

2025年7月16日

株式会社 And Do ホールディングス（東証プライム 3457）

ハウストゥが「第3回不動産売却・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、代表取締役会長 CEO：安藤正弘）は、自宅（戸建、マンション）などの不動産売却・購入経験者を対象に、「第3回不動産売却・購入に関するインターネット調査」を実施しました。今回の調査では、2024年4月～2025年3月で自宅（戸建、マンション）を売却した経験、購入した経験があると回答した20歳以上の全国に居住の方を対象に調査しており、近年の不動産売却・購入に関する傾向が明らかになりました。

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、情報提供することで、お客さまのための不動産業界の発展に寄与してまいります。

調査サマリー

【不動産売却の理由】

- ・「**住み替え**」が最も多く**23.3%**、次いで「**不要物件の処分**」が**19.1%**、「**相続**」、「**まとまったお金が必要だったから**」が共に**11.9%**となっています。

【不動産購入の理由】

- ・「**良い物件を見つけたから**」が**18.2%**と最も多く、次いで「**老後の住まいのため**」が**10.5%**、「**資産形成のため**」が**10.1%**となっています。

【不動産会社の探し方】

- ・「**ネット検索**」が売却**17.8%**、購入**19.3%**とともに最も多く、売却では「**自宅の近くの不動産会社**」が**15.6%**、「**過去に取引したことがある不動産会社に依頼した**」が**14.6%**と続き、購入では「**購入希望の不動産を扱っていた不動産会社**」が**11.6%**、「**自宅の近くの不動産会社**」が**10.3%**となっています。
- ・「**駅・電車の看板・ポスター**」、「**投函されたチラシ**」、「**道路沿い看板・ポスター**」、「**新聞折込**」などネット検索によらない「**オフライン広告**」も売却小計**25.2%**、購入小計**27.5%**と活用されています。

【問い合わせた不動産会社の数】

- ・売却は「**2社**」という回答が最も多く**39.7%**、「**3社**」という回答が**26.8%**、「**1社**」が**17.5%**。購入も「**2社**」が最も多く**41.5%**、「**3社**」という回答が**27.7%**、「**1社**」が**15.4%**。

【不動産会社を決めた理由】

- ・売却では「**対応が速くこまめに連絡があった**」、「**信頼できる会社だから**」が共に**9.3%**、「**地元で強いと思ったから**」が**9.0%**、「**売却実績が豊富だったから**」が**8.5%**、「**一括査定サイトの結果から**」が**7.9%**という結果。購入では「**信頼できる会社だから**」が**11.6%**、「**物件情報が豊富だったから**」が**8.9%**、「**担当者が良かったから（対応力や人柄）**」が**8.4%**、「**売買仲介の実績が豊富だったから**」が**7.8%**、「**会社のホームページがわかりやすかったから**」が**7.5%**と、売却と購入では異なる傾向になっています。

【不動産の知識や情報の入手方法】

- ・売却では「ネット検索」が35.3%、「YouTubeなどの動画サイト」が29.2%、「Instagram」が24.1%という回答が上位3位。購入では「ネット検索」が38.2%、「YouTubeなどの動画サイト」が28.4%、「本、雑誌、新聞、フリーペーパー」が22.4%という回答が上位3位。
- ・「AIの活用」という回答は、売却で21.5%、購入で18.0%となっています。

