

2023年6月5日

株式会社 And Do ホールディングス（東証プライム 3457）

「年代別にみると際立つ不動産売却・購入の傾向」

～ハウストゥが不動産売却・購入に関するインターネット調査を実施～

ハウストゥブランドで不動産事業を全国展開する株式会社 And Do ホールディングス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 CEO：安藤正弘、以下：当社）は、不動産を売却した経験及び購入した経験を持つ全国 20 歳以上の方を対象に、ご自宅(戸建て、マンション)や土地などの「不動産売却・購入に関するインターネット調査」を実施しました。

当社による「不動産売却・購入に関する」総合的な調査の発表は今回が初となります。今後もこのような不動産の売却や購入に関する調査によって不動産に関する動向やニーズを明らかにし、当社から情報提供をすることで、お客さまのための不動産業界の改革・発展に寄与してまいります。

【調査分析トピックス：不動産売却】

- ①売却を決めた不動産会社の選定理由は 20 代、30 代は「地元が強い」、「対応スピード」、「担当者が信頼できた」が共に 1～3 位を占め、40 代、50 代は「査定額が高かった」が 3 位に登場。60 代以上は 3 位に「大手だから」という理由が挙げられ、各年代で選定理由の優先順位が異なる結果に。

年齢	1位		2位		3位	
20代	地元が強いと感じた	27.0%	対応スピードが速い	22.5%	担当者が信頼できた	18.9%
30代	地元が強いと感じた	28.0%	対応スピードが速い	17.0%	担当者が信頼できた	17.0%
40代	担当者が信頼できた	27.0%	対応スピードが速い	21.3%	査定額が高かった	19.1%
50代	担当者が信頼できた	24.7%	地元が強いと感じた	17.3%	査定額が高かった	11.1%
60代以上	地元が強いと感じた	26.0%	担当者が信頼できた	22.1%	大手だから	14.3%

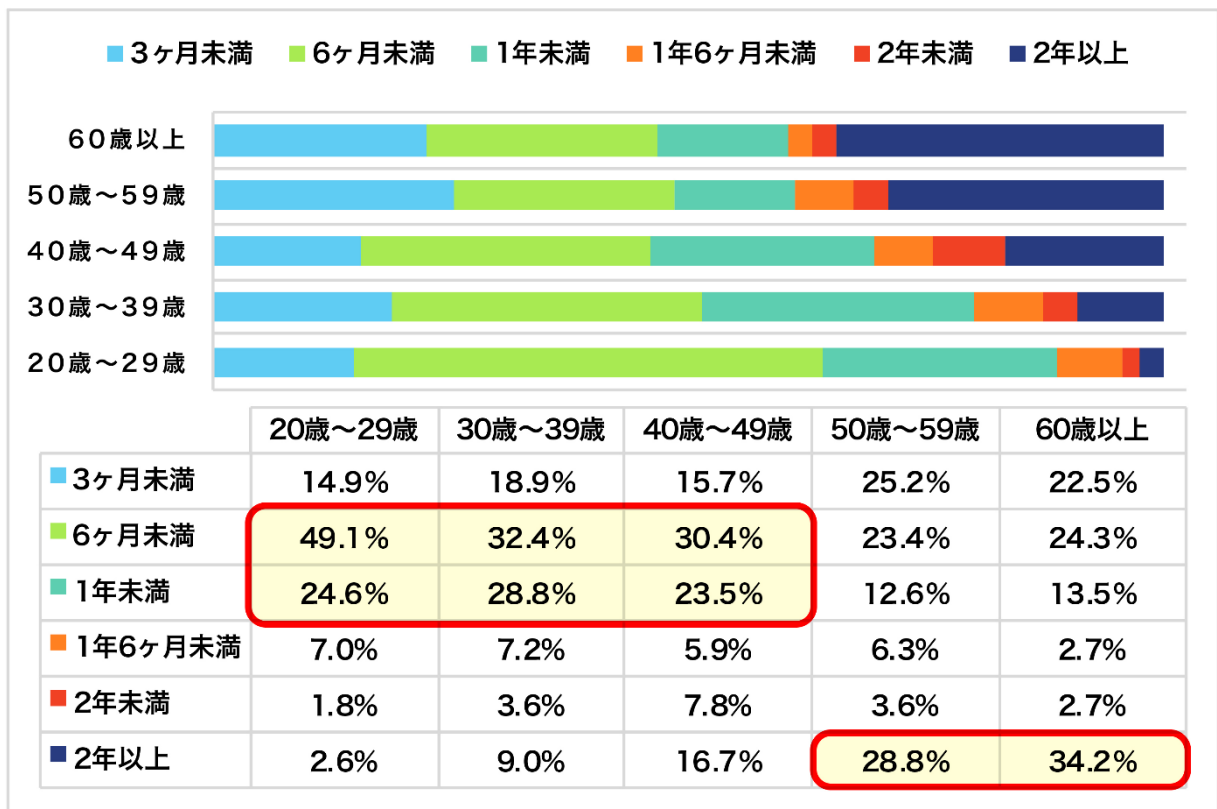
どの年代層を通じても「地元が強い」、「担当者が信頼できた」の 2 項目は挙げられており“地域密着で不動産情報に精通していて、担当者の信頼が厚い”不動産会社が選ばれる事が裏付けられた結果となっております。また、40 代、50 代の第 3 位で「査定額が高かった」という理由が上位に登場することから、この年代は実利を重視する傾向がより強いと言えます。60 代以上で唯一、第 3 位に「大手だから」という理由が選ばれており、担当者の信頼に加えて大手という会社の信頼も重要視する傾向が見て取れます。時に高額で取り引きされる不動産業界という側面もあると考えています。総じて、20 代～40 代は“対応スピード”を重視し、40 代以上は対応スピードよりは“査定額重視”という結果となっております。

