

今、団塊・シルバー世代が熱い!
掘り起させ、
仲介ビジネスチャンス



出・日住サービス橋本氏）といった、「生活圈を変えない」住替えを希望するユーザーも増加している。年配者や主婦ほど、長年住み慣れたまちやコミュニティから離れることに抵抗を感じることが多いようだ。

前出・東急リバブル・三国氏は、多摩田園都市では、長く住んでいるユーザーほど同エリアにブランド価値を見出し、愛着を持つている人が多いため、同じ都心回帰でも「田園都市線沿線内」に限定して都心寄りに移していくケースもあると指摘する。「娘さんが都内の私立高校に進学されたのをきっかけに、奥さんが昔から憧れていた二子玉川のマンションに住み替えたというケースもありました」（同氏）。

**趣味のため、老後のため、
それぞれのセカンドライフ**

一方、住宅団地においてもその団地内での住替えが目立つと前出・すまい情報光が丘武藤氏は語る。「同じ光が丘団地内での住替えが多いのはもちろん、同じ棟内での住替えも見られます」。子供の独立等を機に、今よりも狭い住戸へ住み替える事例のほか、趣味などを楽しむための部屋を設けるため、広い住戸を希望する顧客も多いとう。



「ご家族の事情などデリケートな内容も話しやすい雰囲気づくりが重要」（株）イムズホーム代表取締役・小松健二氏

そして、定年退職を機に「セカンドライフ」を謳歌するための舞台を住宅に求める、という住替えも増えてきた。

「都心にある自宅を売却して、田舎暮らしを始めるというお客さまは、コンスタンートに増えています。

そのほかに印象的だったのが、「宝塚歌劇」が大好きな東京在住の独身姉妹のケース。年に十数回と兵庫県の宝塚市まで観劇に来ていたそうですが、定年退職を機に2人で住んでいた自宅を売却。宝塚でも有数の高層マンショ

**利便性重視の「都心回帰」。
高い理想と現実にギャップが**

まずは団塊世代から紹介しよう。

団塊世代は、定年退職や子供の結婚・独立など、人生の節目を迎え、それをきっかけに自らの「セカンドライフ」をより理想のものにするため住み替えるという動きが目立つ。なかでも、現住居より利便性の高い都心寄りの住宅に移る「都心回帰」の動きが顕著だ。神奈川県川崎市・横浜市、大和市と東京都町田市にまたがる東京西南部の多摩丘陵の一部に位置し、首都圏でも人気の高い閑静な新興住宅地「多摩田園都市」。そのモデルタウンである東急田園都市線「青葉台」駅前に店を構える、東急リバブル（株）青葉台センター・センター長の三国 豊氏は、「マンション価格に値ごろ感が出てきた5年

ほど前から、田園都市の一戸建てに住んでいたご夫婦が、子育て終了を機に都心の高層マンションやコンパクトマンションへ住み替える動きが目立つようになりました」と話す。また、バス便が必要な住宅地から利便性の高い駅前のマンション・戸建へ住み替えるというケースも見られるという。

こうしたユーザーは住替えに関するつきりとしたビジョンを持ち、インターネット等を駆使して事前の情報収集もしっかりとしていくのが特徴だ。「ただ、マーケットはすぐに変化しますから、必ずしも理想の住替えを実現できないのが現実。そのため、われわれには、お客様の現住居の売却価格を踏まえた予算内で、できるだけ理想に近い住替え方法をアドバイスするコンサルティング能力が要求されます」（三国氏）。

例えば、持ち家に住んでいる団塊・

シルバー世代が住み替える場合、一ヶ月以内に住宅を購入したとすると築20~30年の経過が予想される。「長年住んだ家には愛着もあり、売却希望価格が高値になる場合も多い。それに対して事例を交えつつ真摯に説明しないと安心してまかせていただけないでしょう」と前出・イムズホーム小松氏は語る。

**まちへの愛着などから
同じエリア内の住替えも**



「理想と現実のギャップを埋める提案力が求められています」
（東急リバブル（株）青葉台センター・センター長：三国 豊氏）

ほど前から、田園都市の一戸建てに住んでいたご夫婦が、子育て終了を機に都心の高層マンションやコンパクトマンションへ住み替える動きが目立つようになりました」と話す。また、バス便が必要な住宅地から利便性の高い駅前のマンション・戸建へ住み替えると

「生活圈を変えたくないお客さまが、郊外の高台など不便な立地の一戸建てから、同じ最寄り駅近くのマンションに住み替えるケースが多いですね。阪神間ではたいていの新築マンション価格が2割ほど下がっていますので、より住み替えやすくなっています」（前