

2025年問題で日本初の家の大相続時代が到来！ 「家じまいに関する意識調査」発表

家じまいが進まない原因は知識不足！？「何もわからないのが不安」が 15.2%で3位に
売却検討のきっかけは親や親族の高齢化が死別を上回り 21.7%で2位に
売却に至っていない理由第1位は「特に理由がない」。「なんとなく空き家」が増加する危機

株式会社オープンハウスグループ(本社 東京都千代田区、代表取締役社長 荒井正昭、以下「当社」)は、株式会社LIFULL(ライフフル)(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:伊東祐司、以下「LIFULL」)と、「家じまいに関する意識調査」について共同実施し、その結果を発表しました。

2025年は団塊世代が75歳以上になり超高齢化社会を迎える結果、相続と家に関する社会課題が「空き家」「空き家予備軍」問題でもあります。そこで重要なのが「家じまい」「実家じまい」です。

土地の仕入れから建築・販売まで手がける製販一体の当社には、お客様から家の売却に関するご相談件数は増加しており、個人からの買取も強化しています。そこで、本調査により「家じまい」「実家じまい」におけるお客様の悩みや課題、ニーズを導き出し、よりお客様に寄り添ったサービス展開を行うことで、事業を通じて社会課題に貢献してまいります。

共同実施

OPEN HOUSE
GROUP

LIFULL

家じまいに関する 意識調査



「家じまいに関する意識調査」調査結果サマリー

家じまいを検討したきっかけから2025年問題による「大相続時代」の幕開けを感じさせる結果になりました。またそこにある課題も浮き彫りになりました。

- ・売却のきっかけは、「使う見込みがなく、家の維持・修繕が大変になった」が最多。検討者に絞ると「家族や親族の高齢化」が「死別」を上回る結果に。
- ・売却時に後悔したことや苦労したことは「思うような価格で売れなかった」が1位。「残置物で売れそうなものがあったが、手間と時間で売ることができなかった」が20.8%で3位に食い込み
- ・検討者の不安1位は「希望の価格で売れるか」の一方で「何もわからないのが不安」が15.2%で3位に
- ・売却に至っていない理由第1位は「特に理由がない」。空き家の根源は知識不足と面倒くささ という結果に
- ・家の売却の会社選びは最終的に 価格よりも親身になってくれるか が重要

< 本件に関するメディア関係者様からのお問い合わせ >

株式会社オープンハウスグループ 広報グループ(山岡)
TEL(部直通): 03-6264-5628 / MAIL: pr@openhouse-group.com

 調査実施の背景

2025年問題による「大相続時代」がいよいよ幕開け 首都圏における「空き家予備軍」は隠れた大きな社会課題

内閣府の高齢社会白書によると、令和 5年10月1日現在、65歳以上人口は、3,623万人となり、総人口に占める割合（高齢化率）は29.1%となりました。さらに、団塊世代がすべて後期高齢者（75歳以上）となる2025年問題も控えており、資産が次の世代に相続される「大相続時代」がやってきます。中でも大きな資産である家の家じまいや実家じまいは多くの生活者にとっても初の体験となり、大きな課題となります。

また、住宅・土地統計調査（H30年）によると、首都圏においては空き家予備軍（65歳以上の高齢者しか住んでいない持ち家）が全国より多く今後 2025年問題とともに相続が発生する家を多く抱えており、空き家問題は他人ごとではないという状況です。（※）

さらに不動産を相続し放置していると、管理費や税金、修理費など余計なコストが掛かってしまったり、空き家となれば老朽化による倒壊、景観の悪化、放火による火災など近隣住民に深刻な被害をもたらす可能性があります。そこで、事業を通して社会課題解決に取り組む LIFULLとともに、「家じまい」に関する調査を実施し、家の相続と家じまい・実家じまいにおける課題を浮き彫りにするとともに、その解決策を探りました。

※:厚生労働省「健康寿命の令和元年値について」<https://www.mhlw.go.jp/content/10904750/000872952.pdf>

 調査概要（目次）

- Q1. 売却を検討し始めたきっかけは何ですか。あてはまるものをすべてお選びください。
- Q2. ご自身の両親の年齢を教えてください。（※売却経験者は当時の年齢）
- Q3. 売却の期間として適当なものをお選びください。（※経験者はかかった期間、検討者は想定期間）
- Q4. 売却した際に後悔したことや苦労したことのうち、あてはまるものをすべてお選びください。
- Q5. 売却を検討するなかで、心配や不安なことであてはまるものをすべてお選びください。（※検討中の方）
- Q6. 売却を検討するなかで、売却にいたっていない理由をお答えください。（※検討中の方）
- Q7. 売却の方法としてあてはまるものをお選びください。
- Q8. 売却の会社選びとしてあなたが重視するものと最も重視するものをお選びください。

