
不動産流通業に関する消費者動向調査

< 第23回（2018年度） >

調査結果報告書（概要版）

平成30年9月

一般社団法人 不動産流通経営協会

第23回 不動産流通業に関する消費者動向調査結果・要旨

■ 現金、預貯金等の利用率は新築・既存とも前年度に引き続き減少傾向

「親からの贈与」の利用者平均額は、新築購入者で854万円、既存購入者で717万円

- 自己資金についてみると、「現金、預貯金等」の利用率は前年度に比べ、新築住宅購入者では4.3ポイント、既存住宅購入者では0.8ポイント減少しており、2016年度調査から2年連続での減少傾向となっている。自己資金の利用者平均額をみると、特に新築住宅購入者の「前住居の売却金」の金額が前年度に比べて1012万円増加している点特徴的である。また、「親からの贈与」の利用者平均額は、新築住宅購入者が854.6万円の前年度に比べて微増、既存住宅購入者が717.5万円に微減となっている。
- 借入資金等についてみると、前年度に引き続き「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、利用者平均額では、新築住宅購入者の「フラット35S」が昨年度に比べ、420万円程度利用者平均額が増加している。

■ 利用した民間ローンの金利タイプでは変動金利型が5割超、固定金利型の利用率は減少 固定金利では「全期間固定金利型20年超」の利用率に増加傾向がみられる

■ ネット銀行で提供されている住宅ローン^{注1)}の利用者は民間ローン利用者の17.5%

- 利用した民間ローンの金利タイプについては、「変動金利型」が最も多く59.3%となっており、次いで「固定金利期間選択型」が19.9%、「全期間固定金利型」が9.7%、「ミックスプラン^{注2)}」が9.5%となった。固定金利の利用についてみると、今年度は固定金利期間選択型では「3年、5年」の利用率が増加している。一方、全期間固定金利型では20年超の利用率については、直近3年間で増加傾向がみられている。
- 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」の利用は全体の17.5%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^{注3)}」「両ローンの併用」を合わせると全体の34.0%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^{注2)}を比較すると、新築住宅購入者が38.8%で既存住宅購入者に比べて8.2ポイント高くなっている。
- 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21.4%（対前年度比1.8ポイント増）、既存住宅購入者で22.6%（対前年度比1.0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7.4%（対前年度比3.7ポイント減）、新築住宅購入者では7.7%（対前年度比1.2ポイント減）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

■ 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12.4%

- 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12.4%となっている。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「40～49才」が83.3%で最も多く、次いで「30～39才」(78.4%)、「50才以上」(66.7%)となっている。また、「29才未満」では、利用率が44.4%と半数を下回っている。
- 住宅購入に与えた具体的な影響については、新築・既存とも「借入金額を少なくできた」が最も多く、次いで「住宅を購入することができた」となっている。特に、既存住宅購入者では「住宅の購入時期を早めた」が昨年度に比べて10ポイント増加している。

■ 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58.2%

- 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58.2%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49.5%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^{注4)} 発生世帯が前年度から 1.6 ポイント増加 (33.3%)

マイナスの売却差額^{注4)} 発生世帯が前年度から 1.4 ポイント増加 (62.0%)

■ 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 1482.0 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 70.5%にあたる 158 世帯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 62.0% (対前年度比 1.4 ポイント増)、プラスの売却差額が発生している世帯は 33.3% (対前年度比 1.6 ポイント増) となっている。売却差額の分布状況を見ると、-3 千万円以下の割合が昨年度に比べて 0.5 ポイント増加している。
- マイナスの売却差額発生世帯は従前住宅を平均 4306.3 万円 (前年度 4068.8 万円) で購入し、平均 2785.1 万円 (前年度 2712.6 万円) で売却しており、その差額は前年度から増加し 1482.0 万円 (前年度 1337.5 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 9 割超

- インターネットによる不動産情報の収集経験は全体の 92.1%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 92.4%、既存住宅購入者が 91.9%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、「スマートフォン」が最も高く 80.4%となっており、次いで「パソコン」が 79.9%となっている。また、スマートフォンの利用率は年々増加していることが見て取れる。世代別にみると、世代が若くなるほどスマートフォンの利用率が高くなる一方、パソコンの利用率は低くなる。

■ 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

- 既存住宅購入者のうち、「既存住宅のみ」「主に既存住宅」を探した割合は 51.7%となっている。
- 既存住宅の購入理由としては、「希望エリアの物件だったから」(67.0%)、「手頃な価格だったから」(64.9%)、「良質な物件だったから」(40.8%) 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。その他の特徴として、「新耐震基準を満たしていた」が 18.1%で台所や浴室の設備・広さと同程度となっており、既存住宅購入を検討する際の判断要素のひとつとなっていることが見てとれる。

■ 不動産会社等による住宅保証の利用率は 57.1%、うち建物保証の利用が 40.7%

■ 既存住宅の購入にあたっての建物検査^{注5)}の実施率は 44.7%

- 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 57.1%となっており、うち建物保証の利用が 40.7%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 51.8%、既存マンションでは 35.6%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 74.2%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 12.6%となっている。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 70.1%、既存戸建てでは 78.6%となっている。
- 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)^{注5)}の実施率は、「既に売主がおこなっていた」が 10.2%、「売主に依頼しておこなってもらった」が 2.6%、合計 12.8%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^{注6)}を行った購入者は、既存住宅購入者の 44.7%となっている。特に、既存戸建て購入者では 54.3%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) おこなわれた場合を含む。

■ 新築・既存とも、不動産会社選定の最大の決め手は「会社の信頼性の高さ」

- 住宅の住宅購入取引を依頼した不動産会社を選んだ理由としては、新築・既存とも「不動産会社の信頼性の高さ」の割合が最も高くなっている。
- 既存住宅購入者は、新築住宅購入者に比べて「担当者の誠実さ・人柄」(43.2%)、「営業所が近所にあること」(19.8%) の割合が高くなっており、担当者の人柄や営業所が身近にあることが不動産会社選定の重要な要素になっていることがうかがえる。

■ 30代以下の住まいに対する意識面からみた購入決定理由は「資産保有」が5割超
身辺事情での購入決定理由は結婚、出産、子どもの独立などライフイベントの割合が高い

- 今回の住宅購入を決めた動機を住まいに対する意識の面について世帯主の年齢別にみると、30才代では「もっと広い家に住みたかった」が58.6%で最も高い。また、60才以上では、「住まい方に合わせて大きすぎない家に住みたかった」が31.7%と他の年代に比べ18ポイント以上高くなっている。
- 身辺事情からみた住宅購入理由について世帯主の年齢別にみると、29才以下では「結婚を機に家を持ちたかった」(43.2%)、30才代では「子どもの誕生や成長で住まいが手狭になった」(50.1%)、60才以上では「子どもの独立などで家族が減った」(17.8%)、「子の近くに住むことになった」(16.8%)など、ライフイベントを購入理由として挙げる割合が高いことが見てとれる。

■ 40代以下の資金面の購入決定理由は「金利の低さ」「減税制度」などの借入のしやすさ
環境面での購入決定理由は年齢にかかわらず「駅に近いところ」の割合が高い

■ 住宅の質の面からみた購入決定理由は年代に関わらず「間取り」「広さ」の割合が高い

- 資金面からみた住宅購入理由について世帯主の年齢別にみると、40才代以下では「金利が低かった」が5割を超えている。また、29才以下では「住宅ローン減税制度が有利で買い時と思った」が40.5%、30才代以下では「フラット35またはフラット35Sを利用することができた」が4割超となっているなど、特に借入のしやすさを購入理由として挙げる割合が高くなっている。また、60才以上では「まとまったお金が手に入った」の割合が最も高く41.6%となっている。
- 環境面からみた住宅購入理由としては、世帯主の年齢に関わらず「駅に近いところに住みたかった」の割合が最も高く、購入者全体では54.3%となっている。世帯主の年齢別にみると、29才以下では「勤務地に近いところに住みたかった」が40.5%で2番目に回答割合が高くなっている。また、30才代以下では「治安のよいところに住みたかった」が3割超、30才代から40才代は「教育環境を考えて住み替えたかった」が3割超、60才以上では「病院など医療施設への便がよいところに住みたかった」が27.7%で他の世代に比べ10ポイント以上高いなどの特徴がみられる。
- 住宅の質の面では、世帯主の年齢に関わらず「間取りが気に入った」「住宅の広さがよかった」の割合が特に高くなっている。世帯主の年齢別にみると、年齢が上がるほど「新耐震基準を満たした住宅だった」の割合が高くなる傾向がみられるほか、30才代以下では「住宅のデザインが気に入った」が4割超となっているが、60才以上では「地震、火災、水害等に対する安全性が高そうだった」「段差がない、手すりをつけられるなどの配慮が気に入った」がいずれも3割超となっており他の年代に比べて高くなっているなど違いがみられる。

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	16
9. 不動産業・不動産仲介業の今後のあり方	19
10. 住宅購入を決定した理由・要因	20

(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29年4月1日から平成30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

WEBアンケート（調査対象者にはアンケートページのURLおよびQRコードを紙面およびメールにて通知するとともに協力を依頼する形で実施）

※第22回（2017年度）調査までは、紙の調査票を郵送・回収する形で実施。

(4) 調査期間

発送時期 : 平成30年6月18日

回収締切 : 平成30年7月9日

(5) 配布・回収状況

①送総数 : 2539票

②回答数 : 870票

③回答率 : 34.3%

購入物件の建て方別発送・回答数

	合計	新築住宅 購入者計 ^{※N}		既存住宅 購入者計 ^{※S}		戸建て	マンション
		戸建て	マンション	戸建て	マンション		
発送数	2539 (100.0%)	794 (100.0%)	210 (26.4%)	584 (73.6%)	1745 (100.0%)	579 (33.2%)	1166 (66.8%)
回答数	870 (100.0%)	340 (100.0%)	86 (25.3%)	252 (74.1%)	530 (100.0%)	162 (30.6%)	360 (67.9%)

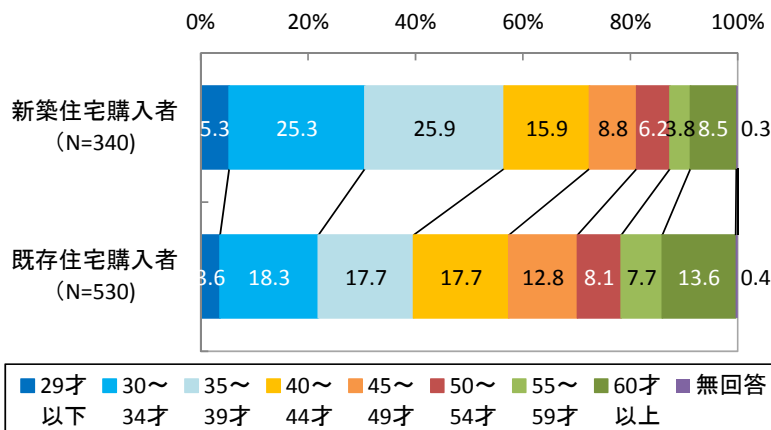
※N 回答数には、住宅の建て方不明2件を含む。

※S 回答数には、住宅の建て方不明8件を含む。

(6) 回答者の基本属性

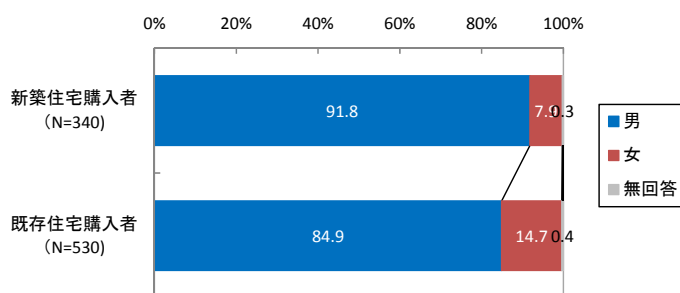
世帯主の年齢

	合計	新築住宅 購入者	既存住宅 購入者
29才以下	37	18	19
30～34才	183	86	97
35～39才	182	88	94
40～44才	148	54	94
45～49才	98	30	68
50～54才	64	21	43
55～59才	54	13	41
60才以上	101	29	72
無回答	3	1	2
全 体	870	340	530



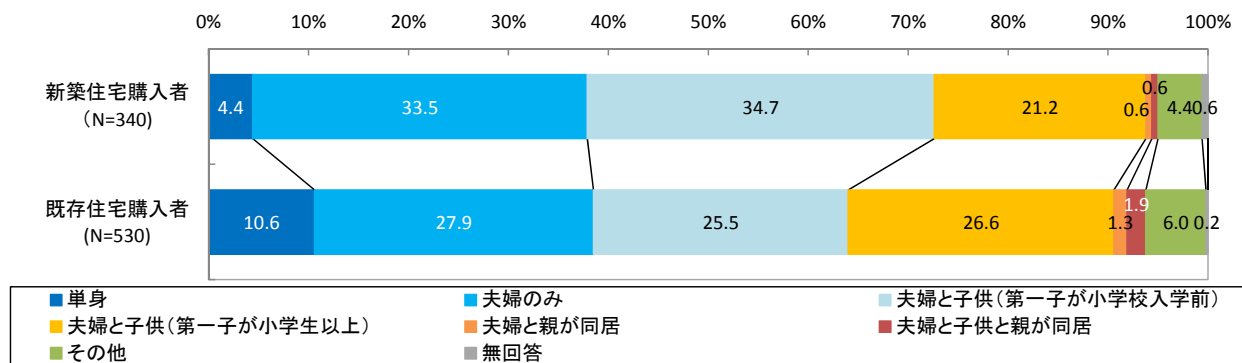
世帯主の性別

	合計	新築住宅 購入者	既存住宅 購入者
男	762	312	450
女	105	27	78
無回答	3	1	2
全 体	870	340	530



世帯構成

	合計	新築住宅購入者	既存住宅購入者
単身	71	15	56
夫婦だけ (子供なし)	262	114	148
夫婦と子供 (第一子が小学校入学前) がいる	253	118	135
夫婦と子供 (第一子が小学生以上) がいる	213	72	141
夫婦と親が同居 (二世帯同居)	9	2	7
夫婦と子供と親が同居 (三世帯同居)	12	2	10
その他	47	15	32
無回答	3	2	1
全 体	870	340	530



新築住宅購入者・既存住宅購入者別回答数の推移

	今年度 (2018年度)	今年度 (2017年度)	昨年度 (2016年度)
新築住宅購入者	340 (39.1%)	401 (37.6%)	399 (36.4%)
既存住宅購入者	530 (60.9%)	666 (62.4%)	698 (63.6%)
合 計	870 (100.0%)	1067 (100.0%)	1097 (100.0%)

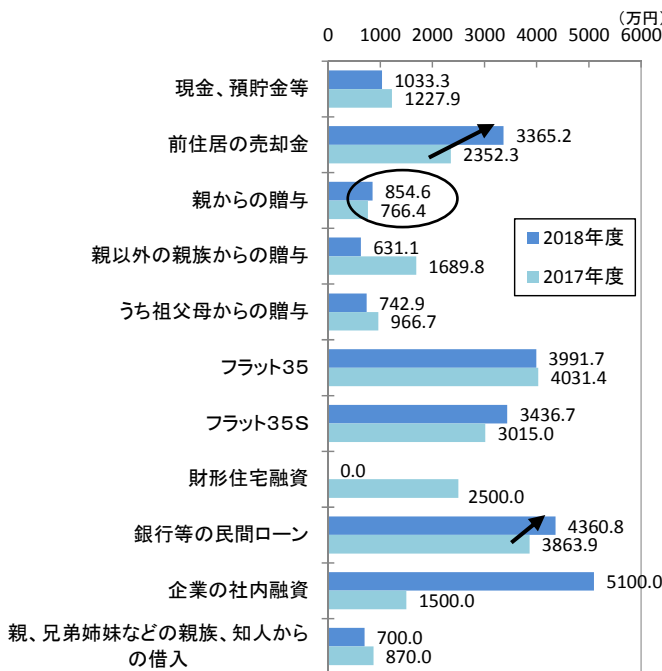
1. 住宅購入資金の内訳

■ 現金、預貯金等の利用率は新築・既存とも前年度に引き続き減少傾向

「親からの贈与」の利用者平均額は、新築購入者で 854 万円、既存購入者で 717 万円

- ▶ 自己資金についてみると、「現金、預貯金等」の利用率は前年度に比べ、新築住宅購入者では 4.3 ポイント、既存住宅購入者では 0.8 ポイント減少しており、2016 年度調査から 2 年連続での減少傾向となっている。自己資金の利用者平均額をみると、特に新築住宅購入者の「前住居の売却金」の金額が前年度に比べて 1012 万円増加している点が特徴的である。また、「親からの贈与」の利用者平均額は、新築住宅購入者が 854.6 万円で前年度に比べて微増、既存住宅購入者が 717.5 万円で微減となっている。(図 1, 図 2)
- ▶ 借入資金等についてみると、前年度に引き続き「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、利用者平均額では、新築住宅購入者の「フラット 35 S」で昨年度に比べ、420 万円程度利用者平均額が増加している。(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

