不動産流通業に関する消費者動向調査

＜第２６回（2021 年度）＞

調査結果報告書（概要版）

令和３年 10 月

一般社団法人　不動産流通経営協会

不動産流通業に関する消費者動向調査　＜第２６回（2021 年度）＞

調査結果報告書（概要版）

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…… 6
３．買い換えによる売却差額の発生状況…… 8
４．マイナスの売却差額発生世帯の状況…… 9
５．既存住宅購入に対する意識…… 10
６．既存住宅購入にあたっての建物検査の実施状況等…… 11
７．重要事項説明の現状…… 14
８．重要事項説明、売買契約締結への IT 利用に対するニーズ…… 16
９．住宅購入を決定した理由・要因…… 19
10．住宅購入経験回数と売主属性…… 22
11．今回購入した物件の徒歩時間・購入名義について…… 23
12．新型コロナウイルスの影響について…… 24

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）で令和２年４月１日から令和３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）

（４）調査期間

発送時期　：　令和３年６月 29 日

回収締切　：　令和３年７月 25 日

（５）配布・回収状況

①送総数　：　3,709 票

②回答数　：　1,255 票

③回答率　：　33.8％

購入物件の建て方別発送・回答数

	合計	新築住宅			既存住宅		
		購入者計※N	戸建て	マンション	購入者計※S	戸建て	マンション
発送数	3709 (100.0%)	865 (100.0%)	219 (25.3%)	646 (74.7%)	2844 (100.0%)	864 (30.4%)	1980 (69.6%)
回答数	1255 (100.0%)	318 (100.0%)	88 (27.7%)	230 (72.3%)	937 (100.0%)	275 (29.3%)	648 (69.2%)

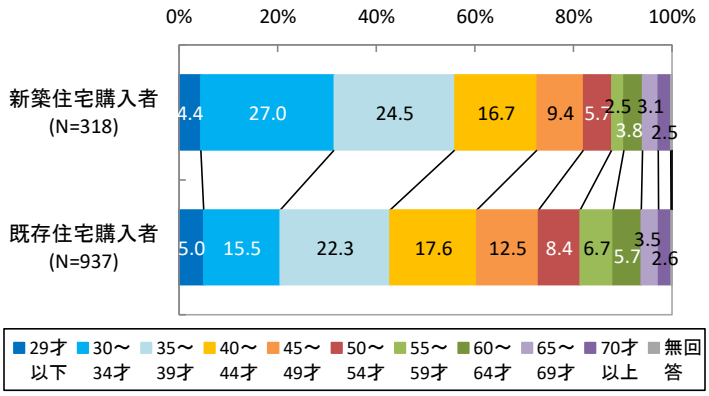
※N　住宅の建て方不明は無し。

※S　住宅の建て方不明 14件を含む。

（6）回答者の基本属性

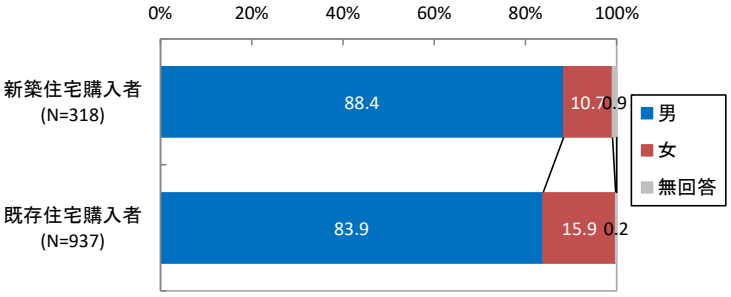
■世帯主の年齢

	合計	新築住宅購入者	既存住宅購入者
29才以下	61	14	47
30～34才	231	86	145
35～39才	287	78	209
40～44才	218	53	165
45～49才	147	30	117
50～54才	97	18	79
55～59才	71	8	63
60～64才	65	12	53
65～69才	43	10	33
70才以上	32	8	24
無回答	3	1	2
全　体	1255	318	937



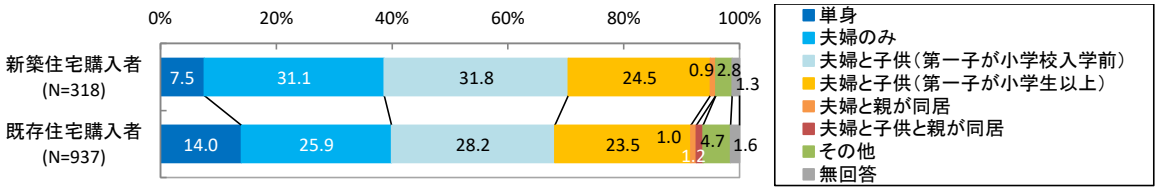
■世帯主の性別

	合計	新築住宅購入者	既存住宅購入者
男	1067	281	786
女	183	34	149
無回答	5	3	2
全　体	1255	318	937



■世帯構成

	合計	新築住宅購入者	既存住宅購入者
単身	155	24	131
夫婦のみ	342	99	243
夫婦と子供（第一子が小学校入学前）がいる	365	101	264
夫婦と子供（第一子が小学生以上）がいる	298	78	220
夫婦と親が同居	12	3	9
夫婦と子供と親が同居	11	0	11
その他	53	9	44
無回答	19	4	15
全　体	1255	318	937



■新築住宅購入者・既存住宅購入者別回答数の推移

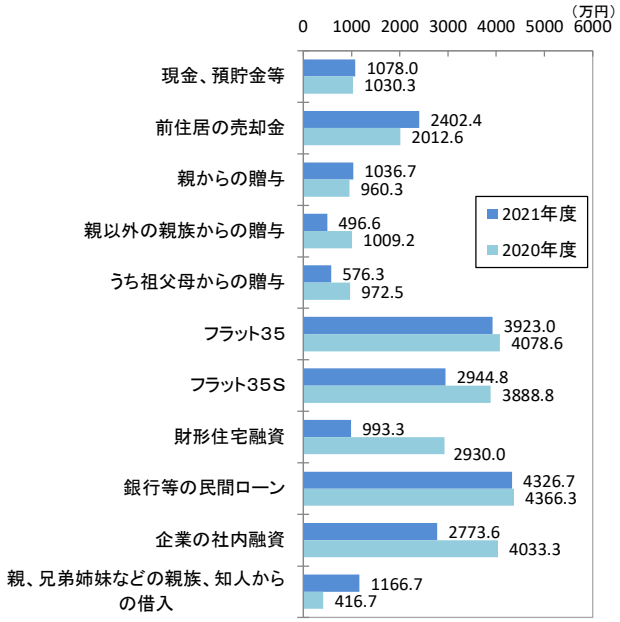
	今年度（2021年度）	昨年度（2020年度）	一昨年度（2019年度）
新築住宅購入者	318（25.3%）	343（28.9%）	335（35.1%）
既存住宅購入者	937（74.7%）	845（71.1%）	620（64.9%）
合　計	1255（100.0%）	1188（100.0%）	955（100.0%）

1．住宅購入資金の内訳

■「親からの贈与」を受けた者の平均額は、新築購入者で 1037 万円、既存購入者で 640 万円

- 「親からの贈与」を受けた者の平均額は、新築住宅購入者が 1036.7 万円と前年度より若干増加し、既存住宅購入者が 639.7 万円で 190 万円程度減少している（図 1,図 2）。
- 借入資金等についてみると、利用者平均額では新築住宅購入者の「フラット 35」「フラット 35S」がそれぞれ 156 万円、944 万円ほど減少している一方、既存住宅購入者の「フラット 35」「フラット 35S」の利用平均額はそれぞれ 693 万円、492 万円ほど増加している（図 1,図 2）。
- 「銀行等の民間ローン」の利用率が新築住宅購入者と既存住宅購入者でいずれも増加しており、それぞれ 5.7 ポイント、7.7 ポイントの増加となった。

図1 各資金の利用者平均額の変化／新築住宅購入者

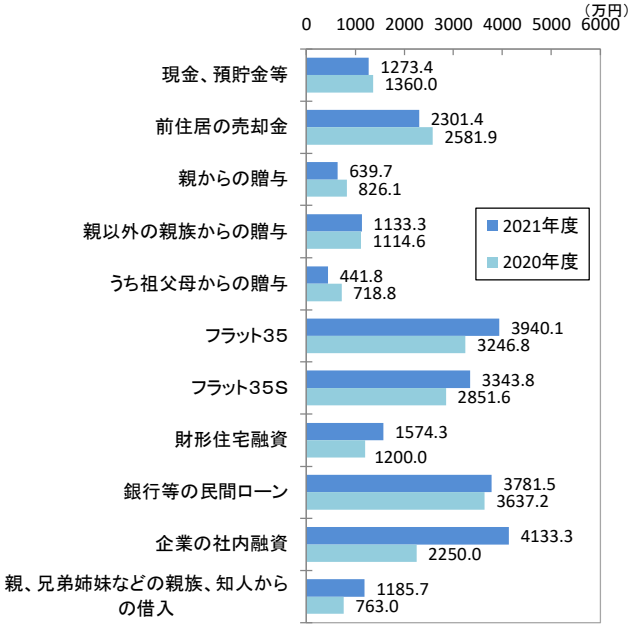


＜利用者数と利用率＞

		利用者数	利用率
現金、預貯金等	2021年度	218	68.6%
	2020年度	229	66.8%
前住居の売却金	2021年度	21	6.6%
	2020年度	23	6.7%
親からの贈与	2021年度	55	17.3%
	2020年度	67	19.5%
親以外の親族からの贈与	2021年度	8	2.5%
	2020年度	12	3.5%
うち祖父母からの贈与	2021年度	6	1.9%
	2020年度	8	2.3%
フラット35	2021年度	26	8.2%
	2020年度	39	11.4%
フラット35S	2021年度	5	1.6%
	2020年度	14	4.1%
財形住宅融資	2021年度	6	1.9%
	2020年度	4	1.2%
銀行等の民間ローン	2021年度	238	74.8%
	2020年度	237	69.1%
企業の社内融資	2021年度	5	1.6%
	2020年度	3	0.9%
親、兄弟姉妹などの親族、知人からの借入	2021年度	3	0.9%
	2020年度	3	0.9%

（注１）利用率は、新築住宅購入者全体（2021 年 N=318、2020 年 N=343）に対する割合。
（注２）2021 年、2020 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＞

		利用者数	利用率
現金、預貯金等	2021年度	637	68.0%
	2020年度	509	60.2%
前住居の売却金	2021年度	82	8.8%
	2020年度	88	10.4%
親からの贈与	2021年度	131	14.0%
	2020年度	100	11.8%
親以外の親族からの贈与	2021年度	15	1.6%
	2020年度	13	1.5%
うち祖父母からの贈与	2021年度	11	1.2%
	2020年度	8	0.9%
フラット35	2021年度	64	6.8%
	2020年度	70	8.3%
フラット35S	2021年度	24	2.6%
	2020年度	33	3.9%
財形住宅融資	2021年度	7	0.7%
	2020年度	3	0.4%
銀行等の民間ローン	2021年度	648	69.2%
	2020年度	520	61.5%
企業の社内融資	2021年度	3	0.3%
	2020年度	6	0.7%
親、兄弟姉妹などの親族、知人からの借入	2021年度	7	0.7%
	2020年度	10	1.2%

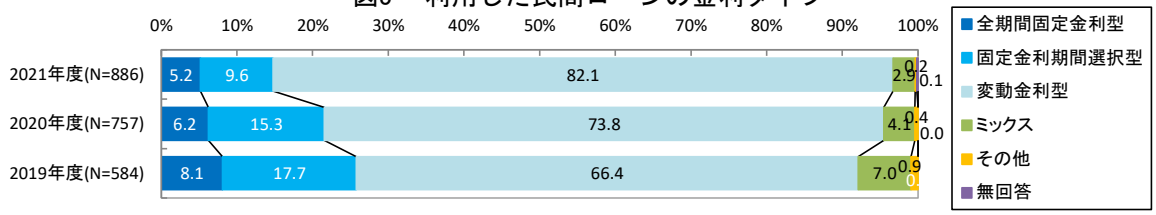
（注１）利用率は、既存住宅購入者全体（2021 年 N=937、2020 年 N=845）に対する割合。
（注２）2021 年、2020 年ともに利用者平均額は 2.5%トリム平均をとっている。
（注３）「現金、預貯金等」には他に分類されない自己資金を含む。

