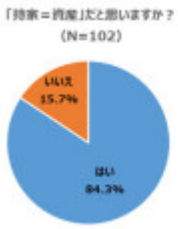
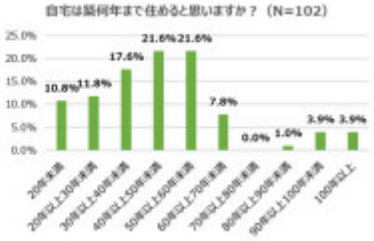
10月18日は「木造住宅の日」　【調査】木造住宅の価値
木造住宅の寿命は「40～60年」だと思う43.2%！
88.2%が「耐用年数22年に納得いかない」と回答





10月18日 は「木造住宅の日」
【調査】木造住宅の価値
木造住宅の寿命は「40～60年」だと思う43.2%！
88.2%が「耐用年数22年に納得いかない」と回答

不動産関連の比較査定サイト「リビンマッチ」を運営するリビン・テクノロジーズ株式会社は、10月18日
の「木造住宅の日」（日本木造住宅産業協会制定）に合わせて、「リビンマッチ」を利用した、持家木造戸建てに居住中の20歳以上の男女全国102人を対象に「木造住宅の価値」について調査しました。

【調査結果サマリー】
・ポイント１　84.3%も！根強い「持家＝資産」神話
・ポイント２
木造住宅の寿命は「40年以上50年未満」「50年以上60年未満」だと思う。共に21.6%で最多！
・ポイント３　88.2%が「耐用年数＝耐久年数」と思い違い！

「半数弱が『木造住宅の寿命は40～60年』だと回答」
「持家は資産になる」。こんなことを聞いたことがある人は多いと思います。実際はどうなのかたずねてみました。84.3%が「はい」と回答し、「いいえ」は15.7%しかいないことから、「持家＝資産」と思っている人がほとんどであることがわかりました。

つぎに、「自宅は築何年まで住めると思うか」たずねました。最も多かったのは「40年以上50年未満」「50年以上60年未満」（共に21.6%）となり、「30年以上40年未満」（17.6%）、「20年以上30未満」（11.8%）、「20年未満」（10.8%）、「60年以上70年未満」（7.8%）、「90年以上100年未満」「100年以上」（共に3.9%）とつづきました。

「思い違い多数。　『耐用年数＝耐久年数』ではない！」
国によって定められている木造住宅の耐用年数は22年です。これにより不動産業界には、木造住

宅は築20～25年程で“価値がゼロに近づく”という慣例があります。では、どれくらいの人がこのことを知っているのでしょうか？「知らない」が57.8%と半数以上を占め、「聞いたことがある」が30.4%、「きちんと理解している」はわずか11.8%しかいませんでした。

つづいて、「自宅が築20～25年程度で“価値がゼロに近づく”ことをどう思うか」たずねました。「物がダメになるのは当たり前」（20代・男性）、「減価償却的に妥当だと思う」（50代・男性）、「固定資産税が安くなるので当然だと思う」（70代以上・男性）などの回答のように理解している人は11.8%しかいなく、「理解できない・あり得ない」（22.6%）、「仕方ない」（19.6%）、「悲しい・残念」（10.8%）などの意見が目立ちました。また、「買った時は一生住む予定だったが、建物の価値がなくなると聞き、今後のことを少しずつ考えた方が良いのかと思った」（50代・女性）という回答もありました。
一方、「だまし売りだと思う」（40代・男性）、「決めつけではなく、きちんと見てからにしてほしい」（50代・女性）、「建売ではなく、設計士による注文住宅で建築したので、価値は違うと思う」（60代・男性）、「木の種類や建築方法が今は進化しているので、築70～100年程度で良いのでは」（70代以上・男性）などといった回答も多く見られ、「耐用年数（※１）＝耐久年数（※２）」と思い違いをしている人が多いこともわかりました。

※1
「耐用年数」は、税務上の減価償却を行う年数で、「減価償却の耐用年数等に関する省令」で定められています。
※２
「耐久年数」は、住宅メーカーなどが独自のテストや判断において、住宅として使用に問題ないだろうと提示している期間です。

さらに、「自宅の価値がゼロに近づくまでに何か対策をしようと思うか」たずねました。「わからない」（38.2%）が最も多く、次いで「特に何もしない」（29.4%）、「リフォームやリノベーションをして価値を高める」（17.6%）、「売却する」（14.7%）となりました。

“木造住宅の価値がゼロに近づく”は売却時の評価査定であって、住宅そのものの寿命が20～25年というわけではありません。しかし、耐用年数を超えると、買主が住宅ローンを組みにくくなったり、様々な控除や特例を適用されなくなったりすることもあるため、売却しにくくなることがあります。そのためにも、リフォームやリノベーションをして価値を高めたり、早めに売却したりすることを検討してはいかがでしょうか。

【調査概要】
■調査期間：2019年9月17日 ~9月25日
■調査手法：インターネット調査（任意でアンケートに回答）
■集計数：「リビンマッチ」を利用した、持家木造戸建てに居住中の20歳以上の男女全国102人
■調査リリースURL: https://www.lvnmatch.com/magazine/article/column/lvn_research/8532
※本リリース内容の転載にあたりましては、「リビンマッチ調べ」という表記をお使いいただけますようお願いいたします。

【リビンマッチについて】
不動産売却を中心に周辺サービスを取り揃えたマッチングサイト。2006年に運営を開始し、不動産売却、不動産買取、賃貸管理、土地の活用、リノベーション、注文住宅など幅広いサービスを

提供。現在の加盟事業所数は2,400社以上。また、不動産・住宅関連業界に特化した人材紹介サービスや、不動産業界従事者向けビジネスWEBマガジン「リビンマガジンBiz」など、不動産業界従事者もしくは不動産ビジネスに興味があるユーザー向けのサービスも提供。
URL：https://www.lvnmatch.com

【リビン・テクノロジーズ株式会社について】
所在地：東京都中央区日本橋堀留町1-8-12 さくら堀留ビル 8F
代表者：代表取締役社長 川合 大無
設立年：2004年1月
証券コード：4445
事業内容：不動産プラットフォーム事業（WEBテクノロジーと不動産を融合したプロダクトの開発と運営）
・不動産バーティカルメディア
・不動産業務支援システム
・不動産業界向け人材サービス
・インターネット広告
URL：https://www.lvn.co.jp

＜本リリースに関するお問い合わせ＞
リビン・テクノロジーズ株式会社 管理本部 広報担当 マネージャー 木村
E-mail：press@lvn.co.jp TEL：03-5847-8558 FAX：03-5847-8559

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com