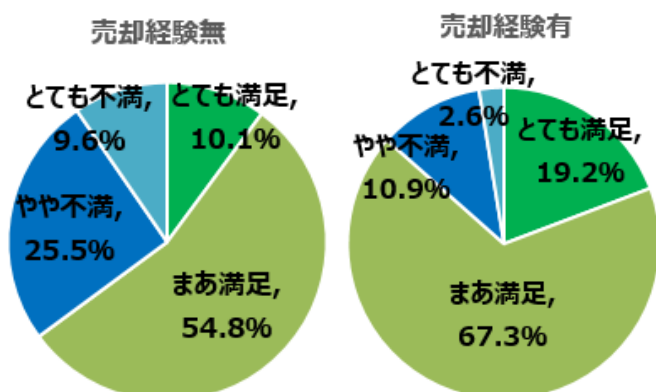
【調査結果サマリー】

- ・ポイント1 「今の家に満足！」という回答は、『売却経験者』86.5%、『売却経験無』64.9%。
- ・ポイント2 「売却経験者」の67.0%が住み替え目的で売却。住み替えで満足度アップへ！
- ・ポイント3 家の購入で重視するのは「購入価格」56.4%。2位は関東「駅近」、近畿「間取り」。

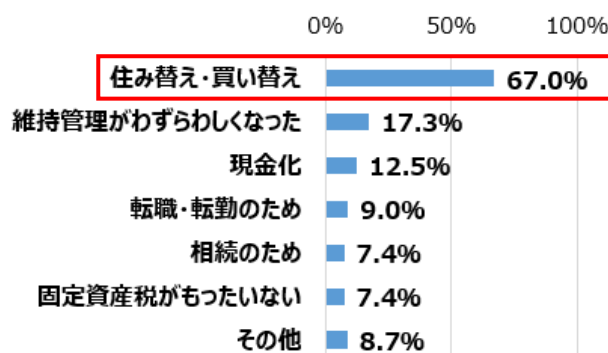
「家は2回目の購入で成功!? 住み替えによって満足度がアップ」

持ち家の人に「今のお住まいの満足度」について聞いてみました。「満足」と回答した人は、『売却経験無』64.9%に対し、『売却経験有』は86.5%と2割以上アップ！『売却経験有』の人に売却した理由をたずねてみると、67.0%が住み替え目的で売却していることがわかります。「家づくりは3回行わないと満足できない」という通説は極端ではありますが、売却と新たな住宅購入が成功し、住み替えによって1軒目よりも不満を解消できている人が多いと考えられます。

■現在のあなたのお住まいの満足度は？（N=500）



■不動産を売却した理由・きっかけは？（売却経験者N=312）



＜本リリースに関するお問い合わせ＞

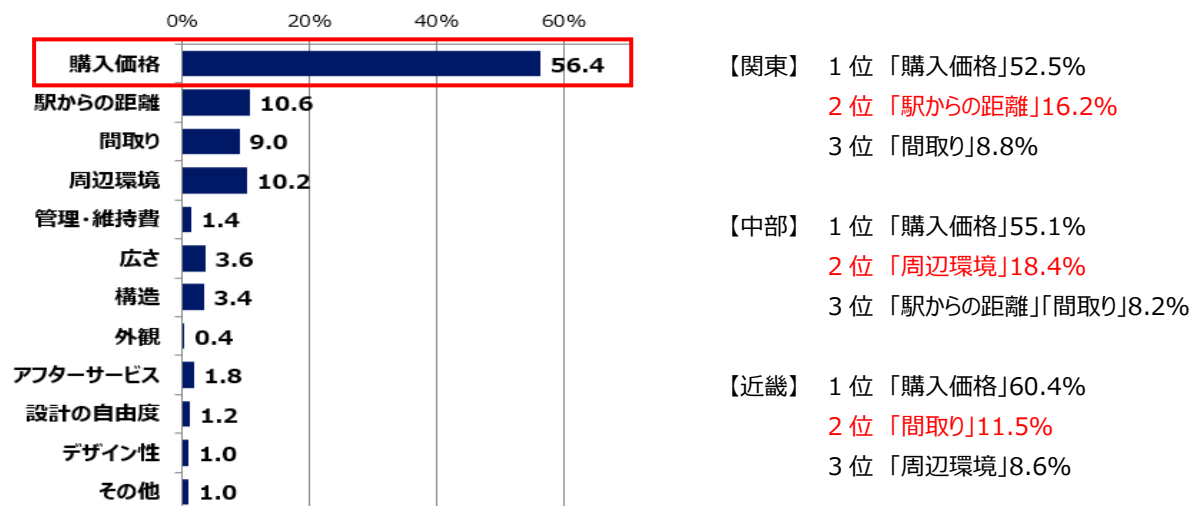
株式会社シースタイル 企画開発部 広報 小林 千章（コバヤシ チアキ）

E-mail: press@cstyle.co.jp TEL : 03-5847-8558 FAX : 03-5847-8559

「次に家を買うなら、『購入価格』が決め手に。理想より現実を重視」

持ち家の人、次に家を買う時に重視するものは？ 1位は「購入価格」56.4%となり、半数以上の人が理想よりこれからの暮らしをシビアに見つめています。また2位にはエリア性が表れました。鉄道網の充実した関東エリアは「駅からの距離」が16.2%と利便性を求める人が多く、クルマ社会である中部エリアは「周辺環境」が18.4%、一方近畿エリアは立地よりも価格とスペック重視の傾向がより強く、「間取り」が11.5%となりました。

■もし住宅を購入するなら、最も重視するのは？（数字は%。N = 500）



(<http://www.cstyle.co.jp/news/detail/release/20170117>)

<調査概要>

- 調査期間：2016年11月16日～18日
- 調査手法：インターネット調査（ネオマーケティング調べ）
- 集計数：「不動産売却の経験がある・意志がある」という30～60代の全国500人

<スマイスターについて>

■内容：不動産関連サービスの総合比較サイト「スマイスター」は、複数の不動産会社に無料で一括問い合わせをすることができるサービス。2006年運営開始で現在掲載企業数約1,600社。対応カテゴリは、不動産売却、任意売却、不動産買取、土地活用、賃貸管理、マンション管理、ビル管理、不動産投資、貸事オフィス、リノベーションなど10サービスを展開。不動産業界に特化した一括問い合わせサイトで10サービスの展開は日本随一。

■URL：<https://www.sumaistar.com>

<スマイスター-MagaZineについて>

■内容：マンションや土地の売却、売買に関するニュースや記事、専門家のブログなどが満載！投資や相続の体験談など幅広く取り揃えている。

■URL：<https://www.sumaistar.com/magazine/article/>

<本リリースに関するお問い合わせ>

株式会社シースタイル 企画開発部 広報 小林 千章（コバヤシ チアキ）

E-mail: press@cstyle.co.jp TEL：03-5847-8558 FAX：03-5847-8559