■　利用した民間ローンの金利タイプでは変動金利型が８割超に増加、固定金利型の利用率は減少、固定金利では期間選択型の 10 年、10 年超の利用が増加傾向

➢ 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 4 年連続で増加し 82.1%となっている。次いで「固定金利期間選択型」(9.6%)、「全期間固定金利型」(5.2%)、「ミックスプラン[注)]」(2.9%) の順で利用されている (図 3)。

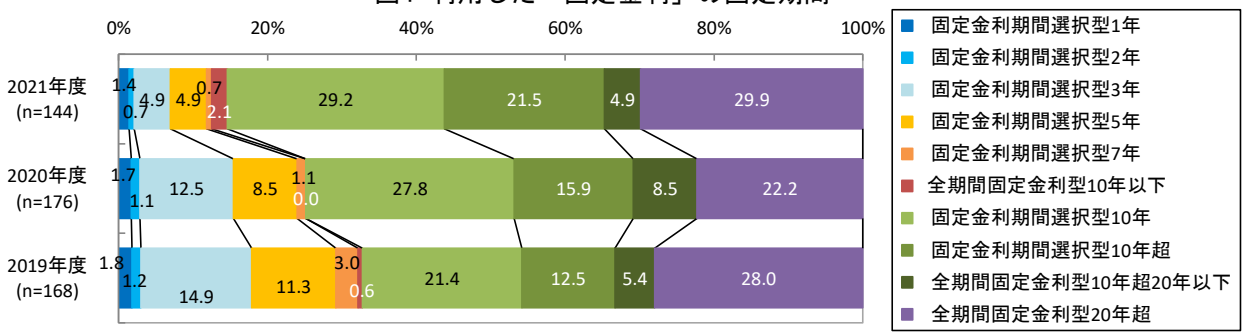
(注) 契約当初に複数の金利タイプを選択する住宅ローンのこと。

図3　利用した民間ローンの金利タイプ



➢ 固定金利期間選択型では 3 年と 5 年の利用割合が同率 4.9%と 2 年連続で減少している一方、固定金利期間選択型の 10 年、10 年超の利用割合がそれぞれ 29.2%、21.5%に増加している (図 4)。

図4 利用した「固定金利」の固定期間

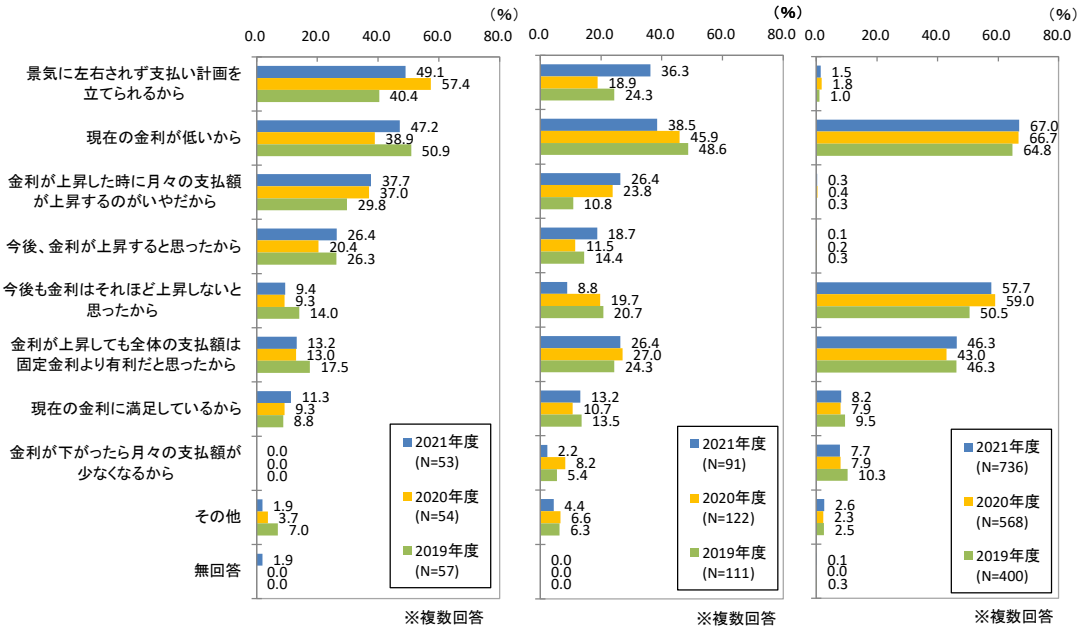


(注) 上記集計結果には、「ミックス」利用者のうち金利プランにより借入額が異なる場合の最も借入額が大きい金利プランの回答を含む。

➢ 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」との回答が多くなっている (図 5)。

図5 「固定金利」または「変動金利」を選択した理由

＜全期間固定金利型＞　＜固定金利期間選択型＞　＜変動金利型＞



(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。

■　新築・既存ともフラット３５、３５Ｓの利用は昨年度よりも減少
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 13.6%、既存住宅購入者で 18.9%となった。また、「フラット３５Ｓを利用した」世帯の割合は、新築住宅購入者では 2.3%、既存住宅購入者では 5.3%となった（図 6,図 7）。

図6　　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＞

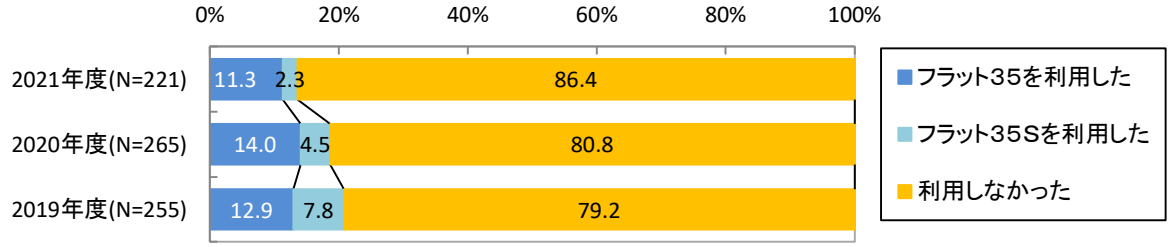
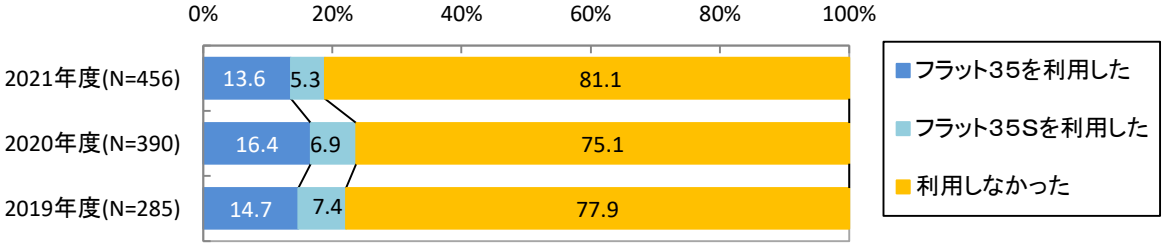


図7　フラット３５またはフラット３５Ｓ利用の有無＜既存住宅購入者＞

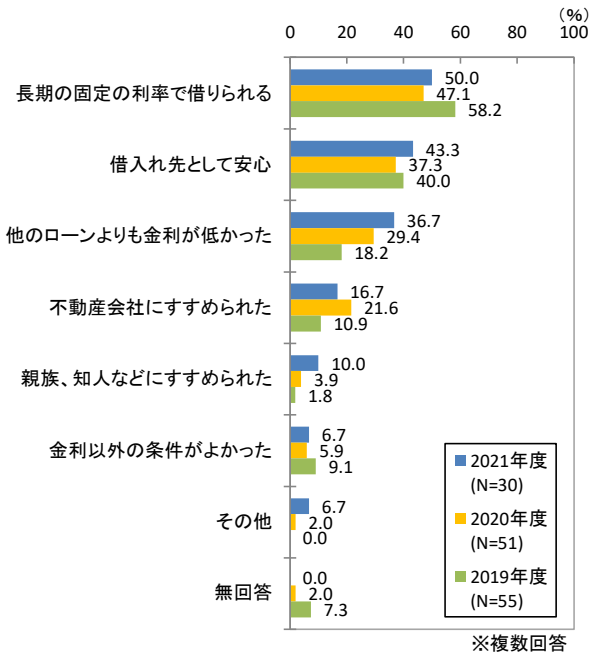


（注）図 6、図 7 の利用率は、フラット３５またはフラット３５Ｓが適用できる住宅に占める、フラット３５またはフラット３５Ｓを利用した世帯の割合。適用可能な住宅を集計対象としているため、住宅金融支援機構が公表するフラット３５及びフラット３５Ｓの申請件数に占める、「フラット３５Ｓ」の割合とは異なる（申請件数は技術基準を満たさない場合を含む）。

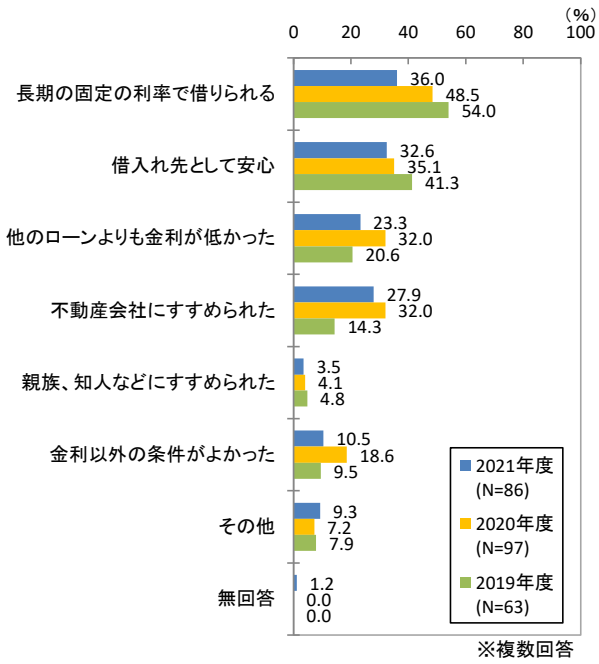
➢ フラット３５またはフラット３５Ｓを利用した理由としては、新築・既存ともに「長期の固定の利率で借りられる」が最も多くなっており、次いで「借入先として安心」となっている。また、新築住宅購入者では、「他のローンよりも金利が低かった」割合が 36.7%（対前年度比 7.3 ポイント増）となっている（図 8）。

