

2025年3月11日
株式会社すむたす

**【転勤・進学に伴う住み替え調査】約半数が「家が売れないまま新生活開始」。売却長期化で「行き来の手間」「二重ローン」が課題に
～内示から1ヶ月未満での転勤が半数。進学は早めに動くもスケジュール調整に難航～**

AI査定で最短1時間でマンション売却価格がわかり、最短2日で現金化できる「すむたす売却」を提供する株式会社すむたす(本社：東京都中央区、代表取締役：角 高広、以下「すむたす」)は、転勤や進学に伴う住み替えの経験者を対象に、売却活動の実態や苦労した点についてアンケート調査を実施しましたのでお知らせします。



【調査背景】

春は転勤や進学など、ライフステージの変化に伴う住み替えが活発になるシーズンです。期限が決まっている中での不動産売却は、スケジュール調整や資金計画が難しく、多くの方が不安や苦労を抱えています。今回はその中でも転勤・進学に焦点を当て、それぞれを理由とした住み替え経験者を対象に調査を実施しました。

【転勤・進学に伴う住み替え調査】

■ 調査結果サマリー

- (1) 約半数が「家(旧居)が売れないまま新生活開始」。売却までの期間は「スムーズなグループ」と「1年以上苦戦したグループ」で二極化
- (2) 売却の長期化により「新居と旧居の行き来」や「二重ローン」など、時間的・金銭的コストが大きな負担に
- (3) 転職は内示から着任まで「1ヶ月未満」が50%。時間的猶予がなく、仮住まいが長引く弊害も。単身赴任を検討した人は全体の20%
- (4) 進学は6割以上が半年前から検討開始するも、約4割は「入学直前・入学後」のスタート。受験状況に左右されスケジュール調整が難航

■ 調査概要

転職・進学に関する住み替え調査

- ・調査方法：インターネットによる全国調査
- ・調査期間：2026年2月20日～2月24日
- ・調査対象：

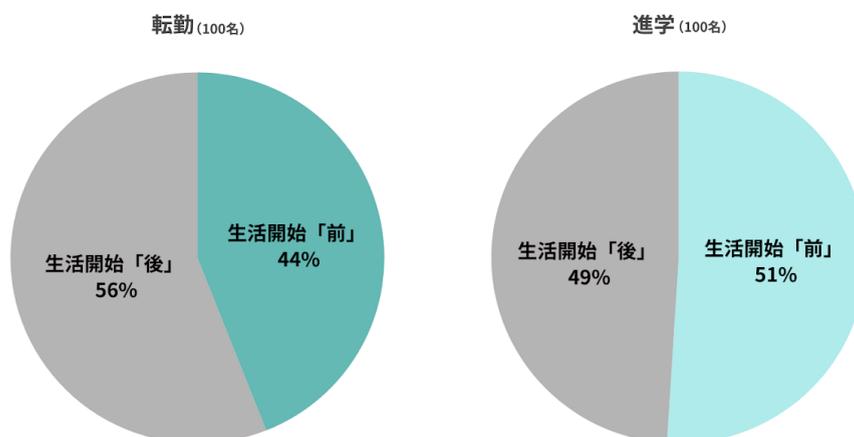
- ① 転職に伴う住み替え経験者 100名
- ② 進学に伴う住み替え経験者 100名

■ 調査結果詳細

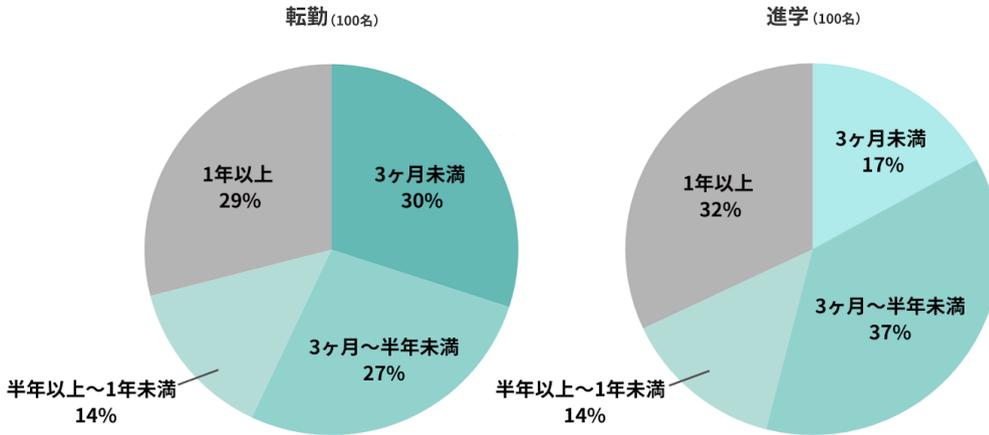
(1) 約半数が「家(旧居)が売れないまま新生活開始」。売却までの期間は「スムーズなグループ」と「1年以上苦戦したグループ」で二極化

