

---

---

# 不動産流通業に関する消費者動向調査

< 第 2 2 回 ( 2 0 1 7 年 度 ) >

調査結果報告書 ( 概要版 )

---

---

平成 2 9 年 9 月

一般社団法人 不動産流通経営協会



## 第22回 不動産流通業に関する消費者動向調査結果・要旨

### ■ 購入資金の調達において、新築・既存ともフラット35または35Sの利用率は微減

「親からの贈与」の利用者平均額は、新築購入者で766万円、既存購入者で723万円

- 自己資金のうち「親からの贈与」の利用者平均額は、新築住宅購入者が766.4万円（前年度930.5万円）、既存住宅購入者が723.1万円（前年度808.9万円）となっている。利用率は、新築住宅購入者で19.5%（対前年度比2.1ポイント減）、既存住宅購入者で15.6%（対前年度比1.4ポイント減）となった。
- 借入資金等についてみると、昨年に引き続き「銀行等の民間ローン」の利用者数が最も多くなっている。また、利用率をみると、新築住宅購入者が73.1%、既存住宅購入者が66.5%となっており、いずれも前年度に比べて増加している。「フラット35」と「フラット35S」の利用率合計は、新築住宅購入者で前年度から2.4ポイント減少して11.4%、既存住宅購入者では前年度から1.3ポイント減少して8.0%となっている。また、利用者平均額をみると、新築住宅購入者、既存住宅購入者ともフラット35が減少し、フラット35Sが増加している。

### ■ 利用した民間ローンの金利タイプは、固定金利型が43.8%（対前年比20.6ポイント増）

固定金利型で最も利用割合が高い金利タイプは「固定金利期間選択型10年」

### ■ ネット銀行で提供されている住宅ローン<sup>注1)</sup>の利用者は民間ローン利用者の13.7%

- 利用した民間ローンの金利タイプについては、「固定金利期間選択型」が29.3%、「全期間固定金利型」が14.5%、「変動金利型」が43.6%となった。また「ミックスプラン<sup>注2)</sup>」が9.4%（対前年度比0.1ポイント減）となった。選択した固定金利についてみると、「固定金利期間選択型10年」の割合が42.4%（対前年度比14.7ポイント増）と最も多く、ついで「全期間固定金利型20年超」が26.2%（対前年度比11.0ポイント増）となっている。一方、「固定金利期間選択型5年」は3.3%（対前年度比27.1ポイント減）と、大きく減少している。
- 民間ローン利用者のうち、「ネット銀行で提供されている住宅ローン<sup>注1)</sup>」の利用は全体の13.7%であり、「一般の銀行で提供されているネット専用の住宅ローン<sup>注3)</sup>」「両ローンの併用」を合わせると全体の19.8%を占めている。
- フラット35またはフラット35Sが適用可能な住宅を購入した世帯の中で、実際に融資を利用した世帯の割合は、新築住宅購入者で19.6%（対前年度比5.9ポイント減）、既存住宅購入者で23.6%（対前年度比6.6ポイント減）となった。また、「フラット35Sを利用した」世帯の割合は、既存住宅購入者では11.1%（対前年度比5.2ポイント増）、新築住宅購入者では8.9%（対前年度比0.1ポイント増）となった。

(注1)窓口となる店舗や自らのATMを持たずにインターネット上での取引を中心として営業している銀行(ネット銀行)で提供されている住宅ローンで、審査申込から契約、融資までの流れの殆どをインターネット上で行うものをさす。

(注2)契約当初に複数の金利タイプを選択する住宅ローンのこと。

(注3)窓口となる店舗や自らのATMを持つ銀行で提供されている、審査申込から契約、融資までの流れの殆どをインターネット上で行うタイプの住宅ローンをさす

### ■ 住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度の利用者は住宅購入者の9.3%

- 住宅購入者に占める「住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用者の割合は9.3%となっている。また、世帯主の年齢別にみると、「住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用率は「29才以下」が最も多く70.0%となっており、次いで「40～49才」(61.8%)、「30～39才」(49.5%)となっている。また、「50才以上」では50才未満と比べて利用率が低い。
- 住宅購入に与えた具体的な影響については、前年度と同様「借入金額を少なくできた」が65.4%と最も多く、次いで「住宅を購入することができた」(40.7%)となっている。

### ■ 今後の消費税率引き上げ予定が「特に影響はなかった」のは新築住宅購入者の60.1%

- 新築住宅購入者について、今後予定されている消費税率10%への引き上げが今回の住宅購入に与えた影響についてみると、「特に影響はなかった」が全体の60.1%となっている。
- 消費税率の引き上げについては「そもそも住宅に消費税がかかるのはおかしい」もしくは「住宅購入は特別で、現行のまま据え置くべきである」が住宅購入者全体の47.8%を占めており、世帯主の年齢別にみても、各世代とも5割前後を占めている。

## ■ プラスの売却差額<sup>注4)</sup> 発生世帯が前年度から 2.3 ポイント増加 (31.7%)

## ■ マイナスの売却差額<sup>注4)</sup> 発生世帯が前年度から 5.8 ポイント減少 (60.6%)

## ■ マイナスの売却差額発生世帯の平均差額は前年度から増加し 1337.5 万円

(注4) 売却差額とは、自己所有住宅の売却時の価格から購入時の価格を差し引いた額。

- 自己所有住宅から住み替えた世帯の 66.3%が従前住宅を売却している。このうちマイナスの売却差額が発生している世帯は 60.6% (対前年度比 5.8 ポイント減)、プラスの売却差額が発生している世帯は 31.7% (対前年度比 2.3 ポイント増) となっている。売却差額の金額帯別にみると、プラスの売却差額では、500～1 千万円未満の世帯が 8.7% (対前年度比 2.2 ポイント増) となっている。また、マイナスの売却差額では、-1 千万円～-500 万円が 9.8% (対前年度比 6.6 ポイント減) となっている。
- マイナスの売却差額発生世帯は従前住宅を平均 4068.8 万円 (前年度 3668.5 万円) で購入し、平均 2712.6 万円 (前年度 2565.1 万円) で売却しており、その差額は前年度から増加し 1337.5 万円 (前年度 1055.8 万円) であった。

## ■ インターネット利用率は、新築・既存に関わらず 8 割超

- インターネットの利用率は全体の 87.2% (対前年度比 6.1 ポイント増) となっている。また、新築住宅購入者と既存住宅購入者を比較すると、新築住宅購入者が 89.3%、既存住宅購入者が 85.9% となっており、新築住宅購入者が既存住宅購入者に比べて 3.4 ポイント利用率が高い。
- 利用したインターネット端末をみると、前年度に引き続き「パソコン」の利用率が 78.6% と最も高い。また、前年度と比べるとスマートフォン、タブレットの利用率が高まっており、特にスマートフォンでは 70.8% (対前年度比 8.8 ポイント増) となっている。一方、パソコンの利用率は昨年度に比べて約 5 ポイント減少している。
- 世代別にみると、若い世代ほどスマートフォンの利用率が高い傾向がみられる。一方、50 代以上では、スマートフォンの利用率が半数を下回っている。

## ■ 既存住宅購入者の購入対象は希望エリアで手頃な価格の良質な物件

- 新築住宅購入者のうち、「新築住宅のみ」にこだわって探した割合をみると、昨年度、一昨年度と比べて減少傾向にある。
- 既存住宅購入者の購入理由は、「希望エリアの物件だったから」(62.8%)、「手頃な価格だったから」(58.1%)、「良質な物件だったから」(44.0%) が上位 3 位を占めているほか、「新築にはこだわらなかったから (37.2%)」が前年度に比べて 3.2 ポイント増加している。また、既存住宅購入者では、「新築にはこだわらなかったから (37.2%)」が前年度に比べて 3.2 ポイント増加している。また、「新築にはこだわらなかったから」「多くの既存物件から選ぶことができたから」といった理由を挙げる割合についてみると増加傾向がみられる。

## ■ 不動産会社等による住宅保証の利用率は 47.4%、うち建物保証の利用が 35.1%

## ■ 既存住宅の購入にあたっての建物検査<sup>注5)</sup> の実施率は 40.8%

- 既存住宅購入者における不動産会社等による住宅保証の利用状況をみると、住宅保証の利用率は 47.4% (対前年度比 4.8 ポイント増) となっており、うち建物保証の利用が 35.1% (対前年度比 2.7 ポイント増) を占めている。建て方別に「建物保証」、「住宅設備保証」の利用状況をみると、既存戸建てでは建物保証を利用した購入者が 44.3% (対前年度比 2.9 ポイント増)、既存マンションでは 31.5% (対前年度比 3.0 ポイント増) となった。不動産会社等による住宅保証が今回の住宅購入に多少なりとも影響したとの回答は、住宅保証利用者の 75.0% (対前年度比 1.6 ポイント増) を占めている。
- 既存住宅購入者における「既存住宅売買かし保険 (国が指定する住宅瑕疵担保責任保険法人が提供する保険)」の利用率は 8.7% (対前年度比 0.7 ポイント増) であったが、利用者について「既存住宅売買かし保険」が今回の住宅購入に与えた影響度をみると、多少なりとも影響したとの回答は 77.6% (対前年度比 1.0 ポイント減) を占めている。
- 不動産会社等による住宅保証もしくは「既存住宅売買かし保険」を利用する際に実施された検査以外におこなわれた民間の建物検査 (ホーム・インスペクション)<sup>注5)</sup> の実施率は、「既に売主がおこなっていた」が 11.1% (対前年度比 1.1 ポイント増)、「売主に依頼しておこなってもらった」が 3.5% (対前年度比 0.4 ポイント増)、合計 14.6% (対前年度比 1.5 ポイント増) となっている。
- 既存住宅の購入にあたって何らかの建物検査<sup>注6)</sup> を行った購入者は、既存住宅購入者の 40.8% (対前年度比 2.5 ポイント増)、また既存戸建て購入者では 52.9% (対前年度比 5.9 ポイント増) となっており、全体の半数を超えている。

(注5) 不動産会社等による建物保証及び「既存住宅売買かし保険」の利用にあたって実施された検査、ならびにそれ以外におこなった民間の建物検査 (ホーム・インスペクション)。

(注6) 不動産会社が提供する無償のインスペクションサービス (主に買主側の購入申込前に実施) がおこなわれた場合を含む。

## 目次

調査概要	1
(1) 調査の目的	
(2) 調査対象	
(3) 調査方法	
(4) 調査期間	
(5) 配布・回収状況	
(6) 回答者の基本属性	
1. 住宅購入資金の内訳	3
2. 住宅購入資金における贈与の利用状況	8
3. 消費税に対する意識	10
4. 買い換えによる売却差額の発生状況	11
5. マイナスの売却差額発生世帯の状況	12
6. インターネットの利用状況	13
7. 既存住宅購入に対する意識	15
8. 既存住宅購入にあたっての建物検査の実施状況等	17

## 調査概要

### (1) 調査の目的

本調査は、居住用不動産取得者の取得行動、種々のサービス等の利用実態・評価を時系列把握することで、不動産流通に対する消費者の行動を捉えることを目的に、1991年から隔年で、2001年からは毎年実施している。

### (2) 調査対象

首都圏1都3県（東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県）で平成28年4月1日から平成29年3月31日の間に、購入した住宅の引渡しを受けた世帯を対象としている。

これらの調査対象者の抽出にあたっては、会員会社の協力を得て、住宅タイプ（新築戸建て、新築マンション、既存戸建て、既存マンション）のバランスに配慮し、対象を抽出した。

### (3) 調査方法

郵送配布・郵送回収

### (4) 調査期間

発送時期 : 平成29年6月5日

回収締切 : 平成29年6月23日

### (5) 配布・回収状況

①送総数 : 2213票

②回答数 : 1067票

③回答率 : 48.2%

#### 購入物件の建て方別発送・回答数

	合計	新築住宅 購入者計 <sup>※N</sup>		既存住宅 購入者計 <sup>※S</sup>			
		戸建て	マンション	戸建て	マンション		
発送数	2213 (100.0%)	736 (100.0%)	250 (34.0%)	486 (66.0%)	1477 (100.0%)	516 (34.9%)	961 (65.1%)
回答数	1067 (100.0%)	401 (100.0%)	138 (34.4%)	262 (65.3%)	666 (100.0%)	210 (31.5%)	438 (65.8%)

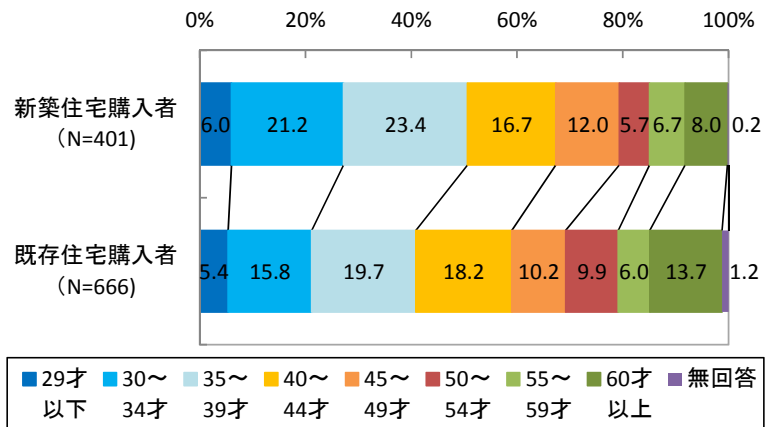
※N 回答数には、住宅の建て方不明1件を含む。

※S 回答数には、住宅の建て方不明18件を含む。

## (6) 回答者の基本属性

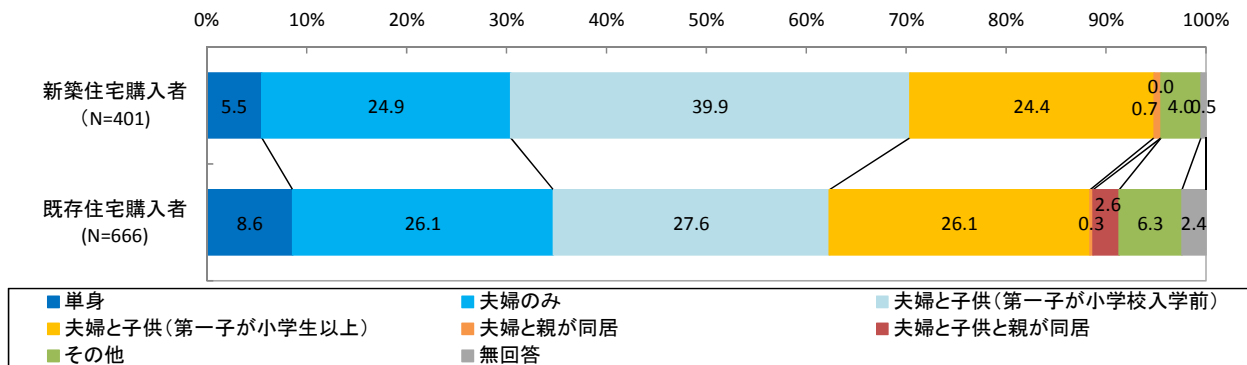
### 世帯主の年齢

	合計	新築住宅 購入者	既存住宅 購入者
29才以下	60	24	36
30～34才	190	85	105
35～39才	225	94	131
40～44才	188	67	121
45～49才	116	48	68
50～54才	89	23	66
55～59才	67	27	40
60才以上	123	32	91
無回答	9	1	8
全体	1067	401	666