図8　　フラット３５またはフラット３５Ｓを利用した理由の変化

＜新築住宅購入者＞



＜既存住宅購入者＞

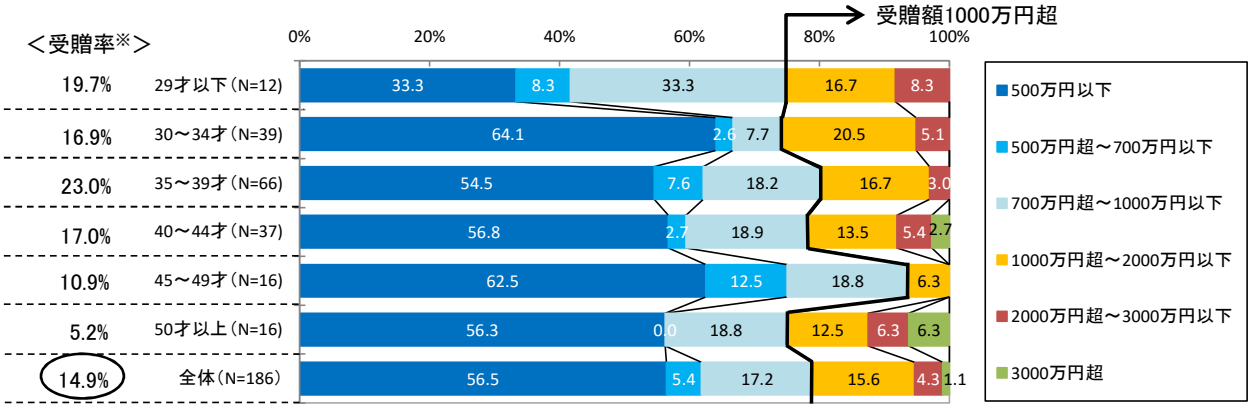


2．住宅購入資金における贈与の利用状況

■　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）が高い傾向

➢　「親からの贈与」を受けた世帯の割合（受贈率）は住宅購入者全体の 14.9%であった。世帯主の年齢別にみると、29 才以下から 40～44 才以下までの購入者で、親から贈与を受けた割合が 20%前後となっている。また、親からの贈与額が「1,000 万円超」の割合は全体で 21.0%となっている（図 9）。

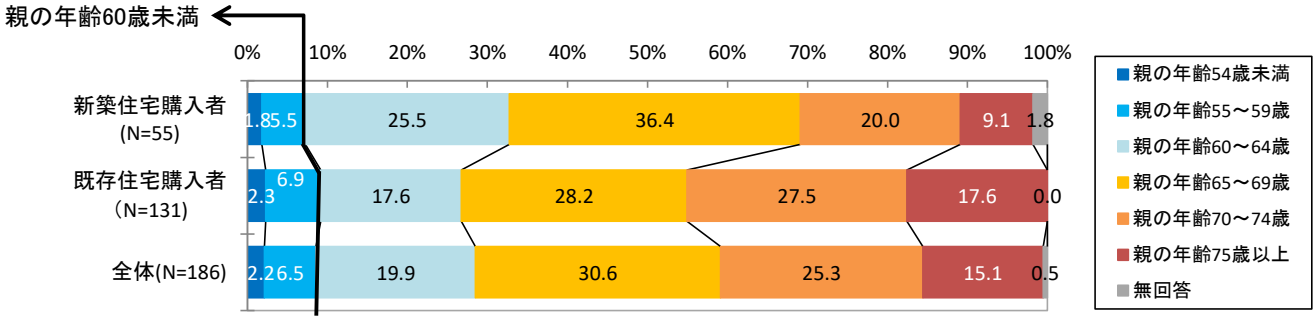
図9　　世帯主の年齢別親からの受贈率及び「親からの贈与」の受贈額



※　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。

➢　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 7.3%、既存住宅購入者で 9.2%を占めている（図 10）。

図10　新築・既存別贈与した親の年齢



■　直系尊属の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 10.8%

- 住宅購入者に占める「直系尊属の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 10.8%、29 才以下が最も高く 14.8%を占める（図 11、上図）。
- 贈与を受けた受贈者を対象にした「直系尊属の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 69.9%となっている（図 11、下図）。
- 直系尊属から贈与を受けた世帯では、どの年代においても 7 割程度が非課税制度を「利用した、または利用する予定である」と回答している（図 11、下図）。

図11　世帯主の年齢別「直系尊属の住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用状況

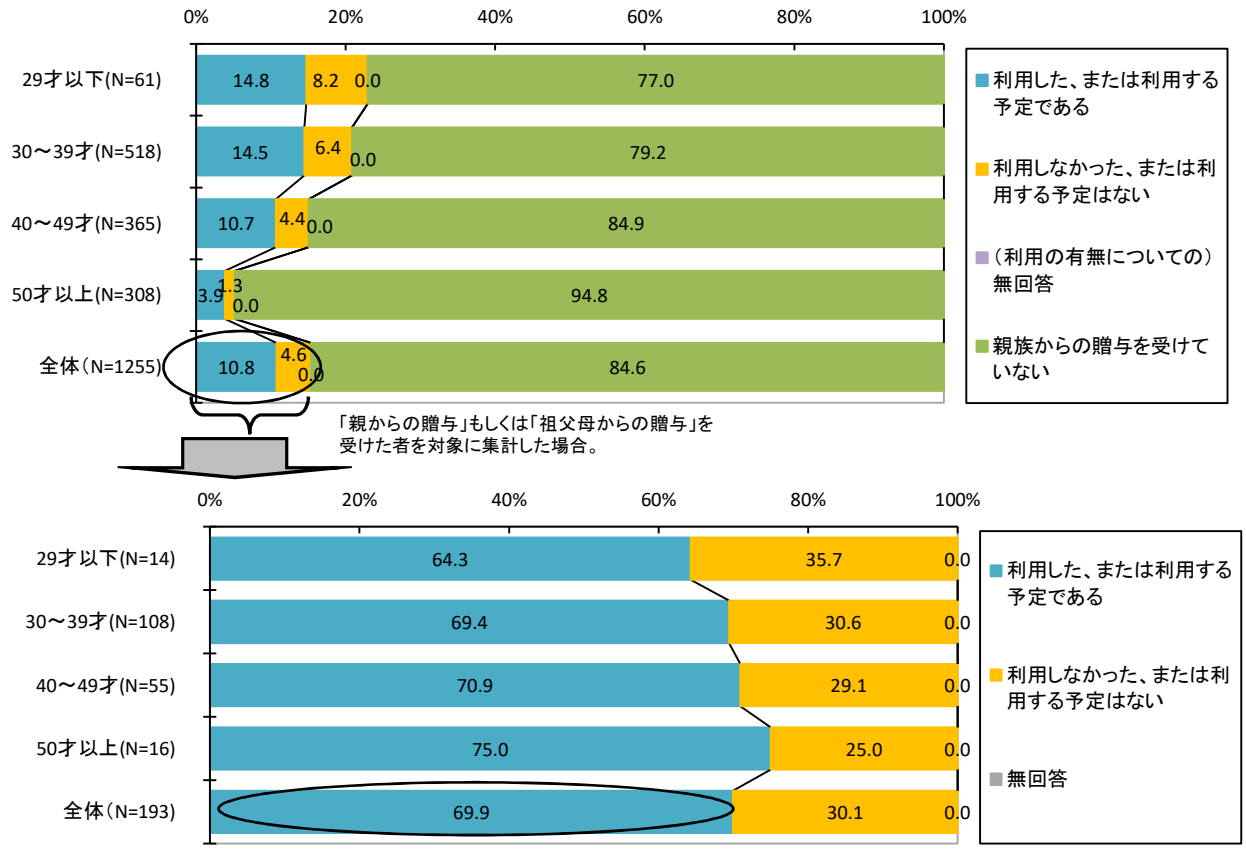
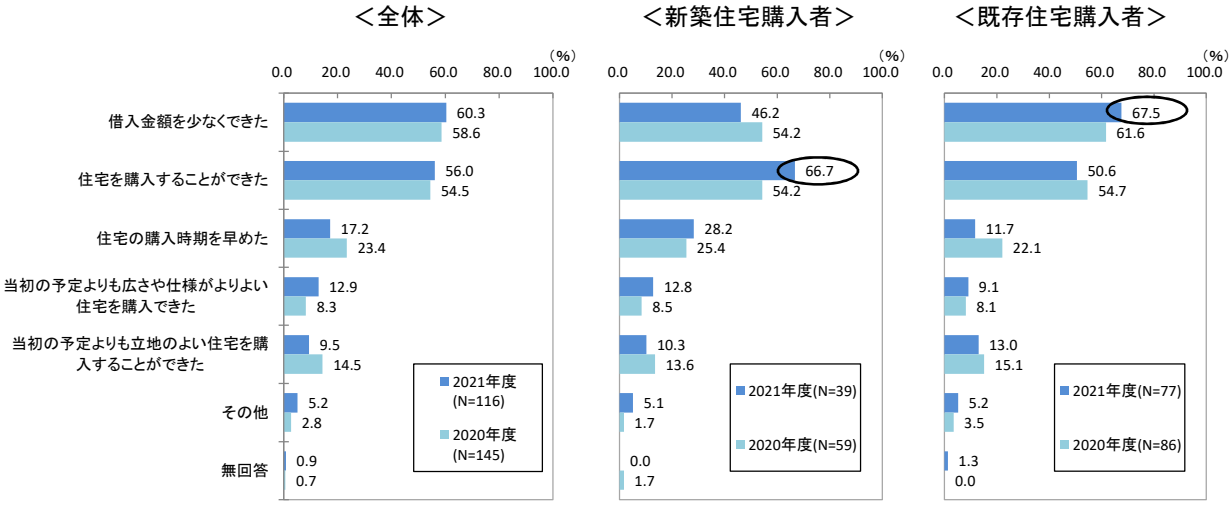


図12　「直系尊属の住宅取得等資金に係る贈与税の利用が住宅購入に与えた影響



（注）「直系尊属の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。

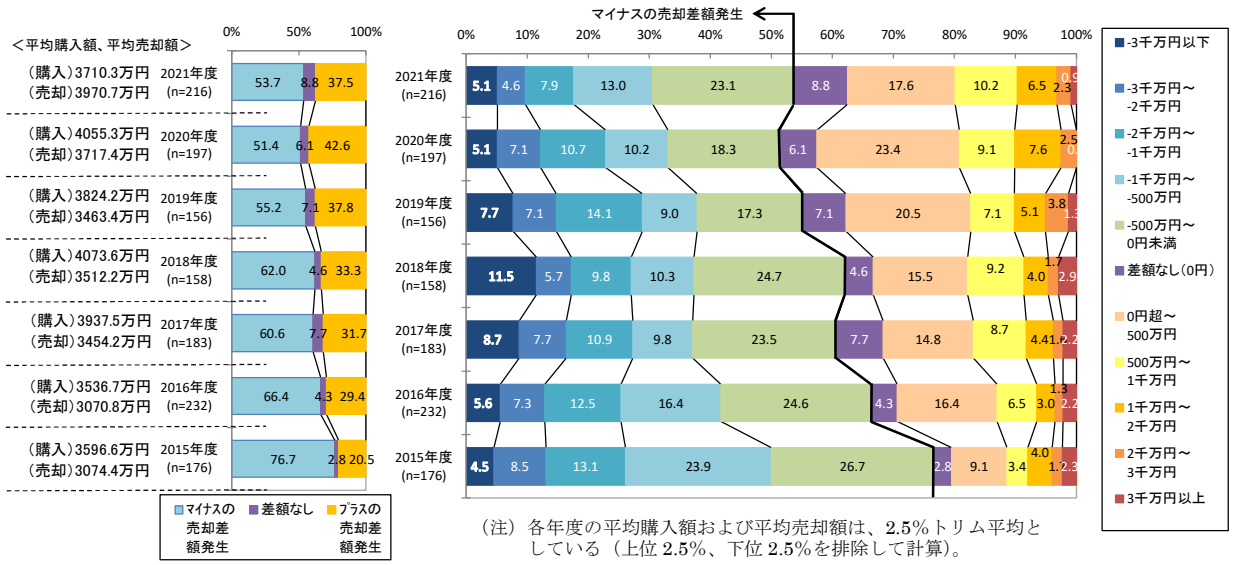
3．買い換えによる売却差額の発生状況

■　プラスの売却差額※発生世帯は前年度から 5.5 ポイント減少（37.1%）
マイナスの売却差額※発生世帯は前年度から 2.3 ポイント増加（53.7%）

※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 67.8%にあたる 230 世帯が従前住宅を売却している（表外）。このうち購入額と売却額の回答があった 216 世帯について売却差額を整理すると、マイナスの売却差額が発生している世帯は 53.7%（対前年度比 2.3 ポイント増）、プラスの売却差額が発生している世帯は 37.1%（対前年度比 5.5 ポイント減）となっている（図 13）。