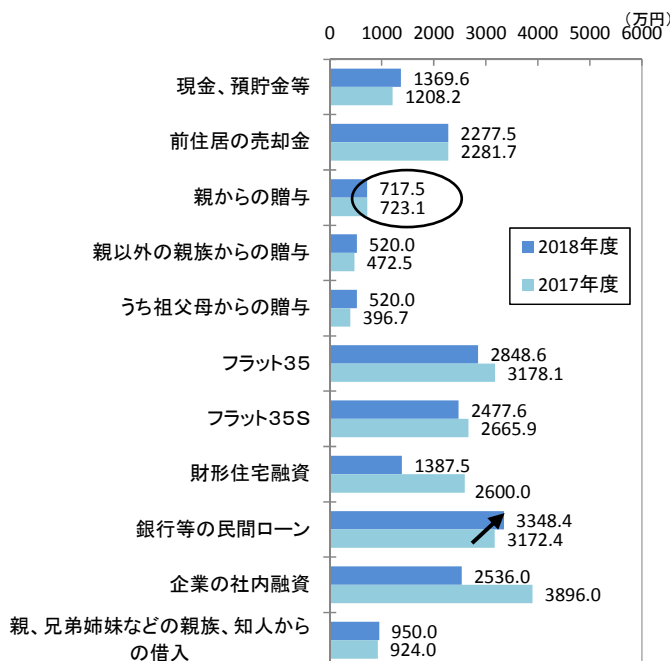


＜利用者数と利用率＞

資金の種類	年度	利用者数	利用率
現金、預貯金等	2018年度	226	66.5%
	2017年度	284	70.8%
前住居の売却金	2018年度	24	7.1%
	2017年度	31	7.7%
親からの贈与	2018年度	78	22.9%
	2017年度	78	19.5%
親以外の親族からの贈与	2018年度	9	2.6%
	2017年度	8	2.0%
うち祖父母からの贈与	2018年度	7	2.1%
	2017年度	3	0.7%
フラット35	2018年度	34	10.0%
	2017年度	25	6.2%
フラット35S	2018年度	19	5.6%
	2017年度	21	5.2%
財形住宅融資	2018年度	0	0.0%
	2017年度	1	0.2%
銀行等の民間ローン	2018年度	227	66.8%
	2017年度	293	73.1%
企業の社内融資	2018年度	2	0.6%
	2017年度	3	0.7%
親、兄弟姉妹などの親族、知人からの借入	2018年度	1	0.3%
	2017年度	7	1.7%

(注1) 利用率は、新築住宅購入者全体 (2018年 N=340、2017年 N=401) に対する割合。
 (注2) 2018年、2017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＞

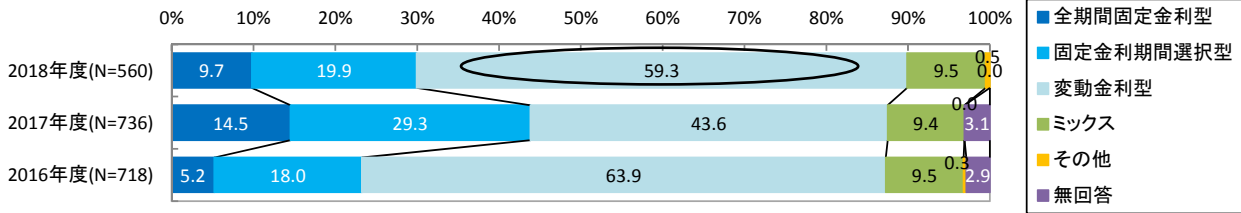
資金の種類	年度	利用者数	利用率
現金、預貯金等	2018年度	316	59.6%
	2017年度	402	60.4%
前住居の売却金	2018年度	62	11.7%
	2017年度	75	11.3%
親からの贈与	2018年度	58	10.9%
	2017年度	104	15.6%
親以外の親族からの贈与	2018年度	5	0.9%
	2017年度	8	1.2%
うち祖父母からの贈与	2018年度	5	0.9%
	2017年度	6	0.9%
フラット35	2018年度	38	7.2%
	2017年度	28	4.2%
フラット35S	2018年度	20	3.8%
	2017年度	25	3.8%
財形住宅融資	2018年度	4	0.8%
	2017年度	1	0.2%
銀行等の民間ローン	2018年度	333	62.8%
	2017年度	443	66.5%
企業の社内融資	2018年度	2	0.4%
	2017年度	5	0.8%
親、兄弟姉妹などの親族、知人からの借入	2018年度	4	0.8%
	2017年度	10	1.5%

(注1) 利用率は、既存住宅購入者全体 (2018年 N=530、2017年 N=666) に対する割合。
 (注2) 2018年、2017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では変動金利型が5割超、固定金利型の利用率は減少
固定金利では「全期間固定金利型 20年超」の利用率に増加傾向がみられる**

- 利用した民間ローンの金利タイプについては、「変動金利型」が最も多く 59.3%となっており、次いで「固定金利期間選択型」が 19.9%、「全期間固定金利型」が 9.7%、「ミックスプラン^注」が 9.5%となった。(図 3)

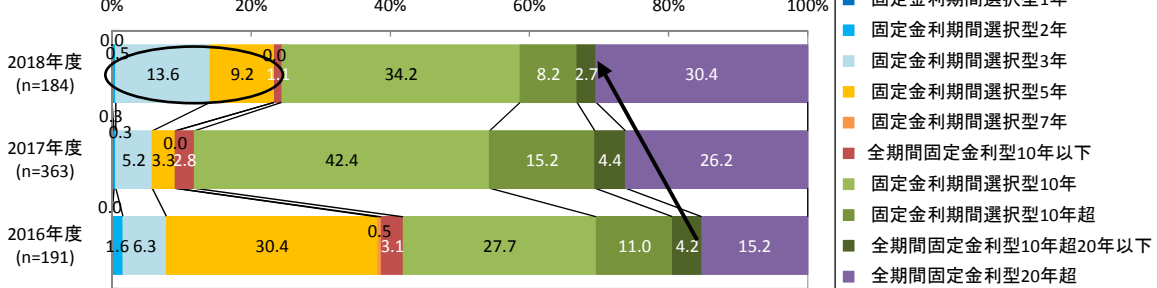
図3 利用した民間ローンの金利タイプ



(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。

- 固定金利の利用についてみると、今年度は固定金利期間選択型では「3年、5年」の利用率が増加している。一方、全期間固定金利型では 20年超の利用率については、直近3年間で増加傾向がみられている。(図 4)

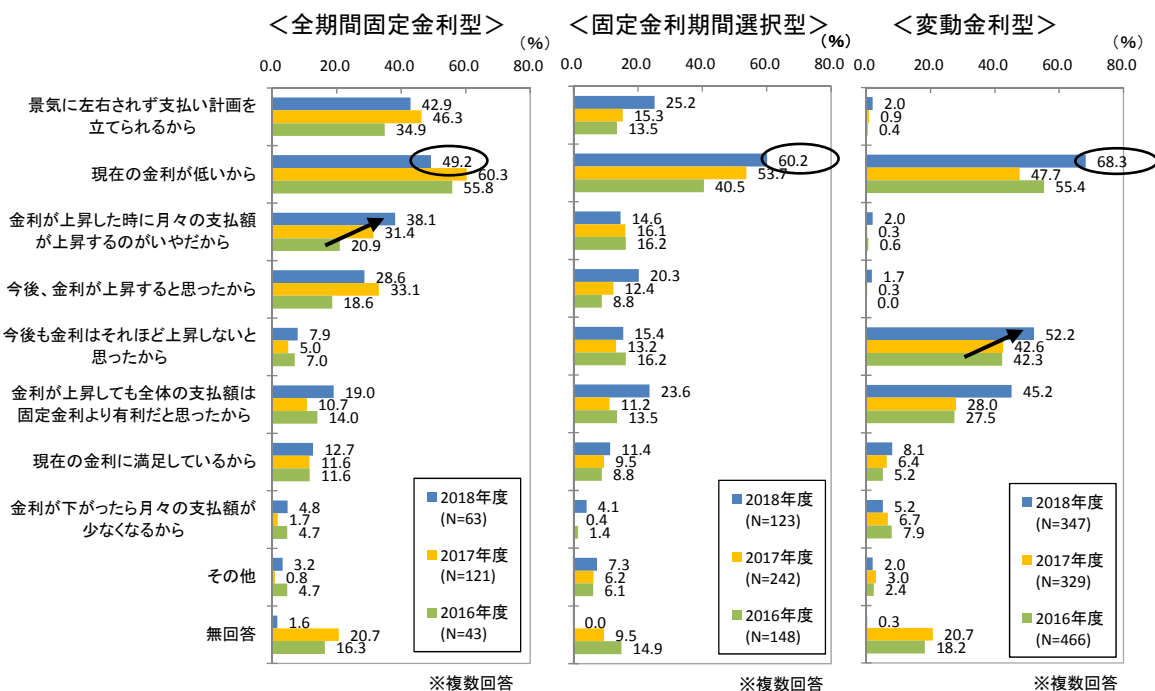
図4 利用した「固定金利」の固定期間



(注) 上記集計結果には、「ミックス」利用者のうち金利プランにより借入額が異なる場合の最も借入額が大きい金利プランの回答を含む。

- 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。金利タイプ別にみると、変動金利型では「今後も金利はそれほど上昇しないと思ったから」に上昇傾向がみられ、今年度は半数超となっている。また、全期間固定金利型では、「金利が上昇した時に月々の支払額が上昇するのが嫌だから」に上昇傾向がみられる。(図 5)

図5 「固定金利」または「変動金利」を選択した理由



(注) 上記集計結果には、「ミックス」利用者のうち金利プランにより借入額が異なる場合の最も借入額が大きい金利プランの回答を含む。

- 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」が62.3%、「選択している全ての金利プランでの借入額が同じ」が35.8%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、最も借入額が大きい金利プランとして「変動金利型」の割合が最も高く42.4%（対前年度比26.1ポイント増）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47.4%で最も多く、次いで「固定金利期間選択型と変動金利型」(42.1%)となっている。(図8)

図6 借入額と金利プランとの関係

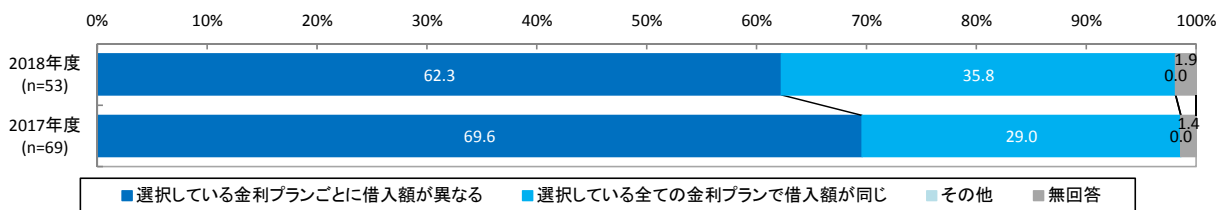


図7 金利プランごとに借入額が異なる場合に最も借入額が大きい金利プラン

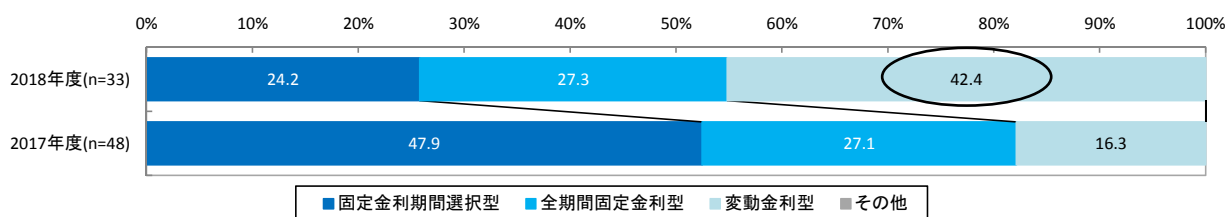
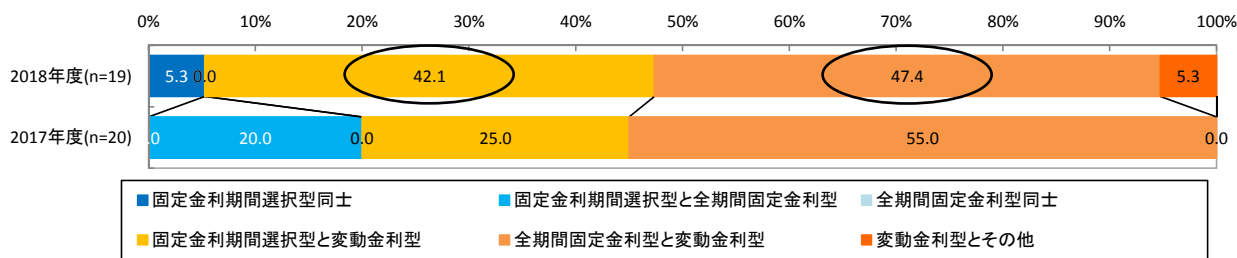


図8 全ての金利プランで借入額が同じ場合の金利プラン組み合わせ状況



■ 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17.5%

※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

- ▶ 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17.5%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^{注1)}」「両ローンの併用」を合わせると全体の34.0%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^{注2)}を比較すると、新築住宅購入者が38.8%で既存住宅購入者に比べて8.2ポイント高くなっている。（図9）
- ▶ 利用者の世帯年収に着目すると、ネット銀行で提供されている住宅ローン利用者の方が一般の銀行で提供されているネット専用の住宅ローン利用者^{注1)}に比べて、世帯年収のボリュームゾーンがやや高くなっている。（図10）
- ▶ 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