### 世帯構成

	合計	新築住宅購入者	既存住宅購入者
単身	79	22	57
夫婦だけ（子供なし）	274	100	174
夫婦と子供（第一子が小学校入学前）がいる	344	160	184
夫婦と子供（第一子が小学生以上）がいる	272	98	174
夫婦と親が同居（二世帯同居）	5	3	2
夫婦と子供と親が同居（三世帯同居）	17	-	17
その他	58	16	42
無回答	18	2	16
全体	1067	401	666



### 新築住宅購入者・既存住宅購入者別回答数の推移

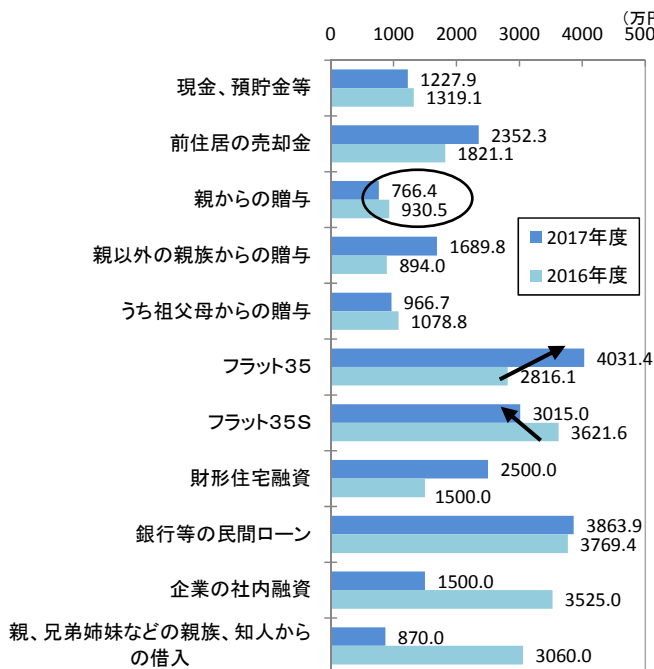
	今年度 (2017年度)	昨年度 (2016年度)	一昨年度 (2015年度)
新築住宅購入者	401 (37.6%)	399 (36.4%)	394 (36.4%)
既存住宅購入者	666 (62.4%)	698 (63.6%)	689 (63.6%)
合計	1067 (100.0%)	1097 (100.0%)	1083 (100.0%)

# 1. 住宅購入資金の内訳

■ 購入資金の調達において、新築・既存ともフラット35または35Sの利用率は微減  
「親からの贈与」の利用者平均額は、新築購入者で766万円、既存購入者で723万円

- ▶ 自己資金のうち「親からの贈与」の利用者平均額は、新築住宅購入者が766.4万円（前年度930.5万円）、既存住宅購入者が723.1万円（前年度808.9万円）となっている。利用率は、新築住宅購入者で19.5%（対前年度比2.1ポイント減）、既存住宅購入者で15.6%（対前年度比1.4ポイント減）となった。（図1、図2）
- ▶ 借入資金等についてみると、昨年に引き続き「銀行等の民間ローン」の利用者数が最も多くなっている。また、利用率をみると、新築住宅購入者が73.1%、既存住宅購入者が66.5%となっており、いずれも前年度に比べて増加している。「フラット35」と「フラット35S」の利用率合計は、新築住宅購入者で前年度から2.4ポイント減少して11.4%、既存住宅購入者では前年度から1.3ポイント減少して8.0%となっている。また、利用者平均額をみると、新築住宅購入者、既存住宅購入者ともフラット35が減少し、フラット35Sが増加している。（図1、図2）

図1 各資金の利用者平均額の変化／新築住宅購入者

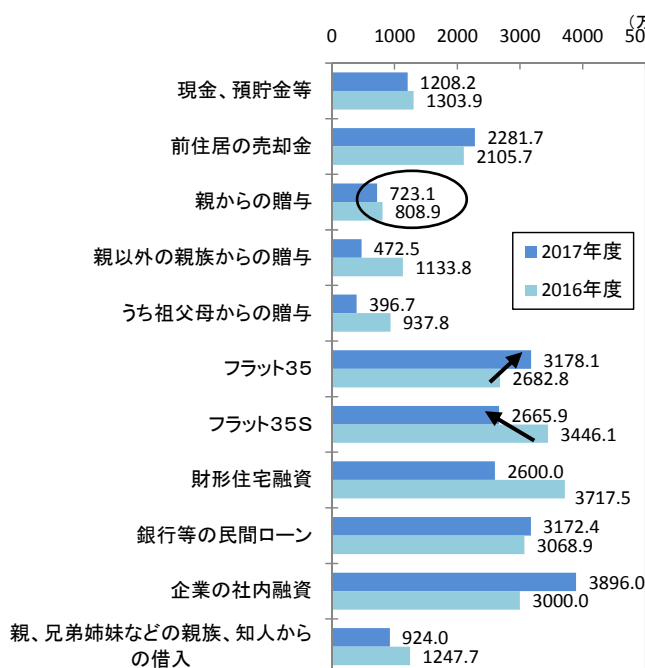


<利用者数と利用率>

資金の種類	2017年度	2016年度	利用者数	利用率
現金、預貯金等	2017年度	2016年度	284	70.8%
現金、預貯金等	2017年度	2016年度	295	73.9%
前住居の売却金	2017年度	2016年度	31	7.7%
前住居の売却金	2017年度	2016年度	34	8.5%
親からの贈与	2017年度	2016年度	78	19.5%
親からの贈与	2017年度	2016年度	86	21.6%
親以外の親族からの贈与	2017年度	2016年度	8	2.0%
親以外の親族からの贈与	2017年度	2016年度	10	2.5%
うち祖父母からの贈与	2017年度	2016年度	3	0.7%
うち祖父母からの贈与	2017年度	2016年度	8	2.0%
フラット35	2017年度	2016年度	25	6.2%
フラット35	2017年度	2016年度	36	9.0%
フラット35S	2017年度	2016年度	21	5.2%
フラット35S	2017年度	2016年度	19	4.8%
財形住宅融資	2017年度	2016年度	1	0.2%
財形住宅融資	2017年度	2016年度	2	0.5%
銀行等の民間ローン	2017年度	2016年度	293	73.1%
銀行等の民間ローン	2017年度	2016年度	276	69.2%
企業の社内融資	2017年度	2016年度	3	0.7%
企業の社内融資	2017年度	2016年度	2	0.5%
親、兄弟姉妹などの親族、知人からの借入	2017年度	2016年度	7	1.7%
親、兄弟姉妹などの親族、知人からの借入	2017年度	2016年度	3	0.8%

(注1) 利用率は、新築住宅購入者全体（2017年N=401、2016年N=399）に対する割合。  
(注2) 2017年、2016年ともに利用者平均額は2.5%トリム平均をとっている。  
(注3) 「現金、預貯金等」には他に分類されない自己資金を含む。

図2 各資金の利用者平均額の変化／既存住宅購入者



<利用者数と利用率>

資金の種類	2017年度	2016年度	利用者数	利用率
現金、預貯金等	2017年度	2016年度	402	60.4%
現金、預貯金等	2017年度	2016年度	466	66.8%
前住居の売却金	2017年度	2016年度	75	11.3%
前住居の売却金	2017年度	2016年度	104	14.9%
親からの贈与	2017年度	2016年度	104	15.6%
親からの贈与	2017年度	2016年度	119	17.0%
親以外の親族からの贈与	2017年度	2016年度	8	1.2%
親以外の親族からの贈与	2017年度	2016年度	13	1.9%
うち祖父母からの贈与	2017年度	2016年度	6	0.9%
うち祖父母からの贈与	2017年度	2016年度	9	1.3%
フラット35	2017年度	2016年度	28	4.2%
フラット35	2017年度	2016年度	30	4.3%
フラット35S	2017年度	2016年度	25	3.8%
フラット35S	2017年度	2016年度	35	5.0%
財形住宅融資	2017年度	2016年度	1	0.2%
財形住宅融資	2017年度	2016年度	4	0.6%
銀行等の民間ローン	2017年度	2016年度	443	66.5%
銀行等の民間ローン	2017年度	2016年度	442	63.3%
企業の社内融資	2017年度	2016年度	5	0.8%
企業の社内融資	2017年度	2016年度	1	0.1%
親、兄弟姉妹などの親族、知人からの借入	2017年度	2016年度	10	1.5%
親、兄弟姉妹などの親族、知人からの借入	2017年度	2016年度	13	1.9%

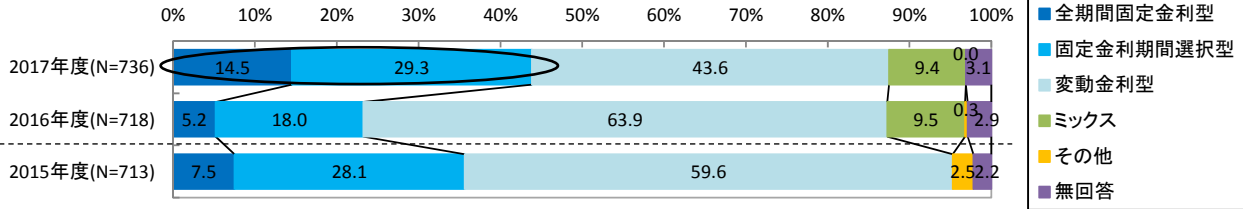
(注1) 利用率は、既存住宅購入者全体（2017年N=666、2016年N=698）に対する割合。  
(注2) 2017年、2016年ともに利用者平均額は2.5%トリム平均をとっている。  
(注3) 「現金、預貯金等」には他に分類されない自己資金を含む。



**■ 利用した民間ローンの金利タイプは、固定金利型が43.8%（対前年比20.6ポイント増）  
固定金利型で最も利用割合が高い金利タイプは「固定金利期間選択型10年」**

- ▶ 利用した民間ローンの金利タイプについては、「固定金利期間選択型」が29.3%（対前年度比11.3ポイント増）「全期間固定金利型」が14.5%（対前年度比9.3ポイント増）、「変動金利型」が43.6%（対前年度比20.3ポイント減）、となった。また「ミックスプラン<sup>注</sup>」が9.4%（対前年度比0.1ポイント減）となった。（図3）

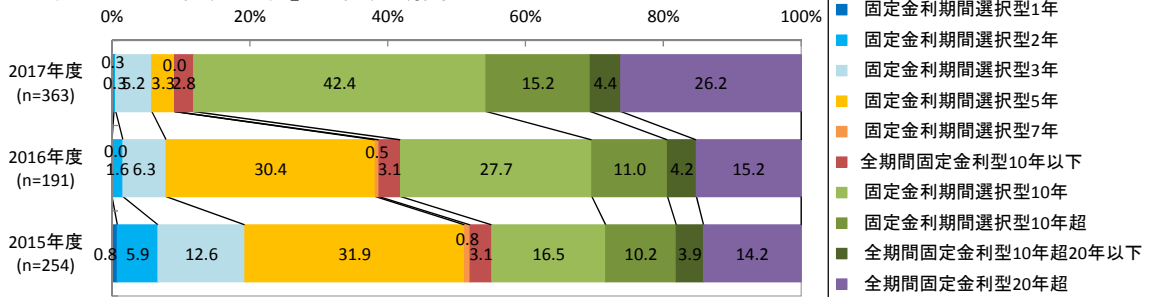
図3 利用した民間ローンの金利タイプ



(注) 契約当初に複数の金利タイプを選択する住宅ローンのこと。2016年度調査より金利プランの選択肢として「ミックスプラン」を追加した。2015年度調査での「ミックスプラン」利用者は「その他」またはミックスプランの中で借入額が最も大きい金利プランとして回答している。

- ▶ 固定金利についてみると、「固定金利期間選択型10年」の割合が42.4%（対前年度比14.7ポイント増）と最も多く、ついで「全期間固定金利型20年超」が26.2%（対前年度比11.0ポイント増）となっている。一方、「固定金利期間選択型5年」は3.3%（対前年度比27.1ポイント減）と、大きく減少している。（図4）

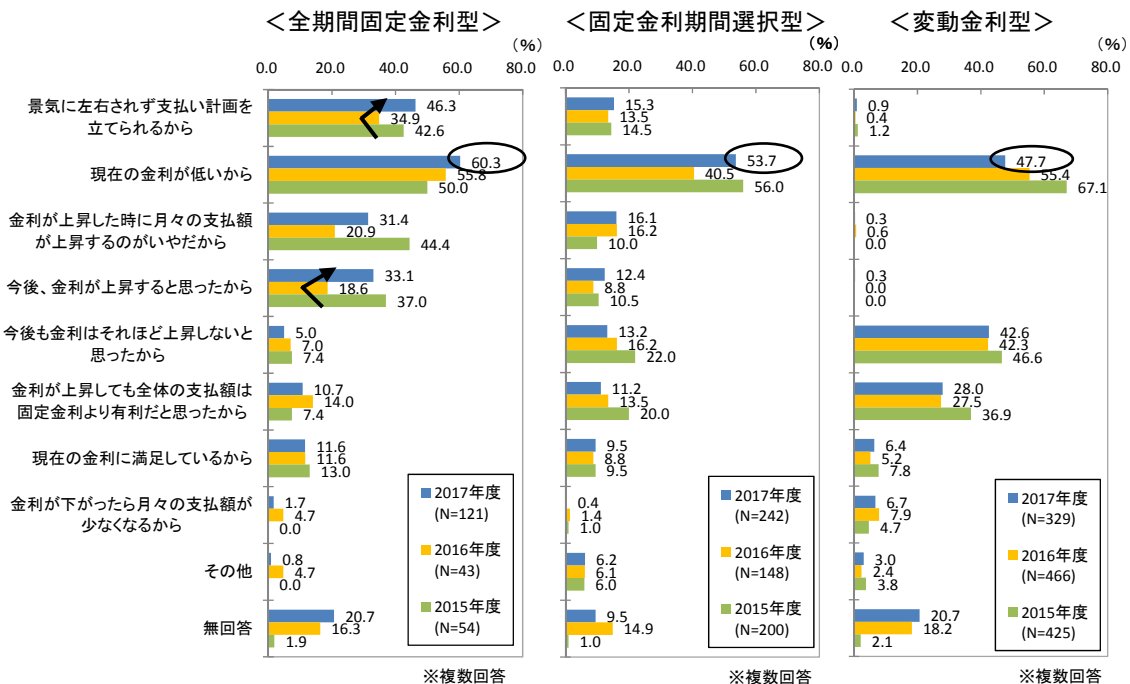
図4 利用した「固定金利」の固定期間



(注) 2016年度、2017年度の結果には、「ミックス」利用者のうち、選択プランの中で各固定金利プランの借入額が最も多かった回答者を含む。

- ▶ 金利の選択理由をみると、金利タイプにかかわらず「現在の金利が低いから」との回答が最も多くなっている。また、全期間固定金利型では、「景気に左右されず支払い計画を立てられるから」が46.3%（対前年度比11.4ポイント増）、「今後、金利が上昇すると思ったから」が33.1%（対前年度比14.5ポイント増）となっている。（図5）