②不動産売却に関する情報収集も20代、30代は「YouTubeなどの動画サイト」「Twitter」、「Instagram」が上位に。50代、60代以上は「特に無い」という理由が上位に登場。

年齢	1位		2位		3位	
20代	YouTubeなどの動画サイト	57.0%	Twitter	50.9%	Instagram	50.0%
30代	YouTubeなどの動画サイト	50.5%	Twitter	45.9%	ネット検索	45.0%
40代	ネット検索	54.9%	YouTubeなどの動画サイト	30.4%	Twitter	25.5%
50代	ネット検索	34.2%	特に無い	32.4%	口コミ	27.9%
60代以上	特に無い	39.6%	ネット検索	28.8%	口コミ	28.8%

60代以上は、1位：特に無い、2位：ネット検索、2位：知人や住宅売却経験者（口コミ）から20代、30代では「ネット検索」よりも「動画サイト」、「SNS」で情報収集。40代以上ではネット情報に加え「口コミ」情報が上位に登場し、世代間による情報収集の手段の違いが鮮明になっているとともに、インターネット環境での情報収集が、各年代でも浸透している事が見て取れます。

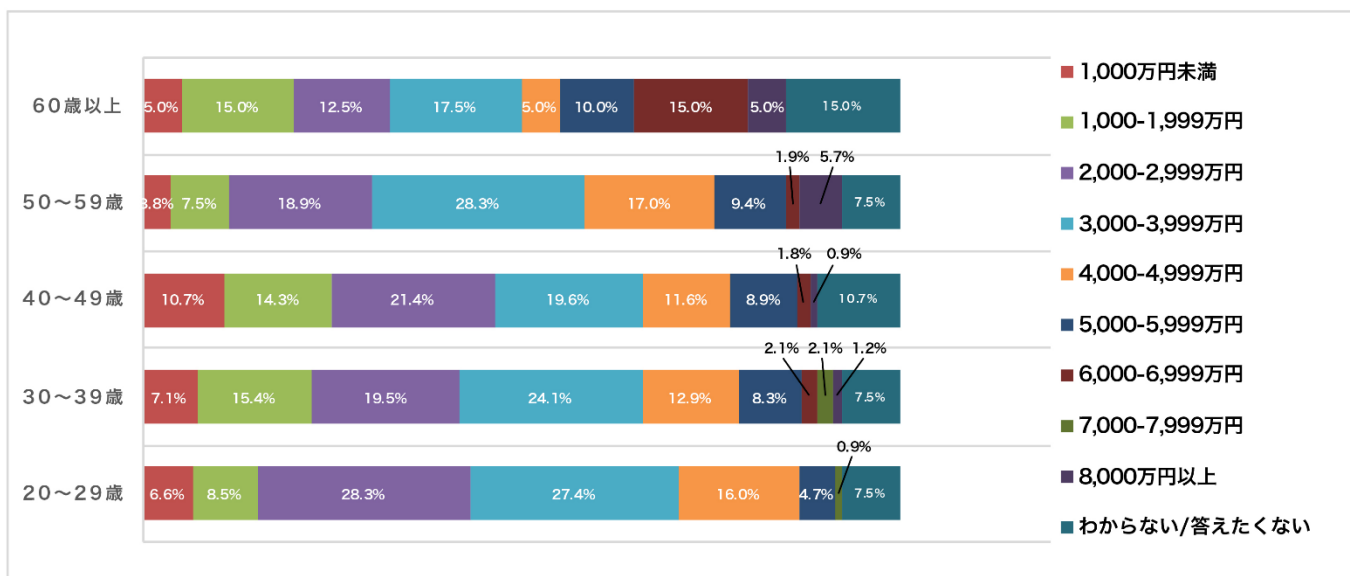
③売却にかかった期間は、年代が高くなればなるほど長期化の傾向があり、50代では28.8%、60代以上の34.2%は「2年以上」という回答となっています。