（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

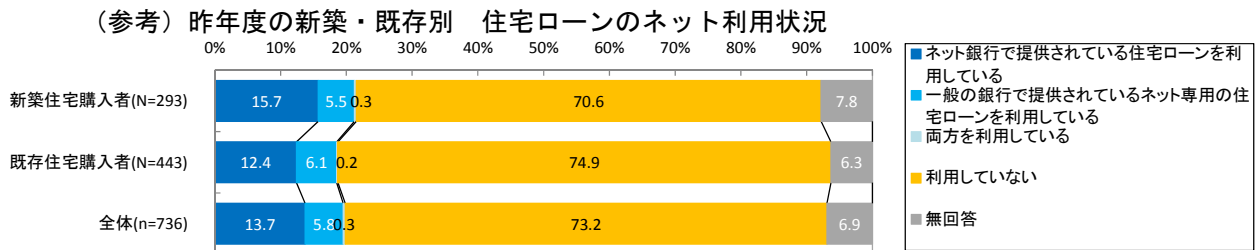
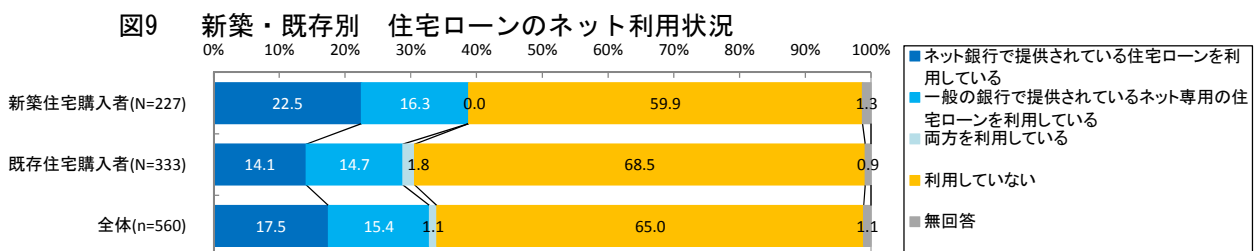
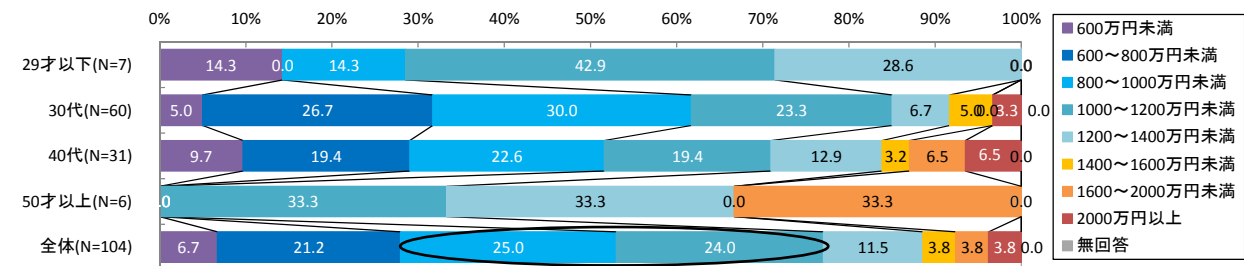


図10 世帯主の年齢別・住宅ローンの利用状況別 利用者世帯年収

＜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＞

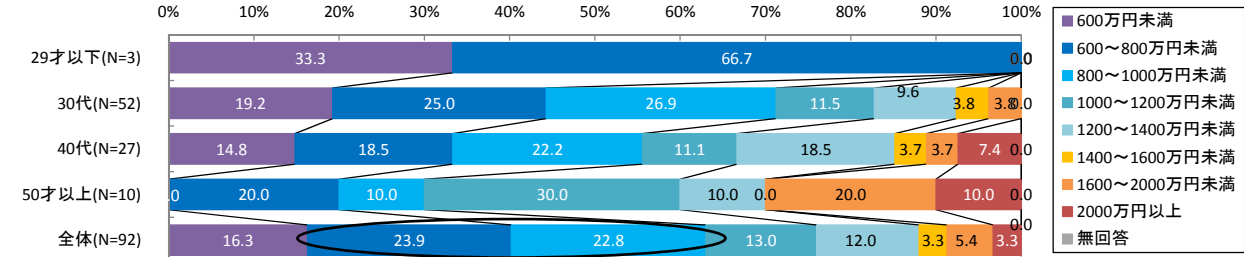
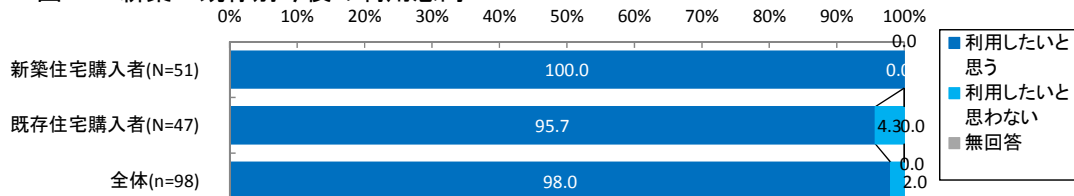


図11 新築・既存別今後の利用意向



※「ネット銀行で提供されている住宅ローン」のみの利用者を対象に集計

**■ 新築・既存ともフラット35、35Sの利用は昨年度から概ね横ばい
フラット35、35Sの主な利用理由は「長期の利率固定」「借入先としての安心感」**

▶ 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21.4%（対前年度比1.8ポイント増）、既存住宅購入者で22.6%（対前年度比1.0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7.4%（対前年度比3.7ポイント減）、新築住宅購入者では7.7%（対前年度比1.2ポイント減）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>

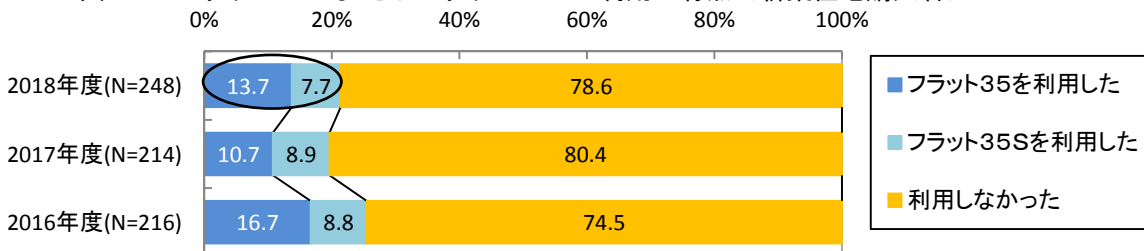
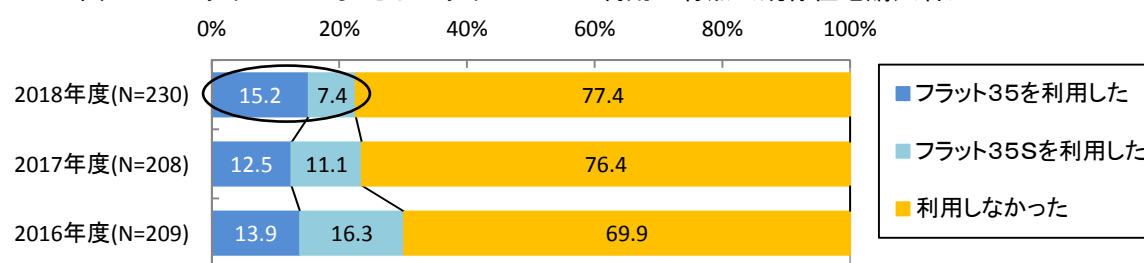


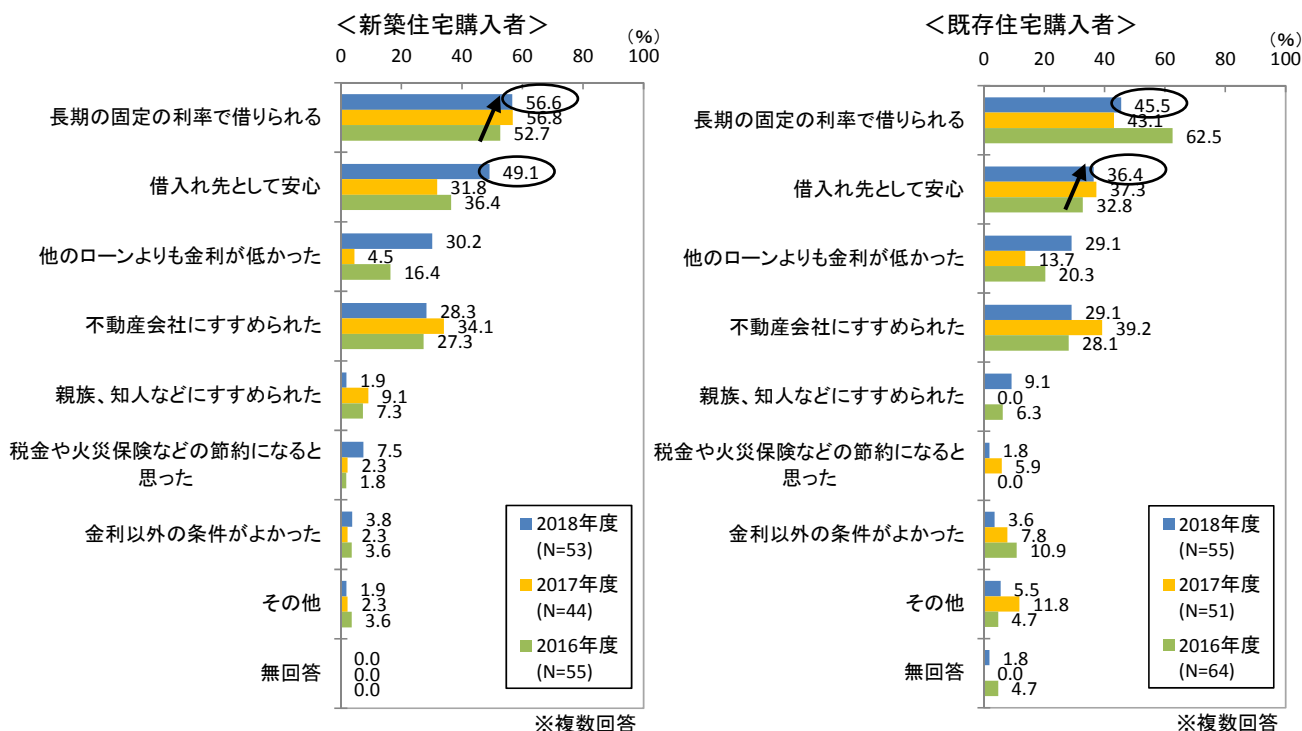
図13 フラット35またはフラット35S利用の有無<既存住宅購入者>



(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」が最も多くなっており、次いで「借入先として安心」となっている。また、新築住宅購入者ほどこれらを利用理由として挙げる割合が高くなっている。（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



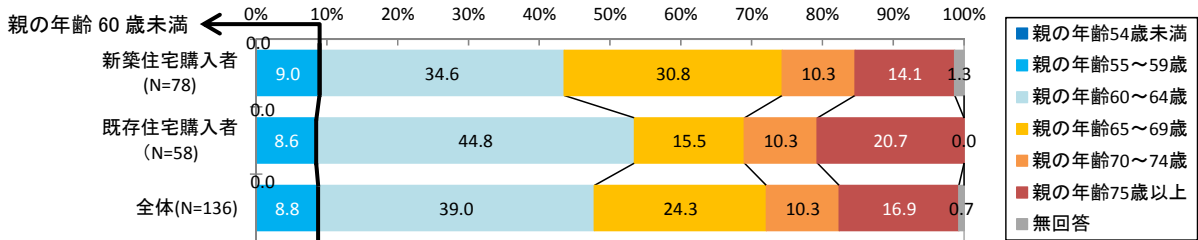
2. 住宅購入資金における贈与の利用状況

■ 贈与した親の年齢が60歳未満の割合は受贈者の8.8%

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

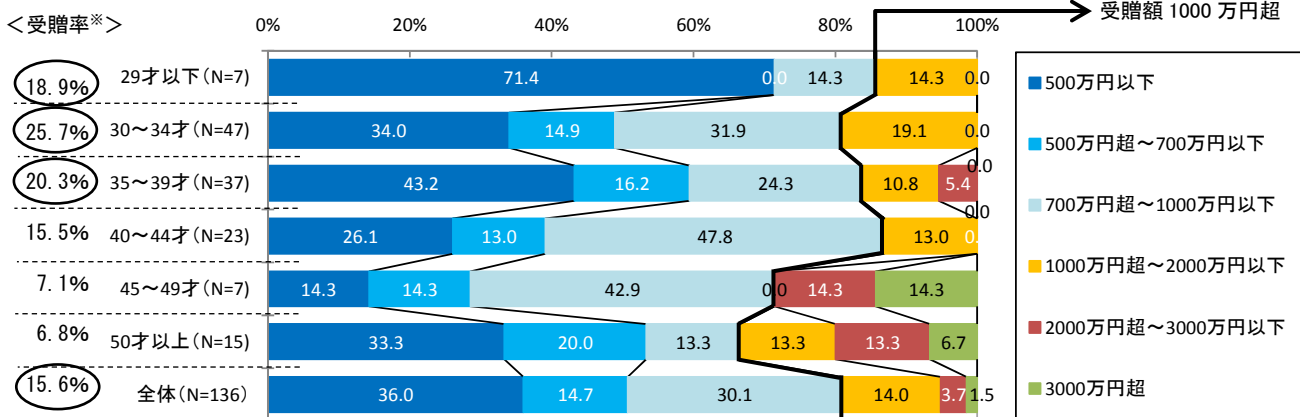
- 住宅購入資金を贈与した親の年齢が60歳未満の世帯割合は、新築住宅購入者で9.0%、既存住宅購入者で8.6%を占めている。なお、既存住宅購入者では、贈与利用者の半数超が親の年齢が65歳未満となっている。（図15）

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15.6%であった。世帯主の年齢別にみると、20代から30代が、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33.3%、次いで「45～49才」（28.6%）となっているほか、受贈額が3000万円超の世帯もいるなど、受贈者年齢が45才以上では、45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）

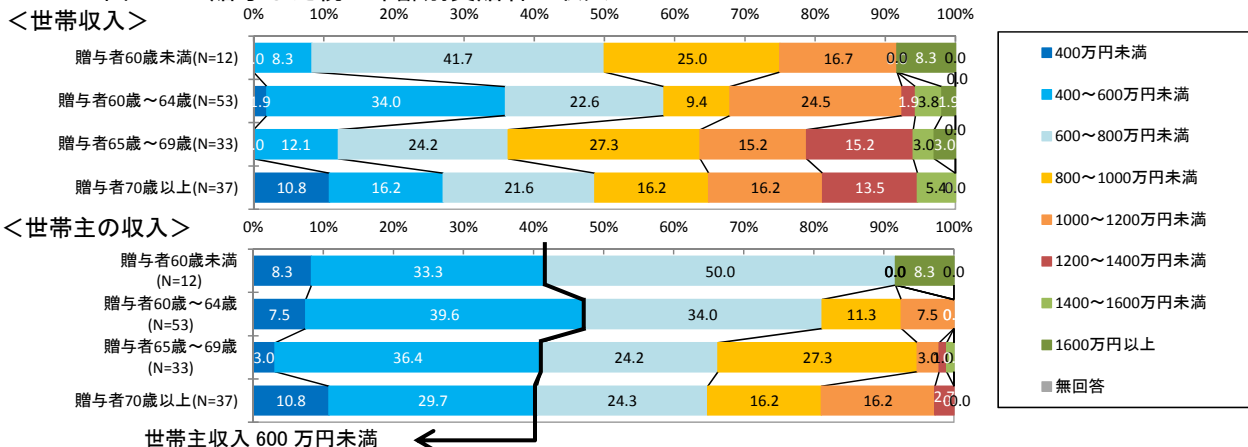
図16 世帯主の年齢別親からの受贈率及び「親からの贈与」の受贈額



※ 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8.3%だが、世帯収入800万円以上は50.0%となっており、共働き世帯が多いことがうかがえる。（図17）