図5 「固定金利」または「変動金利」を選択した理由



(注) 2016年度、2017年度の結果には、「ミックス」利用者のうち、選択プランの中で各金利プランの借入額が最も多かった回答者を含む。

- ミックスローンの利用について、借入額と金利プランとの関係を見ると、「選択している金利プランごとに借入額が異なる」割合が最も多く 69.6%（対前年度比 25.5 ポイント増）となっている。（図 6）
- 借入の状況ごとに利用している金利プランの種類についてみると、選択している金利プランごとに借入額が異なる場合では「固定金利期間選択型」の割合が最も高く 47.9%（対前年度比 12.1 ポイント減）となっている。（図 7）
- 選択している全ての金利プランで借入額が同じ場合の利用している金利プランの組み合わせについてみると、「全期間固定金利型と変動金利型」の組み合わせが最も多く 55.0%（対前年度比 7.8 ポイント増）、次いで「固定金利期間選択型と変動金利型」が 25.0%（対前年度比 11.1 ポイント減）となっている。（図 8）

図6 借入額と金利プランとの関係

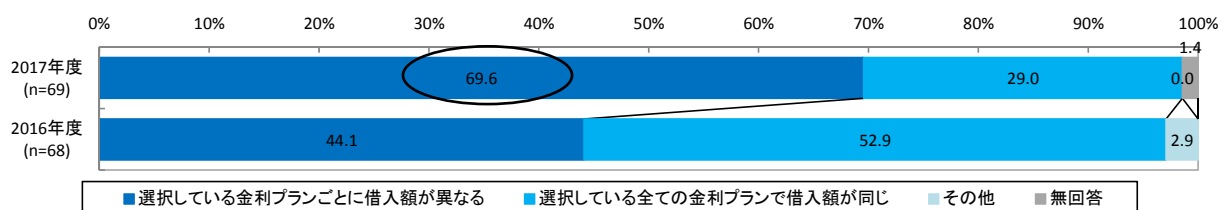


図7 金利プランごとに借入額が異なる場合に最も借入額が大きい金利プラン

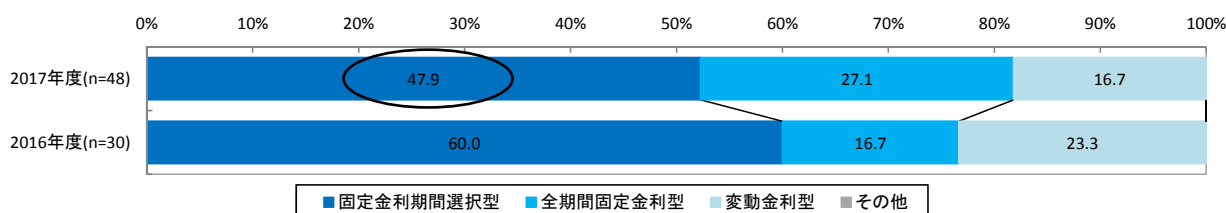
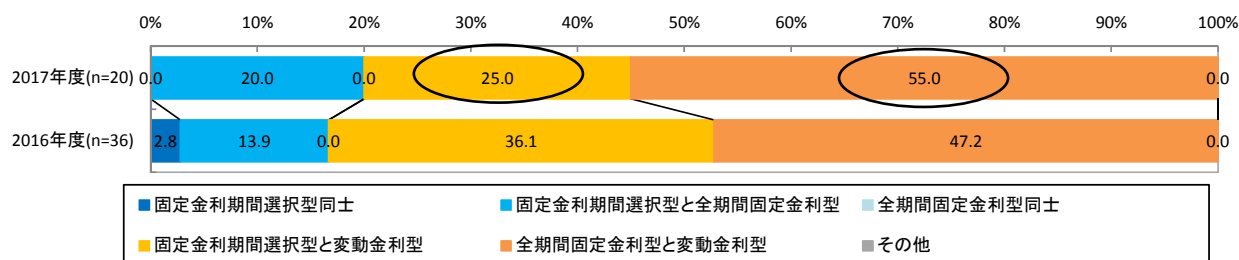


図8 全ての金利プランで借入額が同じ場合の金利プラン組み合わせ状況



## ■ ネット銀行で提供されている住宅ローン\*の利用者は民間ローン利用者の13.7%

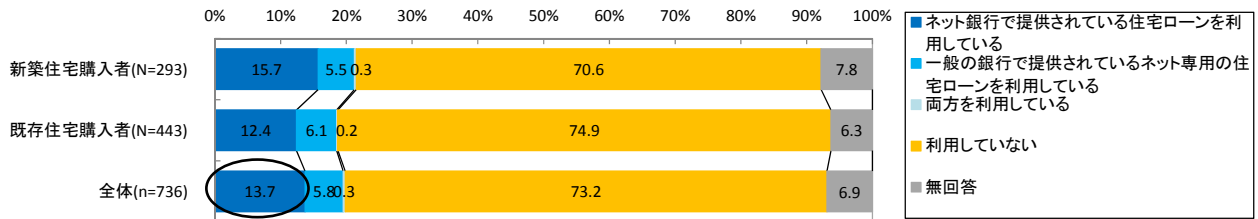
※窓口となる店舗や自前のATMを持たずにインターネット上での取引を中心として営業している銀行（ネット銀行）で提供されている住宅ローンで、審査申込から契約、融資までの流れの殆どをインターネット上で行うものをさす

- ▶ 民間ローン利用者のうち、「ネット銀行で提供されている住宅ローン」の利用は全体の13.7%であり、「一般の銀行で提供されているネット専用の住宅ローン<sup>注1)</sup>」「両ローンの併用」を合わせると全体の19.8%を占める。また、新築住宅購入者と既存住宅購入者で住宅ローンのネット利用状況<sup>注2)</sup>を比較すると、新築住宅購入者が21.5%で既存住宅購入者に比べて2.8ポイント高くなっているが、ほぼ同水準といえる。(図9)
- ▶ 今後、住宅や土地を購入する際の、ネット銀行で提供されている住宅ローンの利用意向についてみると、新築・既存とも「利用したいと思う」が9割超となっている。(図11)

(注1) 窓口となる店舗や自前のATMを持つ銀行で提供されている、審査申込から契約、融資までの流れの殆どをインターネット上で行うタイプの住宅ローンをさす

(注2) 「ネット銀行で提供されている住宅ローン」「一般の銀行で提供されているネット専用の住宅ローン」のいずれかもしくは両方の利用をさす

図9 新築・既存別 住宅ローンのネット利用状況



(参考) 2016年度の新築・既存別 住宅ローンのネット利用状況

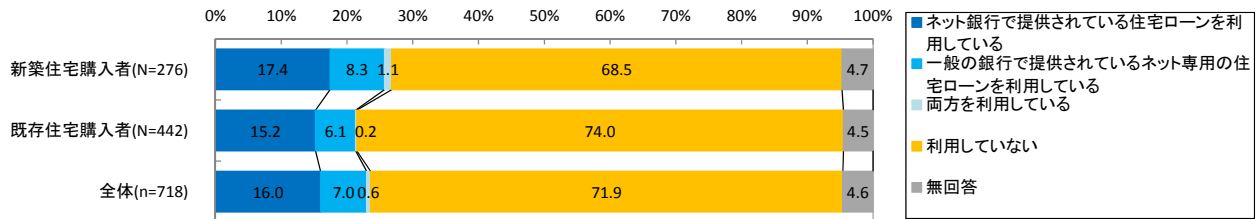
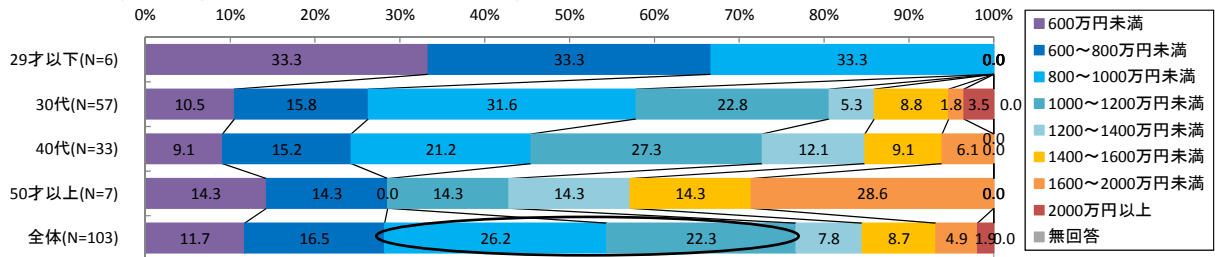


図10 世帯主の年齢別・住宅ローンの利用状況別 利用者世帯年収

＜ネット銀行で提供されている住宅ローン利用者＞



＜一般の銀行で提供されているネット専用の住宅ローン＞

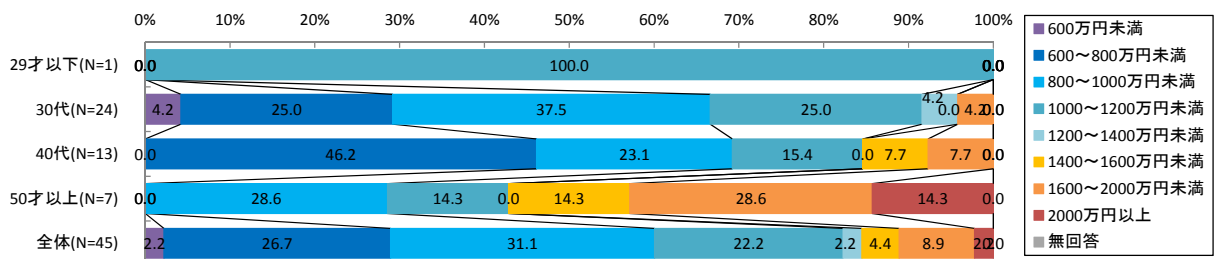
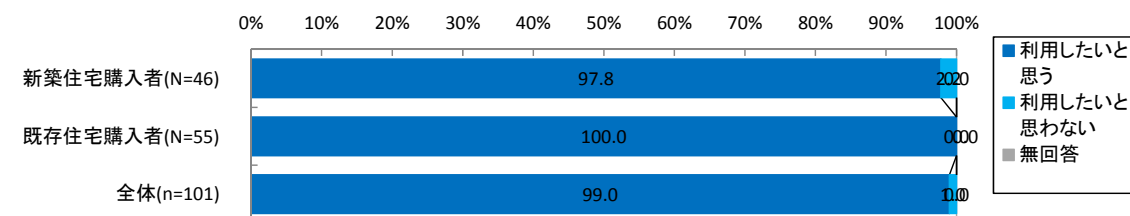


図11 新築・既存別今後の利用意向



※「ネット銀行で提供されている住宅ローン」の利用者を対象に集計

**■ 既存住宅購入者のフラット35またはフラット35Sの利用率は23.6%**  
**主な利用理由は「長期固定金利」「不動産会社からの紹介」「借入先としての安心度」**

- ▶ フラット35またはフラット35Sが適用可能な住宅を購入した世帯の中で、実際に融資を利用した世帯の割合は、新築住宅購入者で19.6%（対前年度比5.9ポイント減）、既存住宅購入者で23.6%（対前年度比6.6ポイント減）となった。また、「フラット35Sを利用した」世帯の割合は、既存住宅購入者では11.1%（対前年度比5.2ポイント減）、新築住宅購入者では8.9%（対前年度比0.1ポイント増）となった。（図12,図13）

図12 フラット35またはフラット35S利用の有無<新築住宅購入者>

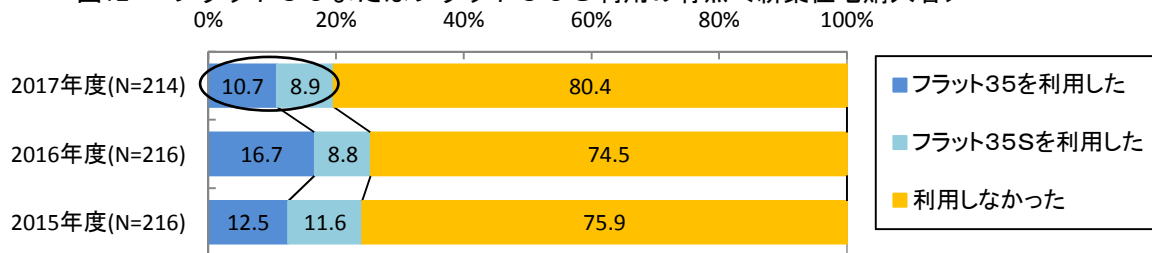
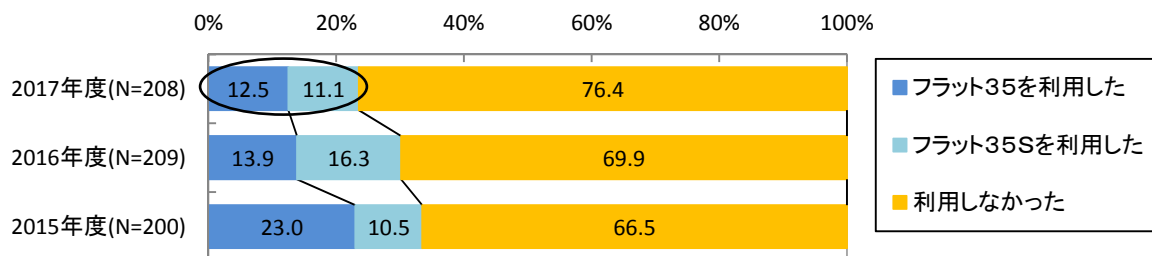