<調査概要>

調査名: 家じまいに関する意識調査

調査企業: 株式会社 LIFULLと株式会社オープンハウスグループの共同調査

期間: 2024年7月22日～2024年7月24日

調査対象者: 実家や生家の売却を経験した、もしくは検討している男女

調査方法: インターネット調査

有効回答数: 700名（経験者350名、検討者350名）

※小数点第2位を四捨五入しているため、合計が 100%にならない場合があります。

「家じまいに関する意識調査」 調査結果 詳細

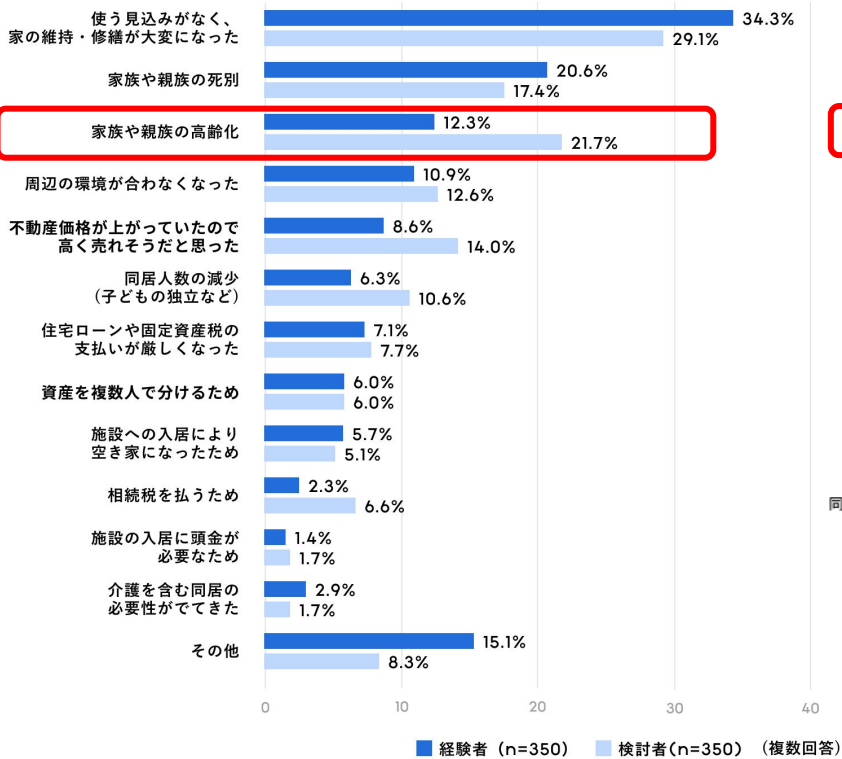
Q1：売却を検討し始めたきっかけ

2025年問題による「大相続時代」の幕開けで「空き家予備軍問題」が急浮上か
 検討者は、売却検討のきっかけにおいて高齢化が死別を上回り 2位に

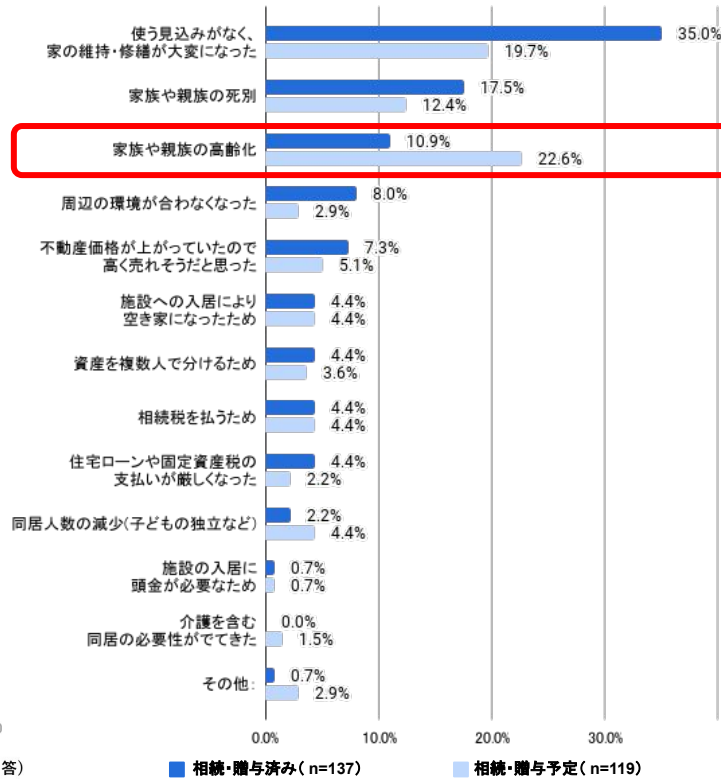
家じまいの経験者と検討者の双方に売却を検討し始めたきっかけを聞いたところ、いずれも「使う見込みがなく、家の維持・修繕が大変になった」(経験者 34.3%、検討者29.1%)の回答が最多となりました。
 また2位の「家族や親族の死別」(経験者 20.6%、検討者17.4%)は経験者・検討者の差が 2.6ポイントなのに比べ、「家族や親族の高齢化」は、経験者 12.3%に対し検討者では21.7%と9.4ポイントも上回りました。



売却を検討し始めたきっかけ全体



売却を検討し始めたきっかけ(検討者のみ)



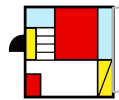
<検討ポイント>

・売却のタイミングではすでに該当の家は空き家の可能性。

空き家問題の根幹でもありますが、相続後に一定期間空き家になっており、その状態がもったいないと気が付いたタイミングで売却を検討したということがうかがえます。実際にオープンハウス・ディベロップメントに家の売却をされたお客様のうち4割が相続に関連した売却、内7割がその時点で空き家です。首都圏における「空き家予備軍」は隠れた大きな社会課題になりつつあるといえます。

・今後は、老人ホームや介護施設の頭金・資金として売却する人も増加する可能性

「施設の入居のための頭金が必要なため」が検討者のほうが高く、老後の介護やくらしに関わる資金として、自ら住宅の売却を計画するひとも増えることが見込まれます。また検討者の場合「家族や親族の高齢化」が2位ですが、さらに検討者の中で家を「相続・贈与」の前後で比較すると、相続・贈与前の人とは順位が逆転し2.9ポイントの差をつけて1位となりました。今後、2025年問題を迎えるとより家の売却を検討する人が増えていくことがわかります。