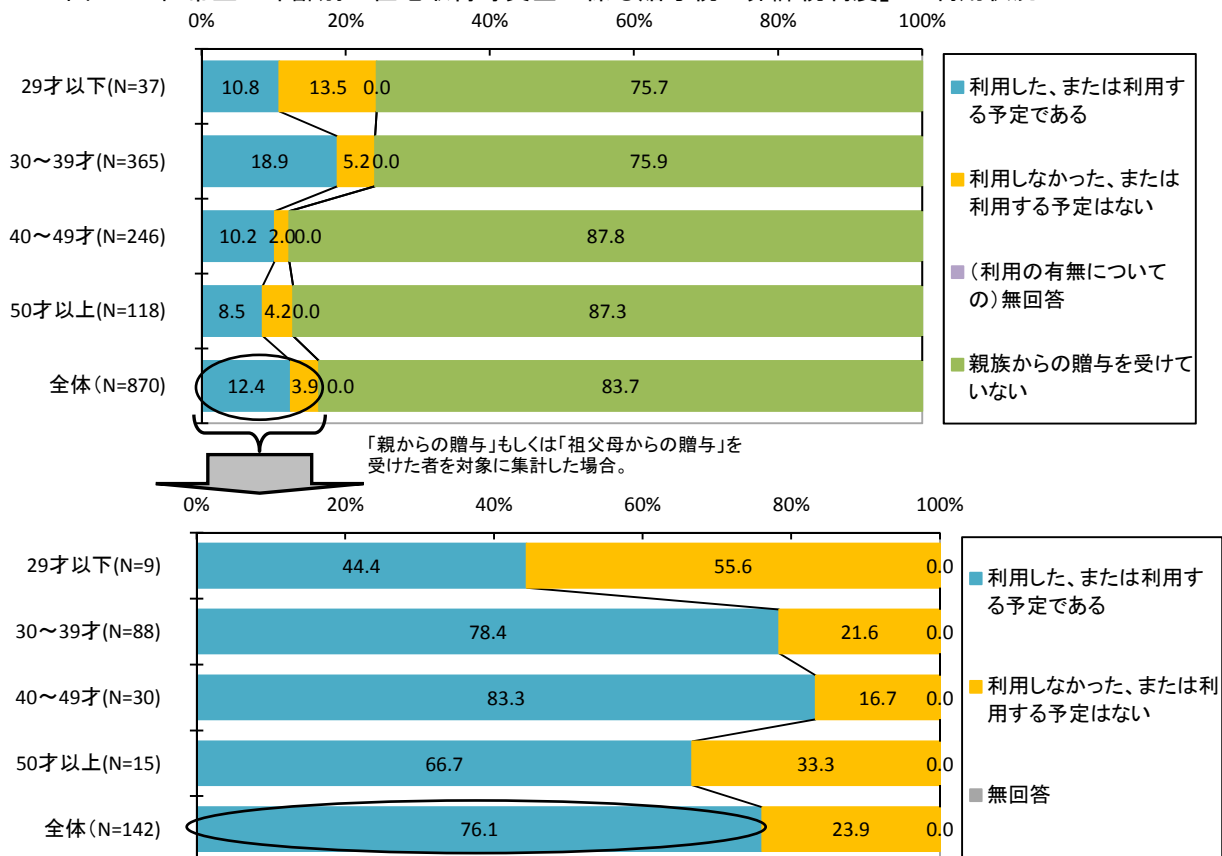
図17 贈与した親の年齢別受贈者の収入



■ 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12.4%

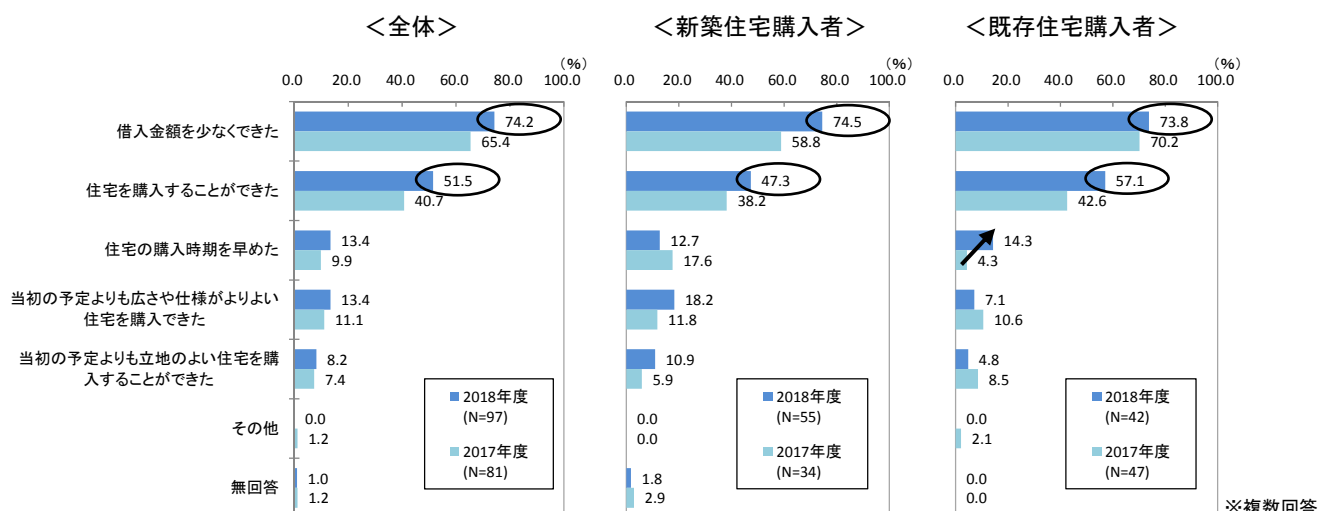
- ▶ 住宅購入者に占める「住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用者の割合は12.4%となっている。(図18、上図)
- ▶ 親もしくは祖父母からの贈与を受けた受贈者を対象にした「住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用状況は、全体の76.1%となっている。(図18、下図)
- ▶ 世帯主の年齢別にみると、「住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用率は「40～49才」が83.3%で最も多く、次いで「30～39才」(78.4%)、「50才以上」(66.7%)となっている。また、「29才未満」では、利用率が44.4%と半数を下回っている。(図18、下図)

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、新築・既存とも「借入金額を少なくできた」が最も多く、次いで「住宅を購入することができた」となっている。特に、既存住宅購入者では「住宅の購入時期を早めた」が昨年度に比べて10ポイント増加している。(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^{注)}



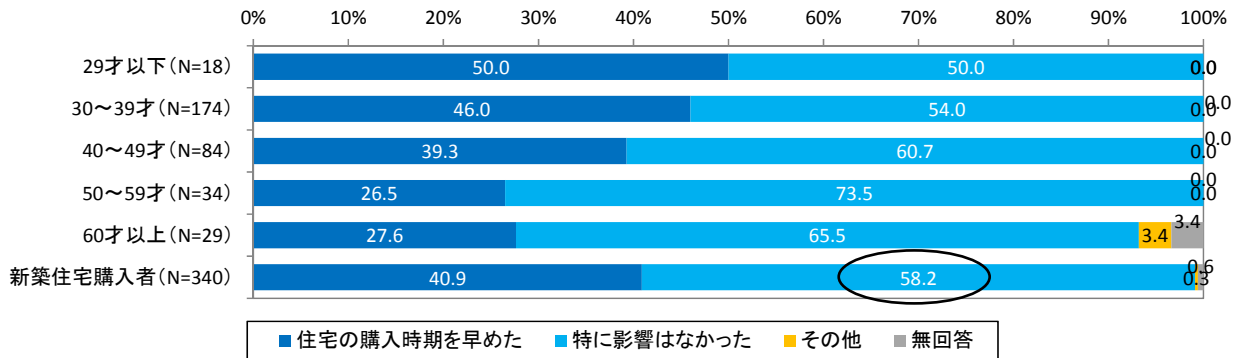
(注) 「住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」利用者のうち、同制度が住宅購入に影響したと回答した者を対象としている。

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58.2%

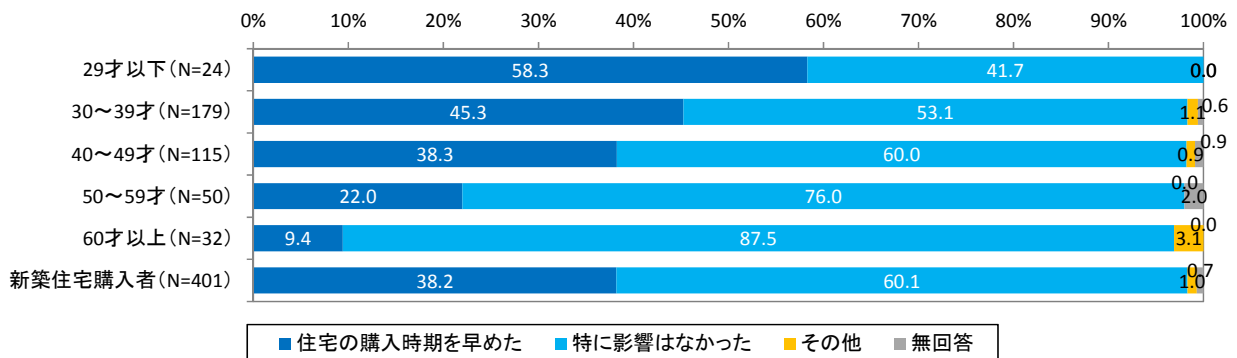
- ▶ 新築住宅購入者について、今後予定されている消費税率10%への引き上げが今回の住宅購入に与えた影響についてみると、「特に影響はなかった」が全体の58.2%となっている。(図20)
- ▶ 世帯主の年齢別にみると、「29才以下」では「特に影響はなかった」が昨年度に比べて8.3ポイント上昇している。一方、「60才以上」では、「住宅の購入時期を早めた」が昨年度に比べて18.2ポイント上昇している。(図20)

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）



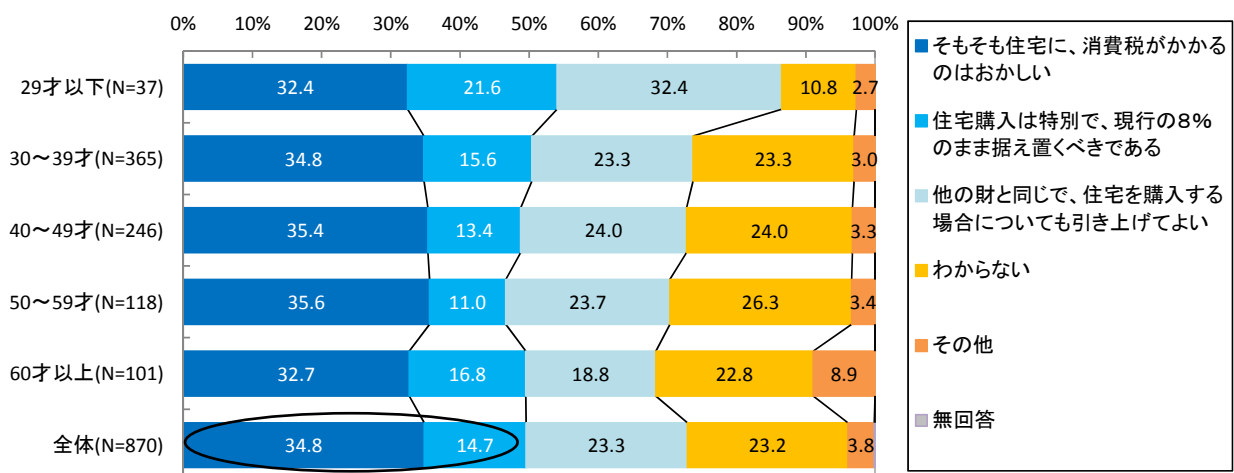
(注) 消費税10%への引き上げ時期については、当初平成29年4月1日が予定されていたが、平成28年11月に成立した税制改正関連法により、平成31年10月1日に延期されている。

(参考) 昨年度の消費税率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49.5%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

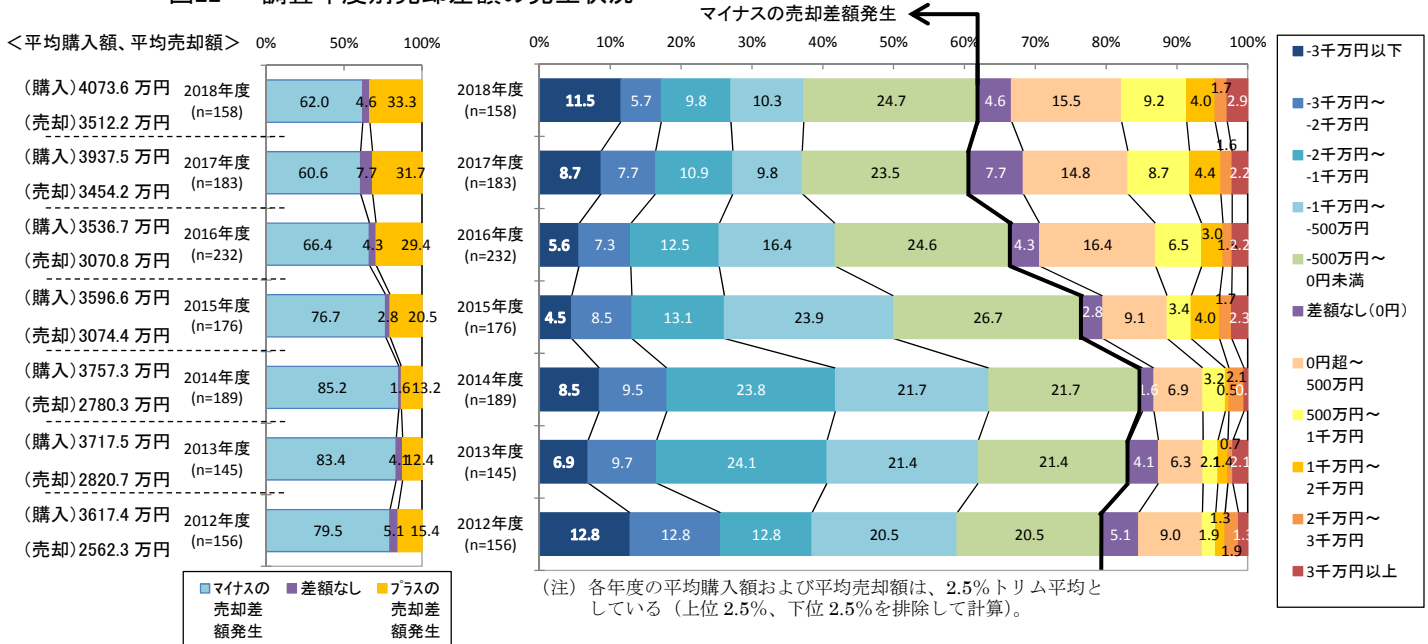
■ プラスの売却差額*発生世帯が前年度から 1.6 ポイント増加 (33.3%)

マイナスの売却差額*発生世帯が前年度から 1.4 ポイント増加 (62.0%)

※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。

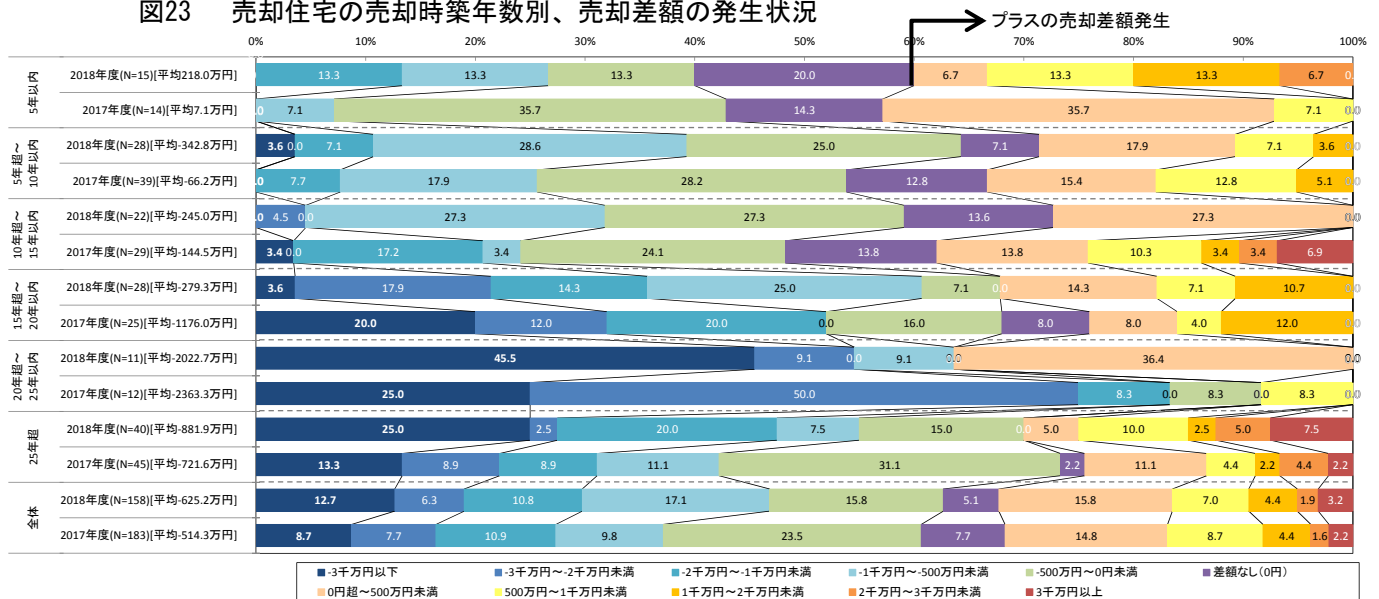
- 自己所有住宅から住み替えた世帯の 70.5%にあたる 158 世帯が従前住宅を売却している。このうちマイナスの売却差額が発生している世帯は 62.0% (対前年度比 1.4 ポイント増)、プラスの売却差額が発生している世帯は 33.3% (対前年度比 1.6 ポイント増) となっている。(図 22)
- 売却差額の分布状況を見ると、-3 千万円以下の割合が昨年度に比べて 2.8 ポイント増加している。(図 22)