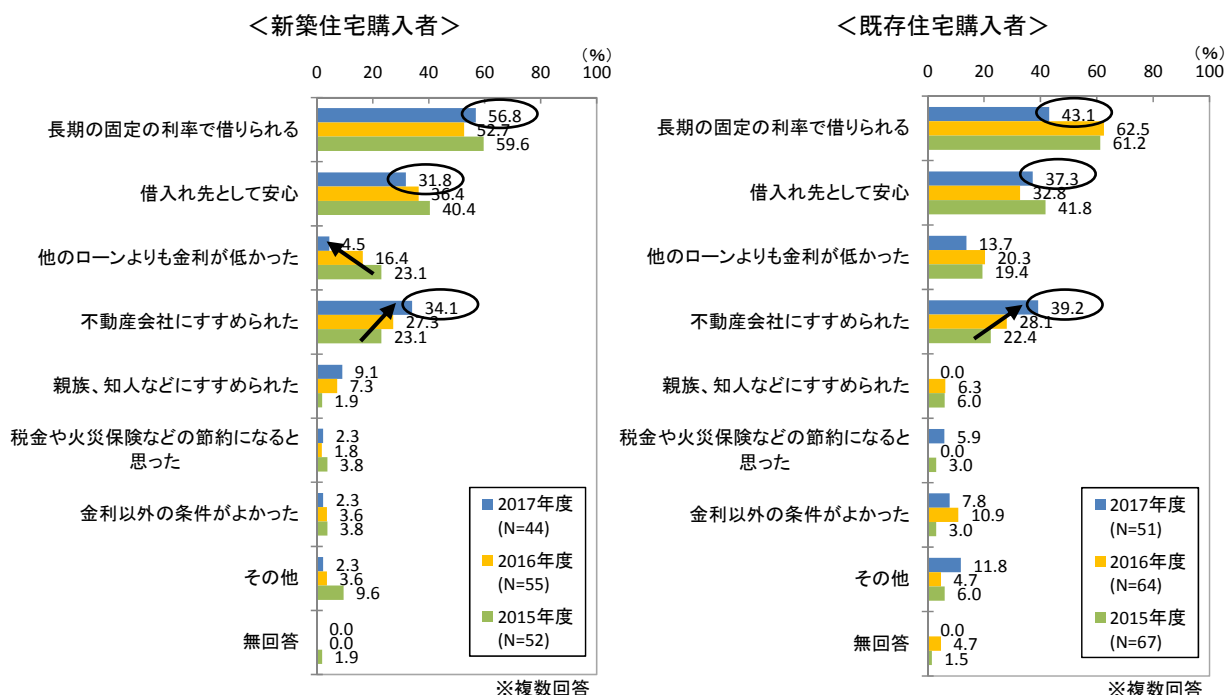
図13 フラット35またはフラット35S利用の有無<既存住宅購入者>



(注) 図12,13の利用率は、フラット35またはフラット35Sが適用できる住宅に占める、フラット35またはフラット35Sを利用した世帯の割合。適用可能な住宅を集計対象としているため、住宅金融支援機構が公表するフラット35及びフラット35Sの申請件数に占める、「フラット35S」の割合とは異なる（申請件数は技術基準を満たさない場合を含む）。

- ▶ フラット35またはフラット35Sを利用した理由としては、新築・既存ともに「長期の固定の利率で借りられる」が最も多く（新築住宅購入者56.8%、既存住宅購入者43.1%）となっている。その他の主な利用理由についてみると、新築・既存とも「不動産会社にすすめられた」「借入れ先として安心」の割合が多くなっている。（図14）

図14 フラット35またはフラット35Sを利用した理由の変化



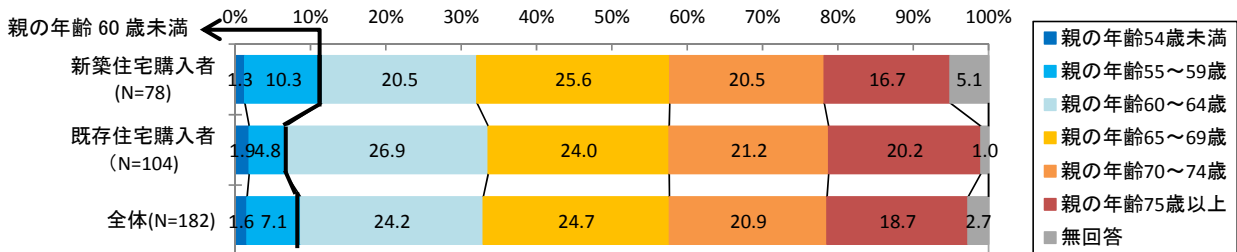
## 2. 住宅購入資金における贈与の利用状況

### ■ 贈与した親の年齢が60歳未満の割合は受贈者の8.7%

世帯主の年齢が若いほど「親からの贈与」を受けた世帯の割合（受贈率）が高い

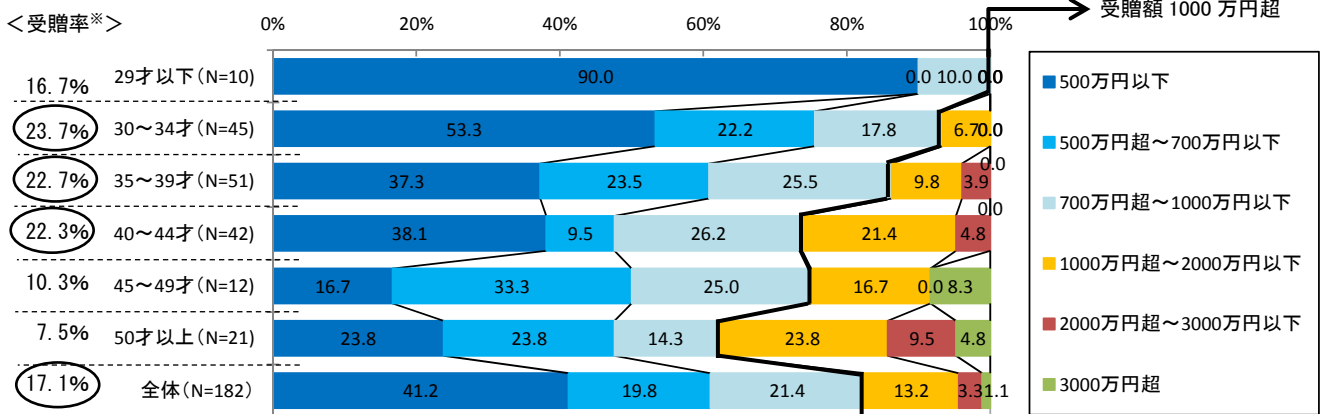
- 住宅購入資金を贈与した親の年齢が60歳未満の世帯割合は、新築住宅購入者で11.6%、既存住宅購入者で6.7%を占めている（前年度は新築住宅購入者が8.2%、既存住宅購入者が5.9%）。（図15）

図15 新築・既存別贈与した親の年齢



- 「親からの贈与」を受けた世帯の割合は住宅購入者全体の17.1%であった。世帯主の年齢別にみると、30代と40代前半までが、他の年代に比べて親から贈与を受けた世帯の割合が高くなっている。また、親からの贈与の受贈額が「1,000万円超」の割合についてみると、「50才以上」が最も高く38.1%、次いで「40～44才」（26.2%）となっており、受贈者年齢が40才以上では、40才未満に比べて比較的高額の贈与を受けている割合が高くなっている。（図16）

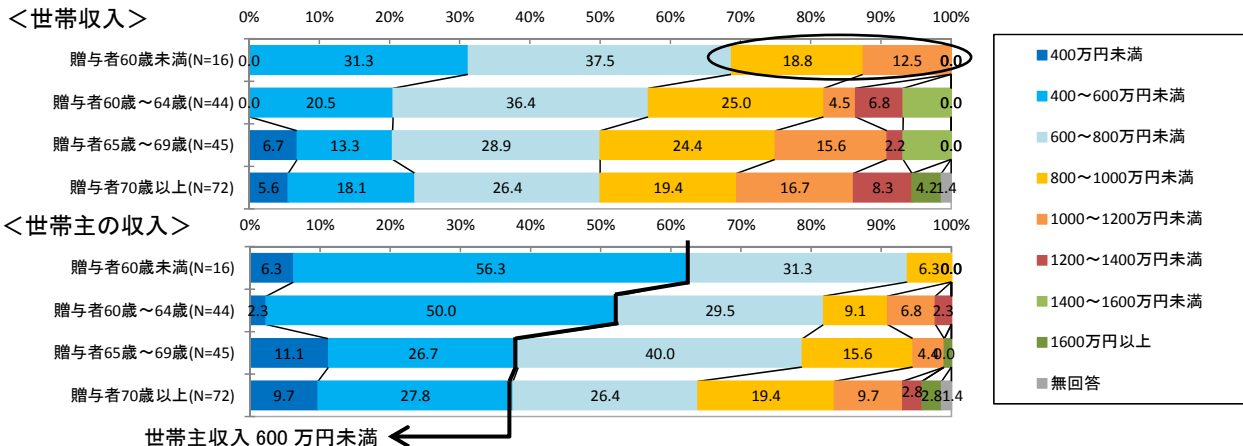
図16 世帯主の年齢別親からの受贈率及び「親からの贈与」の受贈額



\* 受贈率は、各年齢層の世帯総数に対する親からの贈与利用者の割合。

- 「親からの贈与」を受けた者の世帯主の収入をみると、贈与者年齢が低いほど世帯主の収入600万円未満の割合が高い傾向がみられ、贈与者年齢が低いほど受贈者の収入が比較的低い世帯が多く生前贈与を受けて住宅取得を行っていることがうかがえる。（図17）
- 受贈者の世帯収入と世帯主収入を比べると、贈与者年齢60歳未満では、世帯主の収入800万円以上の世帯は6.3%だが、世帯収入800万円以上は31.3%となっており、共働き世帯が多いことがうかがえる（図17）

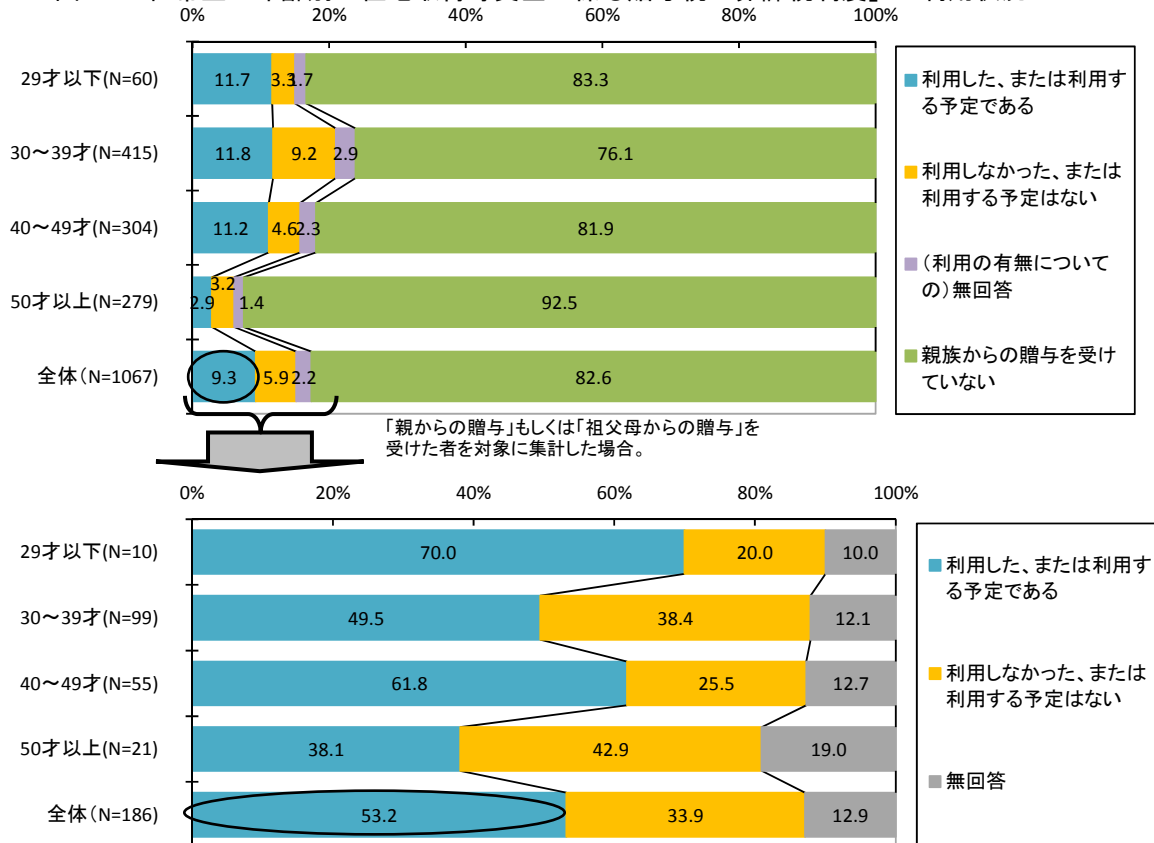
図17 贈与した親の年齢別受贈者の収入



**■ 住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度の利用者は住宅購入者の9.3%**

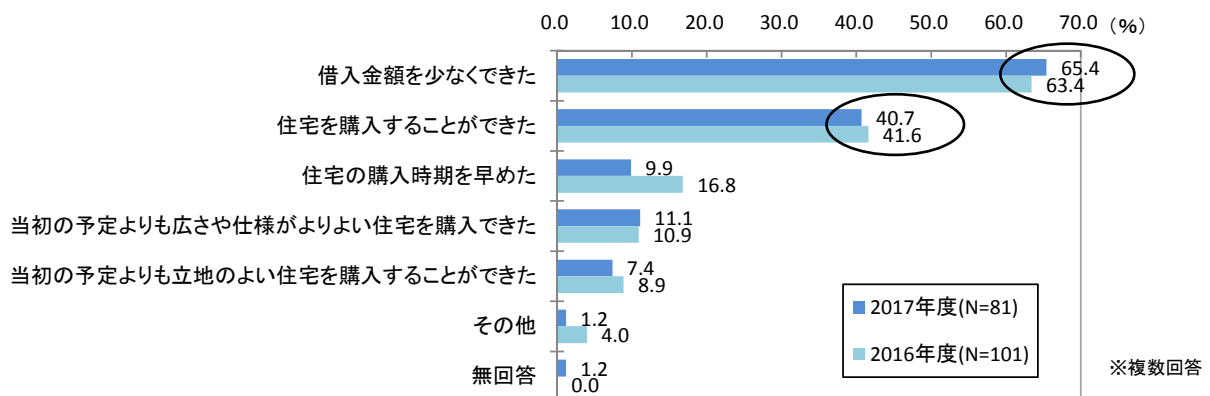
- 住宅購入者に占める「住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用者の割合は9.3%となっている。(図18)
- 世帯主の年齢別にみると、「住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用率は「29才以下」が最も多く70.0%となっており、次いで「40～49才」(61.8%)、「30～39才」(49.5%)となっている。また、「50才以上」では50才未満と比べて利用率が低い。(図18)
- 親もしくは祖父母からの贈与を受けた受贈者を対象にした「住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用状況は、全体の53.2%となっている。(図18)