【不動産会社から期待する情報発信】

- ・売却では「失敗のない不動産売却（購入）の方法」が33.2%と最も多く、購入では「資金計画やライフプラン」という回答が27.9%と最も多くなっています。

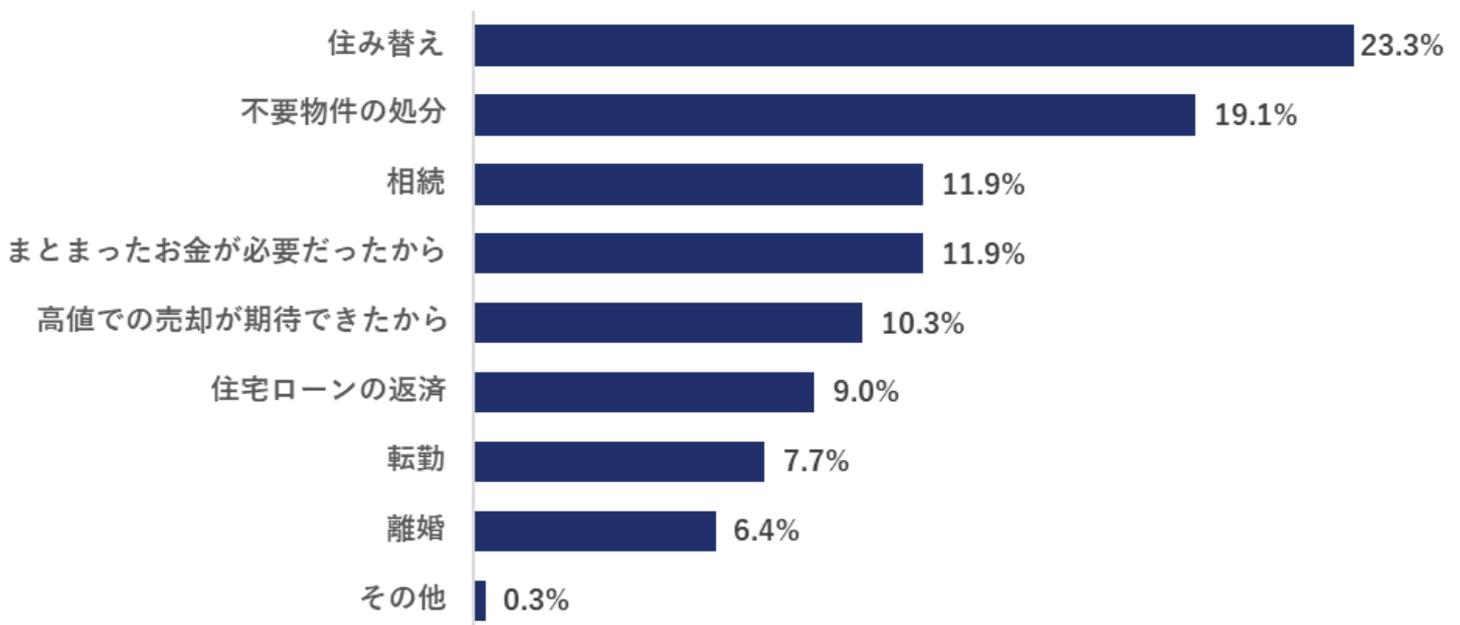
【不動産会社のYouTube】

- ・売却では「見て参考にしていた」が29.6%と最も多く、次いで「見たがあまり参考にならなかった」が26.0%。購入では「見たがあまり参考にならなかった」が最も多く27.3%、次いで「見て参考にしていた」が23.3%。