Q2：家じまい時の親の年齢

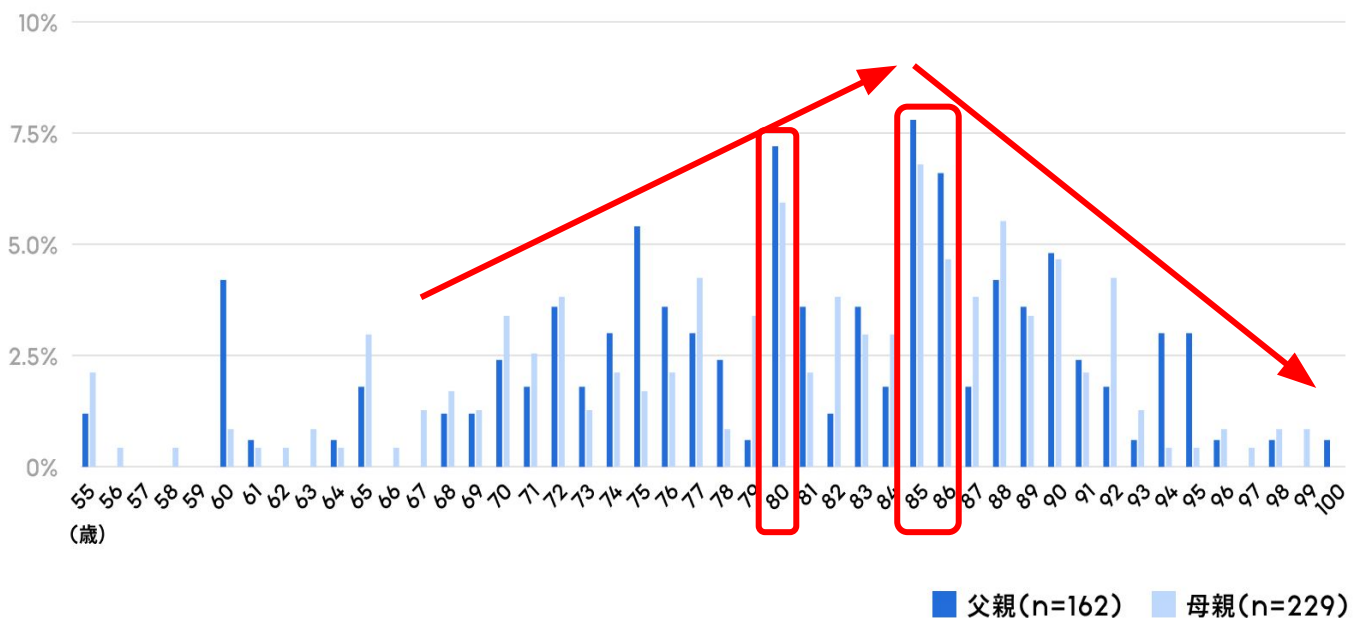
家じまい経験者には売却検討タイミングに 2つの波が存在

現在の検討者のほうが経験者より親の年齢が 2～3歳早いタイミングで検討開始！

経験者に対して家じまいを実施した住居に住んでいた(売却当時の)親の年齢を聞いたところ、父親・母親ともに平均年齢が80歳となりました。売却時の親の年齢について分布を見てみると、売却の大きなタイミングは 3回あることが分かりました。

一方で、これから家じまいを検討している検討者の現在の親の平均年齢は父親 77歳、母親78歳となりました。検討者のほうが親が2～3歳若いうちから検討を開始していることがわかります。

経験者における売却時の父母の年齢



<検討ポイント>

・家じまいには売却検討タイミングに 2つの波が存在

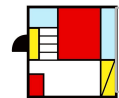
経験者のグラフを見ると全体的には 80代がピークになりますが、大きな山が2回あります。一度目は 80歳のタイミング、2度目が85歳・86歳のタイミングです。死別前に施設に入る、一緒に暮らすなどの理由による売却と死別後の相続、相続税納付などの理由と推測できます。

・寿命と健康寿命の差と老人ホームなどの入居費用の高騰を背景に家じまい検討が早期化の可能性

2019(令和元)年の平均寿命は男性 81.41歳、女性87.45歳であり、健康寿命は男性 72.7歳、女性75.4歳と、それぞれ10年以上の差があり、その期間は介護が必要となると考えられます。(※厚生労働省発表)

全問の調査結果と併せると今後も、体調の変化や 1問目の介護施設への入居をきっかけにした家じまいに踏み切る人が増えると考えられます。女性の平均寿命を 87歳とすると、女性の健康寿命が約 75歳ですから、同様に男性は平均寿命が約 81歳で健康寿命が約 73歳なので、8年間は介護を必要とすることになります。

一方で、老人ホーム・介護施設の入居費用における平均相場が値上がりしています。その頭金などを考えた結果、売却を検討している可能性があります。前問でもポイントとして挙げた「施設の入居に必要な頭金が必要なため」という回答は、この問題と 2025年問題と合わせて増加し検討が早期化することが見込まれます。

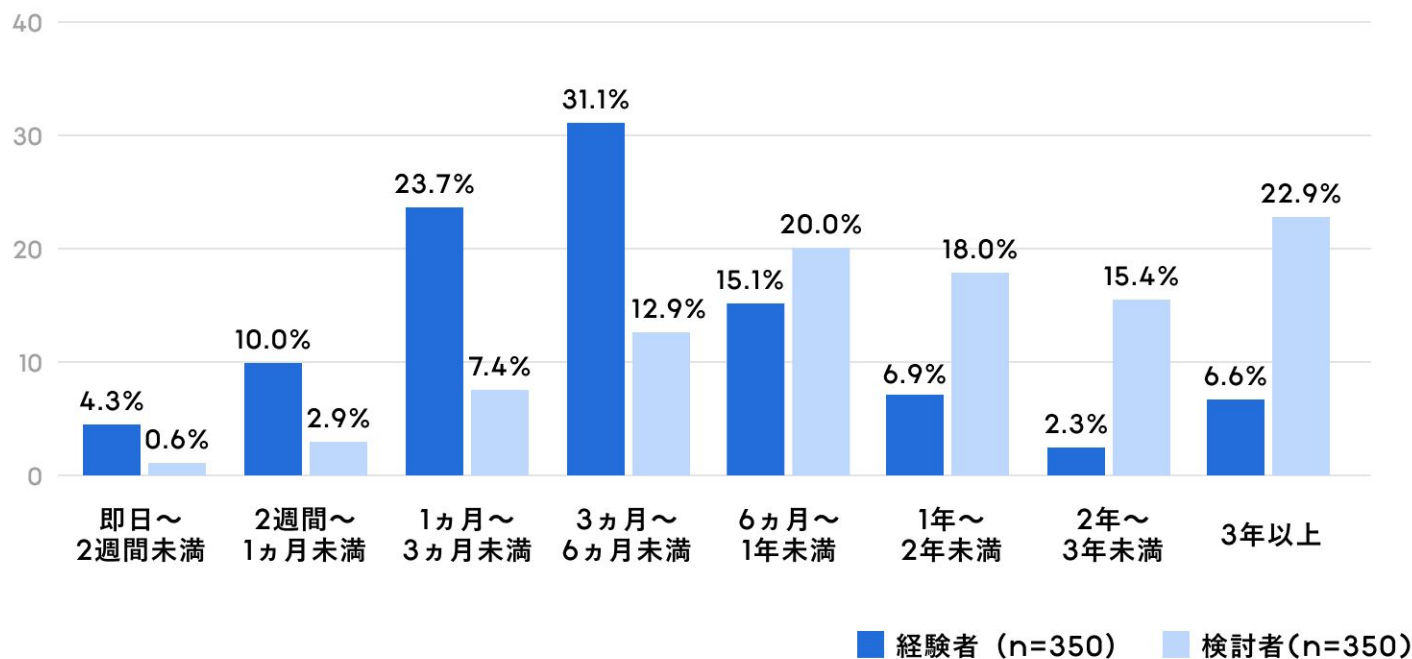


Q3：検討者の売却期間と検討者の想定期間

実際の売却になると思っていたよりも時間をかけられないことが明らかに
売却にかかった時間は 3か月～6か月が31.1%。一方検討者は「3年以上」(22.9%)が最多。

経験者の最多回答は「3か月～6か月未満」(31.1%)が最多となりました。
一方で、検討者については「3年以上」(22.9%)が最多となり、経験者と検討者に大きな差があることがわかりました。

経験者の売却期間と検討者の想定期間



<検討ポイント>

・経験者の売却時間が短いのは、相続税支払いや管理・維持コストが関係

相続税の支払いは基本的には現金一括払いであり、かつ亡くなってから 10か月以内には現金化する動きが必要となります。また売却が決定から引き渡しまでは 3～4か月かかるため、実際に検討できるのは 3か月～6か月となります。それが経験者の数字に反映されていそうです。準備をしていなかった場合は、希望の金額や条件を探す時間が物理的になくなってしまい、結果として納得できない売却になっていることがうかがえます。そうならないためにも、前もって検討しておくことが必要です。すでに相続税を支払い所有している場合も、Q1の結果で1位であった、家の修繕費・管理費や固定資産税などが負担になり売却を決めた人は、短期化したという理由がありそうです。