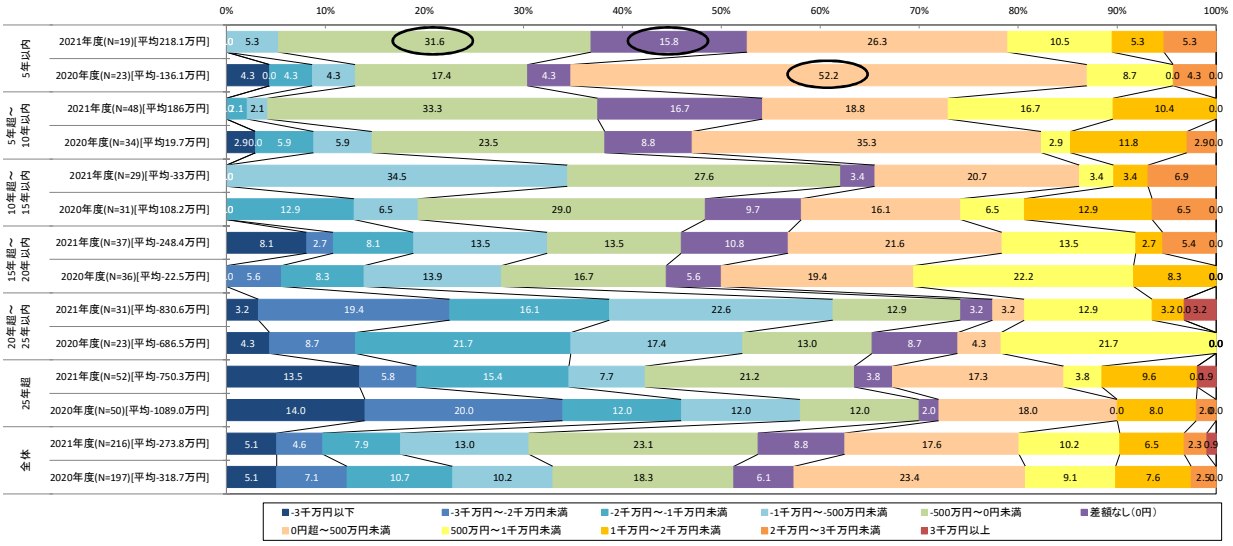
図13　調査年度別売却差額の発生状況



（注）各年度の平均購入額および平均売却額は、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）。

➢ 築年数別の売却差額の発生状況をみると、築年数が古くなるほど、マイナスの売却差額の割合が高くなる傾向がみられるが、築年数 5 年以内の住宅について前年度と比べると、「0～500 万円」の売却差額が大きく減り、その分「差額なし（0 円）」「-500 万円～0 円未満」の売却差額の割合が昨年度に比べて増加している。（図 14）。

図14　売却住宅の売却時築年数別、売却差額の発生状況



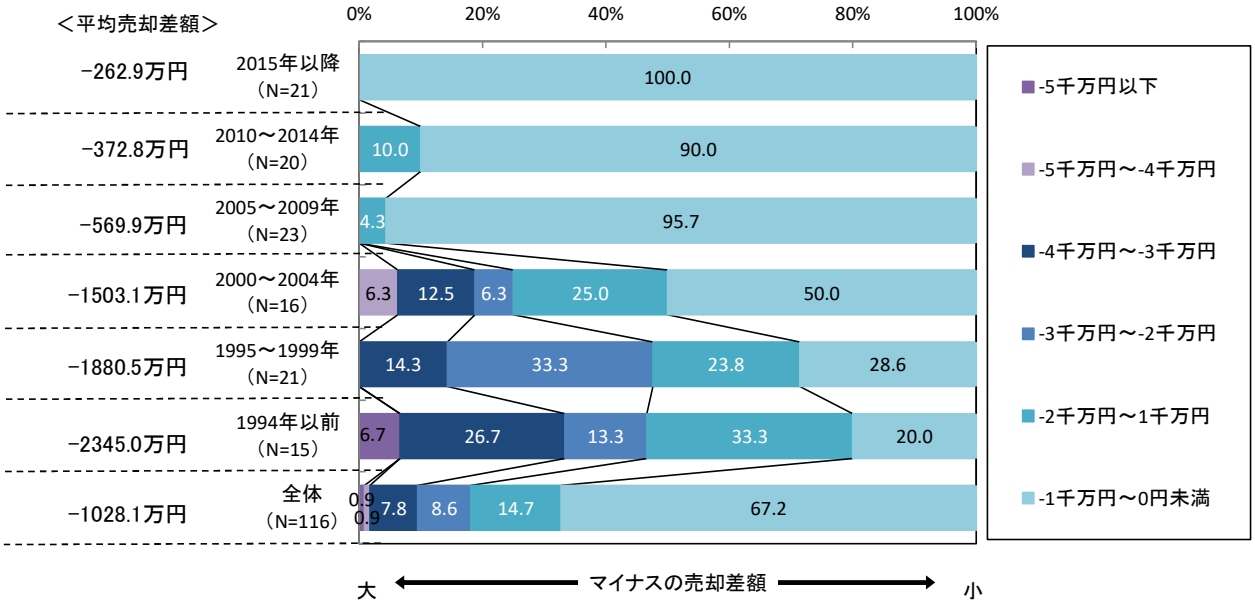
（注 1）［　］内の額は平均売却差額であり、2.5%トリム平均としている（上位 2.5%、下位 2.5%を排除して計算）。
（注 2）2021 年度は、築 5 年以内が 2015 年以降竣工、築 5 年超～10 年以内が 2010～2014 年竣工、以下 5 年毎。2020 年度は、築 5 年以内が 2014 年以降竣工、築 5 年超～10 年以内が 2009～2013 年竣工、以下 5 年毎。
（注 3）全体集計には、売却時築年数が無回答のものを含む。

4．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減少し-1028.1 万円

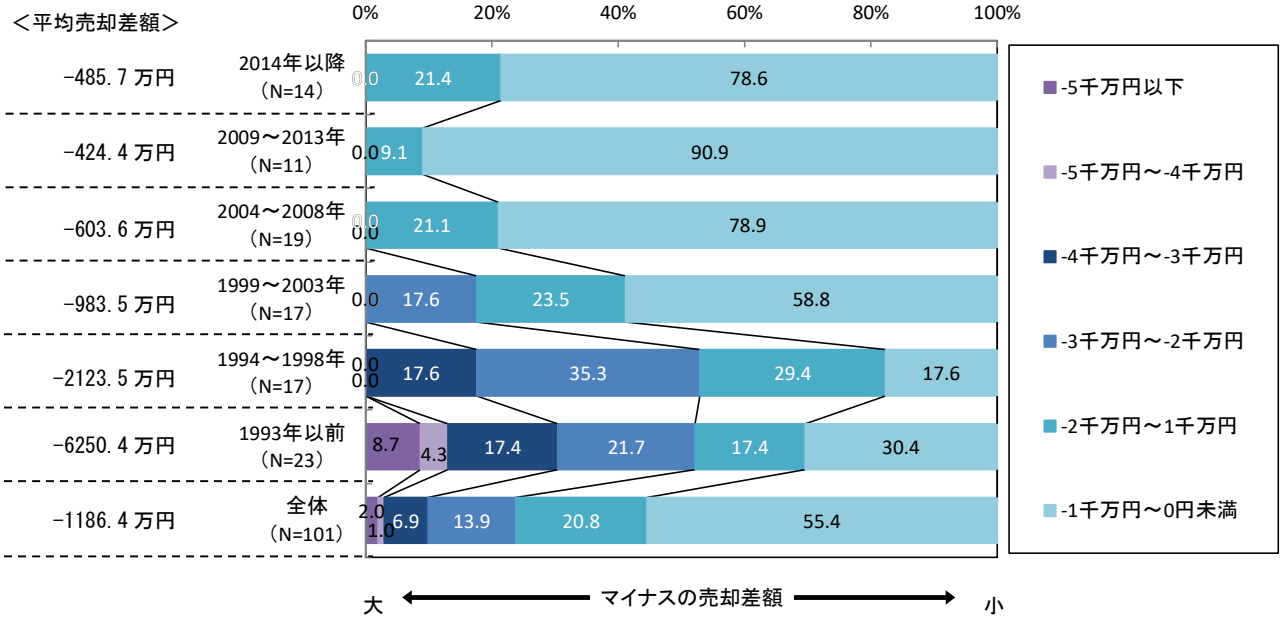
- マイナスの売却差額発生世帯は従前住宅を平均 4076.2 万円（前年度 4253.2 万円）で購入し、平均 3024.4 万円（前年度 2980.7 万円）で売却しており（表外）、その差額平均は前年度から減少し-1028.1 万円（前年度-1186.4 万円）であった。
- 売却住宅の取得年別にマイナスの売却差額の発生状況をみると、取得年が「2000～2004 年」以前は売却差額が大きい状況となった（図 15）。

図15　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



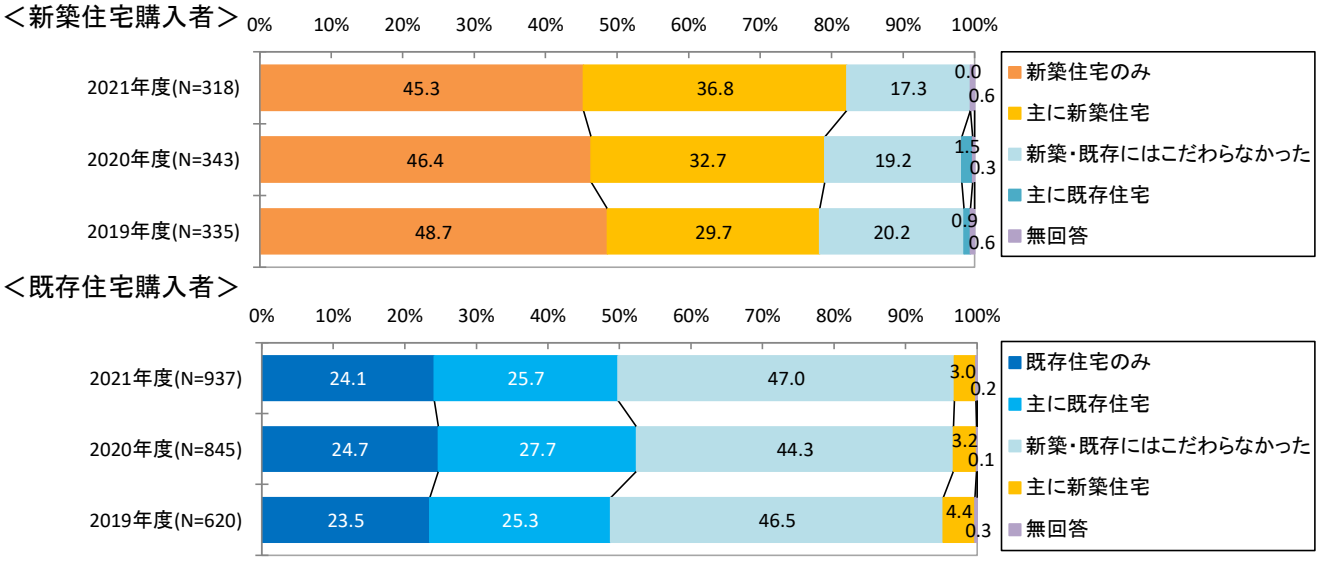
（注 1）平均売却差額は、2.5%トリム平均としている（上位 2.5%、下位 2.5%を排除して計算）。
（注 2）全体集計は取得時期が判明しているものの合計。

5．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約半数
新築住宅購入者は、既存住宅購入者に比べて「新築住宅のみ」を探す割合が高い