家(旧居)の売却が完了したタイミングについて、転職による住み替えでは56%、進学による住み替えでは49%が「新生活開始『後』」と回答し、約半数が家を売り切れないまま新生活を迎えていることがわかりました。また、売却活動開始から引き渡し完了までの期間については、転職では「3ヶ月未満(30%)」、進学では「3ヶ月～半年未満(37%)」で売却できている層がいる一方で、両群ともに約3割(転職29%、進学32%)が「1年以上」かかっています。希望通りにスムーズに売却できた層と、売却に苦戦し長期化した層で二極化している実態が明らかになりました。

Q.旧居の売却が完了したのは、新居での生活が始まる前ですか、後ですか？



Q.旧居の売却活動を開始してから、実際に「引き渡し（決済）」が完了するまでにかかった期間は？

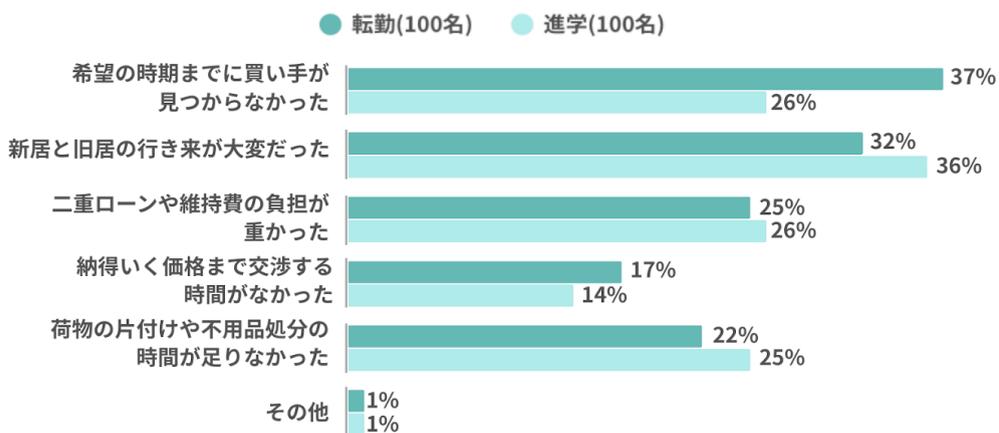


すむたす

(2) 売却の長期化により「新居と旧居の行き来」や「二重ローン」など、時間的・金銭的コストが大きな負担に

旧居の売却で特に苦労した・困ったことについて、転勤・進学ともに上位に挙がったのが「希望の時期までに買い手が見つからなかった（転勤37%、進学26%）」、「新居と旧居の行き来が大変だった（転勤32%、進学36%）」でした。また、「二重ローンや維持費の負担が重かった」と回答した方も両群で約25%（転勤25%、進学26%）存在しており、売却の長期化が「時間的コスト（行き来の対応）」と「金銭的コスト（維持費の二重払い）」の両面で生活者に重くのしかかっていることがわかります。