・売却前の検討早期化が加速する可能性も

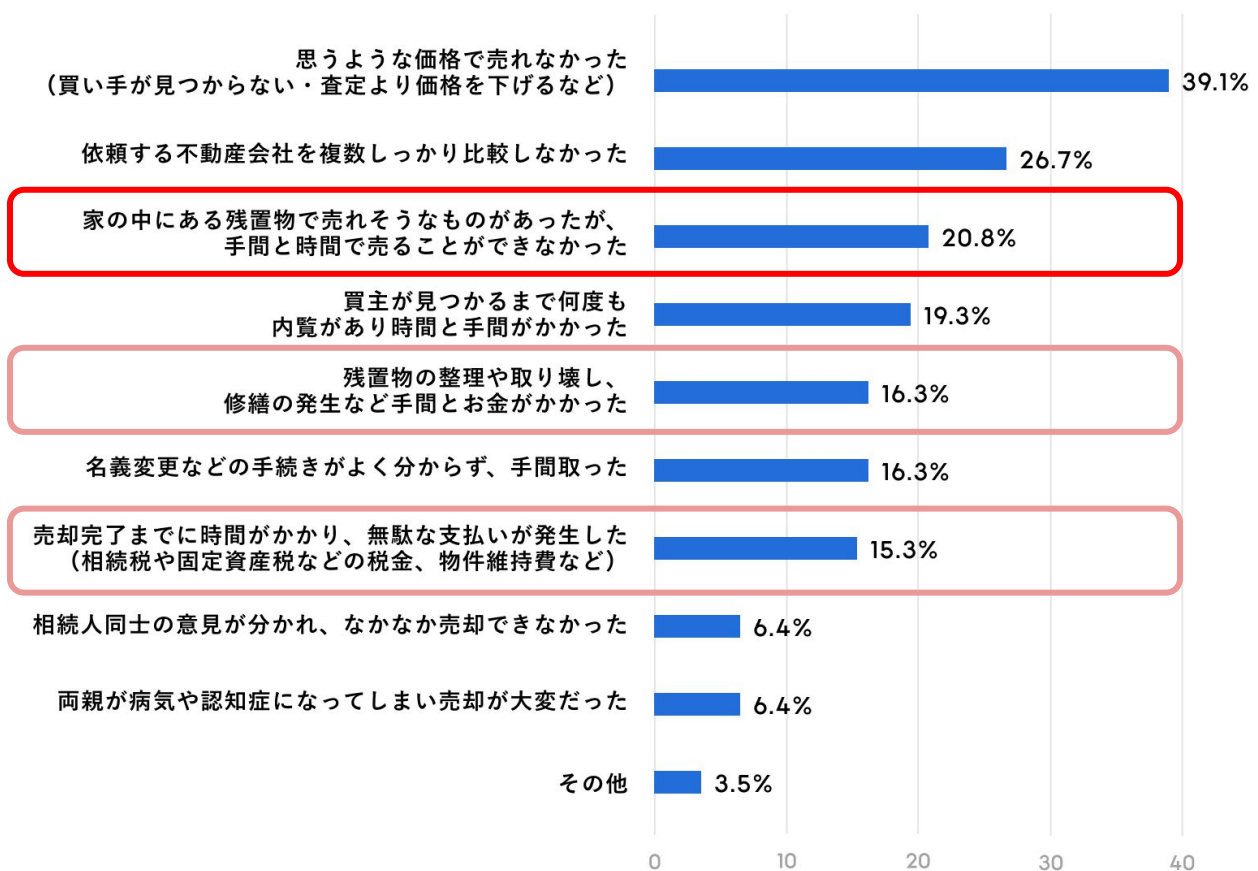
2025年問題における高齢化社会にともない、自分の老後資金やくらしの資金計画、また親世代の介護や資金に関して子世代が早期に考え始めるという背景も透けて見えることから、今すぐ売却という必要はなくても、早めに検討した結果想定期間が長期化している可能性があります。今後より早期に売却を検討し始める流れも出てきそうです。

Q4：経験者が売却した際に苦労したことや後悔したこと

**家にあった売れそうな物を、5人に1人が手間と時間で売ることができなかったと判明！
売却の際にかかる、見えない時間とコストも家じまいの後悔ポイントに**

2位「依頼する不動産会社を複数しっかり比較しなかった」(26.7%)は売却価格面での後悔に紐づくものと思われ、1位「思うような価格で売れなかった」(39.1%)と合わせると多くの人が売却価格面での後悔をしているとわかりました。一方で不動産以外の「売れそうなものがあつたが、手間と時間で売ることができなかった」が 20.8%で3位に食い込みました。

売却した際に苦労したことや後悔したこと



「あてはまるものはない」の回答を除外したn=202(複数回答)

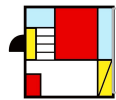
<検討ポイント>

・売れそうな物が手間と時間により売ることができなかった人が 5人に1人で3位にランクイン

できるだけ高く売りたいという要望がトップに入りその理由としての不動産会社選びが 2位というのは順当です。一方で、家じまいでも実家じまいでも必ずついて回るのが家にあるもの、つまり「残置物」の処理です。自分のものでも相続したものでも、価値がありそうで本当は売りたいけど売却のための手間が面倒であったり、退去まで時間がなく売ることができなかった、という後悔が 3位に食い込みました。この「残置物」をどう価値化するかは今後の大相続時代に課題になりそうです。

・見えない手間やコストなど事前に知っておくべきポイントにも注目

売却の方法によっては、見えないお金や手間がかかることがあります。売却が長引くほど管理などのお金がかかるほか、仲介の場合は家の取り壊しや残置物の処分なども自ら手配し支払う必要があるほか、購入希望者の内覧に都度立ち会う必要があるため、家が遠い場合は手間が増えます。