図18 世帯主の年齢別「住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用状況



- 住宅購入に与えた具体的な影響については、前年度と同様「借入金額を少なくできた」が65.4%と最も多く、次いで「住宅を購入することができた」(40.7%)となっている。(図19)

図19 「住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用が住宅購入に与えた影響<sup>注)</sup>



(注)「住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」利用者のうち、同制度が住宅購入に影響したと回答した者を対象としている。

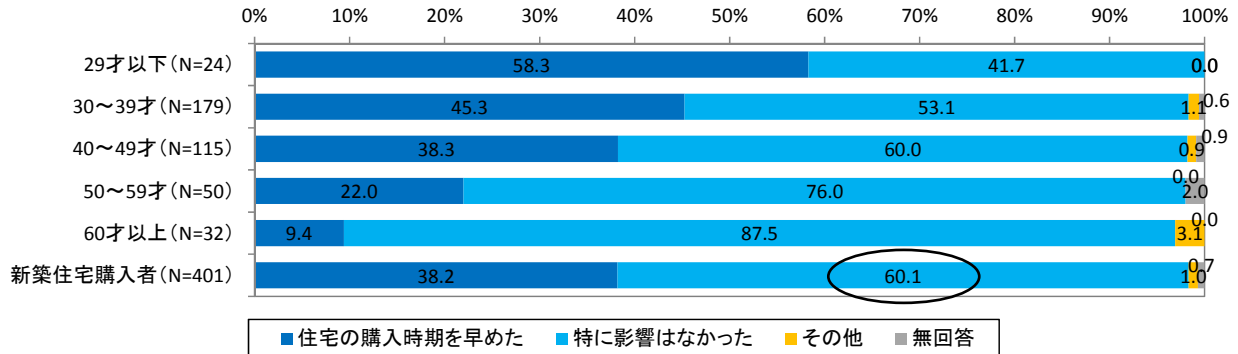


### 3. 消費税に対する意識

#### ■ 今後の消費税率引き上げ予定が「特に影響はなかった」のは新築住宅購入者の60.1%

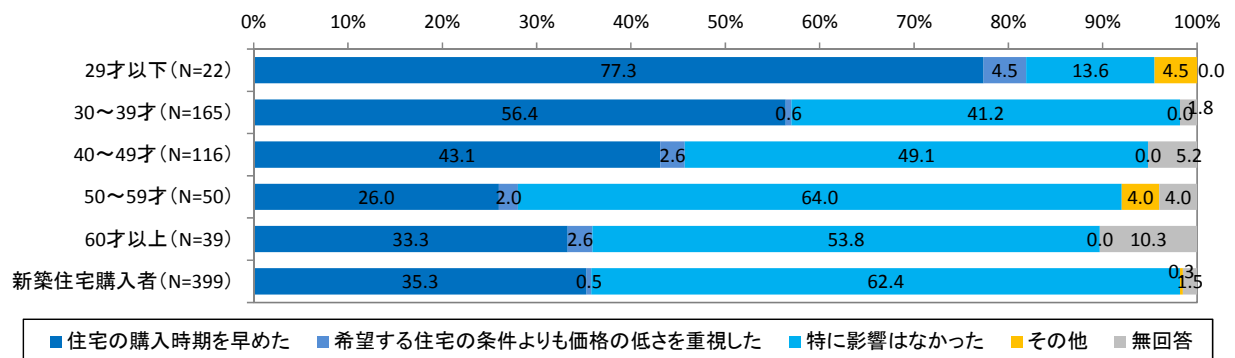
- 新築住宅購入者について、今後予定されている消費税率10%への引き上げが今回の住宅購入に与えた影響についてみると、「特に影響はなかった」が全体の60.1%となっている。(図20)

図20 消費税率10%への引き上げ予定が今回の住宅購入に与えた影響（新築住宅購入者）



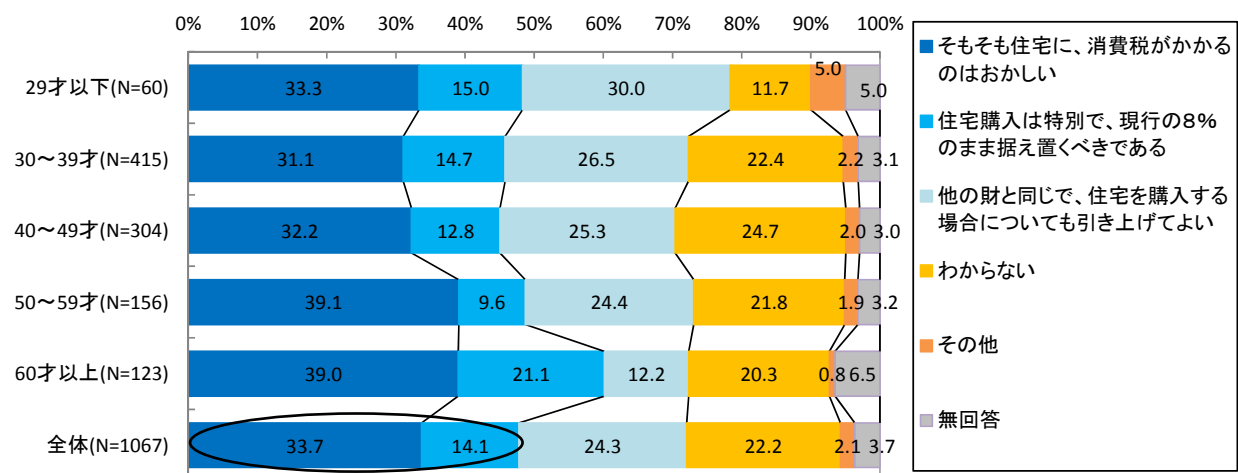
(注) 消費税10%への引き上げ時期については、当初平成29年4月1日が予定されていたが、平成28年11月に成立した税制改正関連法により、平成31年10月1日に延期されている。

(参考) 2016年度の消費税率10%への引き上げ予定が今回の住宅購入に与えた影響（新築住宅購入者）



- 消費税率の引き上げについては「そもそも住宅に消費税がかかるのはおかしい」もしくは「住宅購入は特別で、現行のまま据え置くべきである」が住宅購入者全体の47.8%を占めており、世帯主の年齢別にみても、各世代とも5割前後を占めている。(図21)

図21 世帯主の世代別・消費税引き上げに対する考え



## 4. 買い換えによる売却差額の発生状況

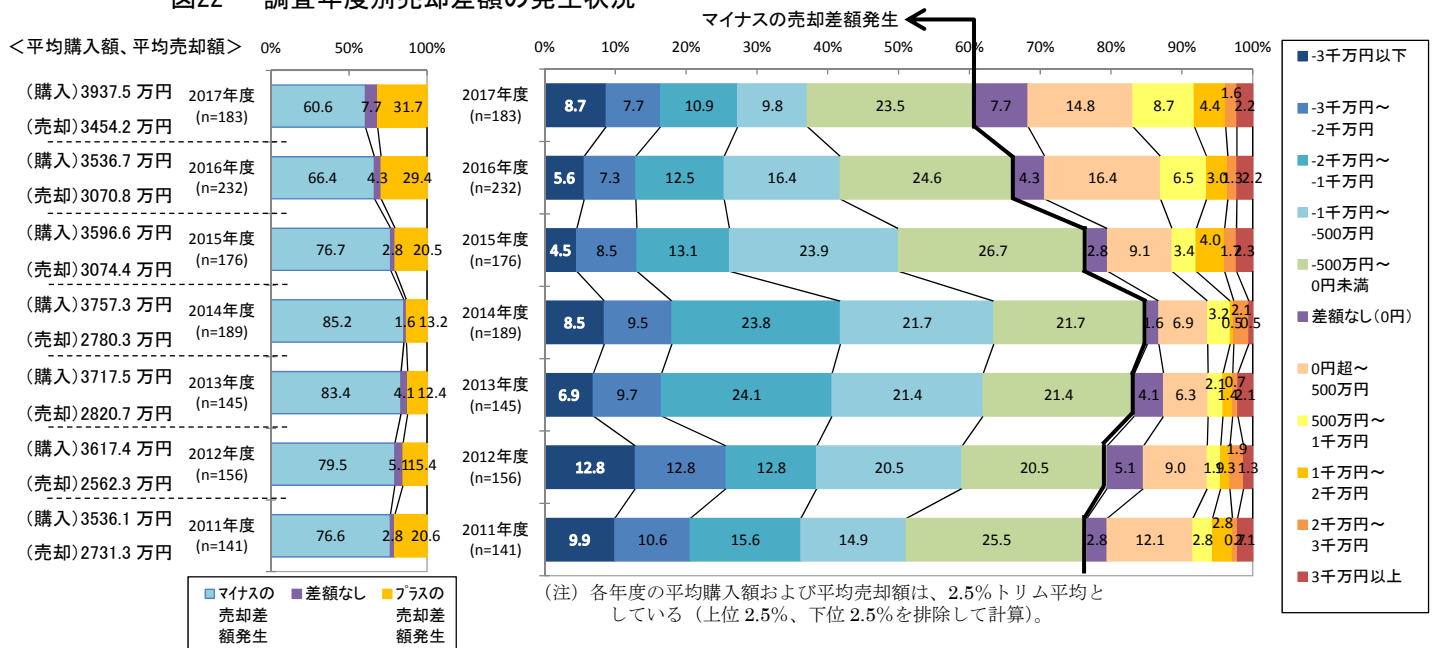
■ プラスの売却差額\*発生世帯が前年度から 2.3 ポイント増加 (31.7%)

マイナスの売却差額\*発生世帯が前年度から 5.8 ポイント減少 (60.6%)

※売却差額とは自己所有住宅の売却時の価格から購入時の価格を差し引いた額のこと。

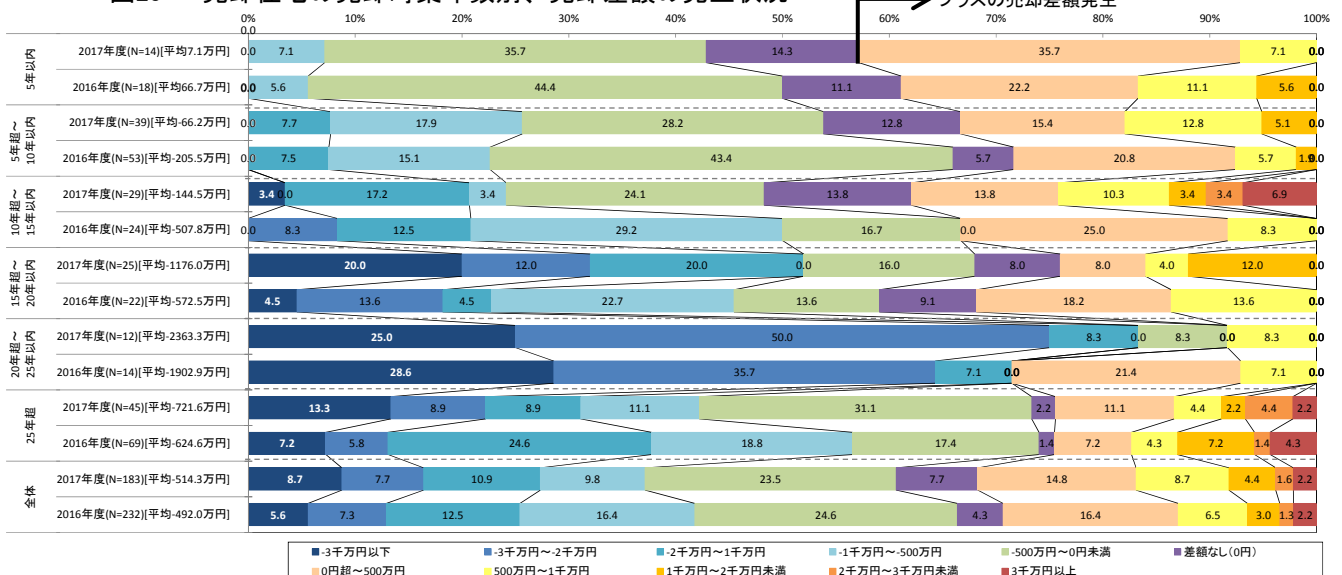
- 自己所有住宅から住み替えた世帯の 66.3%が従前住宅を売却している。このうちマイナスの売却差額が発生している世帯は 60.6% (対前年度比 5.8 ポイント減)、プラスの売却差額が発生している世帯は 31.7% (対前年度比 2.3 ポイント増) となっている。(図 22)
- プラスの売却差額についてみると、500~1 千万円未満の世帯は 8.7% (対前年度比 2.2 ポイント増) となっている。また、マイナスの売却差額についてみると、-1 千万円~-500 万円が 9.8% (対前年度比 6.6 ポイント減) となっている。(図 22)

図22 調査年度別売却差額の発生状況



- 築年数別に売却差額の発生状況を見ると、築年数が浅い物件ほどマイナスの売却差額であっても-500 万円~0 円未満の比較的少額の金額帯や、売却差額がゼロ円の割合が高い傾向がみられ、築年数が古くなるほど売却差額が-500 万円以下の割合が高くなっている。(図 23)
- 築年数が 25 年超についてみると、前年度に比べマイナスの売却差額の発生割合が 0.7 ポイント減少している。(図 23)

図23 売却住宅の売却時築年数別、売却差額の発生状況



(注1) | 内の額は平均売却差額であり、2.5%トリム平均としている (上位 2.5%、下位 2.5%を排除して計算)。  
 (注2) 2017年度は、築5年以内が2011年以降竣工、築5年超~10年以内が2006~2010年竣工、以下5年毎。2016年度は、築5年以内が2010年以降竣工、築5年超~10年以内が2005~2009年竣工、以下5年毎。  
 (注3) 全体集計には、売却時築年数が無回答のものを含む。