調査結果

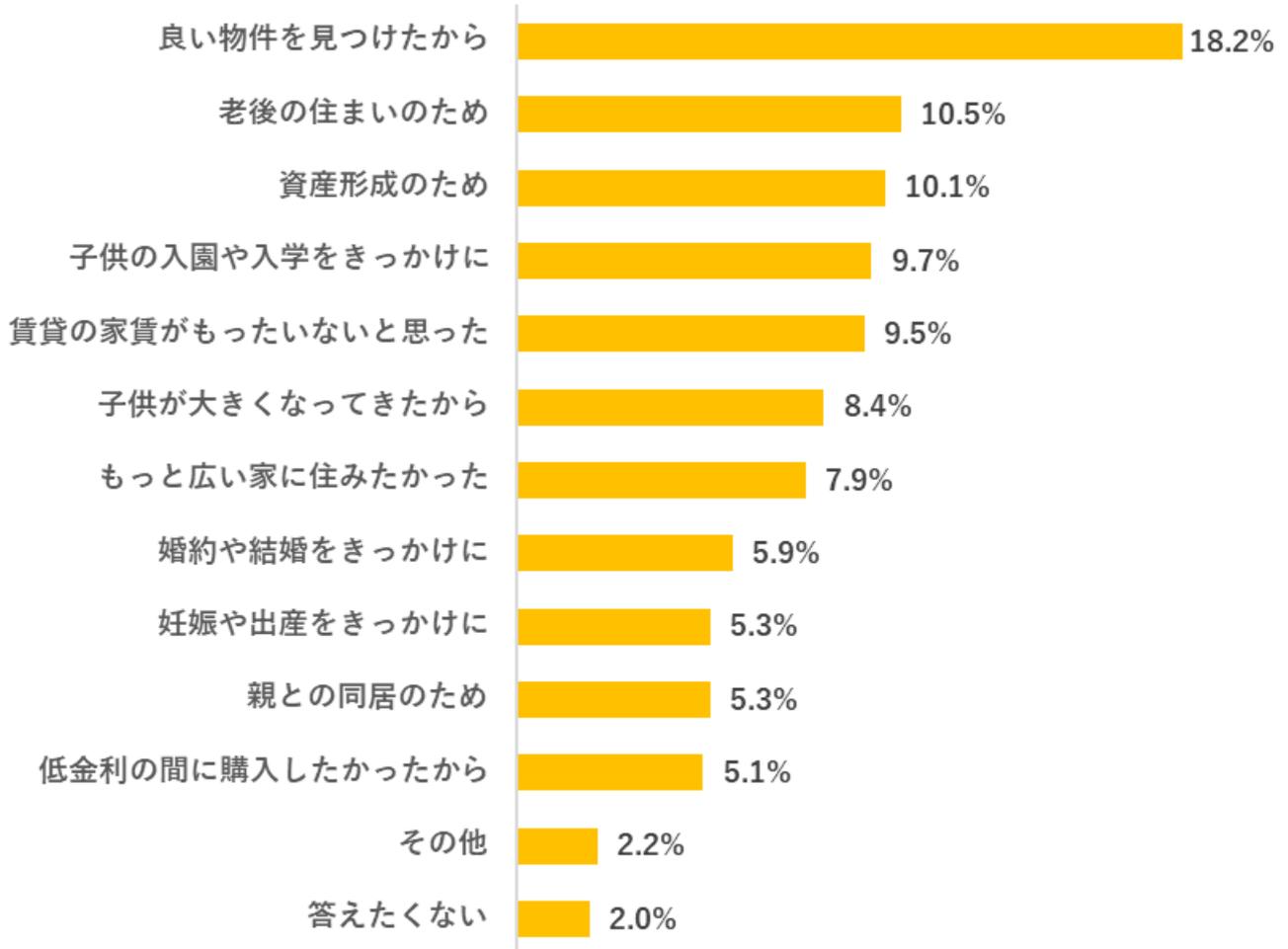
【不動産売却・購入の理由】

Q.自宅を売却した理由は何ですか？



「自宅を売却した理由は何ですか？」と聞いたところ、「住み替え」が最も多く23.3%、次いで「不要物件の処分」が19.1%、「相続」、「まとまったお金が必要だったから」がともに11.9%となっています。第2回（2024年）の調査結果と比較しても回答の順位などで大きな差異は見受けられませんが、「不要物件の処分」という回答が第2回（2024年）調査では14.4%でしたが今回19.1%と、4.7ポイント増加となっています。

Q.自宅を購入した理由は何ですか？



「自宅を購入した理由は何ですか？」と聞いたところ、「良い物件を見つけたから」が18.2%と最も多く、次いで「老後の住まいのため」が10.5%、「資産形成のため」が10.1%となっています。第2回（2024年）の調査結果と比較すると、回答の順位が異なる傾向を示しています。