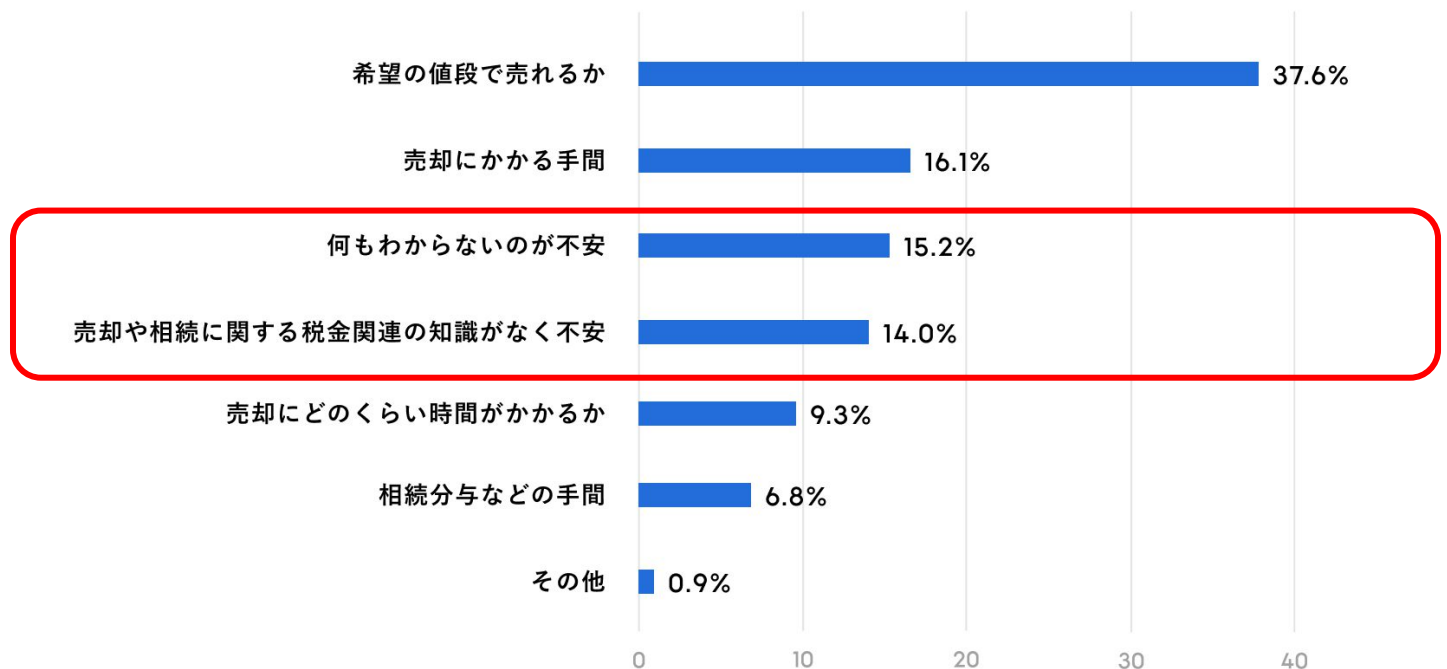
Q5：検討者が売却を検討する中で一番心配や不安なこと

3人に一人が知識不足に不安を抱えていることが明らかに

「何もわからないのが不安」が 15.2%で3位に！

検討者の中で心配や不安なことがあると答えた人に聞いたところ、最も多かった回答は「希望の値段で売れるか」(37.6%)とやはり価格面での心配が強いようです。続いて 2位が「売却にかかる手間」(16.1%)。特筆すべきが、3位が「何もわからないのが不安」(15.2%)、4位「売却や相続に関する税金関連の知識がなく不安」(14.0%)でした。

売却を検討する中で心配や不安なこと



「当てはまるものはない」の回答を除外したn=322

<検討ポイント>

・何もわからないのが不安が 3位に。3人に1人が知識不足に不安を抱えていると判明

何が分からないのかわからないという実態が明らかになりました。家じまい・実家じまいはほとんどの人が初めての体験のため、そもそもどう進めていいかわからないがゆえに腰が重くなってしまっている可能性があります。一番を聞いたにもかかわらず、3位に知識不足が入るというのは、現在なぜ家じまいが進まないか、空き家になってしまうのか、の原因にもなっているようです。

・売却にかかる手間と時間は不安要素

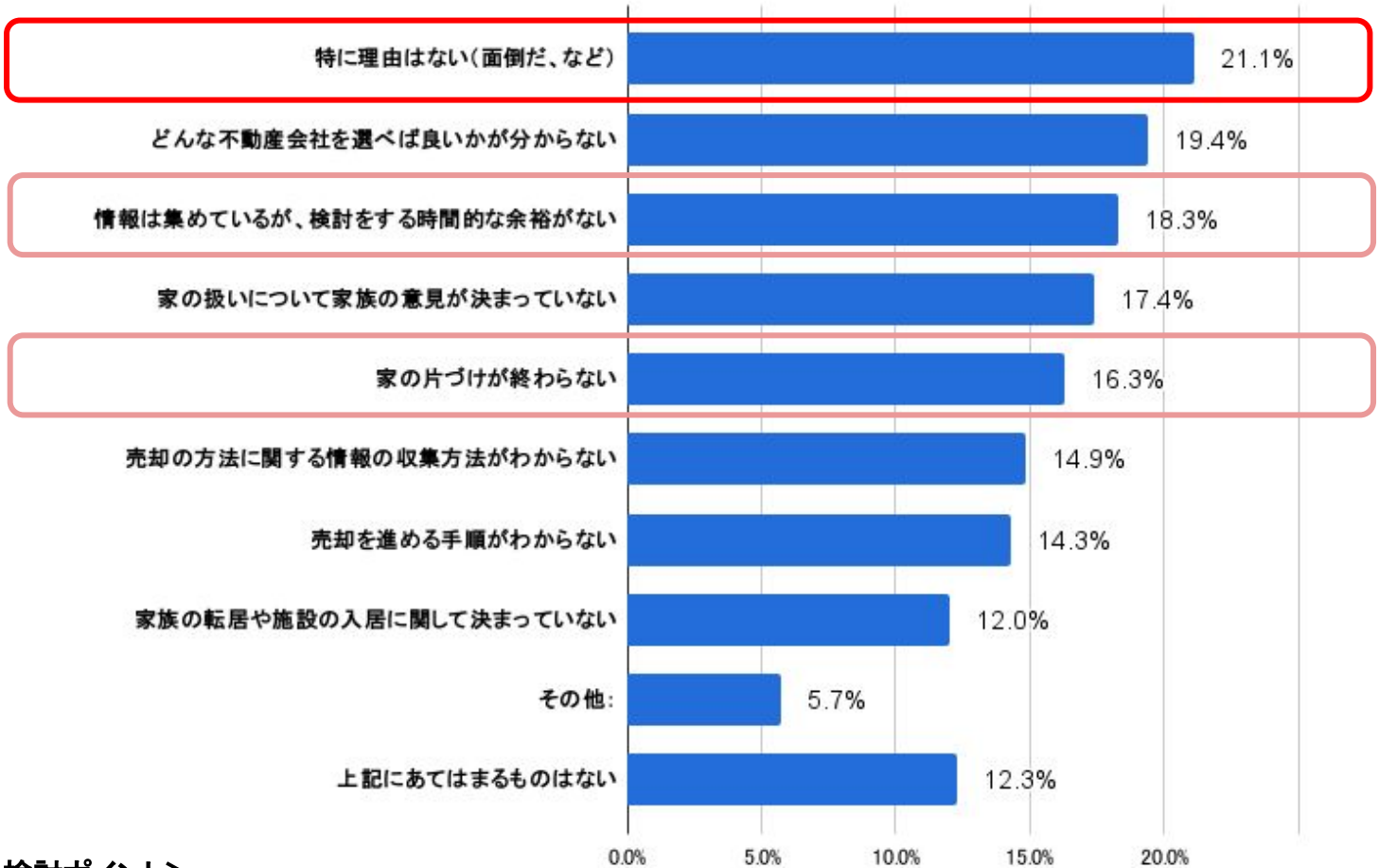
家じまい・実家じまいで「できるだけ高く売りたいがどれくらいで売れるのかな？」というのは想定通りの結果でした。一方で手間や売却にかかる時間も実際に売ってみないとわからないという不透明な部分に不安を感じているという結果になりました。知識不足の不安面と合わせると、やろうとは思っていても手を付けられず、結果的に売却が必要になった際に時間がなかった、ということにつながっているようです。老後のくらしや資金計画を考えると、一度家じまいについて、目安などを相談をしておくとうきょうです。