- 新築住宅購入者を見ると、「新築住宅のみ」「主に新築住宅」を探した割合は 8 割強を占めている（図 16）。

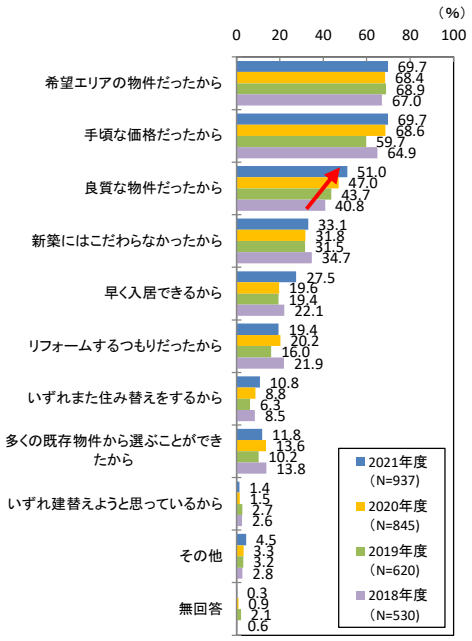
図16　住宅購入にあたって探した住宅



■　既存住宅購入者の購入理由は昨年度と変わらず希望エリアで手頃な価格の良質な物件

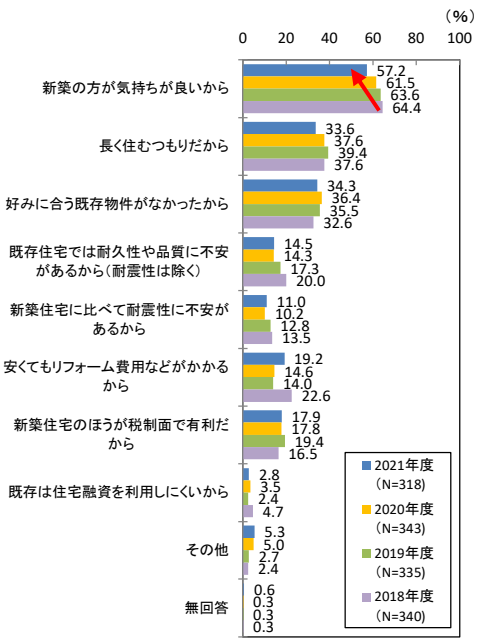
- 既存住宅購入者の購入理由は、「希望エリアの物件だったから」(69.7%)、「手頃な価格だったから」(69.7%)、「良質な物件だったから」(51.0%) が上位 3 位を占めている。中でも「良質な物件だったから」は 3 年連続で増加しており、今年は 5 割強となった（図 17）。
- 新築住宅購入者の既存住宅を購入しなかった理由についてみると、「新築の方が気持ちが良いから」は 3 年連続で減少傾向がみられる（図 18）。

図17　既存住宅を購入した理由
＜既存住宅購入者＞



※ 複数回答

図18　既存住宅を購入しなかった理由
＜新築住宅購入者＞



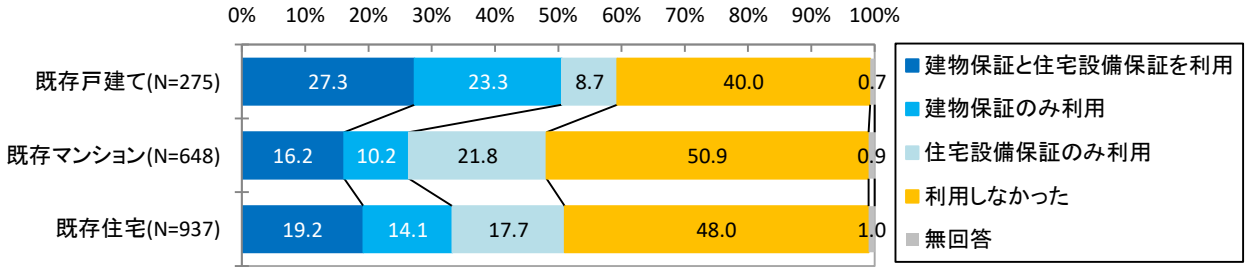
※ 複数回答

６．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 51.0%、うち建物保証の利用が 33.3%
「既存住宅売買瑕疵（かし）保険」を利用した既存住宅購入者の割合は 15.0%

- 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 51.0%となり、うち建物保証の利用は 33.3%であった。建て方別に建物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 50.6%、既存マンションでは 26.4%となった（図 19）。
- 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 67.6%を占めている（図 20）。

図19　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＞

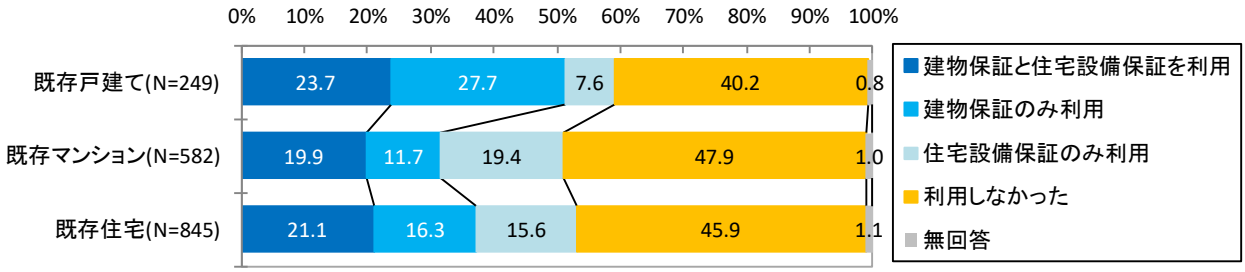
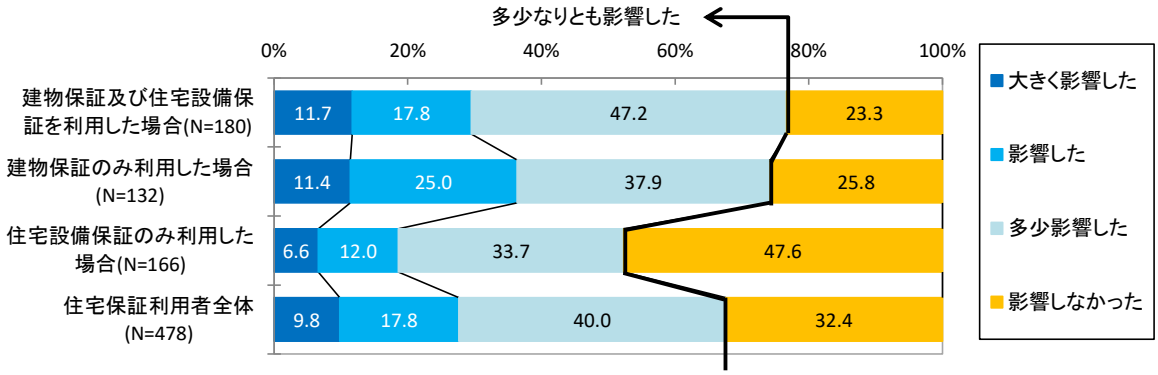
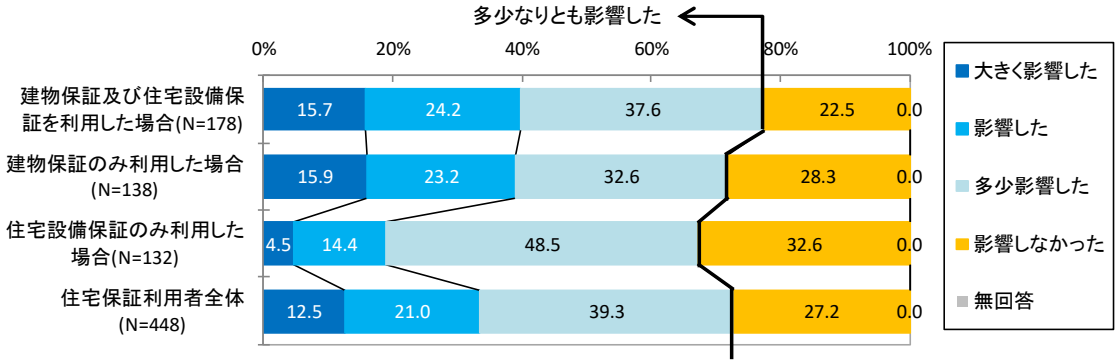


図20　不動産会社等による住宅保証の住宅購入への影響＜既存住宅購入者＞

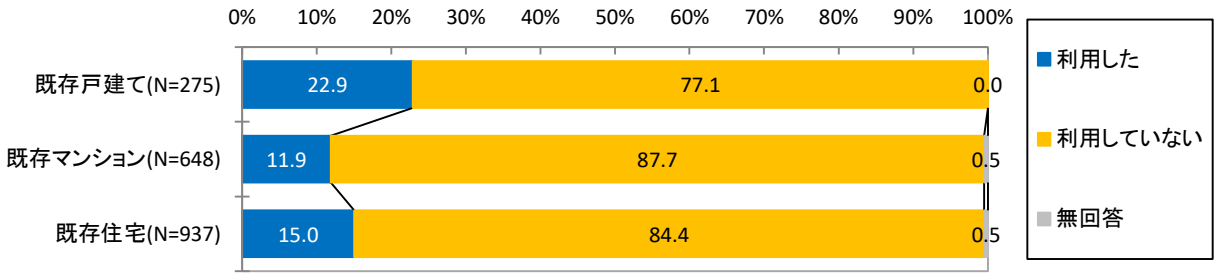


（参考）昨年度の不動産会社等による住宅保証の住宅購入への影響＜既存住宅購入者＞



- 既存住宅購入者における「既存住宅売買瑕疵（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 15.0%となっている（図 21）。
- 利用者について「既存住宅売買瑕疵（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 66.0%となっている。特に既存戸建てでは 82.5%と昨年度から 5.3 ポイント増となっている（図 22）。

図21「既存住宅売買瑕疵(かし)保険」の利用状況＜既存住宅購入者＞



（参考）昨年度の「既存住宅売買瑕疵(かし)保険」の利用状況＜既存住宅購入者＞

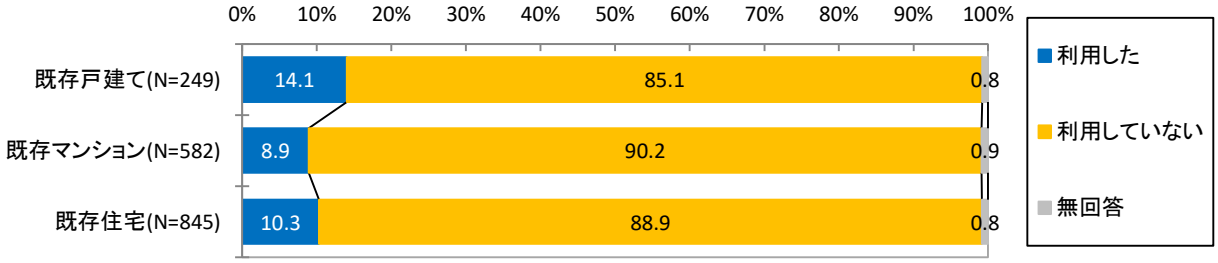
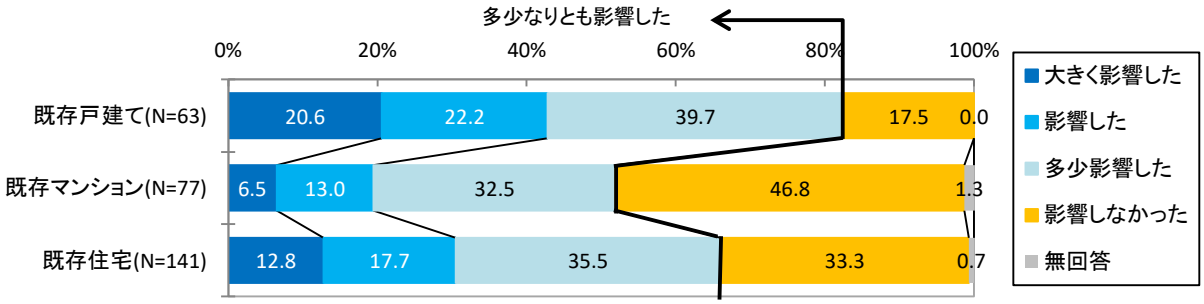
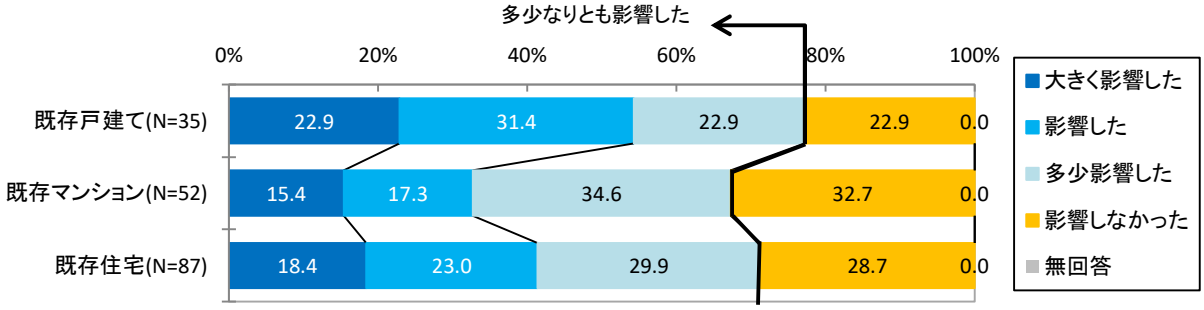