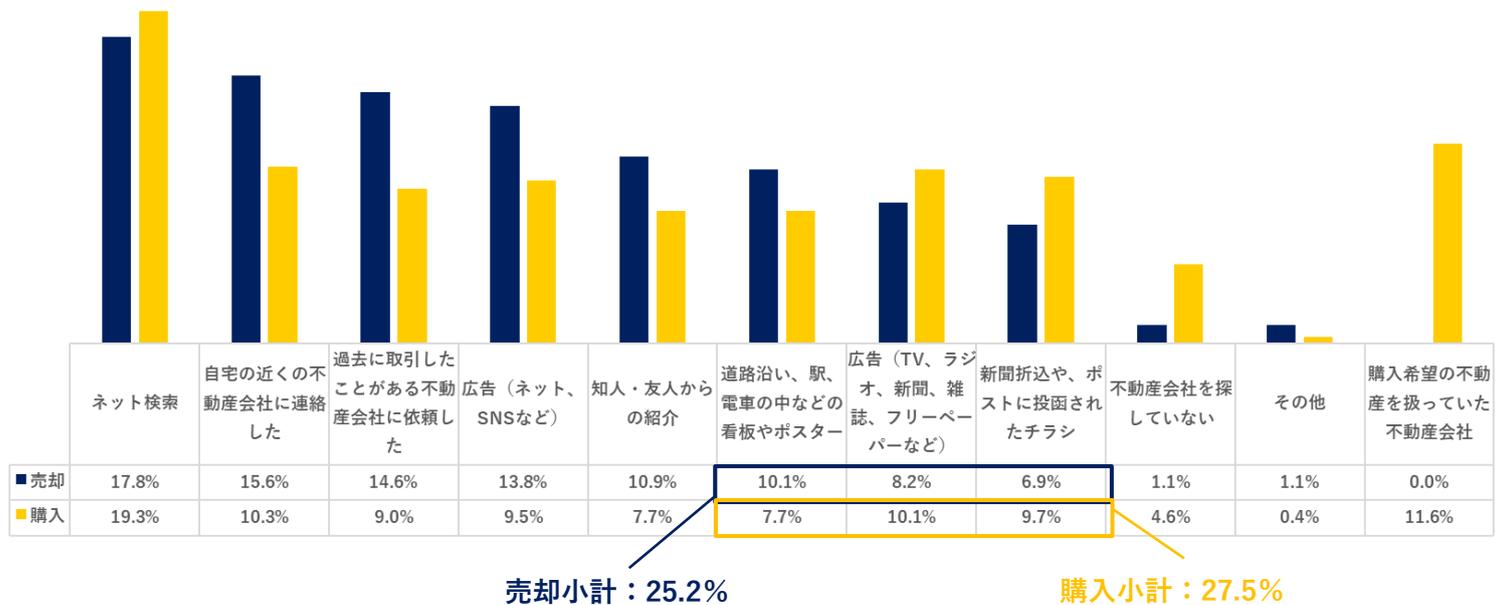
	1位	2位	3位	4位	5位
2025	良い物件を見つけたから 18.2%	老後の住まいのため 10.5%	資産形成のため 10.1%	子供の入園や入学をきっかけに 9.7%	賃貸の家賃がもったいないと思った 9.5%
2024	良い物件を見つけたから 12.4%	賃貸の家賃がもったいないと思った 12.4%	子供が大きくなってきたから 11.1%	老後の住まいのため 9.0%	もっと広い家に住みたかった 9.0%

第3回（2025年）では、「良い物件を見つけたから」が18.2%と最も多く、第2回（2024年）では12.4%でしたので、5.8ポイント増加しており、第2回（2024年）、第3回（2025年）通じて2年連続で最も多い回答となっています。一方で第2回（2024年）では「賃貸の家賃がもったいないと思った」が12.4%と同率で最も多い回答でしたが、第3回（2025年）では9.5%と2.9ポイント減少しており、物件価格の高騰や住宅ローン金利の上昇などの影響が推測されます。