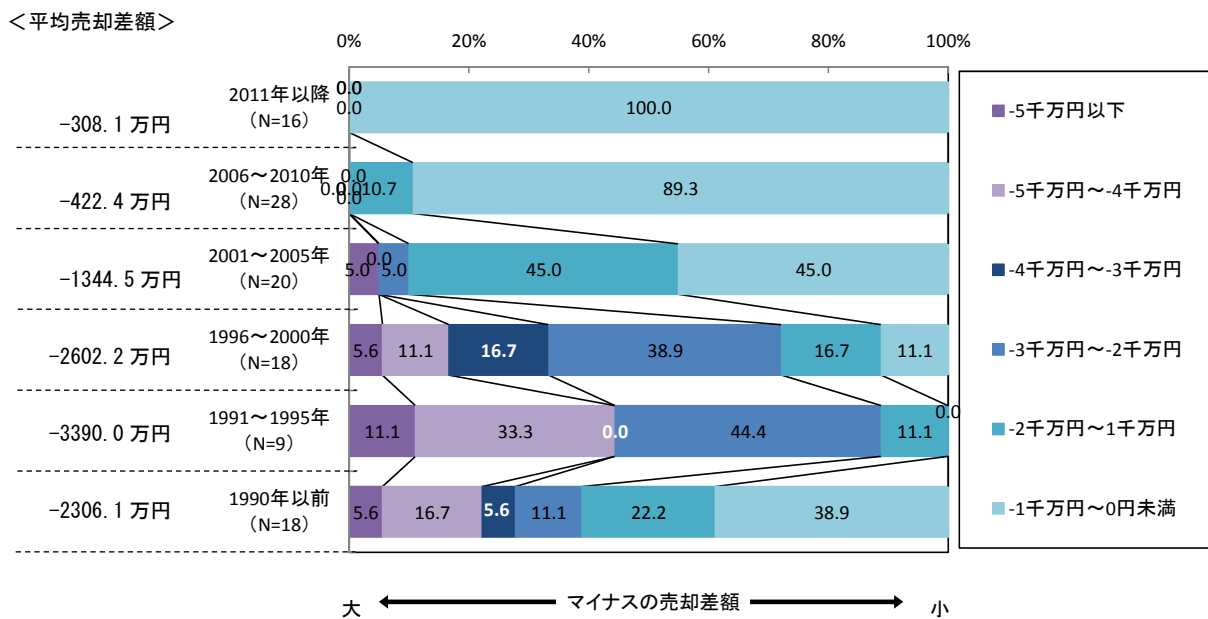


## 5. マイナスの売却差額発生世帯の状況

### ■ マイナスの売却差額発生世帯の平均差額は前年度から増加し 1337.5 万円

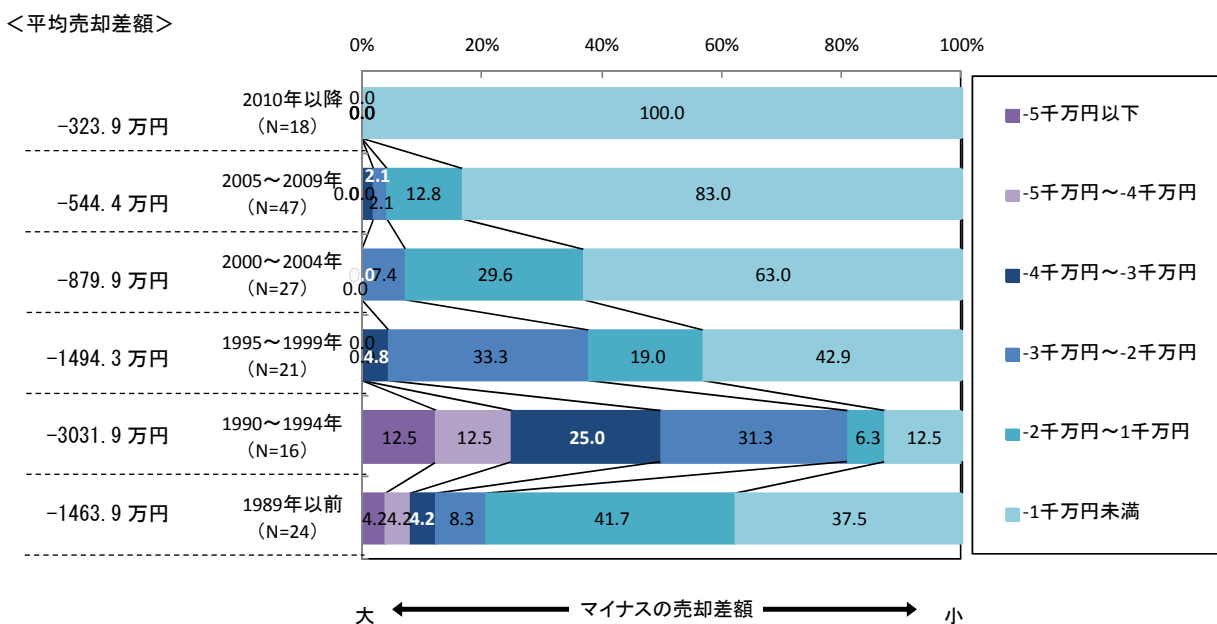
- マイナスの売却差額発生世帯は従前住宅を平均 4068.8 万円（前年度 3668.5 万円）で購入し、平均 2712.6 万円（前年度 2565.1 万円）で売却しており、その差額は前年度から増加し 1337.5 万円（前年度 1055.8 万円）であった。
- 売却住宅の取得年別にマイナスの売却差額の発生状況をみると、1991 年以降に取得した住宅については、取得年が新しくなるほど、売却差額が-1 千万円未満の割合が多くなっている。（図 24）

図24 売却住宅の取得年（入居年）別マイナスの売却差額発生状況



（注）平均売却差額は、2.5%トリム平均としている（上位 2.5%、下位 2.5%を排除して計算）。

（参考）2016 年度の売却住宅の取得年（入居年）別マイナスの売却差額発生状況



（注）平均売却差額は、2.5%トリム平均としている（上位 2.5%、下位 2.5%を排除して計算）。

## 6. インターネットの利用状況

### ■ インターネット利用率は、新築・既存に関わらず 8 割超

- ▶ インターネットの利用率は全体の 87.2%（対前年度比 6.1 ポイント増）となっている。また、新築住宅購入者と既存住宅購入者を比較すると、新築住宅購入者が 89.3%、既存住宅購入者が 85.9%となっており、新築住宅購入者が既存住宅購入者に比べて 3.4 ポイント利用率が高い。（図 25）
- ▶ 世帯主の年齢別にみると、60 才以上を除く全ての年代で 80%を超えている。（図 26）

図25 インターネットによる不動産情報収集の経験の有無

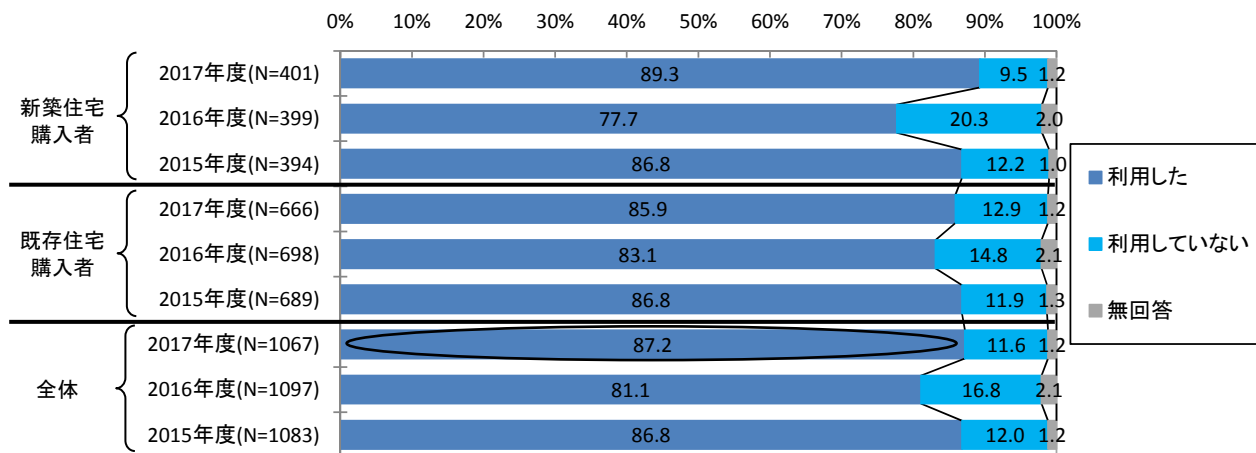


図26 世帯主の年齢別インターネット利用率の変化

	全体	29才以下	30~34才	35~39才	40~44才	45~49才	50~54才	55~59才	60才以上
2017年度(N=1067)	87.2%	86.7%	95.8%	94.7%	92.6%	85.3%	83.1%	80.6%	62.6%
2016年度(N=1097)	81.1%	88.5%	86.6%	88.3%	87.6%	86.4%	88.9%	80.0%	50.0%
2015年度(N=1083)	86.8%	90.9%	94.0%	92.5%	90.8%	92.1%	82.7%	82.1%	60.1%

(注) 世帯主の年齢別サンプル総数に占めるインターネット利用世帯の割合。

- ▶ 利用したインターネット端末をみると、前年度に引き続き「パソコン」の利用率が 78.6%と最も高い。また、前年度と比べるとスマートフォン、タブレットの利用率が高まっており、特にスマートフォンでは 70.8%（対前年度比 8.8 ポイント増）となっている。一方、パソコンの利用率は昨年度に比べて約 5 ポイント減少している。（図 27）
- ▶ 世代別にみると、若い世代ほどスマートフォンの利用率が高い傾向がみられる。一方、50 代以上では、スマートフォンの利用率が半数を下回っている。（図 28）
- ▶ 利用した不動産情報サイトをみると、新築・既存とも「SUUMO」が最も多く、新築では 88.0%、既存では 88.1%となっている。（図 29）

図27 利用したインターネット端末の変化

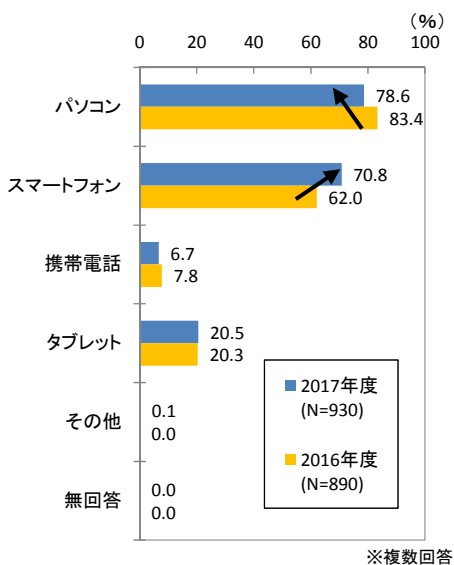


図28 世帯主の年齢別利用したインターネット端末

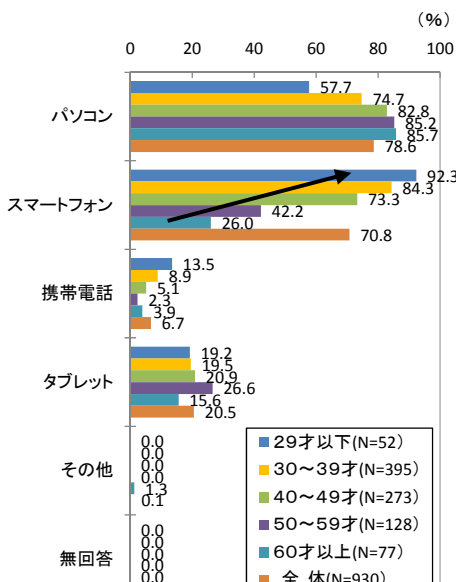
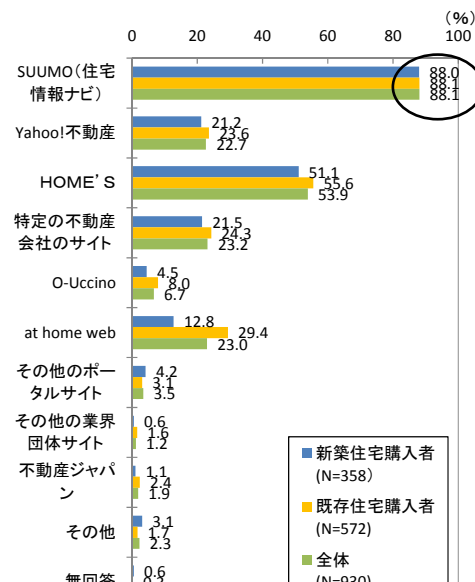


図29 新築・既存別利用した不動産情報サイト



■ 物件情報検索用アプリをダウンロードしたのは住宅購入者の25.4%

ダウンロードしたアプリとしては、「SUUMO」が87.3%と最も多くなっている

- ▶ 物件情報収集にスマートフォンまたはタブレットを利用した住宅購入者のうち、アプリをダウンロードしたのは25.4%となっている。また、世帯主の年齢別にみると、29才以下の利用率が35.4%と最も高く、次いで30～34才(31.2%)となっている。(図30,図31)
- ▶ ダウンロードしたアプリの種類としては「SUUMO」が最も多く、住宅購入者全体の87.3%となっている。また、既存住宅購入者と新築住宅購入者のアプリの種類別のダウンロード状況を比較すると、概ね同じ傾向となっている。(図32)

図30 新築・既存別 物件情報検索用アプリのダウンロードの有無

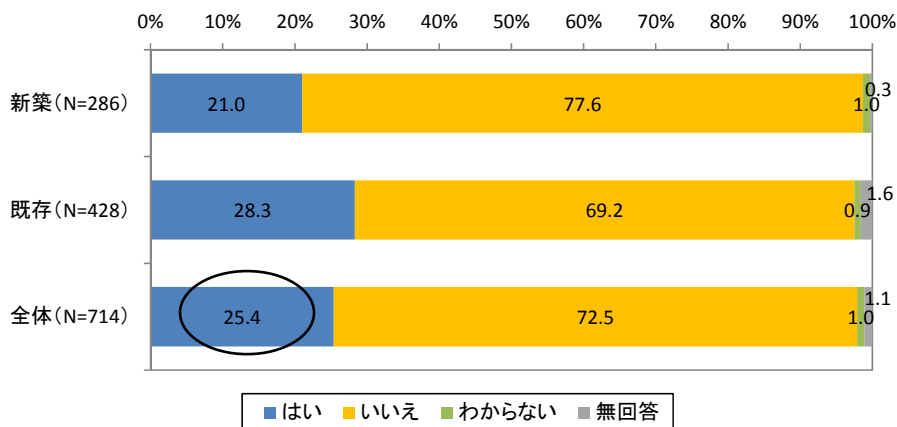
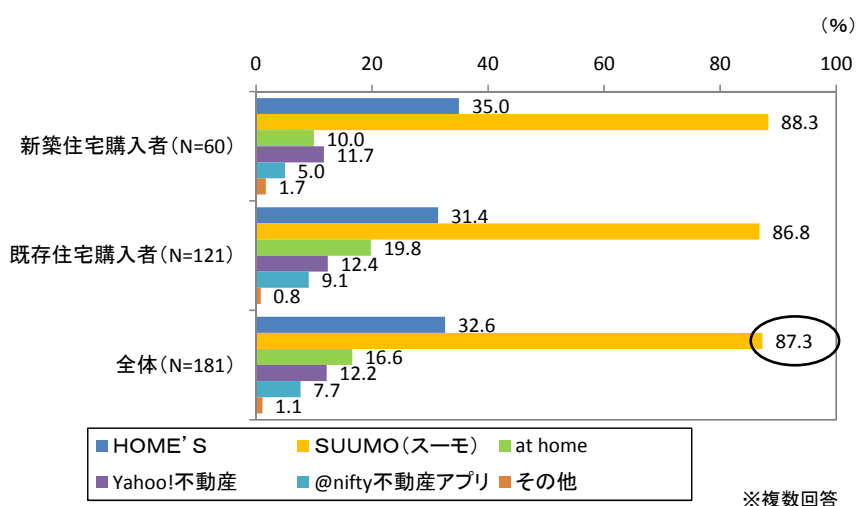