図22「既存住宅売買瑕疵(かし)保険」の住宅購入への影響＜既存住宅購入者＞



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



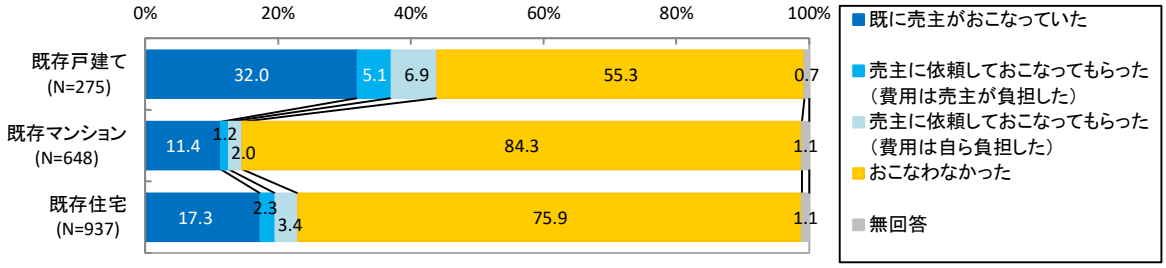
■ **民間の建物検査（ホーム・インスペクション）注1) の実施率は 23.0%と 5.0 ポイント増**
既存住宅の購入にあたっての建物検査注2) の実施率は 46.6%

（注 1） 不動産会社等による住宅保証や「既存住宅売買瑕疵（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「既存住宅売買瑕疵（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「既存住宅売買瑕疵（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 17.3%、「売主に依頼しておこなってもらった」が 5.7%、合計 23.0%となっている（図 23）。
- 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 46.6%となっている。既存戸建て購入者が 69.1%になっているほか、既存マンション購入者が 37.8%となっている（図 24）。

図23　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「既存住宅売買瑕疵(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＞

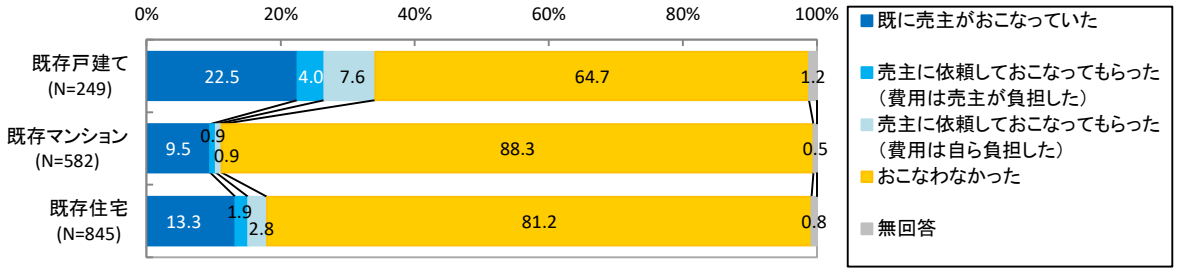
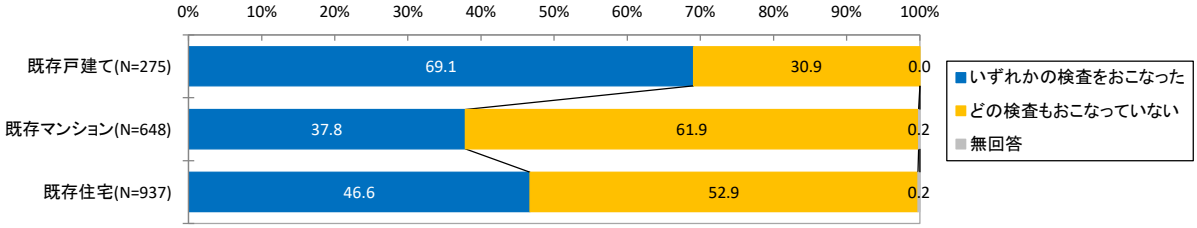
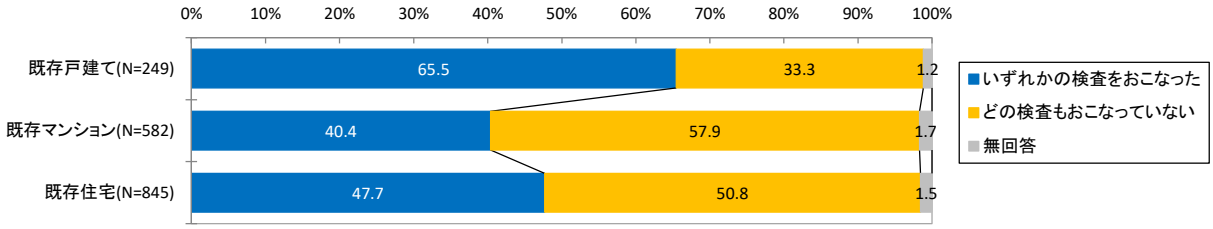


図24　住宅購入にあたっての建物検査※2 の実施状況＜既存住宅購入者＞



※2 不動産会社等による建物保証及び「既存住宅売買瑕疵(かし)保険」の利用にあたって実施された検査、ならび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＞



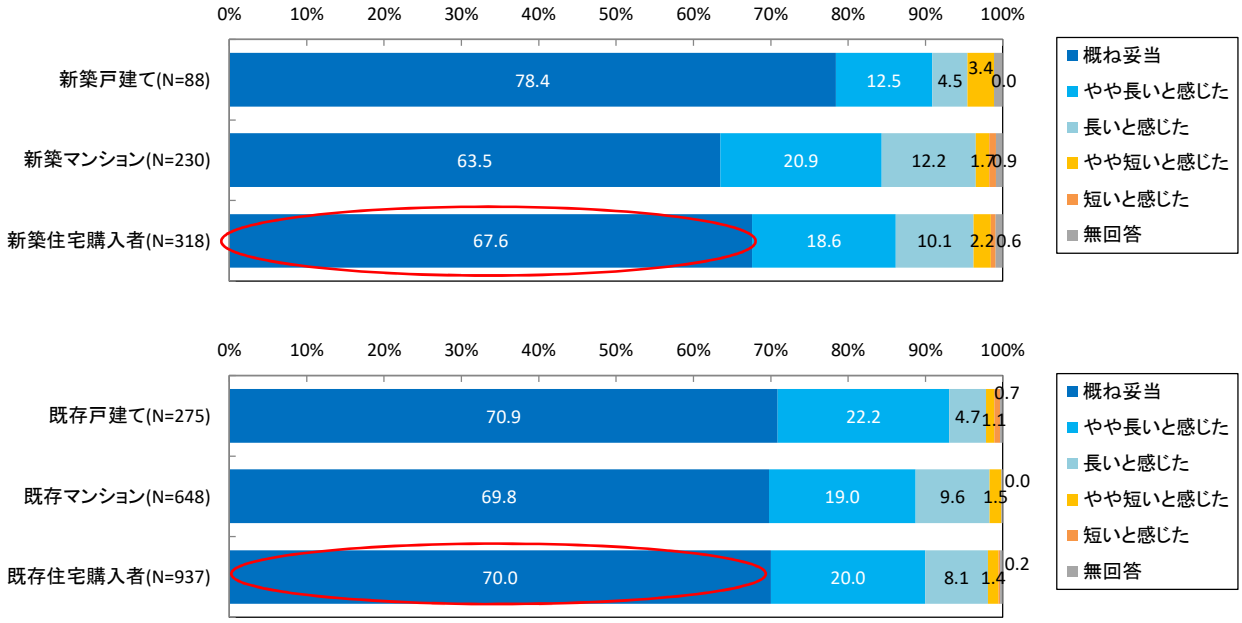
7．重要事項説明の現状

■ 重要事項説明にかかった時間は新築、既存とも１時間～１時間半未満が４～５割程度
■ 重要事項説明にかかる時間について、新築では２時間以上、既存では１時間半以上になると「やや長い」「長い」と感じる割合が増加する傾向
■ マンション購入者が重要事項説明の際に説明を受けるマンション管理情報の中で、特に重要だと思うものとしては、月々支払う修繕積立金や管理費用など金銭面の項目の割合が高い

- 重要事項説明にかかった時間をみると、新築、既存とも 1 時間～1 時間半未満が約半数で最も多く、次いで 1 時間半～2 時間未満となっている。なお、この傾向は、戸建て、マンションの別を問わず同様であることがみてとれる（図 25）。
- 重要事項説明にかかった時間に対する妥当性については、新築住宅購入者では 67.6%、既存住宅購入者では 70.0%が「概ね妥当」となっている（図 26）。