「老後の住まいのため」という回答では、第3回（2025年）が10.5%と2番目に多く、第2回（2024年）が9.0%でしたので1.5ポイント増加しています。

【不動産会社の探し方】

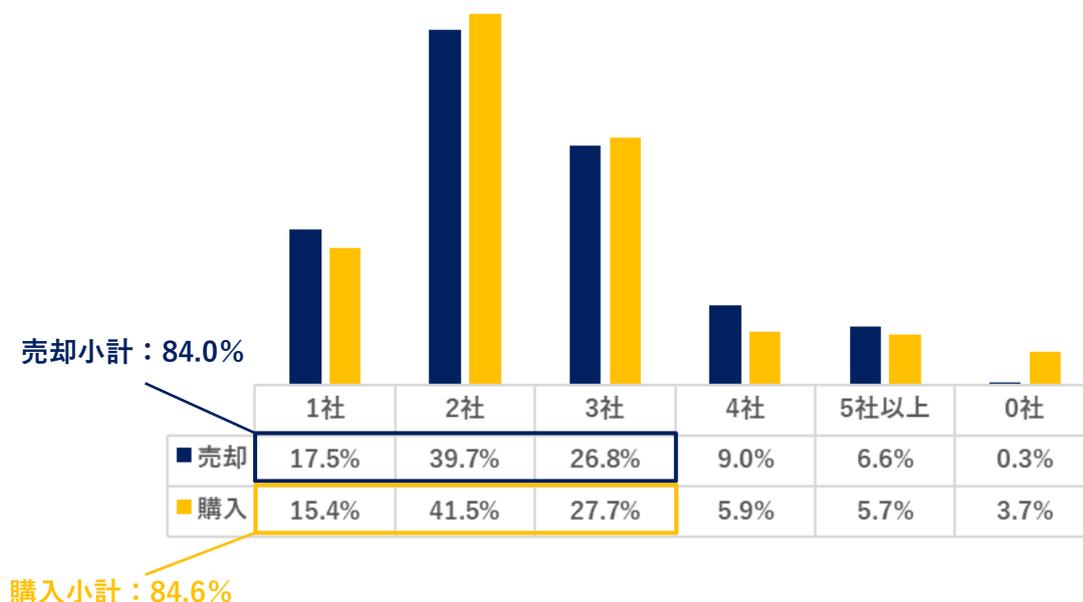
Q. 不動産会社をどのように探しましたか？



「不動産会社をどのように探しましたか？」と聞いたところ、「ネット検索」が売却 17.8%、購入 19.3% と共に最も多く、売却では「自宅の近くの不動産会社」が 15.6%、「過去に取引したことがある不動産会社に依頼した」が 14.6%と続き、購入では「購入希望の不動産を扱っていた不動産会社」が 11.6%、「自宅の近くの不動産会社に連絡した」が 10.3%となっています。「ネット検索」が最も多く、また「広告（ネット、SNS）も多く、いわゆる“オンライン”による方法が上位にきていますが、一方で「道路沿い、駅、電車の中などの看板やポスター」、「広告（TV、ラジオ新聞、雑誌、フリーペーパーなど）」、「新聞折込や、ポストに投函されたチラシ」などネット検索によらない「オフライン広告」も売却小計：25.2%、購入小計：27.5%と 25%を超えており、オンラインでの検索・購買行動が進んでいる近年でも、アナログといわれる道路沿い、駅、電車の中などの看板やポスター、広告（TV、ラジオ、新聞、雑誌、フリーペーパーなど）、新聞折込やポストに投函されたチラシなど日頃から目にしている傾向がうかがえます。