図22 調査年度別売却差額の発生状況



- 築年数別の売却差額の発生状況を見ると、築年数が古くなるほど、-3 千万円以下の割合が高くなる傾向がみられる。(図 23)
- 今年度調査の特徴として、築年数 5 年以内の住宅については、昨年度に比べて 1 千万円以上の売却差額の割合が多くなっていることが挙げられる。また、3 千万円以上の売却差額が発生しているのは築年数 25 年超のみとなっている。(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



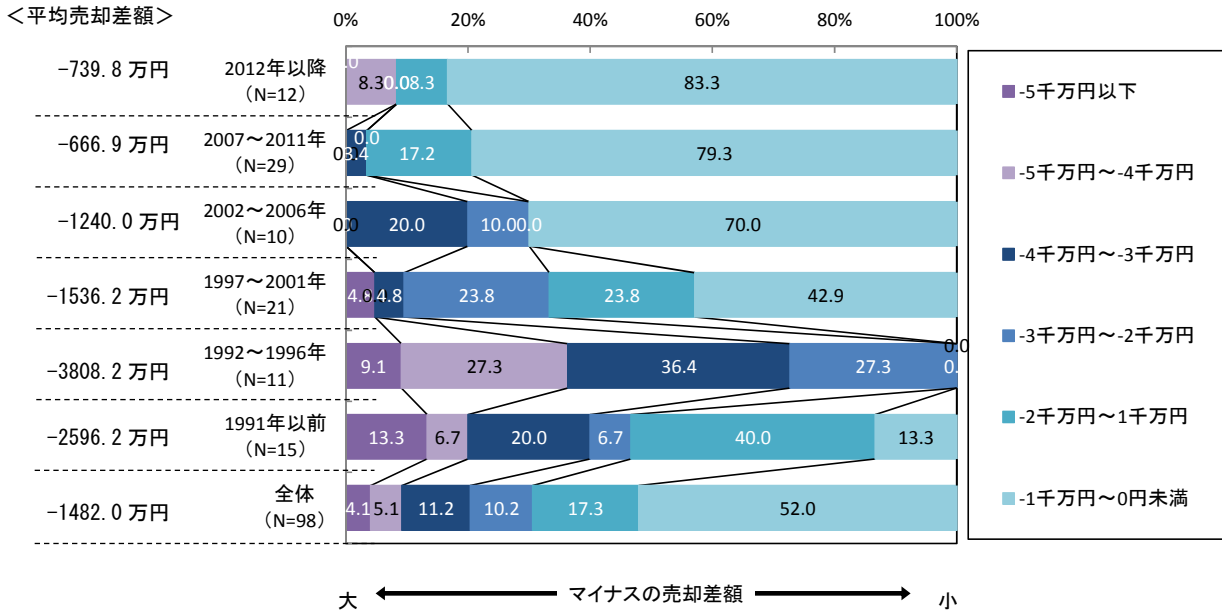
(注1) []内の額は平均売却差額であり、2.5%トリム平均としている（上位2.5%、下位2.5%を排除して計算）。
 (注2) 2018年度は、築5年以内が2012年以降竣工、築5年超～10年以内が2007～2011年竣工、以下5年毎。2017年度は、築5年以内が2011年以降竣工、築5年超～10年以内が2006～2010年竣工、以下5年毎。
 (注3) 全体集計には、売却時築年数が無回答のものを含む。

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 1482.0 万円

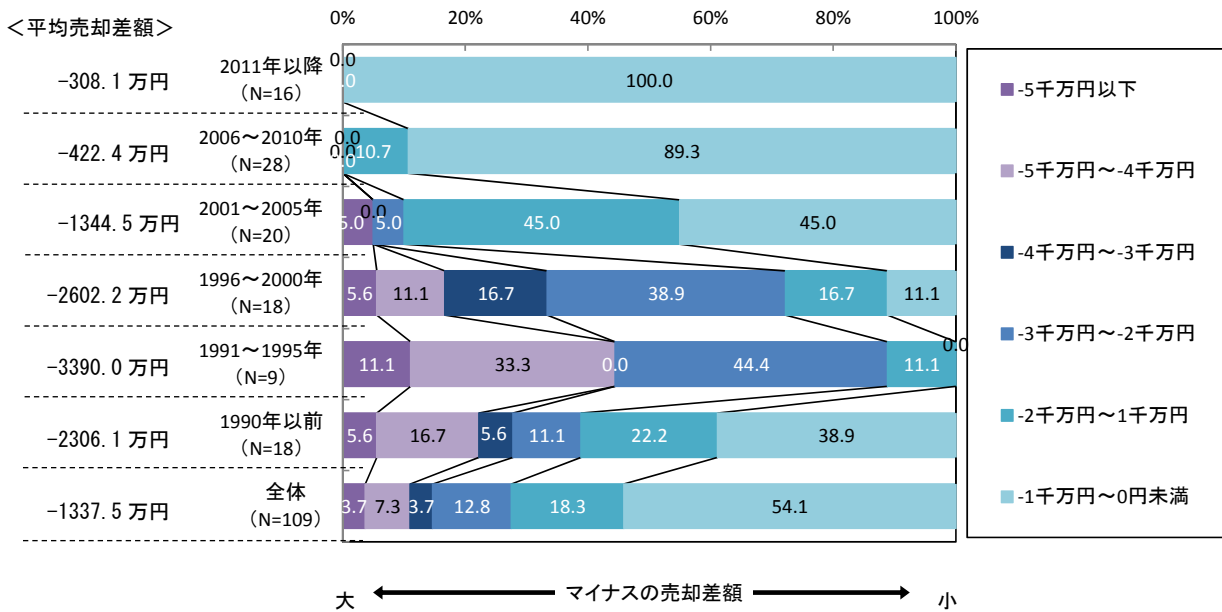
- マイナスの売却差額発生世帯は従前住宅を平均 4306.3 万円（前年度 4068.8 万円）で購入し、平均 2785.1 万円（前年度 2712.6 万円）で売却しており、その差額は前年度から増加し 1482.0 万円（前年度 1337.5 万円）であった。
- 売却住宅の取得年別にマイナスの売却差額の発生状況をみると、取得年が 1992～1996 年までは、取得年が新しくなるほどマイナスの売却差額が比較的小さい（図 24）

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 1) 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）。
 (注 2) 全体集計は取得時期が判明しているものの合計。

(参考) 昨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 1) 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）。
 (注 2) 全体集計は取得時期が判明しているものの合計。

6. インターネットの利用状況

■ インターネットによる不動産情報収集経験は、新築住宅購入者・既存住宅購入者とも9割超

- ▶ インターネットによる不動産情報の収集経験は全体の92.1%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92.4%、既存住宅購入者が91.9%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0.5ポイント利用率が高い。(図25)
- ▶ 世帯主の年齢別にみると、全ての年代で80%を超えているほか、44才以下は90%以上となっている。(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

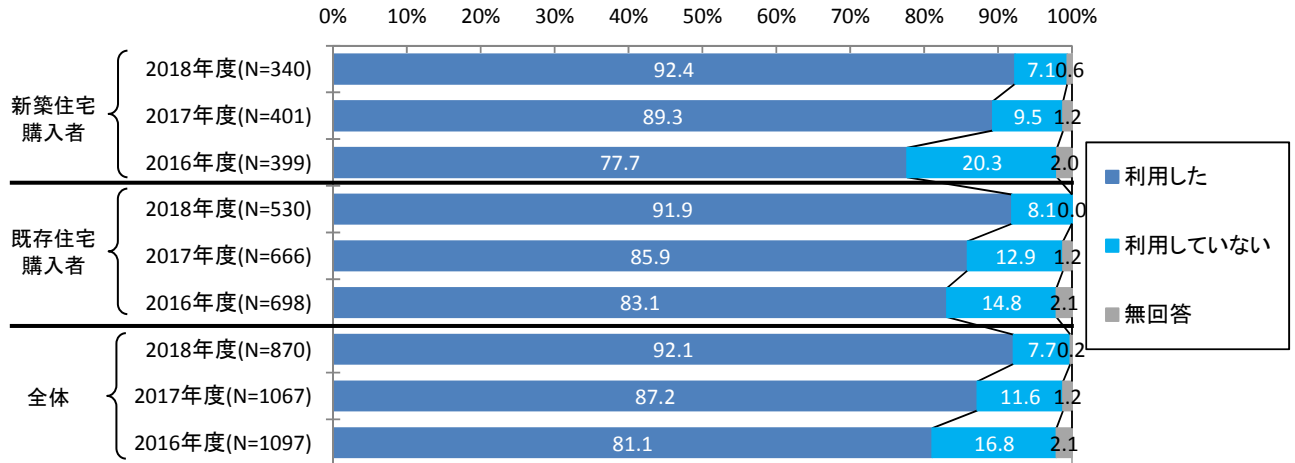


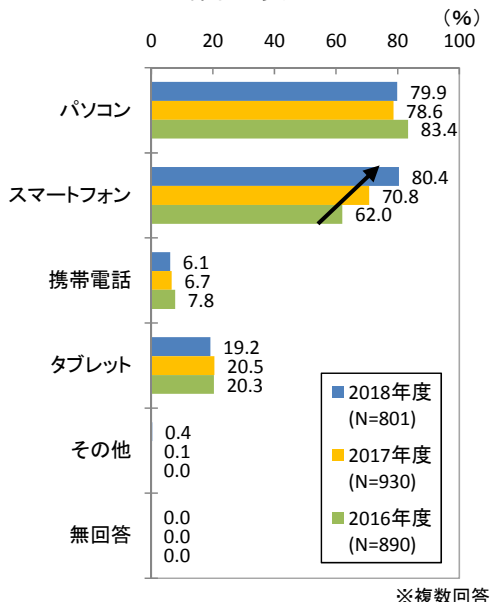
図26 世帯主の年齢別インターネット利用率の変化

	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
2018年度(N=870)	92.1%	97.3%	96.7%	97.3%	93.2%	88.8%	90.6%	85.2%	80.2%
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%

(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。

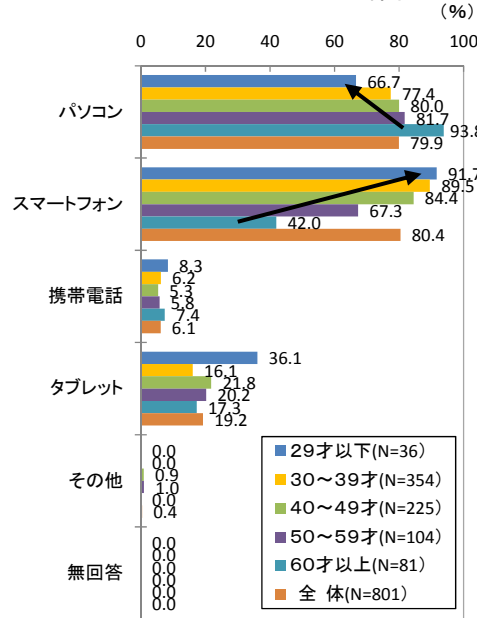
- ▶ 利用したインターネット端末をみると、「スマートフォン」が最も高く80.4%となっており、次いで「パソコン」が79.9%となっている。また、スマートフォンの利用率は年々増加していることが見て取れる。(図27)
- ▶ 世代別にみると、世代が若くなるほどスマートフォンの利用率が高くなる一方、パソコンの利用率は低くなる。また、60才以上ではスマートフォンの利用率は42.0%にとどまる。(図28)
- ▶ 利用した不動産情報サイトをみると、新築・既存とも「SUUMO」が最も多く、新築では87.3%、既存では90.6%となっている。(図29)