図31 世帯主の年齢別 物件情報検索用アプリのダウンロードの有無

	29才以下 (N=48)	30～34才 (N=157)	35～39才 (N=187)	40～44才 (N=145)	45～49才 (N=71)	50～54才 (N=51)	55～59才 (N=22)	60才以上 (N=29)	全体 (N=714)
はい	35.4	31.2	24.1	24.1	11.3	25.5	27.3	24.1	25.4
いいえ	62.5	65.6	75.9	73.8	87.3	70.6	72.7	69.0	72.5
わからない	-	1.3	-	0.7	1.4	2.0	-	3.4	1.0
無回答	2.1	1.9	-	1.4	-	2.0	-	3.4	1.1

図32 新築・既存別 ダウンロードしたアプリの種類

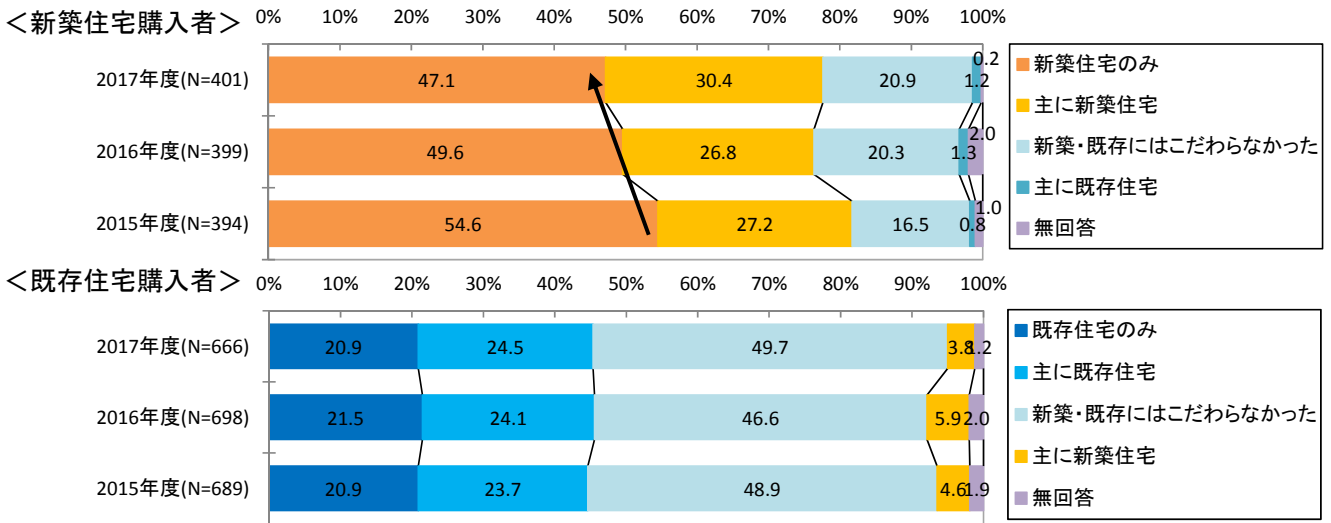


## 7. 既存住宅購入に対する意識

### ■ 新築住宅購入者で新築住宅にこだわって探した割合は減少傾向

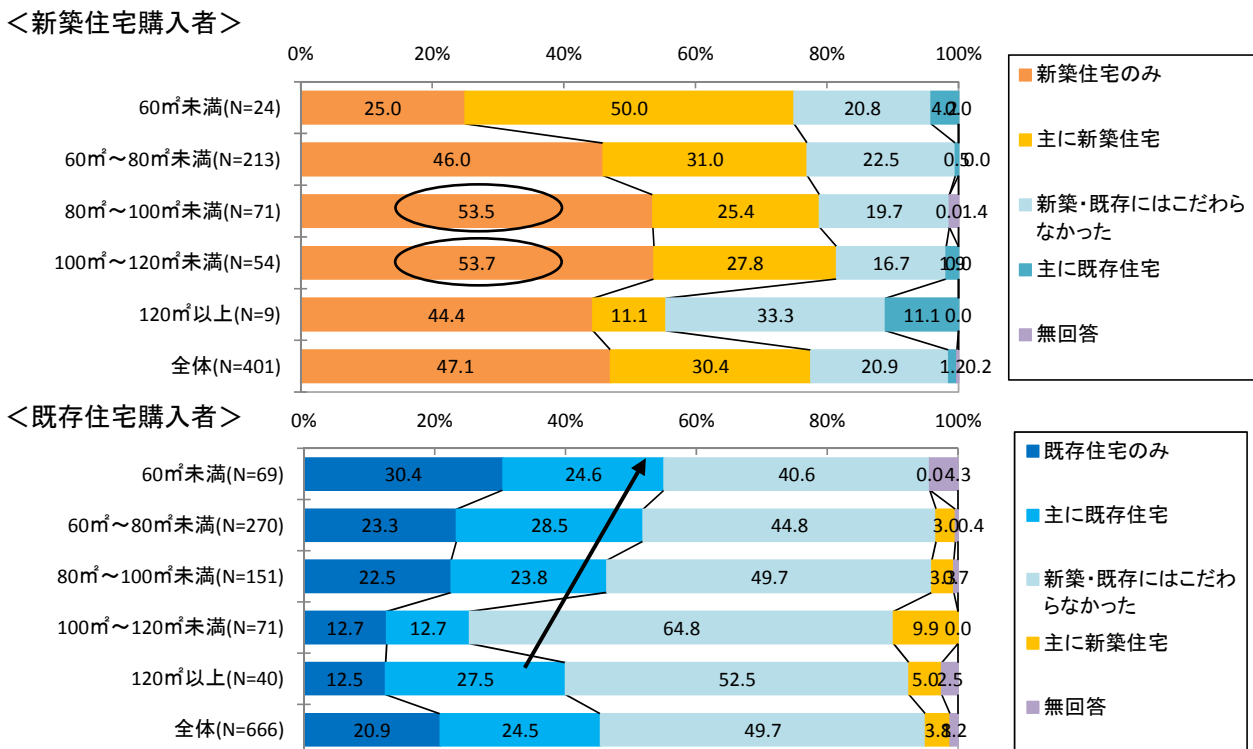
- ▶ 新築住宅購入者のうち、「新築住宅のみ」にこだわって探した割合をみると、昨年度、一昨年度と比べて減少傾向にある。(図 33)

図33 住宅購入にあたって探した住宅



- ▶ 購入した住宅の延床面積別に住宅購入にあたって探した住宅をみると、新築住宅購入者では「新築住宅のみ」を探した割合は延べ床面積が 100～120 m<sup>2</sup>が 53.7%と最も多く、ついで 80～100 m<sup>2</sup> (53.5%) となっている。また、既存住宅購入者では延床面積が小さくなるほど、既存住宅のみ、あるいは主に既存住宅を探した割合が高くなる傾向がみられる。(図 34)

図34 購入した住宅の延床面積別住宅購入にあたって探した住宅

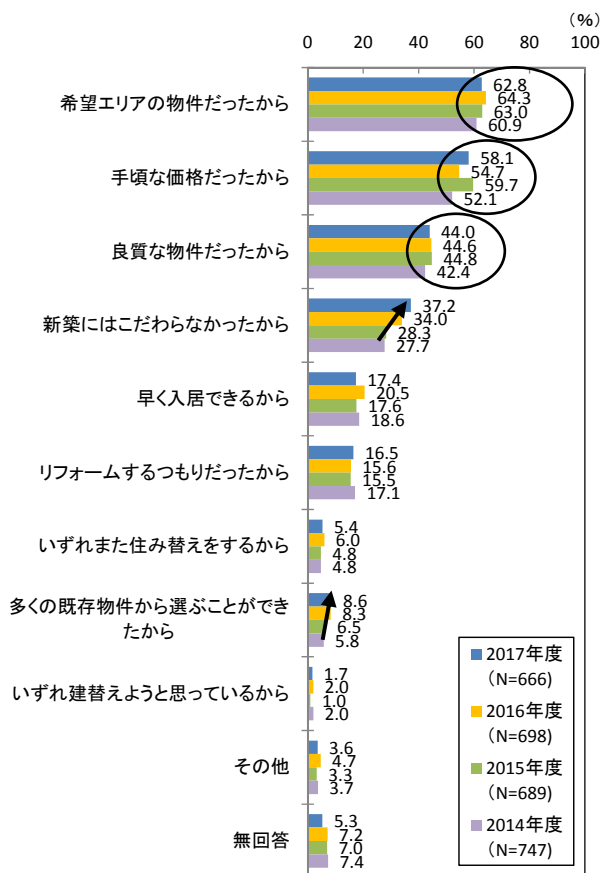


## ■ 既存住宅購入者の購入対象は希望エリアで手頃な価格の良質な物件

- ▶ 既存住宅購入者の購入理由は、「希望エリアの物件だったから」(62.8%)、「手頃な価格だったから」(58.1%)、「良質な物件だったから」(44.0%)が上位3位を占めており、立地や価格の手頃さに次いで、住宅の質が購入の決め手となっていることがうかがえる。また、既存住宅購入者では、「新築にはこだわらなかったから」(37.2%)が前年度に比べて3.2ポイント増加している。また、「新築にはこだわらなかったから」「多くの既存物件から選ぶことができたから」といった理由を挙げる割合についてみると増加傾向がみられる。(図35)
- ▶ 新築住宅購入者の既存住宅を購入しなかった理由についてみると、「新築住宅に比べて耐震性に不安があるから」「新築住宅の方が税制面で有利だから」「既存は住宅融資を利用しにくいから」といった理由を挙げる割合には減少傾向がみられる。(図36)

図35 既存住宅を購入した理由

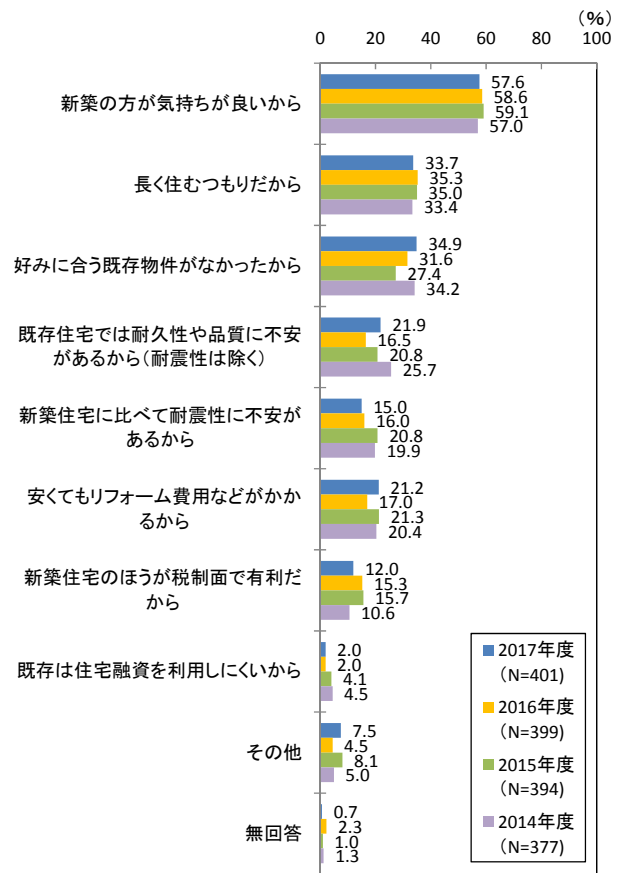
<既存住宅購入者>



※ 複数回答

図36 既存住宅を購入しなかった理由

<新築住宅購入者>



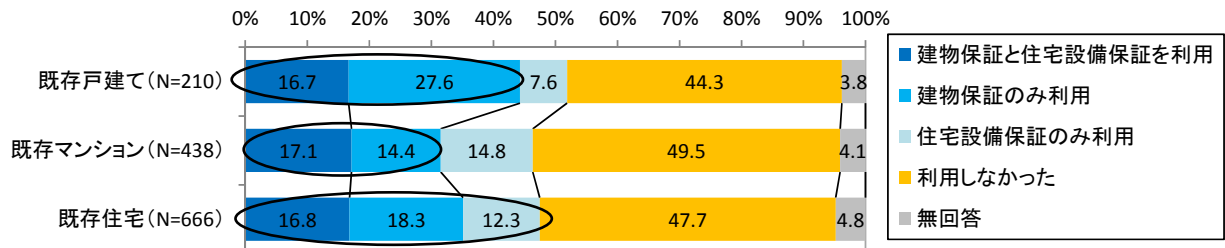
※ 複数回答

## 8. 既存住宅購入にあたっての建物検査の実施状況等

■ 不動産会社等による住宅保証の利用率は47.4%、うち建物保証の利用が35.1%  
 「既存住宅売買かし保険」を利用した既存住宅購入者の割合は8.7%

- ▶ 既存住宅購入者における不動産会社等による住宅保証の利用状況をみると、住宅保証の利用率は47.4%（対前年度比4.8ポイント増）となっており、うち建物保証の利用が35.1%（対前年度比2.7ポイント増）を占めている。建て方別に「建物保証」、「住宅設備保証」の利用状況をみると、既存戸建てでは建物保証を利用した購入者が44.3%（対前年度比2.9ポイント増）、既存マンションでは31.5%（対前年度比3.0ポイント増）となった。（図37）
- ▶ 不動産会社等による住宅保証が今回の住宅購入に多少なりとも影響したとの回答は、住宅保証利用者の75.0%（対前年度比1.6ポイント増）を占めている。（図38）