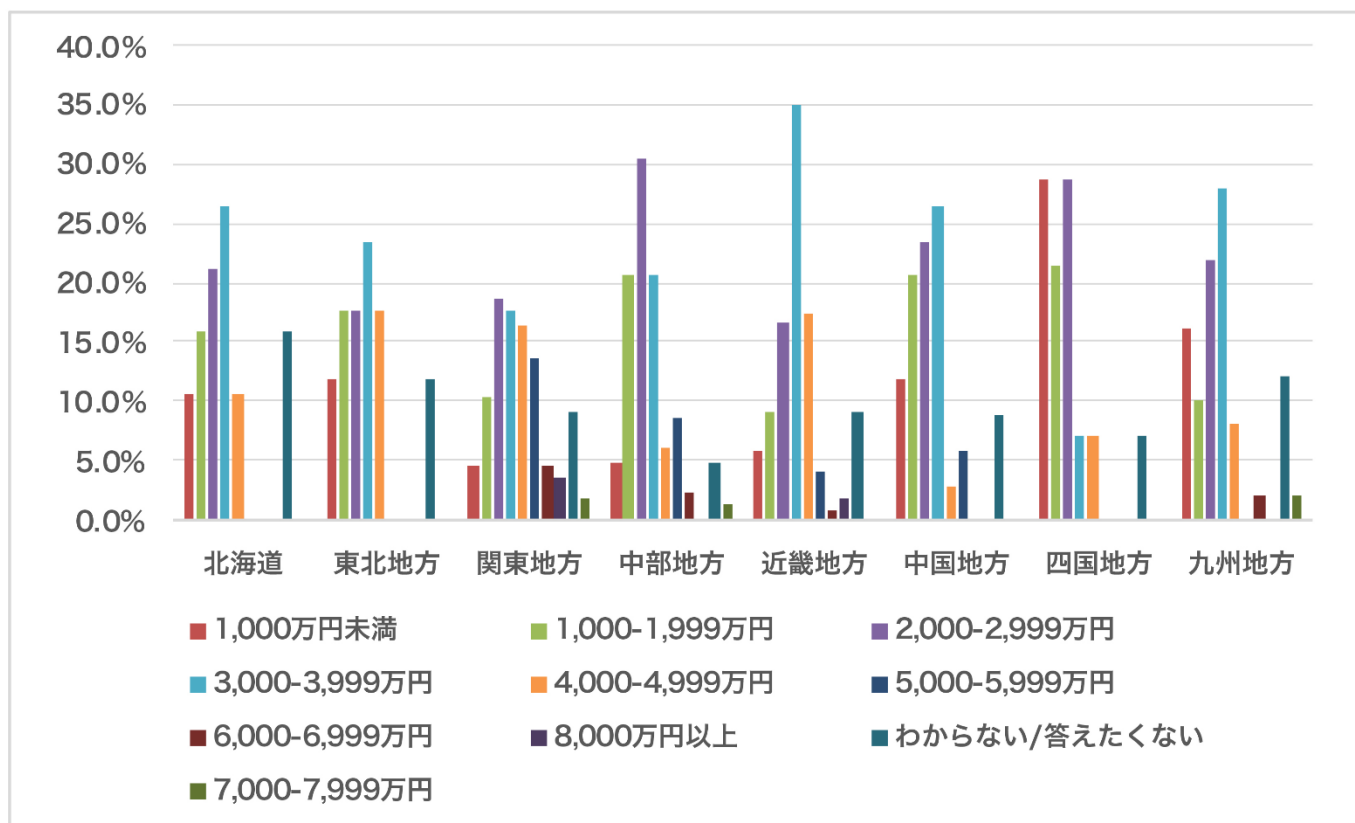
20代では88.6%、30代では80.1%が「1年未満」内に売却しているという結果になっていますが、一方、40代では69.6%、50代では61.2%、60代以上では60.3%と年代が高くなるほど「1年未満」の割合が減少し、50代では28.8%、60代以上は34.2%が「2年以上」という回答になっており、年代が高くなるほど、売却にかかった期間が長期になっている傾向が見て取れます。