図27 利用したインターネット端末の変化



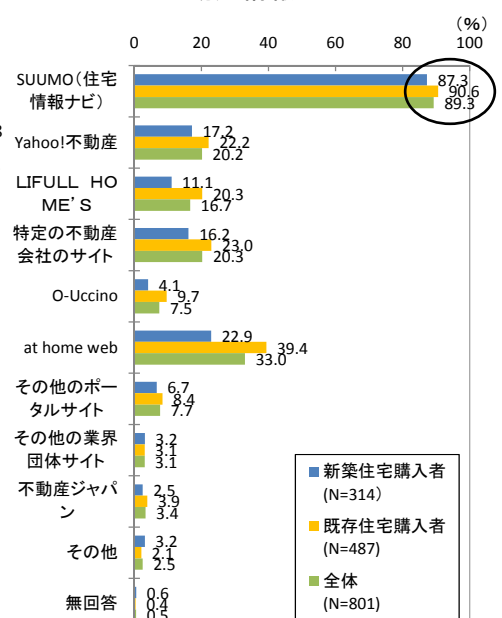
※複数回答

図28 世帯主の年齢別利用したインターネット端末



※複数回答

図29 新築・既存別利用した不動産情報サイト



※複数回答

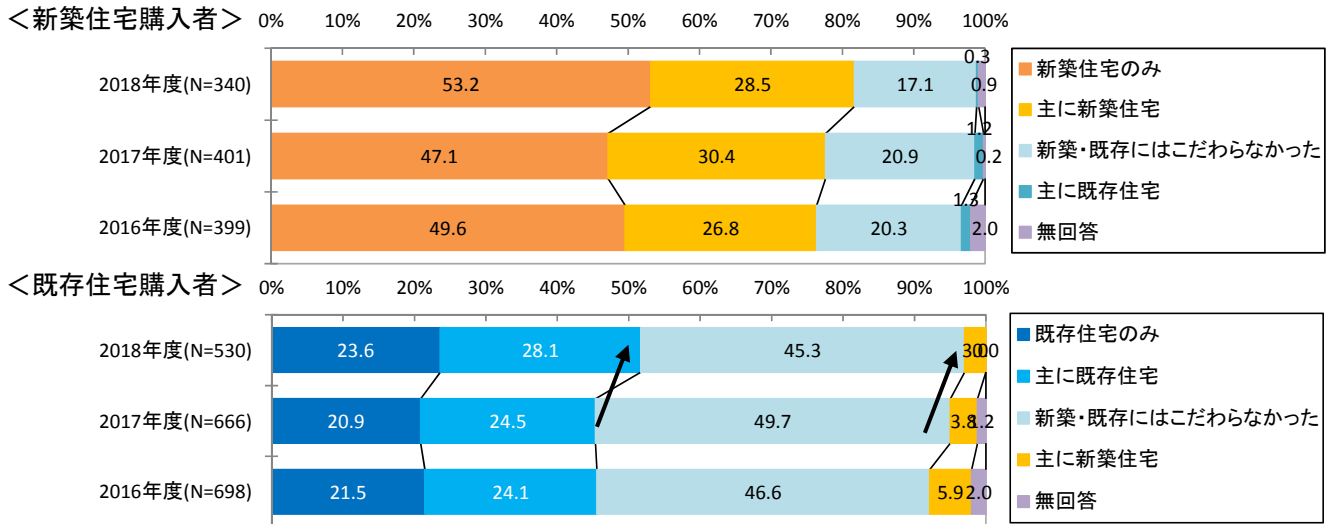
7. 既存住宅購入に対する意識

■ 既存住宅購入者のうち、既存住宅を中心に探した割合は半数超

新築住宅購入者は、延べ床面積に関わらず「新築住宅のみ」を探す割合が高い

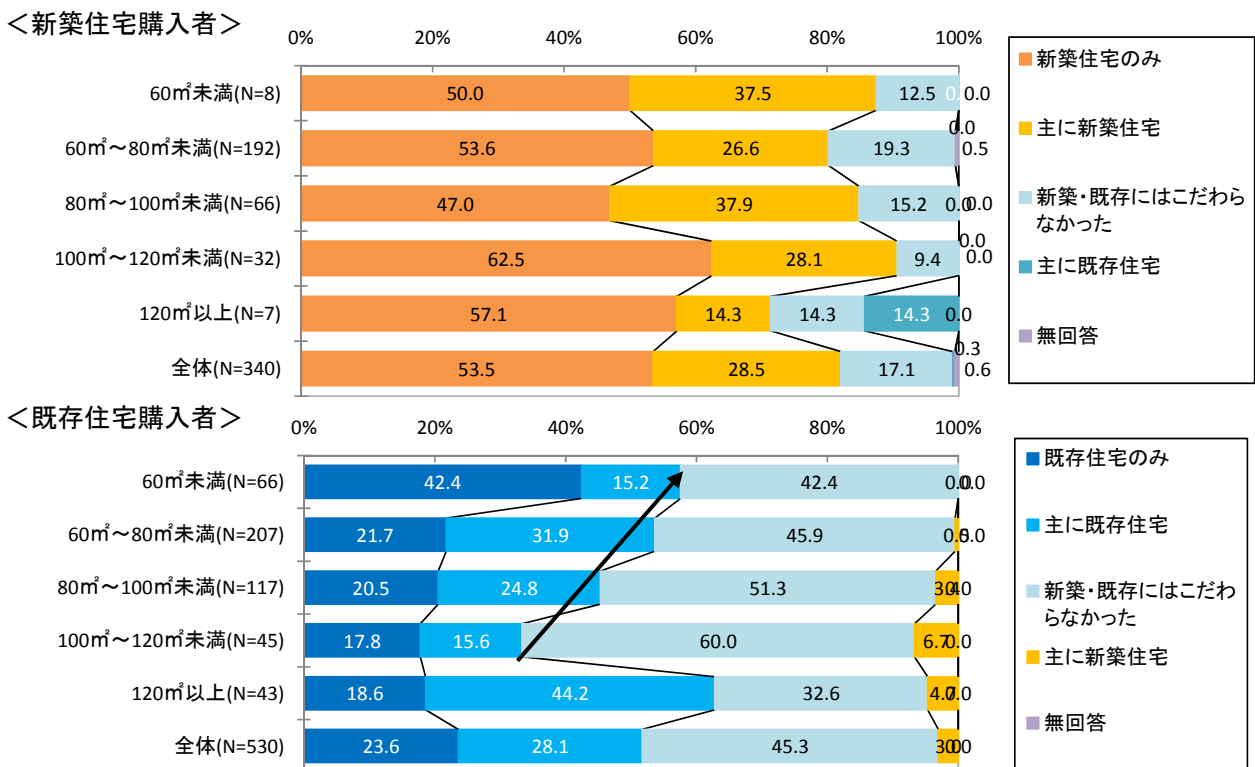
- ▶ 既存住宅購入者のうち、「既存住宅のみ」「主に既存住宅」を探した割合は 51.7% となっており半数超を占めている。(図 30)

図30 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」を探した割合が延べ床面積に関わらず最も大きくなっており、特に 100～120 m² では 62.5% 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 31)

図31 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

既存住宅購入の理由として「新耐震基準を満たしていた」の割合は18.1%

- 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」(67.0%)、「手頃な価格だったから」(64.9%)、「良質な物件だったから」(40.8%)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、「リフォームするつもりだったから」「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増加傾向がみられる。(図32)
- 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」は減少傾向がみられる。(図33)
- 既存住宅購入者について住宅の質の面で購入住宅を選んだ理由をみると、「新耐震基準を満たしていた」は全体の18.1%で、台所や浴室の設備・広さと同程度となっており、既存住宅購入を検討する際の判断要素のひとつになっていることが見てとれる。(図34)

図32 既存住宅を購入した理由

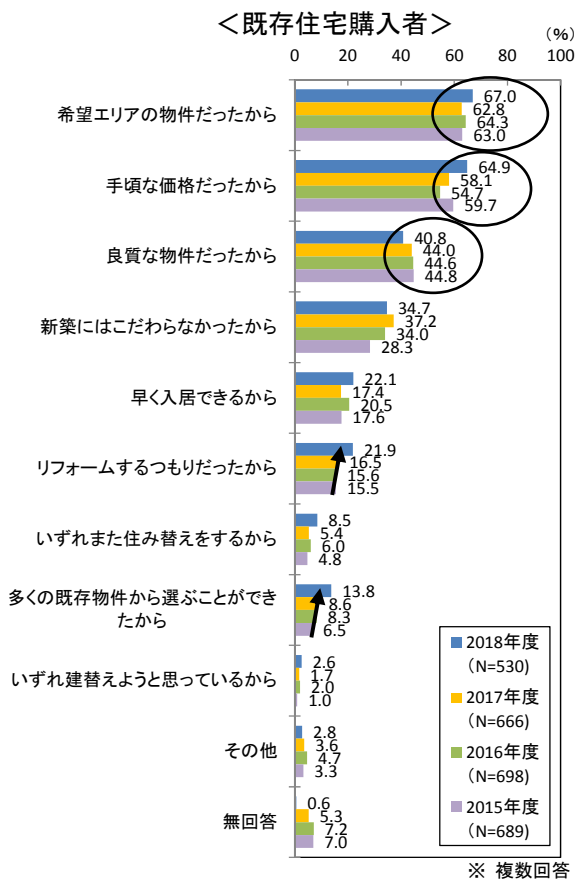


図33 既存住宅を購入しなかった理由

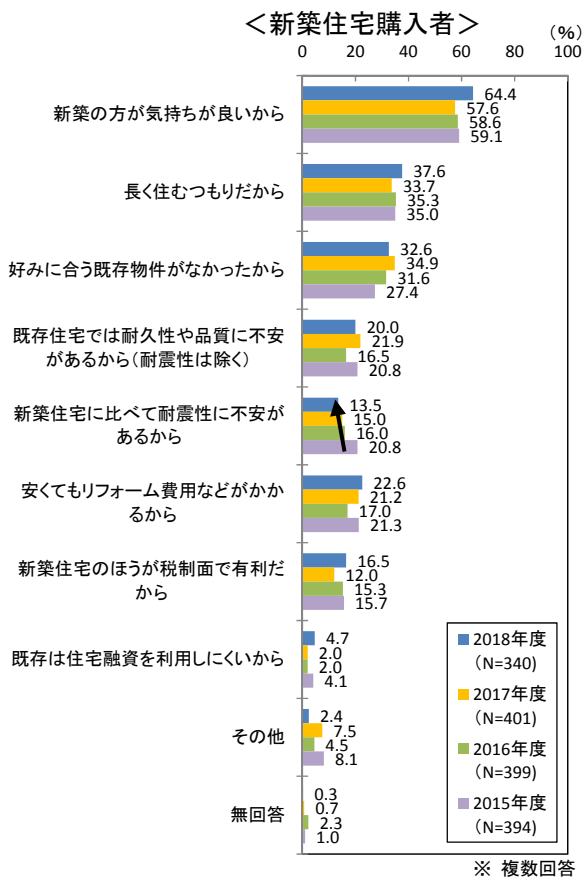
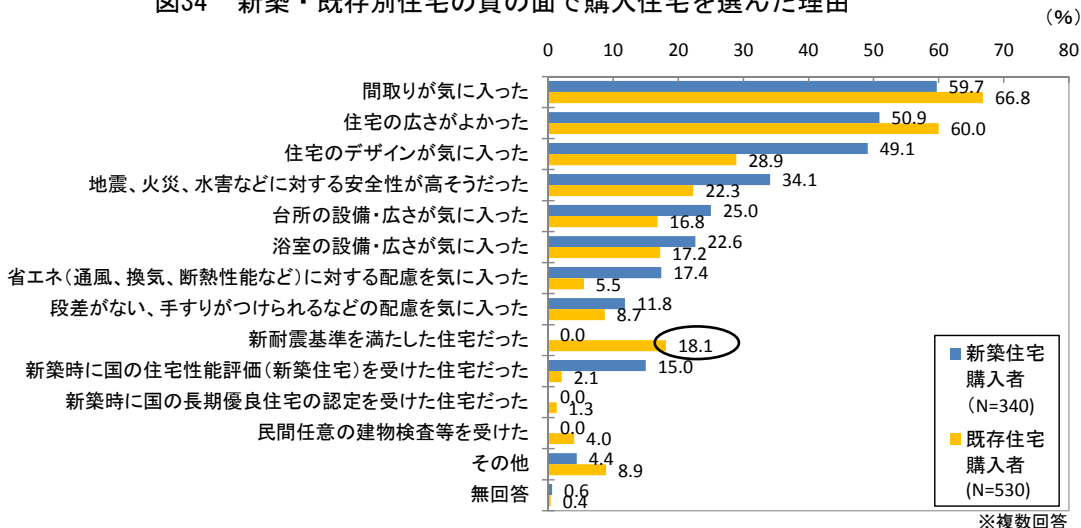


図34 新築・既存別住宅の質の面で購入住宅を選んだ理由



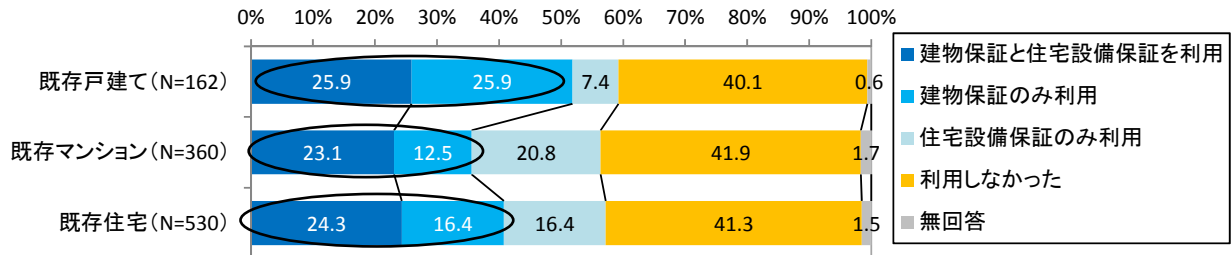
8. 既存住宅購入にあたっての建物検査の実施状況等

■ 不動産会社等による住宅保証の利用率は57.1%、うち建物保証の利用が40.7%

「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12.6%

- ▶ 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57.1%となっており、うち建物保証の利用が40.7%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51.8%、既存マンションでは35.6%となった。(図35)
- ▶ 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74.2%を占めている。(図36)

図35 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) 昨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>

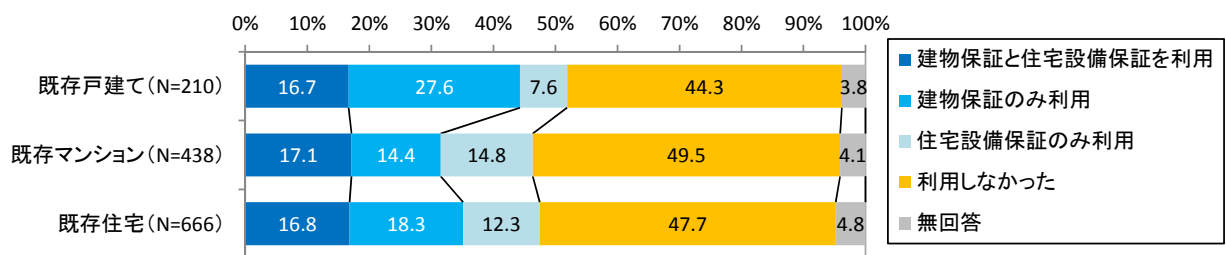
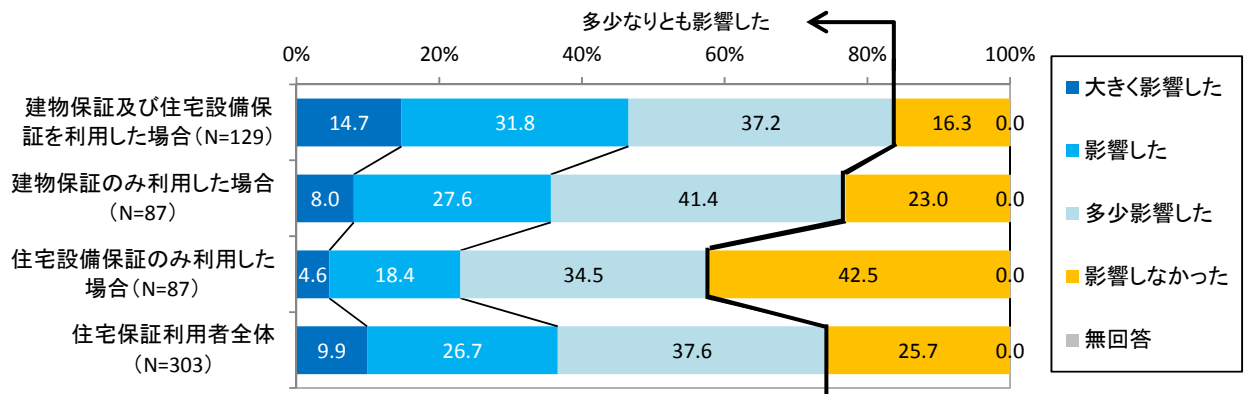
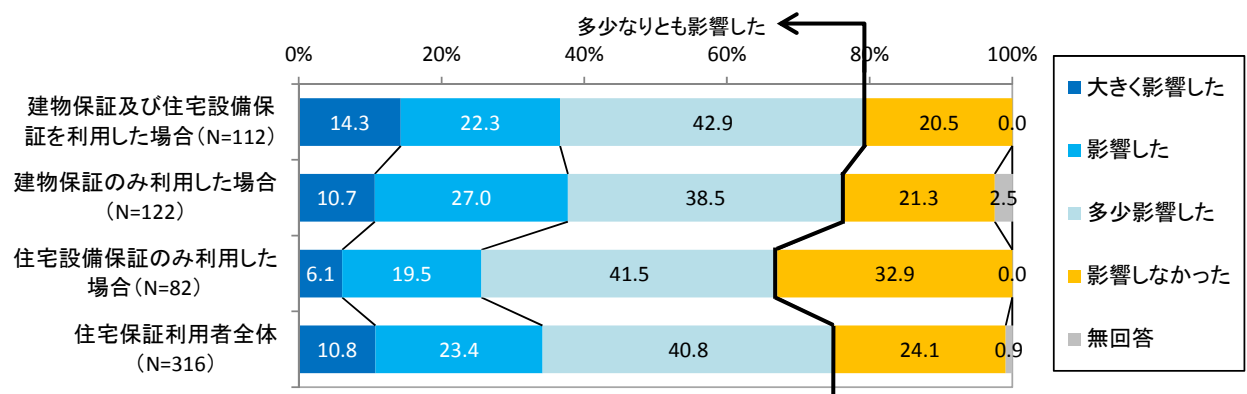