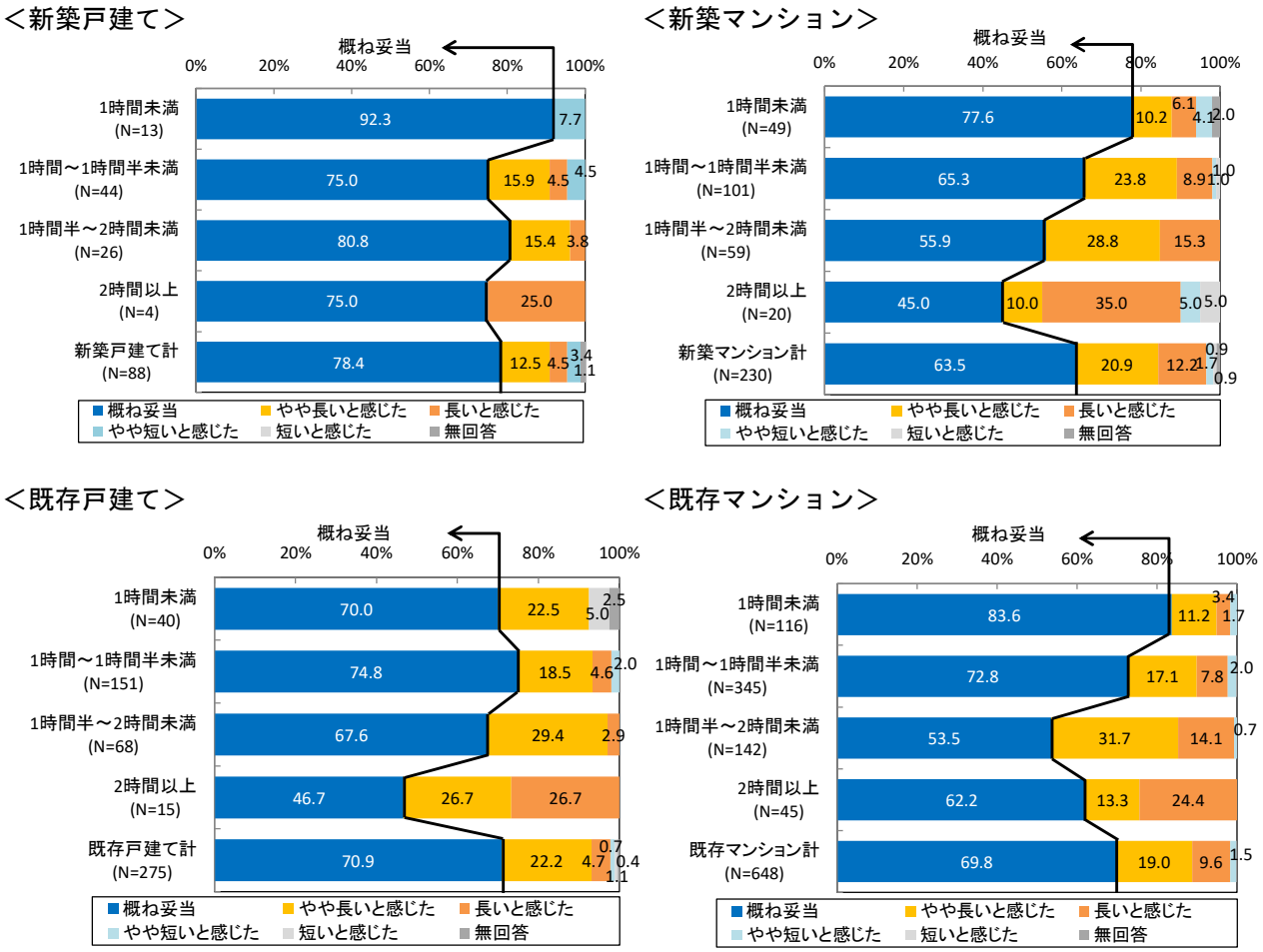
図25　重要事項説明にかかった時間

図26　重要事項説明にかかった時間の妥当性



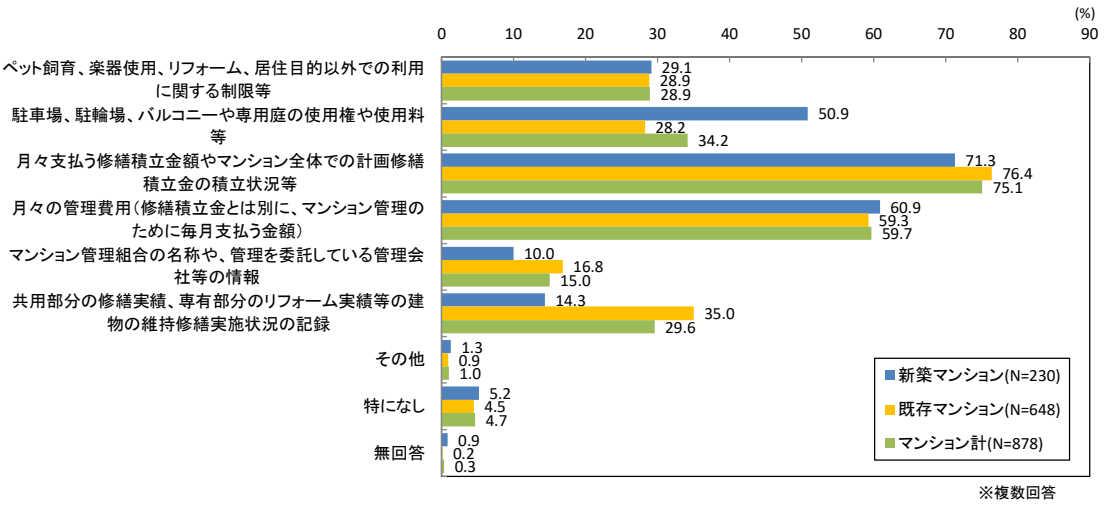
➢ 既存戸建て以外の新築戸建て、新築マンション、既存マンションでは、1 時間未満が「概ね妥当」の割合が最も多い。また、説明時間が 1 時間半以上になると、「やや長いと感じた」「長いと感じた」と回答した割合が、新築戸建てを除き増える傾向となっている（図 27）。

図27　重要事項説明にかかった時間と妥当性の関係



➢ マンション購入者の重要事項説明時に伝えられるマンション管理情報で特に重要と思ったものとして最も多いのは「月々支払う修繕積立金額やマンション全体での計画修繕積立金の積立状況」、「月々の管理費用」など金銭面の項目の割合が特に高くなっている。その他、既存マンションでは、「共用部分の修繕実績、専有部分のリフォーム実績等の建物の維持修繕実施状況の記録」が 35.0%となっている（図 28）。

図28　重要事項説明時のマンション管理情報のうち特に重要と思ったもの ＜マンション購入者＞



※複数回答

8．重要事項説明・売買契約締結へのＩＴ利用に対するニーズ

■ **今後住宅を購入する際の IT 重説の利用意向は全体の半数弱、若いほど利用意向は高い**
■ **利用したいと思う理由としては「不動産会社に行く手間が省けるから」、利用しないと思う理由としては「住宅購入に関わる大事なことなので対面での説明がよい」が年齢を問わず多い**

- 今後住宅を購入する際に IT 重説を利用できるとした場合の利用意向について尋ねたところ、住宅購入者全体の 37.4%が「利用したいと思う」と回答した。また、年齢別にみると、30～40 代の利用意向が高い。（図 29）。
- IT 重説を利用したいと思う理由としては、「不動産会社に行く手間が省けるから」が年齢を問わず最も高くなっており、全体では 81.0%となっている。また、30～40 代で特に「重要事項説明の日程調整の幅が広がるから」の割合が高くなる傾向がみられる（図 30）。
- IT 重説を利用しないと思う理由としては「住宅購入に関わる大事なことなので対面での説明がよいと考えるから」が年齢を問わず最も多く、全体では 80.0%となっている（図 31）。

図29　世帯主の年齢別・今後住宅を購入する際の IT 重説の利用意向

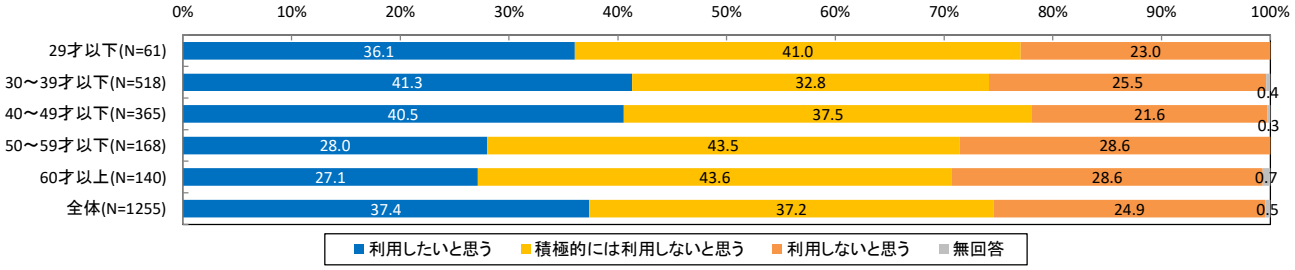
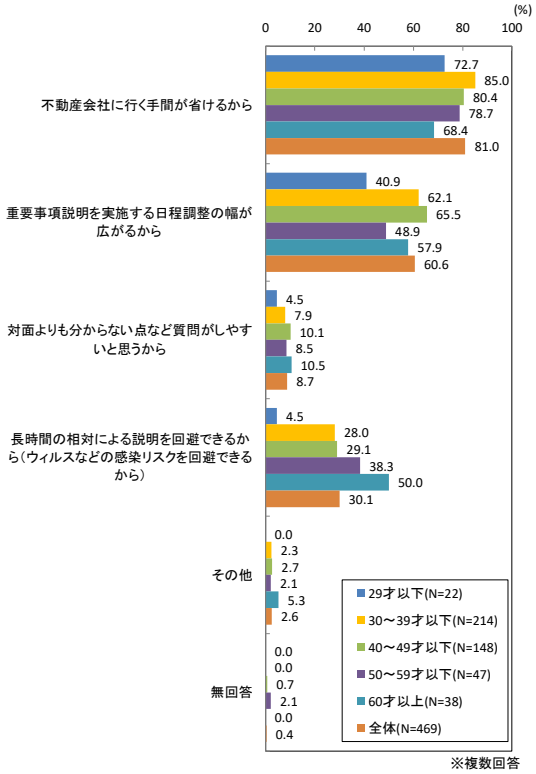
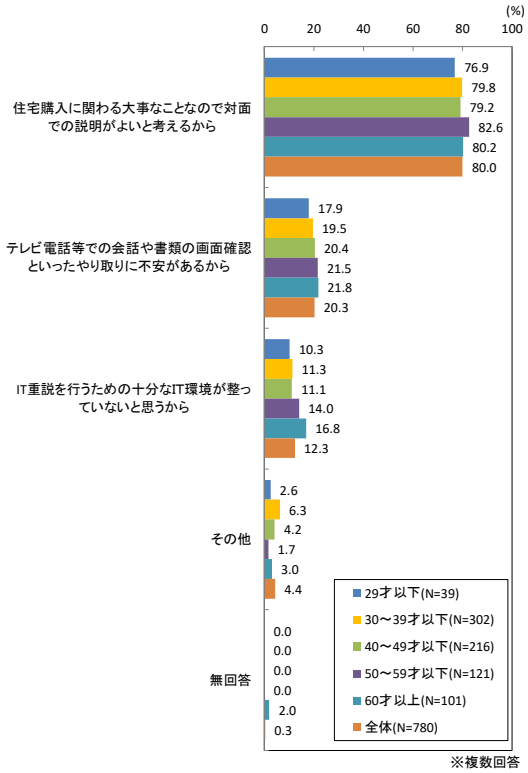


図30　世帯主の年齢別・IT 重説を利用したいと思う理由



（注）　図 29 で「利用したいと思う」と回答した者が対象。

図31　世帯主の年齢別・IT 重説を利用しないと思う理由

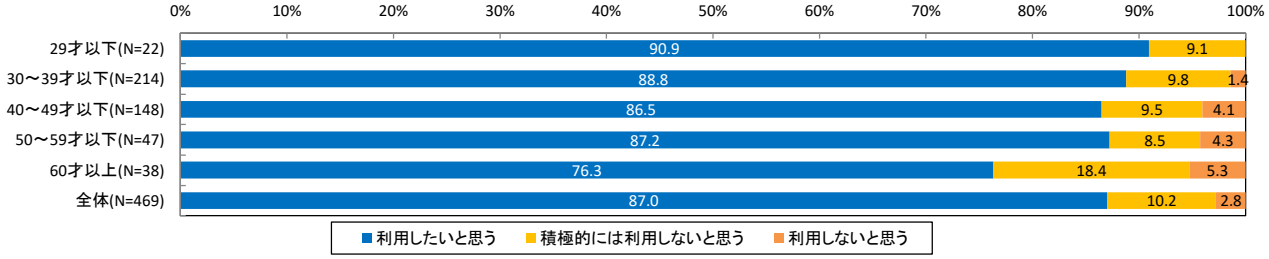


（注）　図 29 で「積極的には利用しないと思う」、「利用しないと思う」と回答した者が対象。

■　今後住宅購入の際に IT 重説の利用意向がある場合の重要事項説明書の電子交付の利用意向は全年齢帯で約９割
■　IT 重説における電子書面を利用したいと思う理由として最も多いのは「受取などの手間が省けるから」