図37 不動産会社等による住宅保証の利用状況＜既存住宅購入者＞



(参考) 2016年度の不動産会社等による住宅保証の利用状況＜既存住宅購入者＞

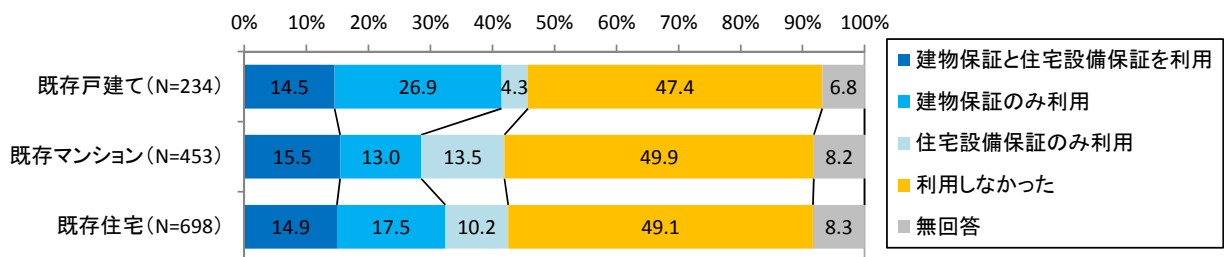
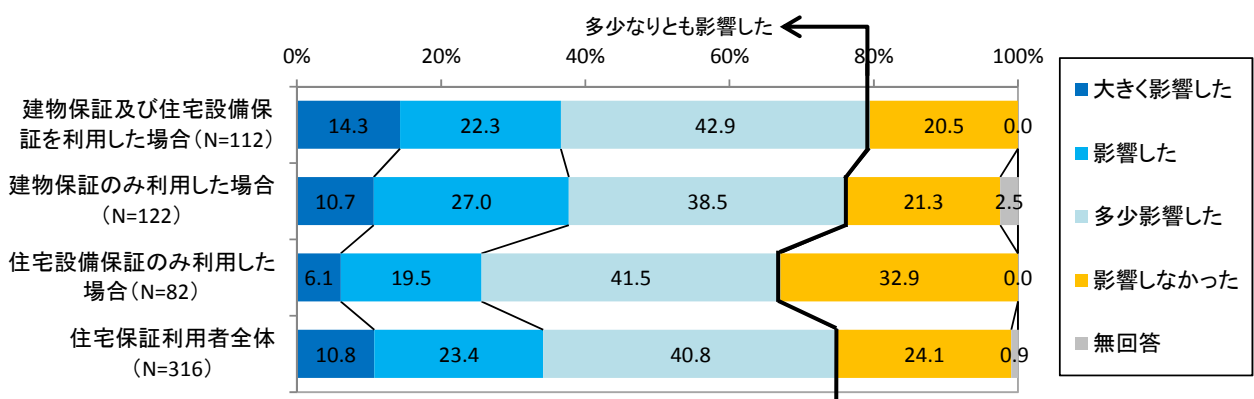
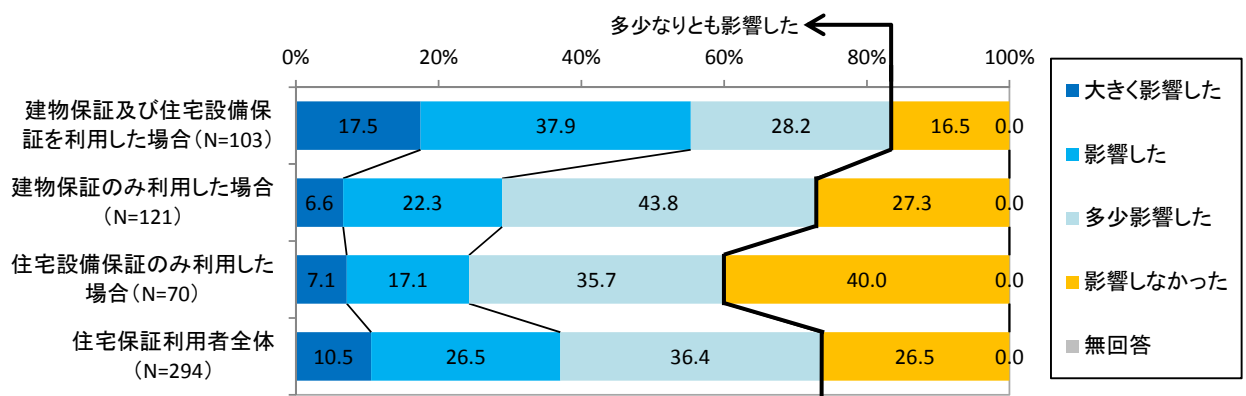


図38 不動産会社等による住宅保証の住宅購入への影響＜既存住宅購入者＞



(参考) 2016年度の不動産会社等による住宅保証の住宅購入への影響＜既存住宅購入者＞



- ▶ 既存住宅購入者における「既存住宅売買かし保険（国が指定する住宅瑕疵担保責任保険法人が提供する保険）」の利用率は8.7%（対前年度比0.7ポイント増）であったが、利用者について「既存住宅売買かし保険」が今回の住宅購入に与えた影響度をみると、多少なりとも影響したとの回答は77.6%（対前年度比1.0ポイント減）を占めている。（図39,図40）

図39 「既存住宅売買かし保険」の利用状況<既存住宅購入者>



(参考) 2016年度の「既存住宅売買かし保険」の利用状況<既存住宅購入者>

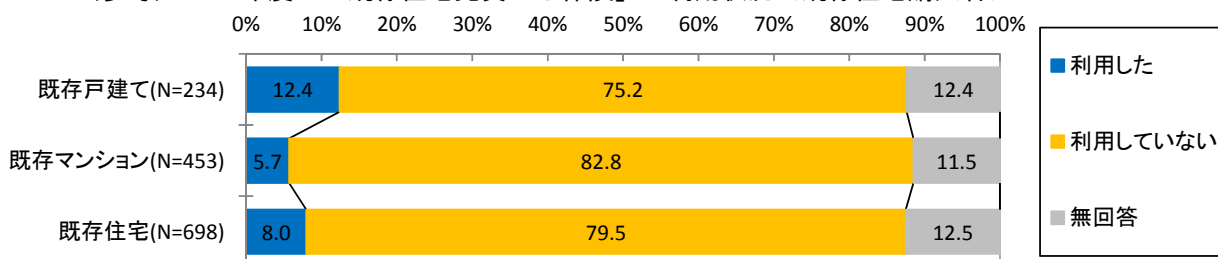
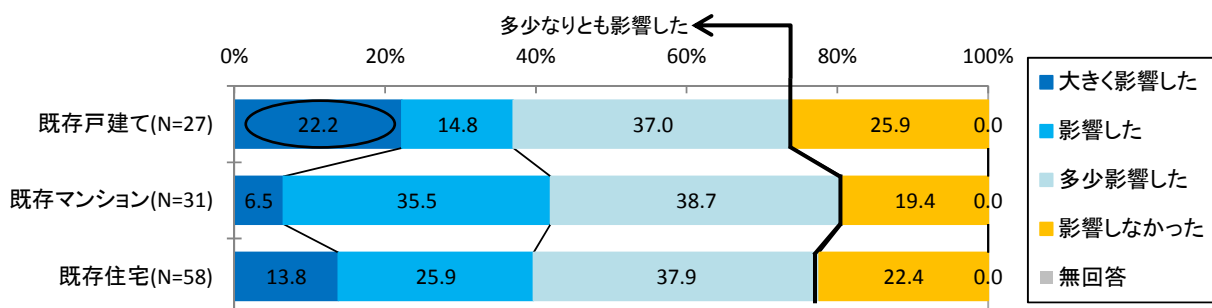
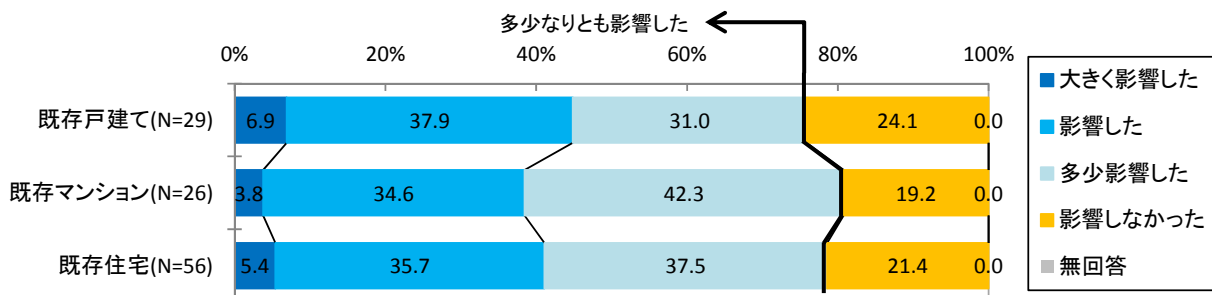


図40 「既存住宅売買かし保険」の住宅購入への影響<既存住宅購入者>



(参考) 2016年度の「既存住宅売買かし保険」の住宅購入への影響<既存住宅購入者>





■ 民間の建物検査（ホーム・インスペクション）<sup>注1</sup>の実施率は14.6%

既存住宅の購入にあたっての建物検査<sup>注2</sup>の実施率は40.8%

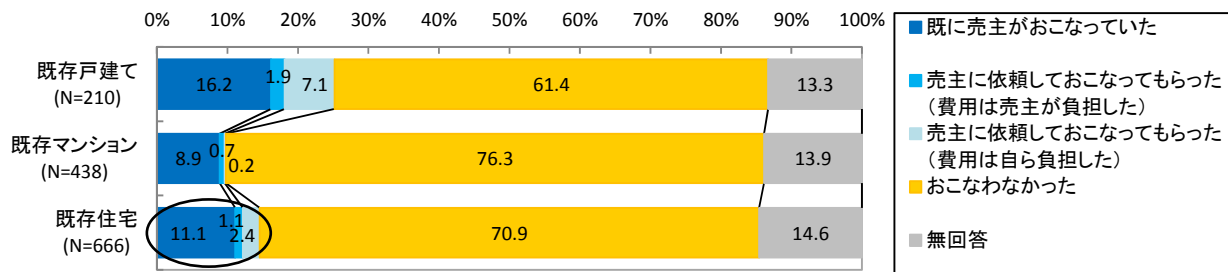
（注1）不動産会社等による住宅保証や「既存住宅売買かし保険」の利用にあたって実施された検査を除く。なお、不動産会社が提供する無償のインスペクションサービス（主に買主側の購入申込前に実施）がおこなわれた場合を含む。

（注2）不動産会社等による建物保証及び「既存住宅売買かし保険」の利用にあたって実施された検査、ならびにそれ以外におこなった民間の建物検査（ホーム・インスペクション）。

- ▶ 不動産会社等による住宅保証もしくは「既存住宅売買かし保険」を利用する際に実施された検査以外におこなわれた民間の建物検査（ホーム・インスペクション）<sup>※1</sup>の実施率は、「既に売主がおこなっていた」が11.1%（対前年度比1.1ポイント増）、「売主に依頼しておこなってもらった」が3.5%（対前年度比0.4ポイント増）、合計14.6%（対前年度比1.5ポイント増）となっている。（図41）
- ▶ 既存住宅の購入にあたって何らかの建物検査<sup>※2</sup>をおこなった購入者は、既存住宅購入者の40.8%（対前年度比2.5ポイント増）、また既存戸建て購入者では52.9%（対前年度比5.9ポイント増）となっており、全体の半数を超えている。（図42）

図41 民間の建物検査（ホーム・インスペクション）<sup>※1</sup>の実施状況<既存住宅購入者>

※1 不動産会社等による住宅保証や「既存住宅売買かし保険」の利用にあたって実施された検査を除く。なお、不動産会社が提供する無償のインスペクションサービス（主に買主側の購入申込前に実施）がおこなわれた場合を含む。



（参考）2016年度の民間の建物検査（ホーム・インスペクション）の実施状況<既存住宅購入者>

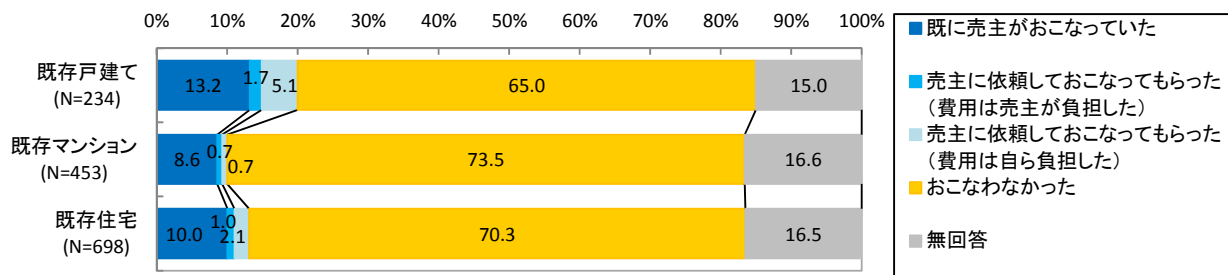
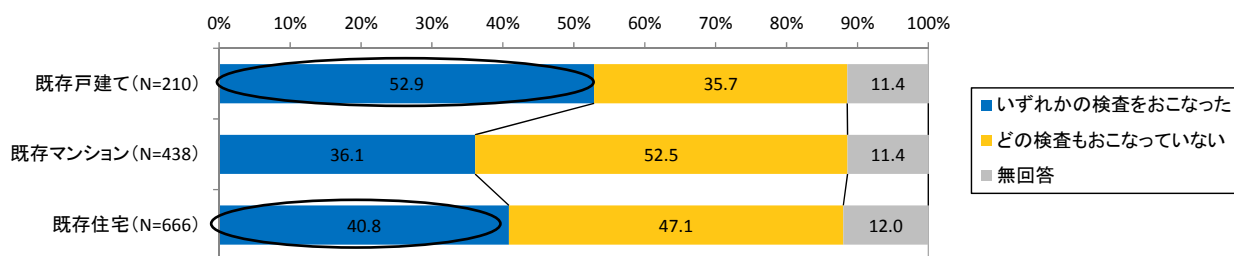


図42 住宅購入にあたっての建物検査<sup>※2</sup>の実施状況<既存住宅購入者>

※2 不動産会社等による建物保証及び「既存住宅売買かし保険」の利用にあたって実施された検査、ならびにそれ以外におこなった民間の建物検査（ホーム・インスペクション）。



（参考）2016年度の住宅購入にあたっての建物検査の実施状況<既存住宅購入者>

