

報道関係者各位

2019年9月27日（金）  
リビン・テクノロジーズ株式会社

## 【調査】“築浅”の定義

**42.1%が“築浅”は「築5年未満」と認識！****築浅にこだわらない理由1位は「立地優先」！**

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、「リビンマッチ」を利用した20歳以上の男女全国164人を対象に「築浅は築何年までか」について調査しました。

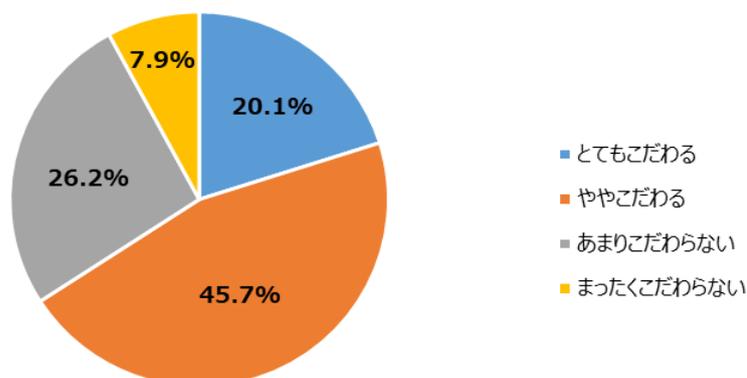
## 【調査結果サマリー】

- ・**ポイント1** 自宅の購入や賃貸時に築浅にこだわる人は65.8%も。
- ・**ポイント2** 築浅の認識、こだわる人の26.9%は「10年未満」。  
一方、こだわらない人の21.4%は「3年未満」と築年数に差が！
- ・**ポイント3** 築浅にこだわらない理由は「立地優先」「安い」「リノベーションする」が上位に！

**「65.8%が自宅を購入・賃貸する際、築浅にこだわる」**

物件のチラシやサイトで“築浅”という言葉をよく見かけます。実際どのくらいの人が「自宅を購入・賃貸する際、築浅にこだわるのか」たずねてみました。「ややこだわる」（45.7%）が最も多く、次いで「あまりこだわらない」（26.2%）、「とてもこだわる」（20.1%）、「まったくこだわらない」（7.9%）となり、「こだわる」人が65.8%もいることがわかりました。

自宅を購入・賃貸する際、「築浅」にこだわりますか？（N=164）



&lt;本リリースに関するお問い合わせ&gt;

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](mailto:press@lvn.co.jp) TEL : 03-5847-8558 FAX : 03-5847-8559