Q6：検討者が売却に至っていない理由

知識が不足する一方でなんとなく面倒、時間がないために手を付けられていないことが判明
 「特に理由はない(面倒だ、など)」が 21.1%で1位！「時間的余裕がない」が 18.3%で2位

検討者の中で売却に至っていない理由は空き家問題における原因につながります。その結果は、「特に理由はない(面倒だ、など)」が21.1%で1位という結果になりました。さらに「情報は集めているが、検討をする時間的な余裕がない」が3位(18.3%)、「家の片づけが終わらない」が5位(16.3%)と時間に関係する回答が上記につけました。

検討者が売却にいたっていない理由



<検討ポイント>

・家じまいができない最大の理由は「特にない(面倒だ、など)」

検討者が家じまいを考えているにもかかわらずできていない最大の原因に理由がないという驚きの結果となりました。「なんとなく面倒」の背景には「知識がない」という全問の回答とあわせて、理由ははっきりしない、「なんとなく面倒さそう」が最大の要因のようです。この点が解決しないと、将来「なんとなく空き家」が発生する可能性も高まります。

・相続世代の時間のなさも大きな一因に。家じまいの課題には家財問題の存在も明らかに

3位「情報は集めているが、検討をする時間的な余裕がない」(18.3%)、5位「家の片づけが終わらない」(16.3%)といった時間的理由も大きく関わっていきそうです。働きながら家じまいについて調べたり、近くではない場合は、実家に行って片付けたりしないといけないという時間的なハードルが上位にあがってきました。いかに手間をかけずに手続きを進められるかも、家じまいを進めるポイントになりそうです。家の片づけについては、終活もふくめ早めの準備や家族・親族との話し合いが必要であると同時に、経験者が時間的余裕がなくて売れるはずのものが売れなかったという回答が多かったのと併せて考えると、家じまいの家財をどうするかは今後の大きな課題になりそうです。

Q7：経験者の売却方法

経験者の売却方法は 72.3%が仲介！

一方、不動産会社各社の直接買取の強化により、今後直接買取の割合が増える可能性も

経験者の売却方法は「不動産仲介」が 1位も、「買い取り」も 2割。

家じまい経験者の実家の売却方法については 7割以上が「不動産会社の仲介」(72.3%)と回答し、2位の「不動産会社の買い取り」(17.4%)に55ポイントほどの差をつけました。

<検討ポイント>

- ・値下がりにしても売却したい意向が汲み取れる結果に。
- ・直近の不動産業界の直接買取強化による情報発信量拡大の動きにより今後は割合が変わる可能性も

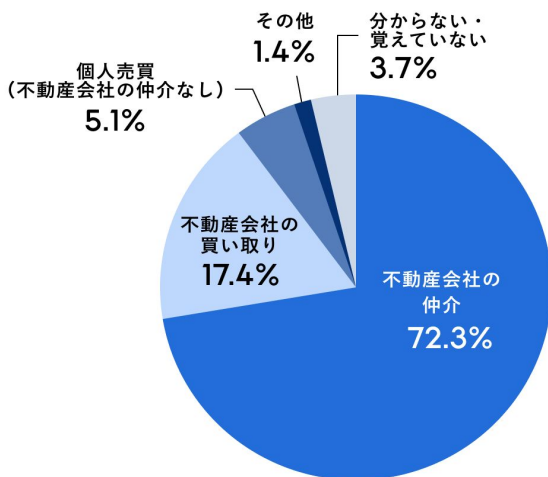
Q8：会社選びの重視ポイント

経験者は知識・時間不足のなか価格よりも信頼・丁寧さを重視

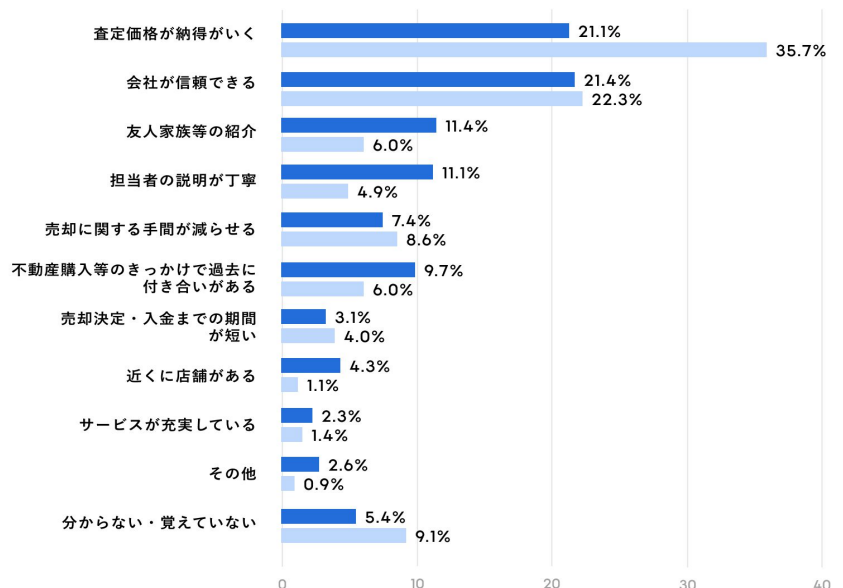
検討者は手間をかけたくないが 3位に浮上で数値も経験者を上回る

検討者では「査定価格が納得がいく」が 1位も、経験者では「会社が信頼できる」が逆転するという結果でした。会社選びの最も重要なポイントとして、検討者では圧倒的に「査定価格が納得がいく」(35.7%)が10ポイント以上の差をつけて1位だったのに対し、経験者では、「会社が信頼できる」(21.4%)が「査定価格が納得がいく」(21.1%)を超えました。また、経験者においては「担当者の説明が丁寧」(11.4%)や「友人家族などの紹介」(11.4%)など、信用できる相手なのか、という項目に票が多く集まりました。