【調査分析トピックス：不動産購入】

①不動産の購入金額は20代～50代では4,000万円以内に約80%が集中。60代以上では4,000万円以内が約55%で4,000万円以上が約45%を占める結果に。



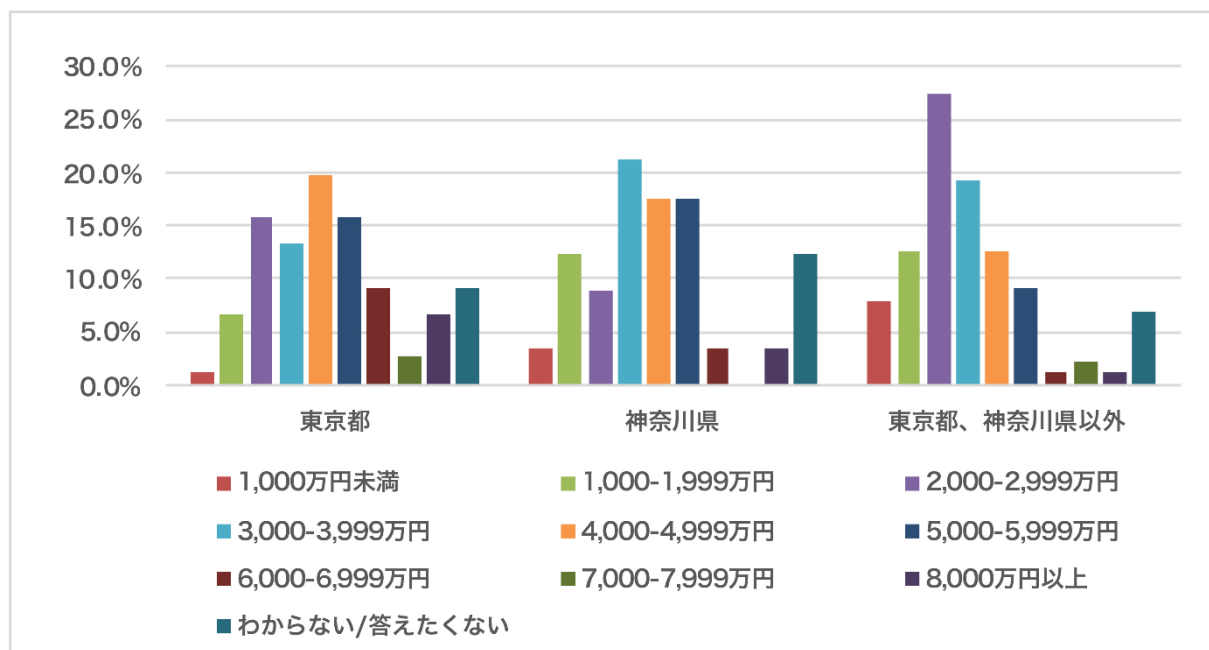
20代～50代では、4,000万円以内に約80%が集中している傾向があり、年代が高くなるに従って4,000万円以上の割合が増加する傾向にあります。60代以上になると、3,000万円台が17.5%と最も多いですが、1,000万円台と6,000万円台がそれぞれ15.0%となっており、金額が2極化する傾向が見て取れます。



地域ごとの購入金額も見てみますと、北海道、東北、近畿、中国、九州では3,000万円台と回答した方が最も多く、関東は2,000万円台が最多ですが2,000万円～5,000万円台という回答も多く見られ、5,000万円以上と回答した方も他のエリアでは少数でしたが、関東では一定数存在しています。中部地方は