Q.旧居の売却で、特に苦労した・困ったことは何ですか？

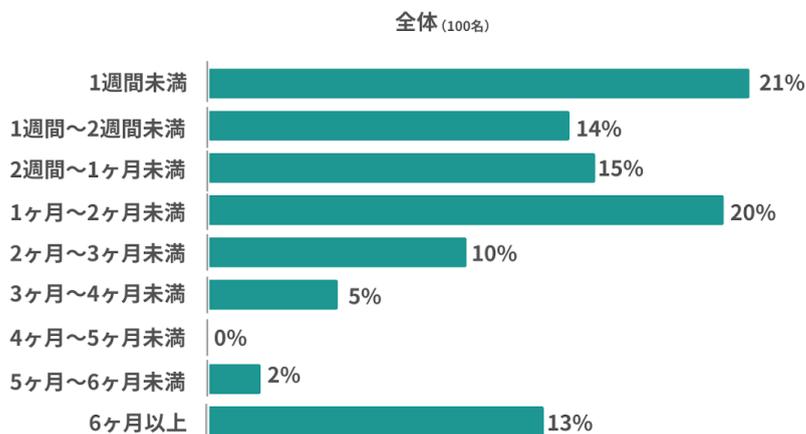


すむたす

(3) 転勤は内示から着任まで「1ヶ月未満」が50%。時間的猶予がなく、仮住まいが長引く弊害も。単身赴任を検討した人は全体の20%

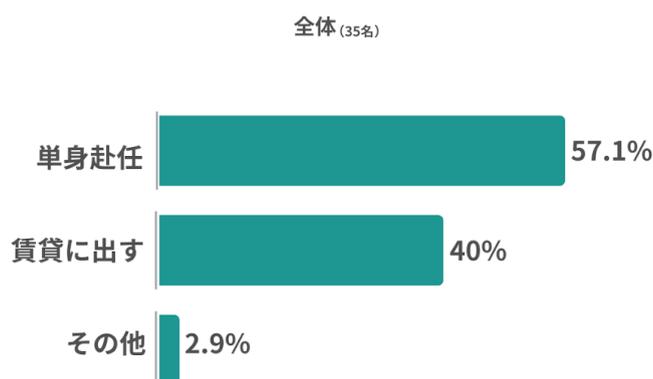
転職に伴う住み替えについて、通達（内示）から実際の着任までの期間は「1ヶ月未満」が50%、「2ヶ月未満」が70%を占め、特に「1週間未満（21%）」が最も多い結果となりました。この時間的猶予のなさからか、家を売らない選択肢として「単身赴任」を検討した方は全体の20%にのびりました。また、新居探しにおいても「仮住まいが長引いた、想定より長くなった（26%）」など、時間が十分に足りず急いで動かなければならないゆえの弊害が見受けられます。