経験者の売却方法

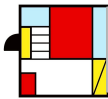


売却の会社選びの重視ポイント



<検討ポイント>

- ・できるだけ高く売りたいという価格面での要望を叶え、その「査定価格に納得がいく」には時間が必要
- ・最終的には、知識や経験がないかつ時間も割きにくいなかでの大きな金額の取引だからこそ、担当者が親身になってくれるというような信頼性の部分を重視した人が多いようです。



調査結果振り返り

LIFULL HOME'S 総研チーフアナリスト 中山登志朗 様 コメント

家じまいは他人事ではなく自分事として考えておく必要がある

所有者の高齢化や逝去などをきっかけに、家じまい＝自宅売却を検討し始めるケース、および子供が実家を売却することを考えるケースが増えています。もちろん、心情的に住み慣れた我が家を積極的に売りたいと考える所有者は少なく、このまま家を残して亡くなると子供や親族に迷惑をかけることを不安視したり、介護施設などへの入居を決めたりといったことがその背景にあるようです。

アンケート結果からも、実家を使う見込みがないのに維持費が発生することを筆頭に、親世代の高齢化および逝去をその理由として挙げている回答が多くを占めています。住宅ローンや税金の納付が重荷にというケース、介護施設への入居費用捻出といったケースもあり、自宅・実家を維持するのに専ら経済的な負担が大きくなったこと、それを解決する手段として売却を検討していることがわかります。

また、長年お住まいになっていた自宅・実家には思い出の品も含めて多くの物があり、それぞれの価値を見極めて適切に処分・売却するには手間がかかるため、家じまいには相応の時間を要することも調査結果から浮き彫りになりました。単なる家の売却ではなく、住み慣れた我が家、思い出の詰まった実家を売却するということは、それだけ覚悟と思い切りが必要という事実、他人事ではないという現実を我々に教えてくれていると言えます。

家じまいが単なる売却とは意味合いが異なることを理解し、ビジネスライクになり過ぎずに対応してくれる不動産会社を見つけることはハードルの高いことですが、高齢化がさらに進み、今後も家じまいするケースが増えることを認識して、積極的に対応する不動産会社が増えることが求められます。

オープンハウスグループ コメント

事業を通じ、お客様に寄り添うことで、社会問題・社会課題を解決を目指す 新築住宅分譲による街のレジリエンス向上に貢献

オープンハウスグループは「土地の仕入れ」から「住居の設計・建設」、「販売」までを一貫して手がける「製販一体」のビジネスモデルを強みとしており、グループ内で、オープンハウス・ディベロップメントはその「製」を担っております。土地の仕入れでは従来、主に仲介業者からのB2Bの仕入れでしたが、近年、個人のお客様からの家じまい・実家じまいに関連した売却のご相談や売却件数が大変増えており、直接買取を開始し、2023年より体制も強化しております。

住宅・土地統計調査(H30年)によると、全国で65歳以上の持ち家率は全世代の平均19.6ポイントも高く、東京都においては23.6ポイント、東京都特別区部に絞ると25.5ポイントと圧倒的な結果が出ています。特に戸建住宅においてその傾向が顕著です。

社会課題となっている「空き家率」に関して見ると、東京は下回っているものの、「空き家予備軍」では東京都が1.38%差、東京特別区部が1.37%差としており、さらにこれを、戸建てに限定してみると、東京都が2.28%、東京特別区部が4.66%と逆転して、全国平均を上回ります。

「空き家」又は今後空き家になる可能性を抱える「空き家予備軍」の放置は 治安・火災リスク・衛生面・景観面で多くの問題の元凶となる上、近隣家屋への損害のリスクなどにつながります。また相続対象になるような家屋は、築年数も古く(現存する木造住宅の25%以上が築40年以上)、それが多く存在するエリアは、街全体の防災・防火・安全性、緊急車両の通行という観点からも課題を多く抱えます。これらを現代の基準に合った建築物に建て替えることで、解決につながる他、若い世代の流入が街の活性化にもつながります。

当社としては家じまいをひかえたお客様に寄り添ったサービス展開を行うことで、事業を通じ、空き家に関する社会課題解決や、街のレジリエンス向上のSDGs達成に貢献してまいります。

■ 株式会社LIFULLについて

LIFULLは「あらゆるLIFEを、FULLに。」をコーポレートメッセージに掲げ、個人が抱える課題から、その先にある世の中の課題まで、安心と喜びをさまたげる社会課題を、事業を通して解決していくことを目指すソーシャルエンタープライズです。

現在はグループとして約60の国と地域でサービスを提供しており、主要サービスである不動産・住宅情報サイト「LIFULL HOME'S」をはじめ、空き家の再生を軸とした「LIFULL地方創生」、シニアの暮らしに寄り添う「LIFULL介護」など、この世界の一人ひとりの暮らし・人生が安心と喜びで満たされる社会の実現を目指し、さまざまな領域に事業拡大しています。

LIFULL Webサイト URL : <https://lifull.com/>

■ LIFULL HOME'S について

LIFULL HOME'Sは、「叶えたい！が見えてくる。」をコンセプトに掲げる不動産・住宅情報サービスです。賃貸、一戸建て・マンションの購入、注文住宅から住まいの売却まで。物件や住まい探しに役立つ情報を、一人ひとりに寄り添い最適な形で提供することで、本当に叶えたい希望に気づき、新たな暮らしの可能性を広げるお手伝いをします。

LIFULL HOME'S Webサイト URL : <https://www.homes.co.jp/>

■ 株式会社オープンハウスグループについて

株式会社オープンハウス及び関係各社は2022年1月より、株式会社オープンハウスグループを純粋持株会社とする持株会社体制に移行いたしました。グループの事業は、戸建関連事業、マンション事業、収益不動産事業、アメリカ不動産事業を中心に、住まいや暮らしに関連する各種サービスを展開し、地域につきましても、創業の首都圏に加え、名古屋圏、関西圏、福岡圏へと拡大、更に近年は、地域共創のための活動や、環境保全活動にも力をいれています。1997年の創業以来の主要事業である戸建事業では、土地の仕入から、建築、販売まで製販一体の体制を整え、便利な立地かつ手の届きやすい価格の住まいを提供しております。共働き世帯の増加により求められる職住近接した立地、多様化する働き方の中で新しいニーズに応える企画等、グループならではの連携をとった取組を進めてまいりました。これからも、当社グループは、より多くのお客様に選んでいただける住まいのご提供に努めてまいります。