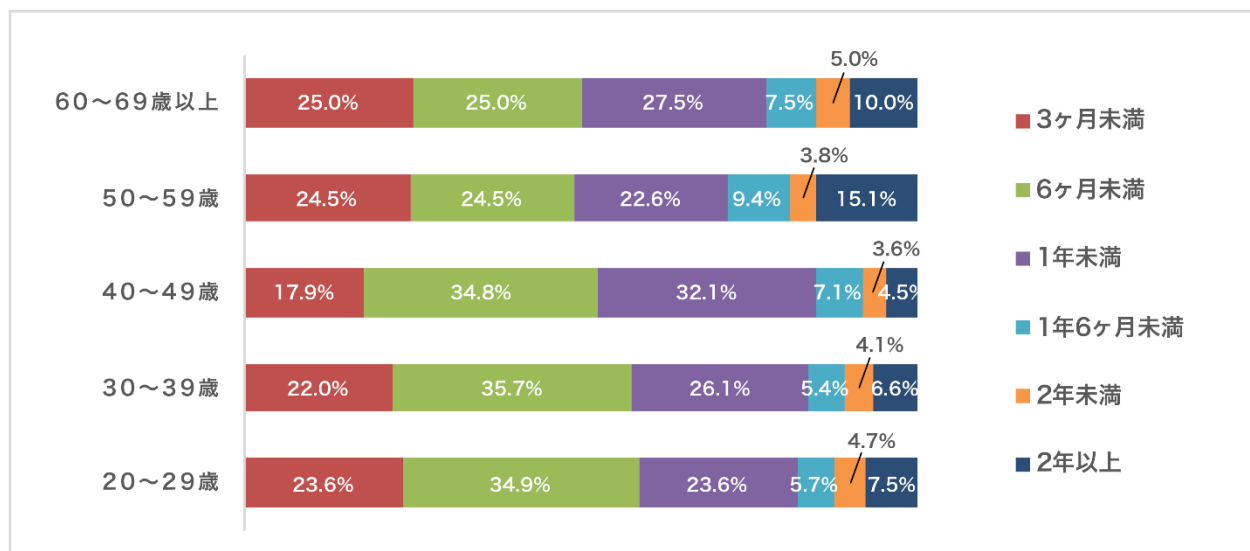
2,000万円台と回答された方が最も多く、四国では1,000万円未満と2,000万円台という回答が同数で最も多い結果になりました。地域によって好まれる居住形態や不動産の価格帯が様々なので購入金額についても、市場を反映した形になっていると推測しています。

更に、関東に関して東京、神奈川とそれ以外のエリアでは市場規模が異なるので、見てみると東京、神奈川は凡そ3,000万円から5,000万円台がボリュームゾーンで6,000万円代以上と回答された方も他の県より多くなっており、物件によっては不動産購入金額が高額になっている状況が反映されています。