図36 不動産会社等による住宅保証の住宅購入への影響<既存住宅購入者>

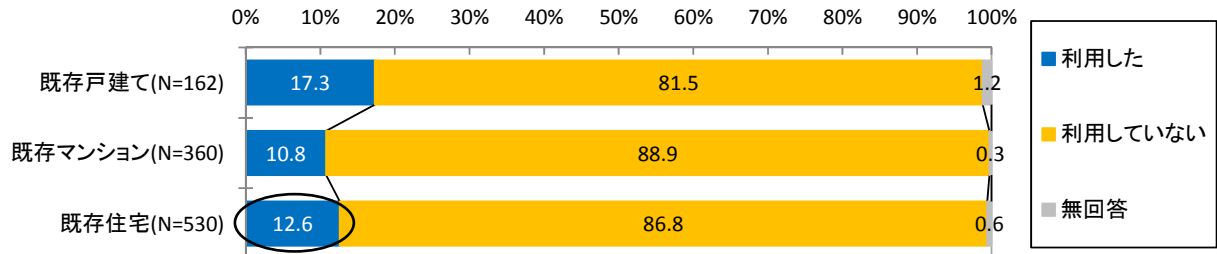


(参考) 昨年度の不動産会社等による住宅保証の住宅購入への影響<既存住宅購入者>



- 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12.6%となっている。（図37）
- 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70.1%となっており、特に既存戸建てでは78.6%と8割弱となっている。（図38）

図37 「既存住宅売買かし保険」の利用状況<既存住宅購入者>



(参考) 昨年度の「既存住宅売買かし保険」の利用状況<既存住宅購入者>

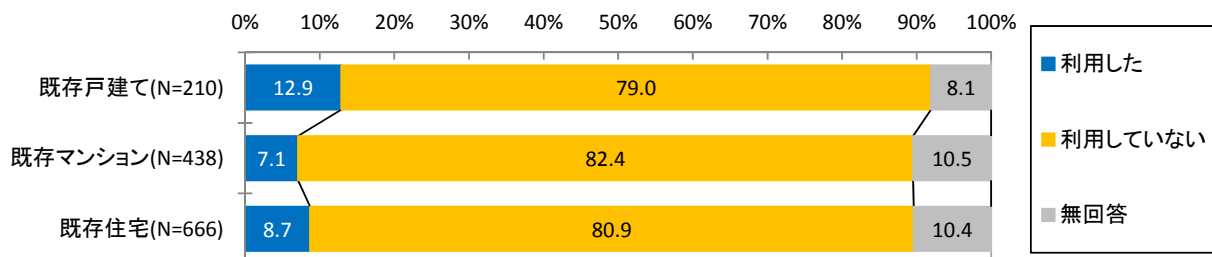
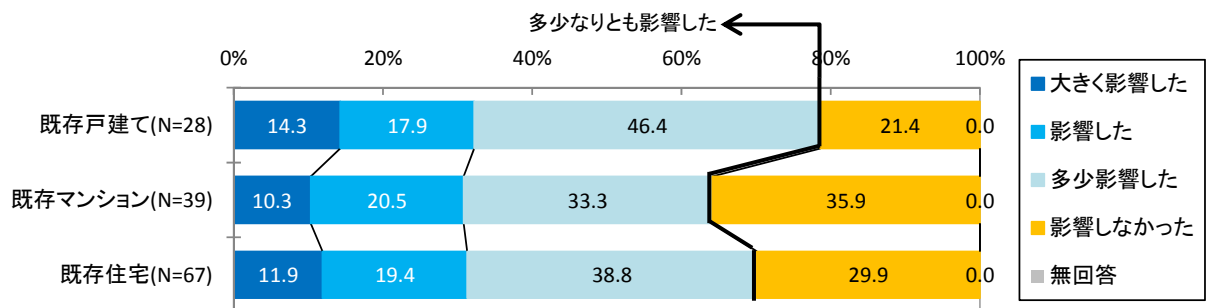
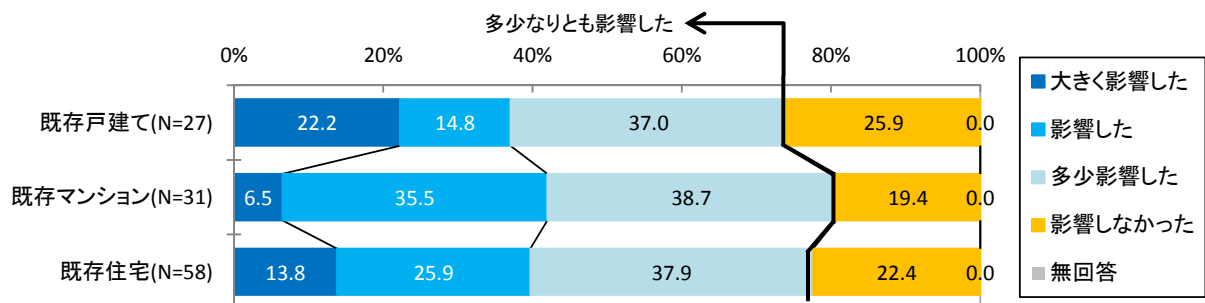


図38 「既存住宅売買かし保険」の住宅購入への影響<既存住宅購入者>



(参考) 昨年度の「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）^{注1}の実施率は12.8%

既存住宅の購入にあたっての建物検査^{注2}の実施率は44.7%

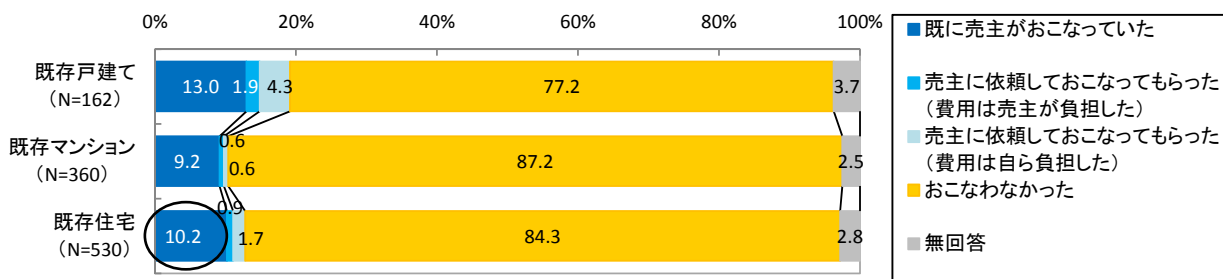
（注1）不動産会社等による住宅保証や「既存住宅売買かし保険」の利用にあたって実施された検査を除く。なお、不動産会社が提供する無償のインスペクションサービス（主に買主側の購入申込前に実施）がおこなわれた場合を含む。

（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）^{※1}の実施率は、「既に売主がおこなっていた」が10.2%、「売主に依頼しておこなってもらった」が2.6%、合計12.8%となっている。（図39）
- ▶ 既存住宅の購入にあたって何らかの建物検査^{※2}をおこなった購入者は、既存住宅購入者の44.7%となっている。特に、既存戸建て購入者では54.3%となっており、全体の半数を超えている。（図40）

図39 民間の建物検査（ホーム・インスペクション）^{※1}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）昨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>

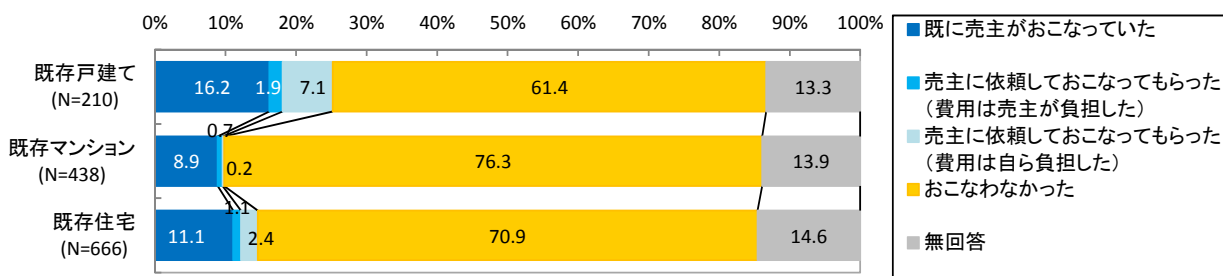
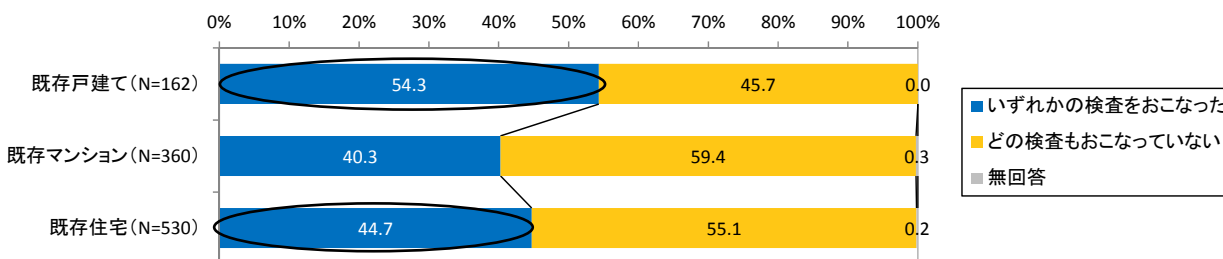
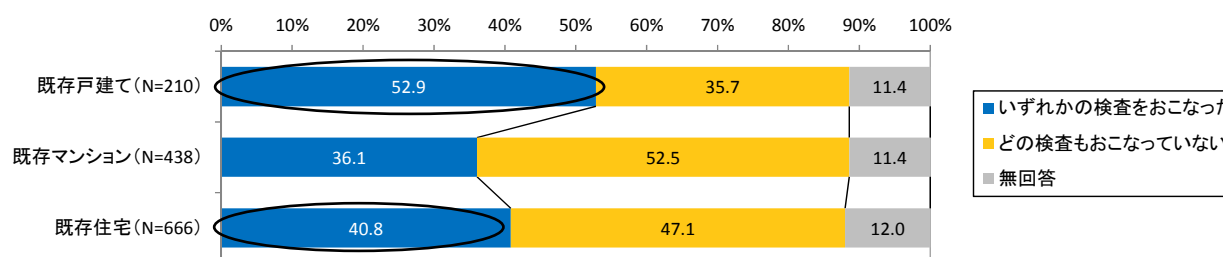


図40 住宅購入にあたっての建物検査^{※2}の実施状況<既存住宅購入者>

※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）昨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>



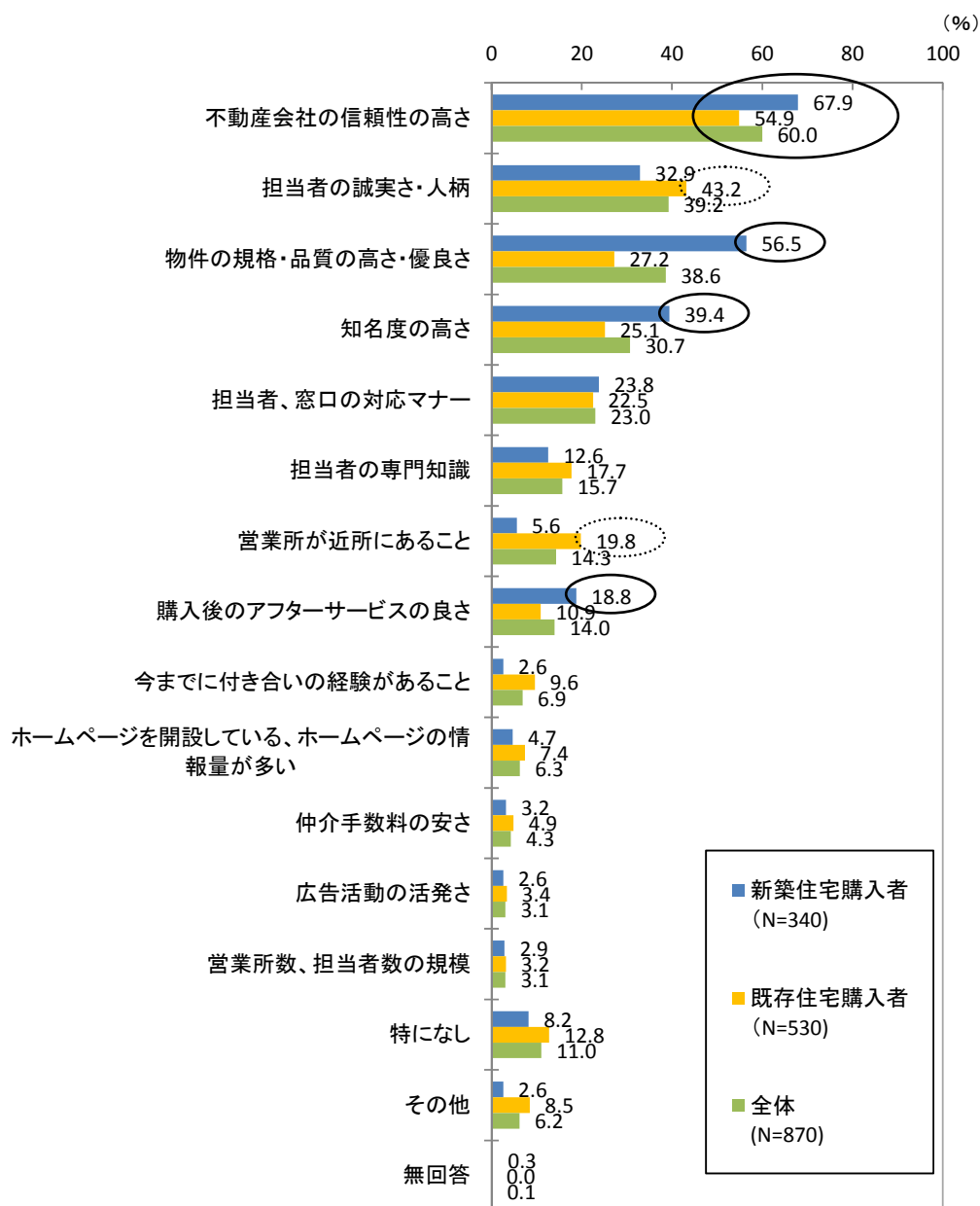
9. 不動産業・不動産仲介業の今後のあり方

■ 新築・既存とも、不動産会社選定の最大の決め手は「会社の信頼性の高さ」

既存住宅購入者では「担当者の誠実さ・人柄」「営業所が近所にある」ことも選定の決め手

- 住宅の住宅購入取引を依頼した不動産会社を選んだ理由としては、新築・既存とも「不動産会社の信頼性の高さ」の割合が最も高くなっている。(図 41)
- 新築住宅購入者は、既存住宅購入者に比べて「物件の規格・品質の高さ・優良さ」(56.5%)、「知名度の高さ」(39.4%)、「購入後のアフターサービスの良さ」(18.8%)の割合が高くなっており、住宅の品質に対するニーズの高さがうかがえる。(図 41)
- 既存住宅購入者は、新築住宅購入者に比べて「担当者の誠実さ・人柄」(43.2%)、「営業所が近所にあること」(19.8%)の割合が高くなっており、担当者の人柄や営業所が身近にあることが不動産会社選定の重要な要素になっていることがうかがえる。(図 41)