【問い合わせた不動産会社の数】

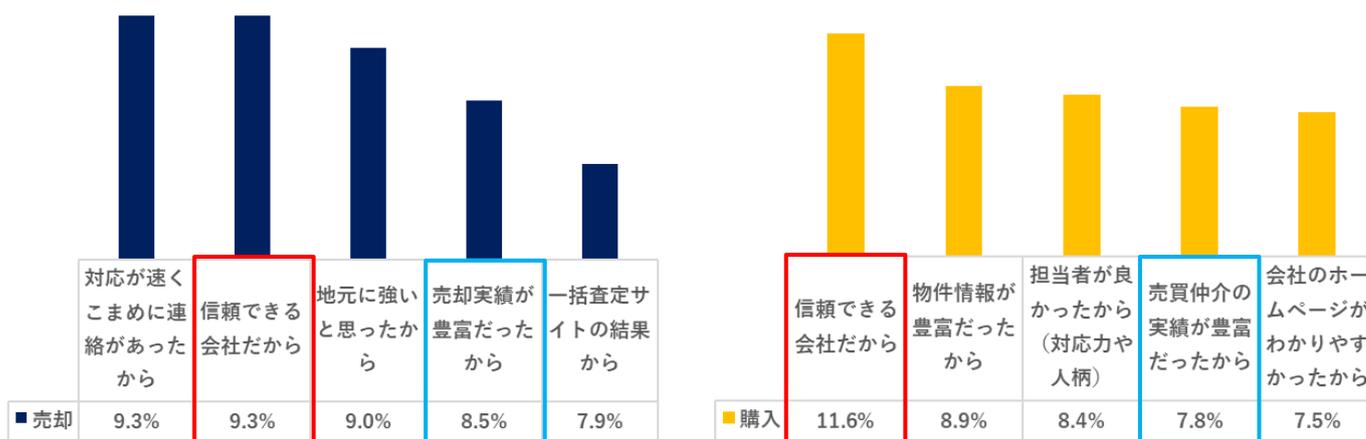
Q. 何社の不動産会社に問い合わせましたか？



「何社の不動産会社に問い合わせましたか？」（売却は、何社に査定依頼しましたか？と聞いています）と聞いたところ、売却は「2社」という回答が最も多く39.7%、「3社」という回答が26.8%、「1社」が17.5%でした。購入も「2社」が最も多く41.5%、「3社」という回答が27.7%、「1社」が15.4%でした。総じて売却と購入では大きな差異は見受けられませんでした。また、「3社」までという回答の合計が売却で84.0%、購入で84.6%と80%を超えており、選択肢として「3社」に入ることが売却・購入とも重要だという事がうかがえます。