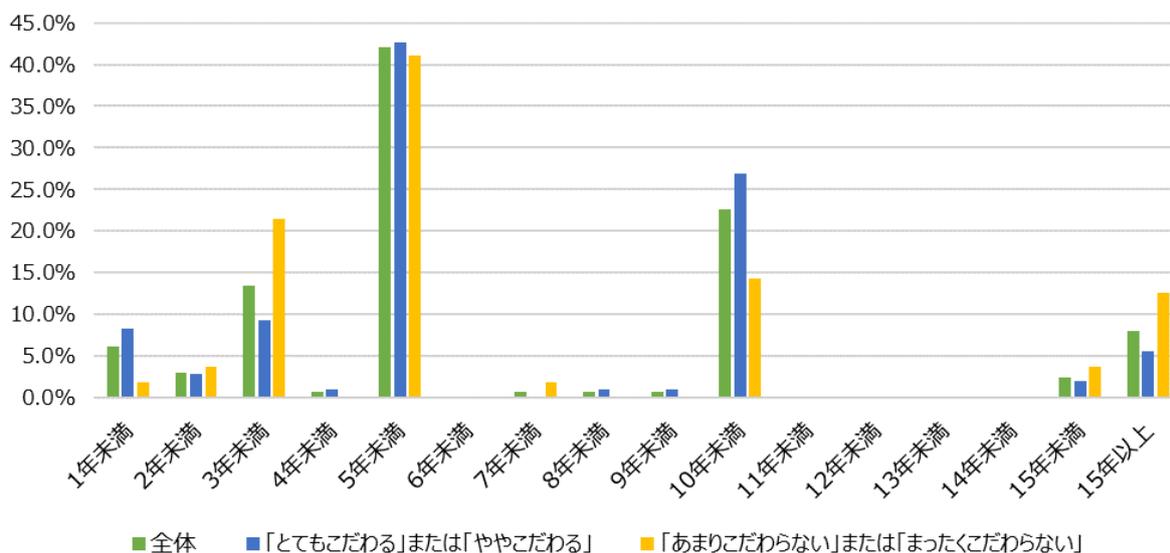
## 「築浅は『築5年未満』の認識が最多！

### 「築浅にこだわる人とこだわらない人で認識別れる」

“築浅”は、年月の経っていない物件に対して使われる言葉ですが、不動産業界では何年未満の物件のことを指すのか、定義は特にありません。

そこで、「築何年までを築浅と認識しているのか」をこだわる人、こだわらない人それぞれにたずねました。最も多かったのは「5年未満」（全体：42.1%、こだわる：42.6%、こだわらない：41.1%）で、こだわる人とこだわらない人の認識がほぼ一致していました。次に多かった「10年未満」（全体：22.6%）は、こだわる人26.9%に対し、こだわらない人14.3%と少なく、「3年未満」（全体：13.4%）では、こだわらない人21.4%に対し、こだわる人9.3%と少ない結果となりました。また、「1年未満」（全体：6.1%、こだわる：8.3%、こだわらない：1.8%）や「15年以上」（全体：7.9%、こだわる：5.6%、こだわらない：12.5%）という回答もありました。

あなたにとって「築浅」は築何年までですか？（N=164）



## 「築浅よりも『立地』や『安さ』が優先！

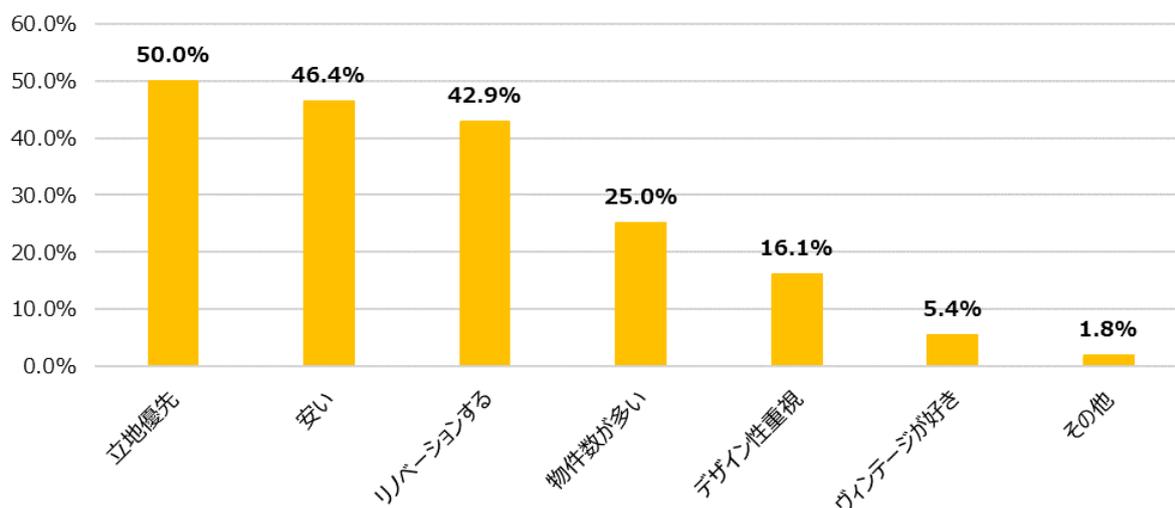
### 『リノベーションする』から築浅でなくてもいい」

今度は、築浅に「あまりこだわらない」または「まったくこだわらない」と回答した人に「こだわらない理由」をたずねました。「立地優先」（50.0%）が最も多く、次いで「安い」（46.4%）、「リノベーションする」（42.9%）、「物件数が多い」（25.0%）、「デザイン性重視」（16.1%）、「ヴィンテージが好き」（5.4%）、「その他」（1.8%）となりました。また、その他は、多少の年月が経過していても、安定して居住されてきた実績を重視との回答でした。

＜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](mailto:press@lvn.co.jp) TEL : 03-5847-8558 FAX : 03-5847-8559

築浅に「あまりこだわらない」または「まったくこだわらない」理由は何ですか？  
(複数回答可、N=56)



<調査概要>

- 調査期間：2019年9月9日～9月16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20歳以上の男女全国164人
- 調査リリース URL: [https://www.lvnmatch.com/magazine/article/column/lvn\\_research/8520](https://www.lvnmatch.com/magazine/article/column/lvn_research/8520)

※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）

不動産パ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](mailto:press@lvn.co.jp) TEL : 03-5847-8558 FAX : 03-5847-8559