Q.転職の通達（内示）から、実際の着任までの期間はどのくらいでしたか？



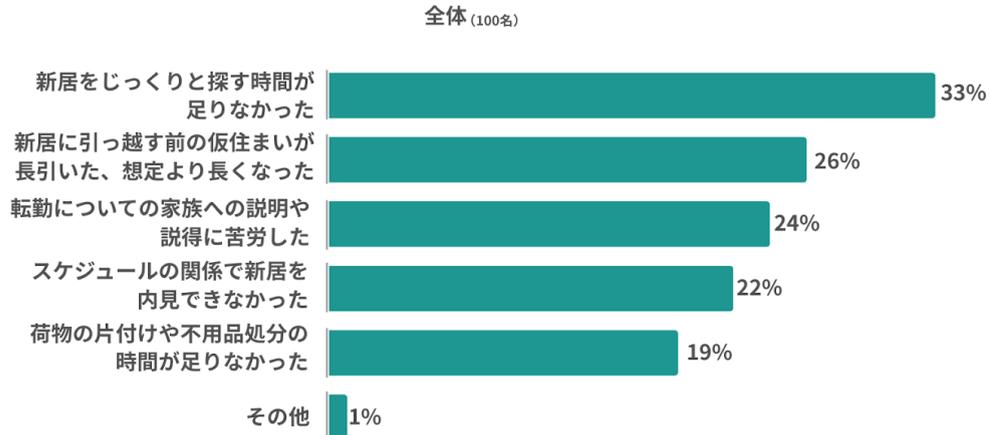
すむたす

Q.転職が決まった際、どのような「家を売らない選択」を検討しましたか？



すむたす

Q.転勤時の新居の住まい探しにおいて、特に苦労した・困ったことは何ですか？

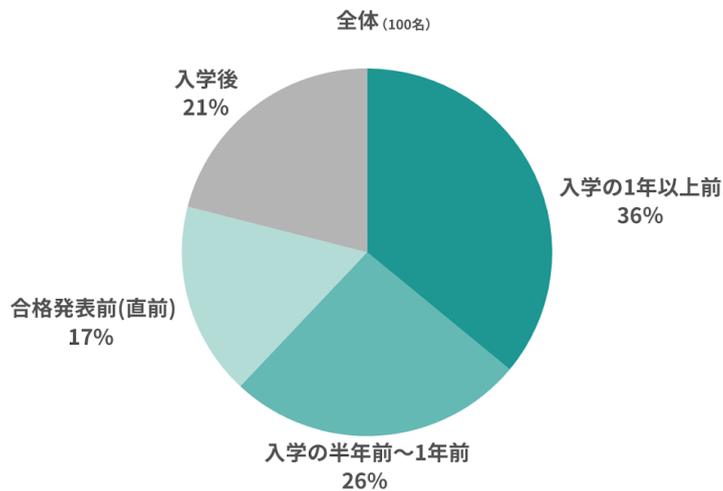


すむたす

(4) 進学は6割以上が半年前から検討開始するも、約4割は「入学直前・入学後」のスタート。受験状況に左右されスケジュール調整が難航

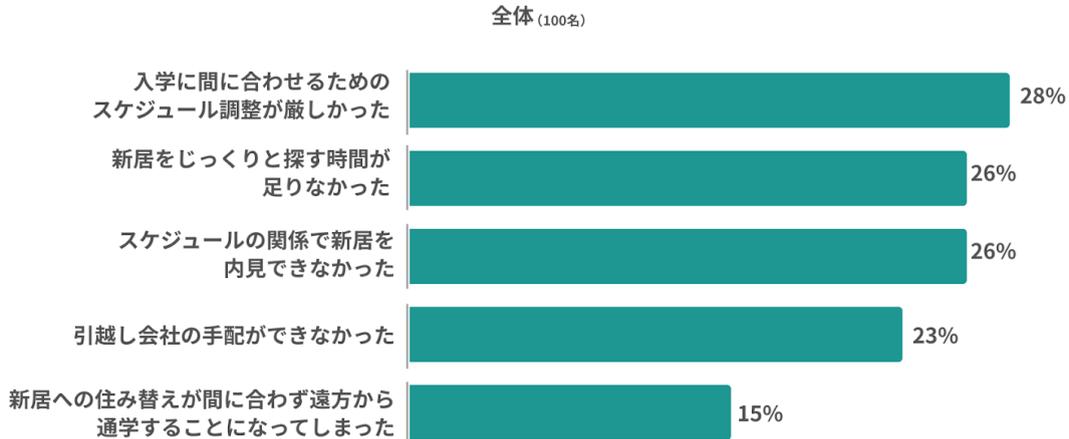
進学に伴う住み替えについては、「入学の1年以上前（36%）」、「半年前～1年前（26%）」と、合わせて62%が半年前から検討を開始しており、転勤と比較して時間的猶予を持って動いている傾向があります。しかし、「合格発表後（直前）（17%）」や「入学後（21%）」と、約40%はギリギリのタイミングでの検討開始となっており、受験結果に左右される進学特有の難しさが伺えます。早めに動いている層が多いにも関わらず、「入学式に間に合わせるためのスケジュール調整が厳しかった（28%）」という声も多く、思い通りに進まない不動産売却の実態が示唆されています。

Q.進学に伴う住み替えを検討し始めたのはいつ頃ですか？



すむたす

Q.進学時の新居の住まい探しにおいて、特に苦労した・困ったことは何ですか？



すむたす

【新生活をスムーズに迎えるために】

今回の調査から、転勤や進学に伴う「期限のある売却」においては、多くの方が旧居が売れないまま新生活を迎えており、「新旧の家の行き来」や「二重ローン」といった見えづらい時間的・金銭的なコストに苦しんでいることが分かりました。

不動産の売却活動では、「いつ、いくらで売れるか」が不確実であるため、スケジュール通りに新生活をスタートさせるためには、計画の目処が立ちやすい「スピーディかつ確実性の高い売却手段」の確保が極めて重要になります。

【すむたすができること】

すむたすは「住まいの理想的な選択ができる社会」の実現を目指し、いつでも好きなタイミングで、適切な価格で、余計な中間コストがない、透明性の高い取引を提供する不動産テックスタートアップです。

当社が提供する「すむたす売却 (<https://sumutasu.jp/>)」では、無料でマンション売却価格の査定が可能。最短1時間で、実際の買取価格を提示しています。「まずは価格だけ把握しておきたい」という方のご利用も多く、家じまい方針を検討する材料の一つとしてご利用いただけます。また、当社では自社直接買取により、以下の対応が可能です。

- ・内見対応不要、最短2日で現金化
- ・室内状態不問、散らかっていても荷物が多くてもOK
- ・査定～決済までオンライン対応可能、遠方在住でもOK
- ・不要品は置いたままでOK、無料で処分
- ・司法書士や税理士と連携し、法的な手続きをサポート

「まだ売るかどうか決めていない」という方も、オンラインでご相談いただけます。

【すむたすのサービスについて】

■ すむたす売却

AI査定などのテクノロジーを活用した新しいマンション売却サービス。
オンラインで最短1時間で売却価格がわかり、最短2日後から好きなタイミングで確実に現金化できます。

これまで多くのお客様から「無料で気軽に査定でき、好きなタイミングでストレスなく売却できる」とご好評をいただいております。

サービスURL：<https://sumutasu.jp/>

■ すむたす直販

リノベーションマンションが仲介手数料ゼロで買えるポータルサイト。
仲介会社を介さずに自分で探して、余計なコストをかけずにお得に購入できます。

サービスURL：<https://sumutasu.jp/buy>

【株式会社すむたす 会社概要】

- ・会社名 : 株式会社すむたす
- ・代表者 : 代表取締役 角 高広
- ・所在地 : 東京都中央区日本橋3丁目9-1 日本橋三丁目スクエア2階
- ・設立 : 2018年1月
- ・事業内容 : テクノロジーを活用した不動産買取再販・不動産仲介事業
- ・URL : <https://sumutasu.co.jp/>

【本サービスおよび、本プレスリリースに関するお問い合わせ先】

- ・お問い合わせ先 : 株式会社すむたす 広報窓口
- ・Tel : 050-5785-2977
- ・E-Mail : pr@sumutasu.co.jp