【不動産会社を決めた理由】

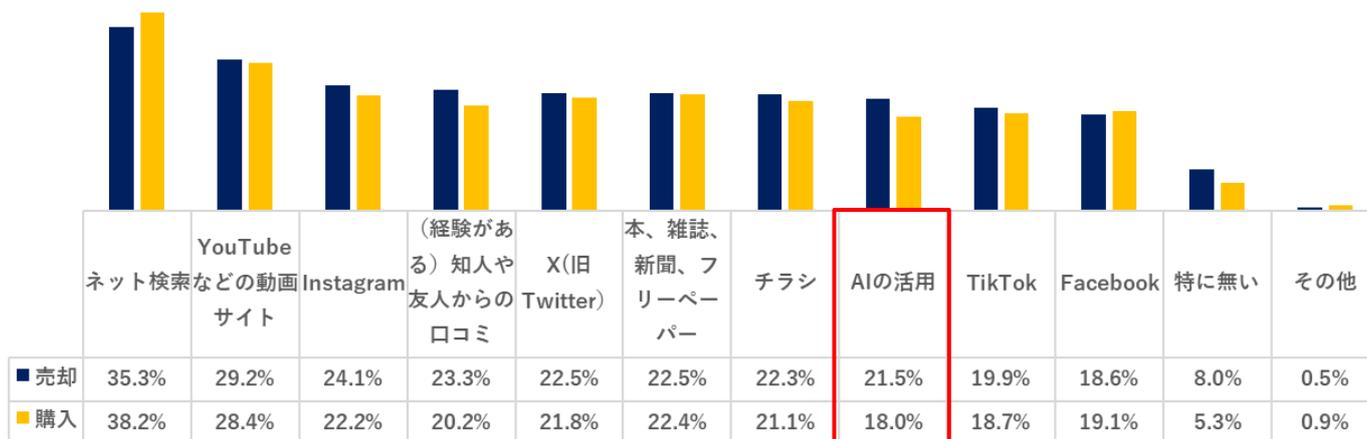
Q. その問い合わせた不動産会社で決めた理由はなんですか？（上位5つの回答）



「その問い合わせた不動産会社で購入を決めた理由はなんですか？」と聞いたところ、売却では「対応が速くこまめに連絡があった」、「信頼できる会社だから」が共に9.3%、「地元に近いと思ったから」が9.0%、「売却実績が豊富だったから」が8.5%、「一括査定サイトの結果から」が7.9%という結果になっています。購入では「信頼できる会社だから」が11.6%、「物件情報が豊富だったから」が8.9%、「担当者が良かったから（対応力や人柄）」が8.4%、「売買仲介の実績が豊富だったから」が7.8%、「会社のホームページがわかりやすかったから」が7.5%となっており、売却と購入では若干異なる傾向があることがうかがえます。一方で共通点もあり「信頼できる会社だから」、「実績が豊富だったから」と会社としての信頼感や取引実績を重視している傾向がうかがえます。

【不動産の知識や情報の入手方法】

Q. 不動産の売却・購入に関して、どういった方法で知識や情報を収集しましたか？

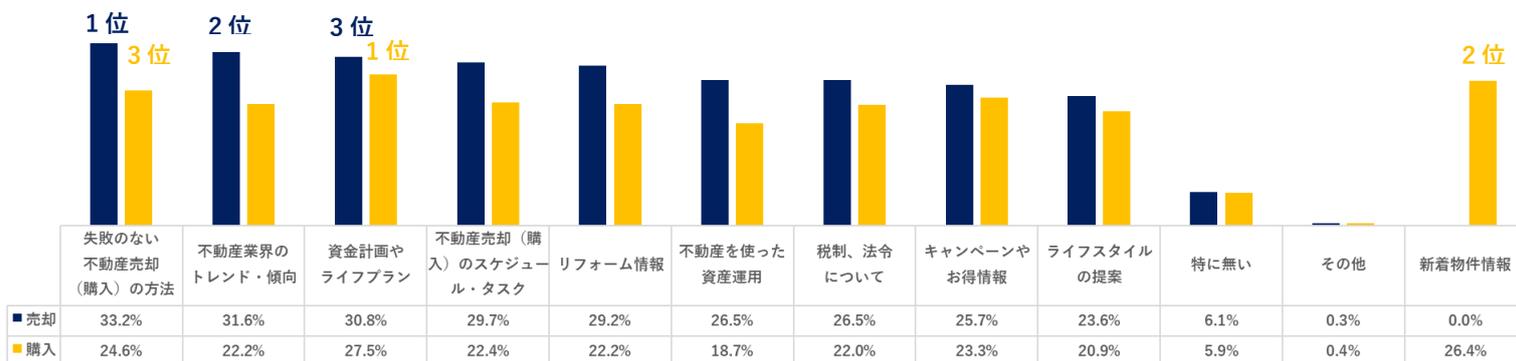


「不動産の売却・購入に関して、どういった方法で知識や情報を収集しましたか？」と聞いたところ、売却では「ネット検索」が35.3%、「YouTubeなどの動画サイト」が29.2%、「Instagram」が24.1%という回答が上位3位になっています。購入では「ネット検索」が38.2%、「YouTubeなどの動画サイト」が28.4%、「本、雑誌、新聞、フリーペーパー」が22.4%という回答が上位3位になっています。売却、購入ともおおそ同じ傾向にあることがうかがえます。