図41 新築・既存別 不動産会社を選んだ理由



※複数回答

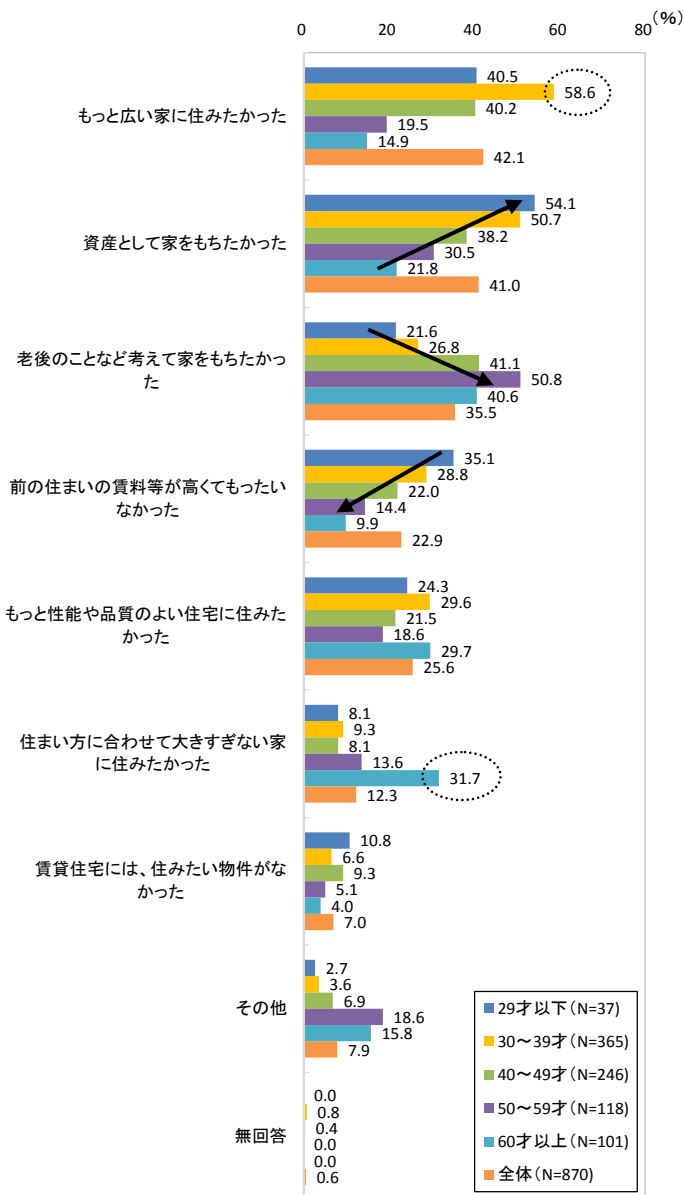
10. 住宅購入を決定した理由・要因

■ 30代以下の住まいに対する意識面からみた購入決定理由は「資産保有」が5割超
 身辺事情での購入決定理由は結婚、出産、子どもの独立などライフイベントの割合が高い

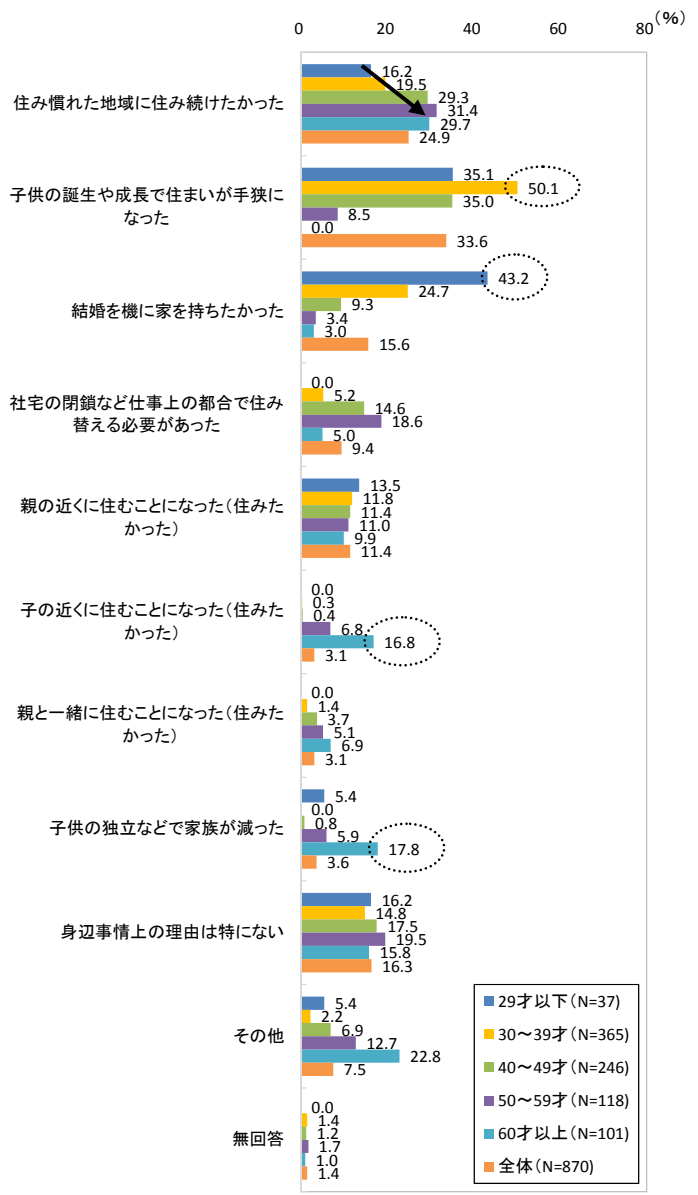
- 今回の住宅購入を決めた動機を住まいに対する意識の面について世帯主の年齢別にみると、30才代では「もっと広い家に住みたかった」が58.6%で最も高い。また、60才以上では、「住まい方に合わせて大きすぎない家に住みたかった」が31.7%と他の年代に比べ18ポイント以上高くなっている。(図42)
- 身辺事情からみた住宅購入理由について世帯主の年齢別にみると、29才以下では「結婚を機に家を持ちたかった」(43.2%)、30才代では「子どもの誕生や成長で住まいが手狭になった」(50.1%)、60才以上では「子どもの独立などで家族が減った」(17.8%)、「子の近くに住むことになった」(16.8%)など、ライフイベントを購入理由として挙げる割合が高いことが見てとれる。(図43)

図42 世帯主の年齢別住まいに対する意識からみた住宅購入理由

図43 世帯主の年齢別身辺事情の面での住宅購入理由



※複数回答

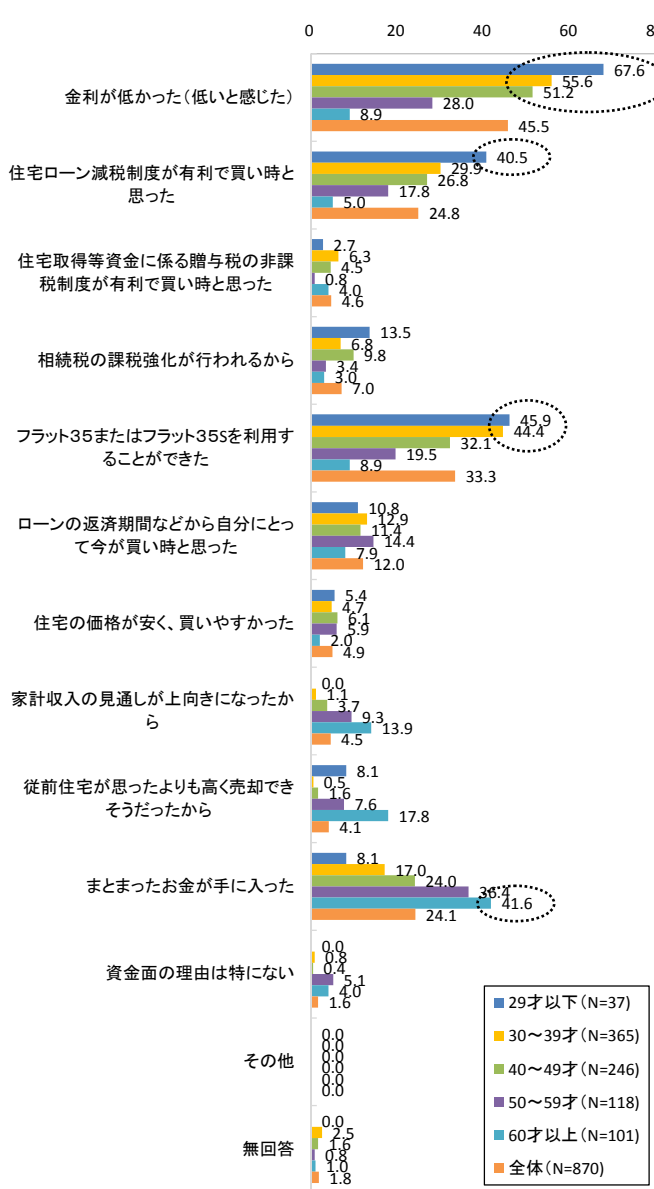


※複数回答

**40代以下の資金面の購入決定理由は「金利の低さ」「減税制度」などの借入のしやすさ
環境面での購入決定理由は年齢にかかわらず「駅に近いところ」の割合が高い**

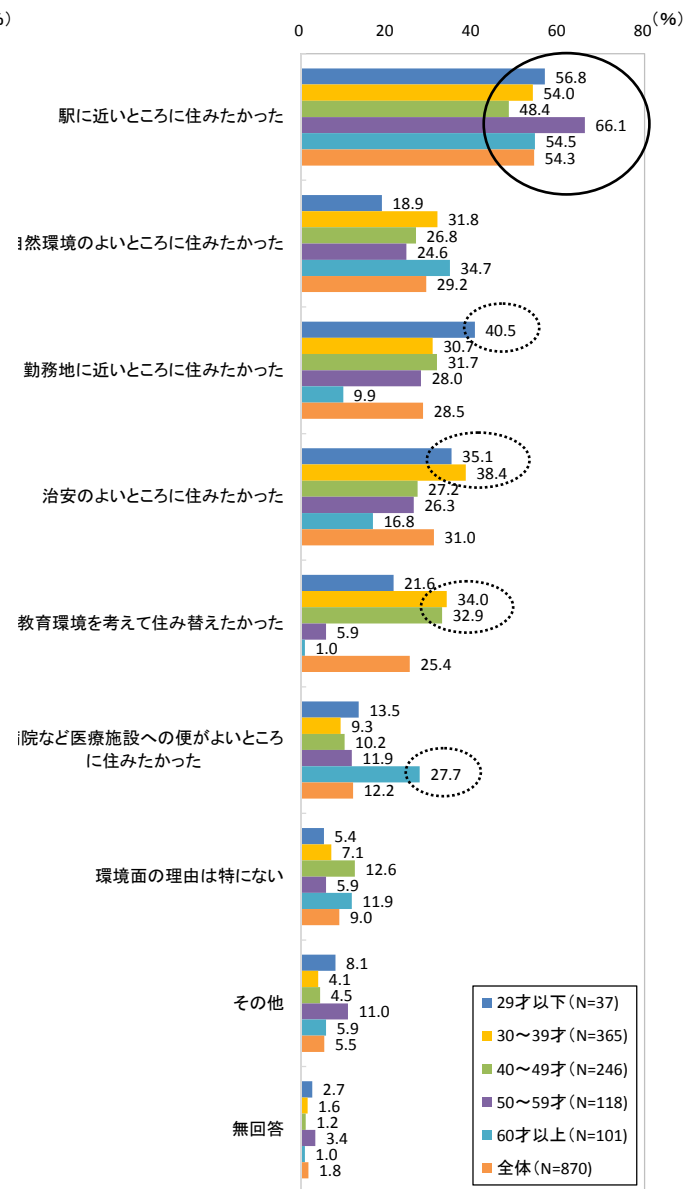
- ▶ 資金面からみた住宅購入理由について世帯主の年齢別にみると、40才代以下では「金利が低かった」が5割を超えている。また、29才以下では「住宅ローン減税制度が有利で買い時と思った」が40.5%、30才代以下では「フラット35またはフラット35Sを利用することができた」が4割超となっているなど、特に借入のしやすさを購入理由として挙げる割合が高くなっている。また、60才以上では「まとまったお金が手に入った」の割合が最も高く41.6%となっている。(図44)
- ▶ 環境面からみた住宅購入理由としては、世帯主の年齢に関わらず「駅に近いところに住みたかった」の割合が最も高く、購入者全体では54.3%となっている。(図45)
- ▶ 世帯主の年齢別にみると、29才以下では「勤務地に近いところに住みたかった」が40.5%で2番目に回答割合が高くなっている。また、30才代以下では「治安のよいところに住みたかった」が3割超、30才代から40才代は「教育環境を考えて住み替えたかった」が3割超、60才以上では「病院など医療施設への便がよいところに住みたかった」が27.7%で他の世代に比べ10ポイント以上高いなど特徴がみられる。(図45)

図44 世帯主の年齢別資金面の住宅購入理由



※複数回答

図45 世帯主の年齢別環境面の住宅購入理由

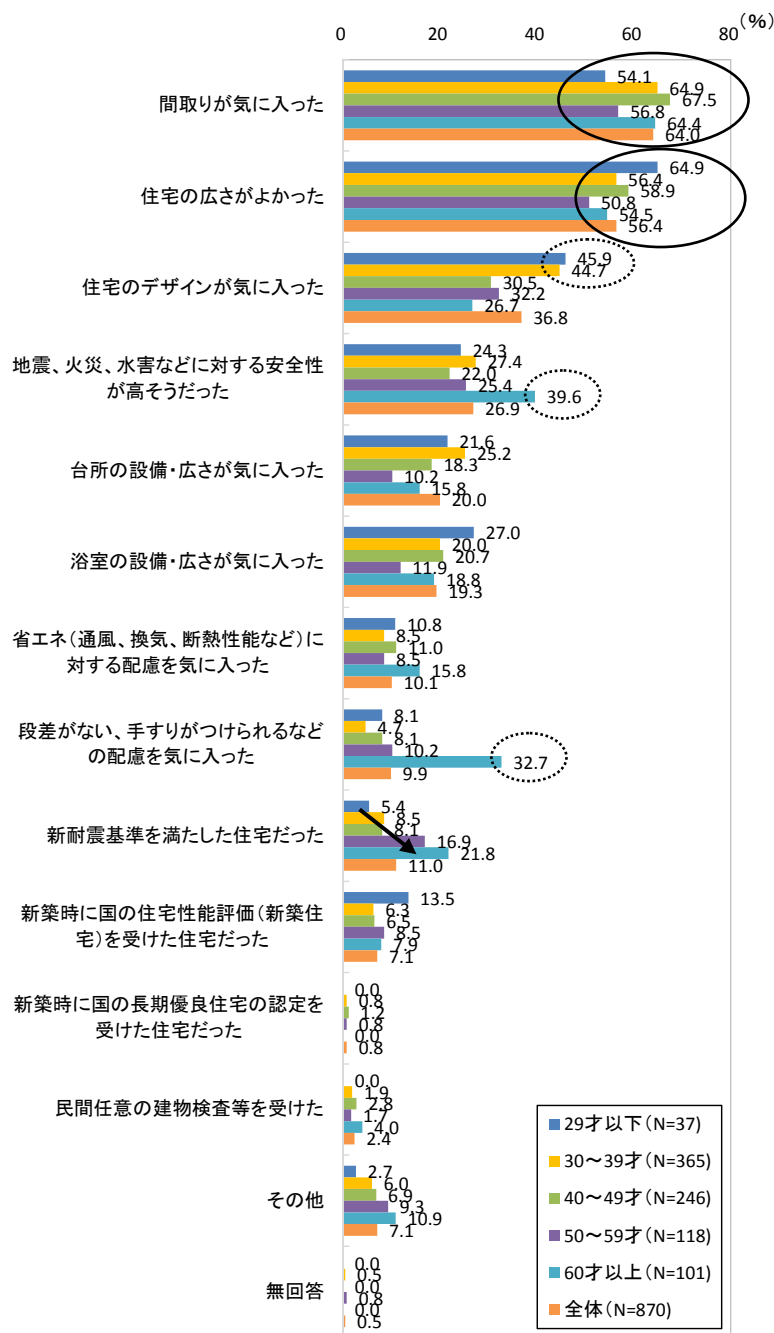


※複数回答

■ 住宅の質の面からみた購入決定理由は年代に関わらず「間取り」「広さ」の割合が高い
60才以上では、「災害に対する安全性」「バリアフリーへの対応」も重要なポイント

- 住宅の質の面では、世帯主の年齢に関わらず「間取りが気に入った」「住宅の広さがよかった」の割合が特に高くなっている。(図46)
- 世帯主の年齢別にみると、年齢が上がるほど「新耐震基準を満たした住宅だった」の割合が高くなる傾向がみられる。また、30才代以下では「住宅のデザインが気に入った」が4割超となっているが、60才以上では「地震、火災、水害等に対する安全性が高そうだった」「段差がない、手すりをつけられるなどの配慮を気に入った」がいずれも3割超となっており他の世代に比べて高くなっているなど違いがみられる。(図46)

図46 世帯主の年齢別住宅の質の面で購入住宅を選んだ理由



※複数回答