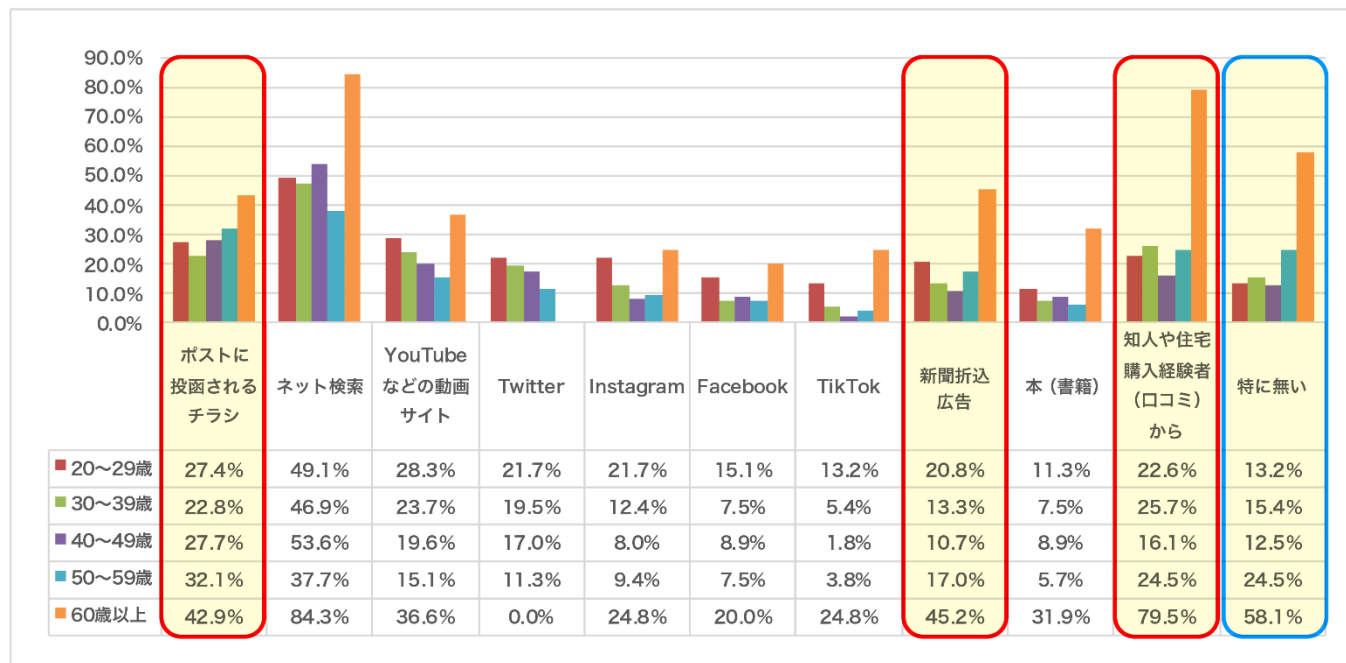


②購入にかかった期間は、各年代「6ヶ月未満」が最多を記録。50代、60代は1年6ヶ月以上かかったという回答の割合が、他の年代より多くなっています。

購入にかかった期間は、全ての年代で半数以上が6ヶ月以内に購入をしています。年代が高くなるほど期間が長くなる傾向にあります。50代では3ヶ月未満と6ヶ月未満が24.5%と最も多くなっていますが、一方で2年以上が15.1%と2極化の傾向も見取れます。60歳以上は1年未満が27.5%と最も多く、次いで3ヶ月未満、6ヶ月未満が25.0%となっており、1年6ヶ月以上が合計22.5%と比較的多い傾向が見取れます。



③住宅購入に関する情報収集手段では、「ネット検索」が各年代最多回答となっていますが、一方で、「ポストに投函されるチラシ」、「知人や住宅購入経験者（口コミ）から」、「新聞折込広告」などのオフライン手法も多く参考にしている傾向が見られます。



各年代とも「ネット検索」という回答が最も多いが、「ポストに投函されるチラシ」という回答が20代では27.4%で3番目に、30代では22.8%で4番目、40代では27.7%で2番目、50代では32.1%で2番目、60代以上では5番目に多く、「知人や住宅購入経験者(口コミ)から」という回答も20代では22.6%で4番目、30代では25.7%で2番目、40代では16.1%で4番目、50代では24.5%で3番目、60代以上では79.5%で2番目に多く、不動産の購入に関しては売却時と異なり、「ネット検索」、「YouTubeなどの動画サイト」、「SNS」などのオンライン手法と、「ポストに投函されるチラシ」、「知人や住宅購入経験者（口コミ）から」、「新聞折込広告」などのオフライン手法を併用して情報収集している事が見て取れます。また、各年代で「特に無い」という回答も一定数存在し50代で24.5%、60代以上は58.1%と他の世代より高い数値になっております。

【調査概要】

調査期間：2022年12月14日～2023年1月3日 調査方法：インターネット調査

調査数（有効回答数）：20歳以上の全国2,219人

※本調査結果をご利用の場合は、出典元として当社クレジットの明記をお願いいたします。

（表記例） 調査：2022年12月～2023年1月 株式会社 And Do ホールディングス

■株式会社 And Do ホールディングス 概要

社名 株式会社 And Do ホールディングス
 本社 東京都千代田区丸の内1丁目8番1号 丸の内トラストタワーN館17F
 本店 京都府京都市中京区烏丸通錦小路上ル手洗水町670番地
 代表者 代表取締役社長 CEO 安藤 正弘
 設立 2009年1月（創業1991年）

店舗数	695 店舗（直営店 33 店舗・FC 店 662 店舗 内オープン準備中 73 店舗） ※2023 年 4 月末現在
事業内容	フランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、金融事業、不動産売買事業 不動産流通事業、リフォーム事業
資本金	33 億 7,645 万円（2022 年 6 月末現在）
売上高	連結 413.9 億円（2022 年 6 月末現在）
ホームページ	https://www.housedo.co.jp/and-do/

※2022 年 1 月に当社は持株会社体制に移行し、株式会社ハウストゥから「株式会社 And Do ホールディングス」に商号変更いたしました。

お問い合わせ先：株式会社 And Do ホールディングス 経営戦略本部 経営企画部 広報・IR
TEL：03-5220-7230 FAX：03-5220-2159 E-MAIL：pr@housedo.co.jp