第3回（2025年）で初めて、選択肢に「AIの活用」を加えたところ、売却で21.5%、購入で18.0%という回答になりました。まだ回答数自体は多くは無いですが、AIの進化を背景に急速に普及している現状を考えますと、今後は選択肢として増加していく事が推測されます。

【不動産会社から期待する情報発信】

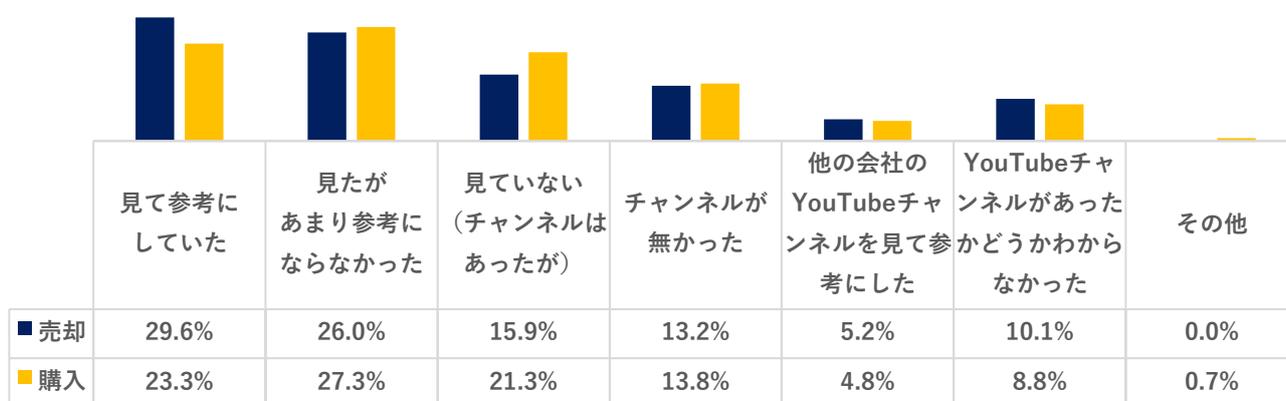
Q.不動産会社の情報発信にどのようなものを期待しますか？



「不動産会社の情報発信にどのようなものを期待しますか？」と聞いたところ、「失敗のない不動産売却（購入）の方法」が売却では33.2%と最も多く、購入では24.6%と3番目に回答が多くなっています。不動産取引という高額で人生において何回も経験する事が無い方が多いことを考えますと「失敗したくない」という思いが強い傾向にあることがうかがえます。購入では「資金計画やライフプラン」という回答が27.5%と最も多く、「新着物件情報」が26.4%と2番目になっています。

【不動産会社のYouTube】

Q. 依頼した不動産会社のYouTubeチャンネルは見ましたか？



「不動産会社のYouTubeチャンネルは見ましたか？」と聞いたところ、売却では「見て参考にしていた」29.6%と最も多いですが、次いで「見たがあまり参考にならなかった」が26.0%となっています。購入では「見たがあまり参考にならなかった」が最も多く27.3%、次いで「見て参考にしていた」が23.3%となっています。

【調査概要】

- ・調査期間：2025年4月24日～26日
- ・調査方法：インターネット調査
- ・調査数（有効回答数）：不動産売却 377人、不動産購入 455人 計 832人
- ・調査対象：2024年4月～2025年3月で自宅（戸建、マンション）を売却、購入経験があると回答した20歳以上の全国に居住の方

※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：2025年4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	代表取締役会長 CEO 安藤正弘 代表取締役社長 富永正英
設立	2009年1月（創業1991年）
店舗数	725店舗（直営店28店舗・FC店697店舗 内オープン準備中101店舗） ※2025年6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	34億57百万円(2024年6月末現在)
売上高	675.7億円(2024年6月末現在・グループ連結)
ホームページ	https://www.housedo.co.jp/and-do/

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 E-MAIL：pr@housedo.co.jp