株式会社オープンハウスグループWebサイト URL : <https://openhouse-group.co.jp/>

株式会社オープンハウス・ディベロップメントWebサイト URL : <https://kaitori.openhouse-group.com/>

< 企業概要 >

商号 株式会社オープンハウスグループ

本社所在地 〒100-7020 東京都千代田区丸の内2-7-2 JPタワー20階(総合受付)・21階

創業 1997年 9月

代表者 代表取締役社長 荒井 正昭

資本金 201億3,148万円

従業員数(連結)5,828名(2024年3月末)

商号 株式会社オープンハウス・ディベロップメント

本社所在地 〒100-7020 東京都千代田区丸の内2-7-2 JPタワー20階(総合受付)・21階

創業 2000年 9月

代表者 代表取締役 福岡良介

資本金 1億100万円

事業内容(グループ)

- 1.不動産売買の代理・仲介事業
- 2.新築戸建分譲事業
- 3.マンション・ディベロップメント事業
- 4.不動産投資事業
- 5.不動産金融事業
- 6.前各号に付帯関連する事業

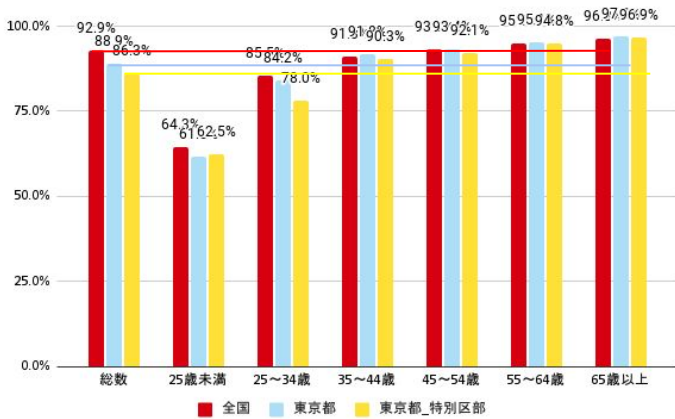
< 本件に関するメディア関係者様からのお問い合わせ >

株式会社オープンハウスグループ 広報グループ(山岡)

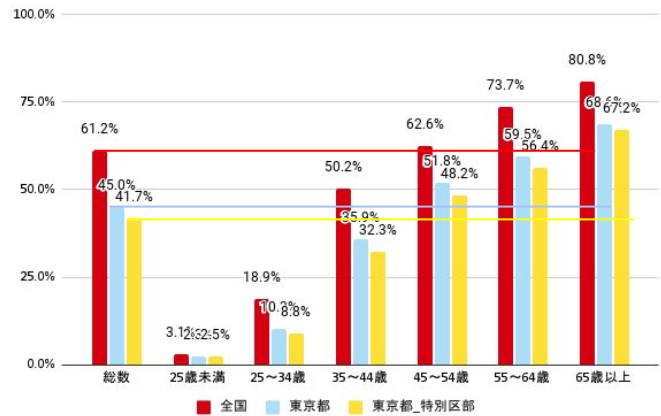
TEL(部直通) : 03-6264-5628 / MAIL : pr@openhouse-group.com

■ 住宅・土地統計調査 (H30年)

年代別持ち家率



年代別持ち家率(戸建てのみ)



空き家率および空き家予備軍率

市区町村	空き家率	空き家予備軍率	
		全体	戸建て
全国	14.09%	7.88%	12.94%
東京都	11.29%	6.50%	15.22%
特別都区部	11.21%	6.51%	17.60%

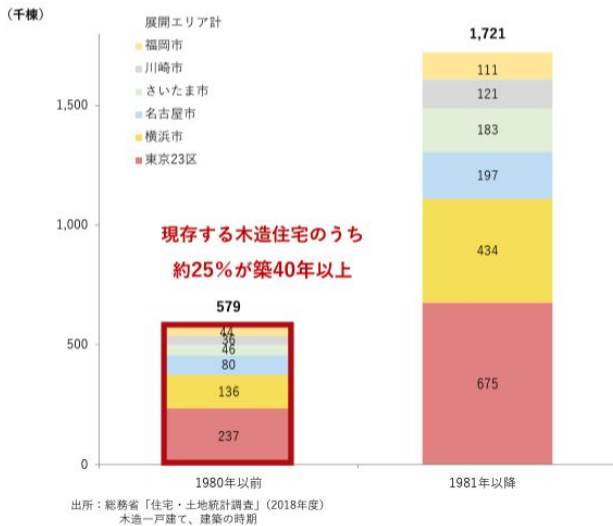
23区の空き家率 TOP5

市区町村	全体
千代田区	15.66%
港区	14.72%
中央区	14.53%
豊島区	14.32%
渋谷区	13.82%

23区の空き家予備軍率 TOP5

市区町村	全体
文京区	8.75%
台東区	8.38%
荒川区	8.16%
大田区	7.77%
目黒区	7.43%

■ 木造一戸建ての建築年代別ストック



■ 日本の住宅事情等

- ・日本の戸建住宅が建て替えられる平均築年数 : 37.0年 *1
- ・1988年当時の東京23区における戸建1区画当たりの平均敷地面積: 40.3坪 (1,431.6 sq.ft) *2
- ・当社が開発する戸建の平均敷地面積 : 17～18坪1区画当たり、2棟建設することが可能

出所：*1一般社団法人住宅生産団体連合会「2017年度戸建注文住宅の顧客実態調査」
*2総務省「住宅・土地統計調査」(1988年度)

■ 不動産売却における仲介と直接買い取りの違い

仲介	直接買取
希望価格に近い売却ができる可能性あり 仲介手数料は売買代金の3%+6万円(消費税)が発生。	売却価格
いつ、いくらで売れるかわからず、半年以上経ってしまうことも...	期間
退去時の荷物の撤去、ハウスクリーニングが必要、引渡し時期に合わせて準備をしなければいけない。	手間
	査定額が仲介よりも低いことが多い。仲介業者が入らないので、仲介手数料は不要。
	査定から入金までのスピード感が早く、即時に売買成立!
	現建物撤去の対応も可能! 引渡し時期のご相談可能。

■ オープンハウスの買取のポイント

オープンハウスの買取の3つのポイント

- 24時間以内査定**
現金化が早く仲介手数料もなし! 早い翌日買取も可能!
- 古屋もOK!**
他社で断られた変形地や取り壊しが必要な古屋でも問題なし!
- ワンストップ**
見積もりから売却まで一気通貫・手間要らずで、お任せ可能!