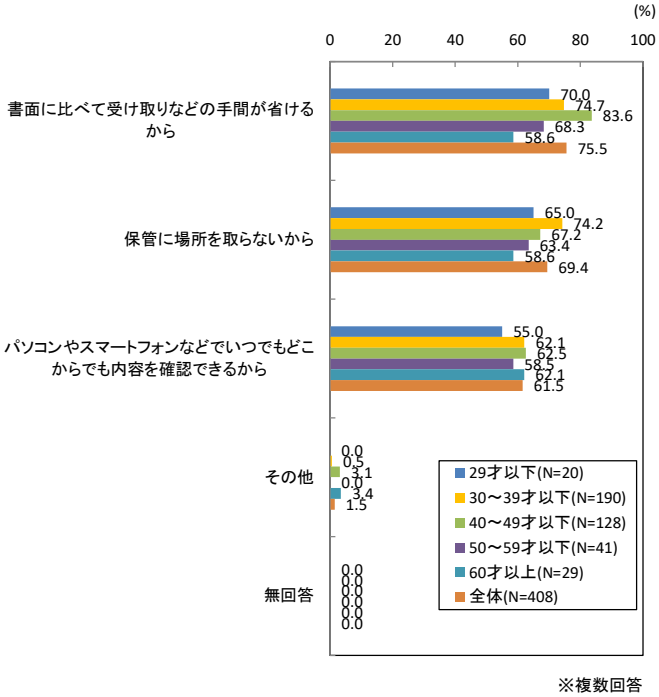
- 今後住宅購入の際に IT 重説の利用意向がある方に、重要事項説明書を PDF ファイルなどの電子データで交付できるとした場合の利用意向について尋ねたところ、「利用したいと思う」が全年齢帯で高く、87.0%となった（図 32）。
- 利用したいと思う理由として最も高いのは「書面に比べて受け取りなどの手間が省けるから」が全体の 75.5%と最も高い（図 33）。
- 利用しないと思う理由として全体で最も多いのは「住宅購入に関わる大事なことなので書面がよいと考えるから」（75.4%）となっている。（図 34）。

図32　世帯主の年齢別・IT 重説における重要事項説明書の電子交付の利用意向



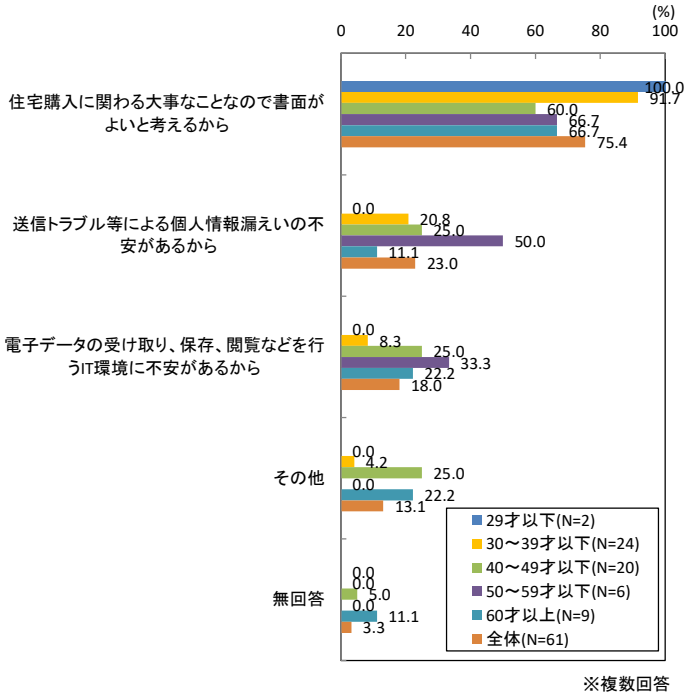
（注）　図 29 で「利用したいと思う」と回答した者が対象。

図33　世帯主の年齢別・IT 重説における重要事項説明書の電子交付を利用したいと思う理由



（注）図 32 で「利用したいと思う」と回答した者が対象。

図34　世帯主の年齢別・IT 重説における重要事項説明書の電子交付を利用しないと思う理由



（注）図 32 で「積極的には利用しないと思う」、「利用しないと思う」と回答した者が対象。

■　今後、住宅を購入する際の売買契約締結における電子署名の利用意向は全体の半数超
■　利用したい理由として「保管に場所を取らないから」が最も多く、年齢が若いほど割合が高くなっている

- 今後住宅を購入する際、売買契約締結における電子署名[注1)]を利用できるとした場合の利用意向について尋ねたところ、「利用したいと思う」が全体の 54.8%となった。今年度調査では年齢が若いほど利用意向が高くなる傾向がみられる（図 35）。
- 利用したいと思う理由としては「保管に場所を取らないから」が全体の 77.2%で最も高く、年齢が若いほど割合が高くなっている。（図 36）。
- 利用しないと思う理由としては「住宅購入に関わる大事なことなので書面がよいと考えるから」が全ての年代で最も高く、全体で 80.5%となっている。また、年齢が若いほど書面がよいと考える割合が高い（図 37）。

（注 1）従来の書面への押印ではなく、電子署名付きの電子データで売買契約締結を行うこと。

図35　世帯主の年齢別・売買契約締結における電子署名の利用意向

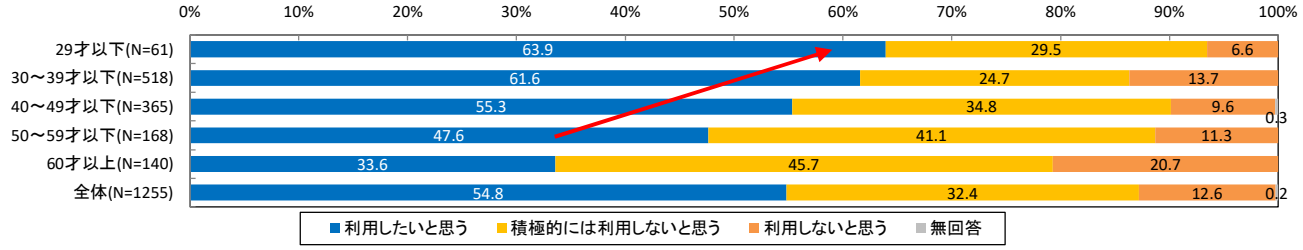
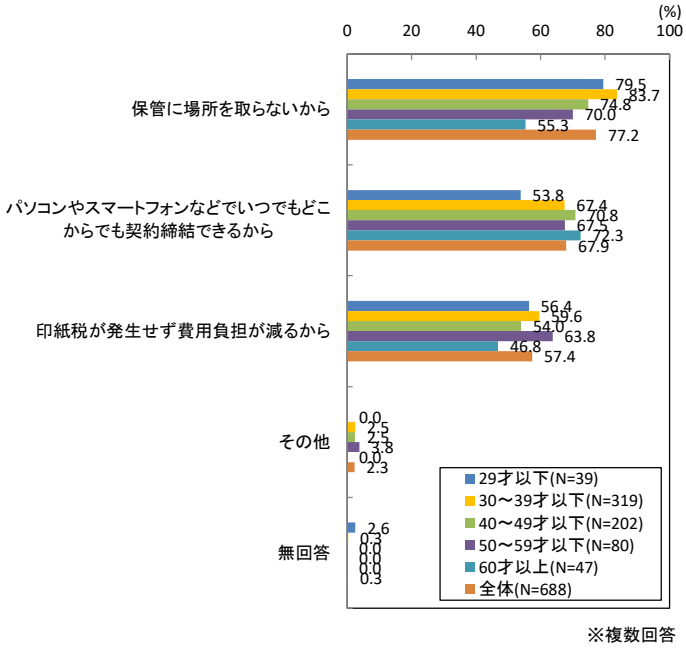
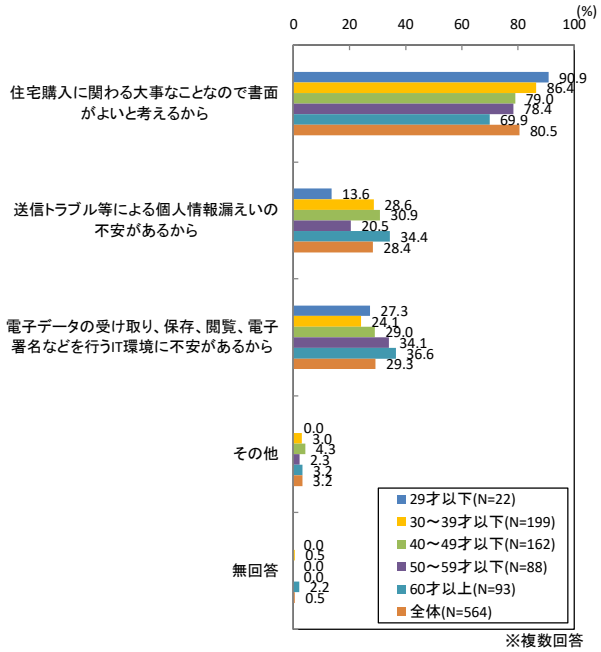


図36　世帯主の年齢別・売買契約締結における電子署名を利用したいと思う理由



（注）図 35 で「利用したいと思う」と回答した者が対象。

図37　世帯主の年齢別・売買契約締結における電子署名を利用しないと思う理由



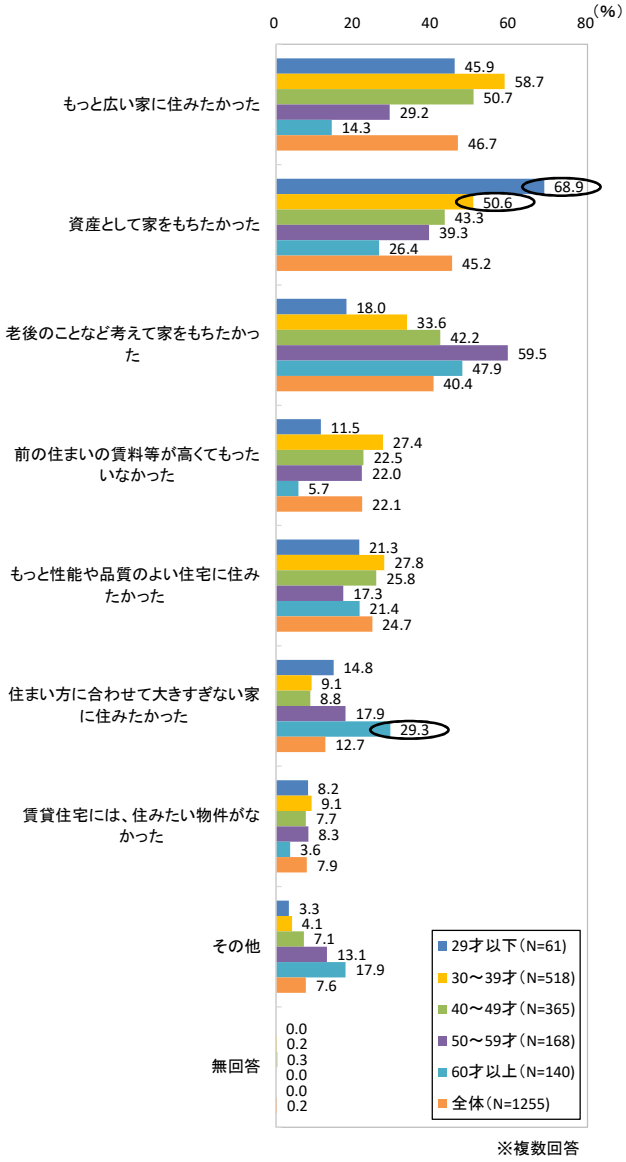
（注）図 35 で「積極的には利用しないと思う」、「利用しないと思う」と回答した者が対象。

９．住宅購入を決定した理由・要因

■　意識面からみた購入決定理由として「資産保有」との回答は 20 歳代で約７割
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

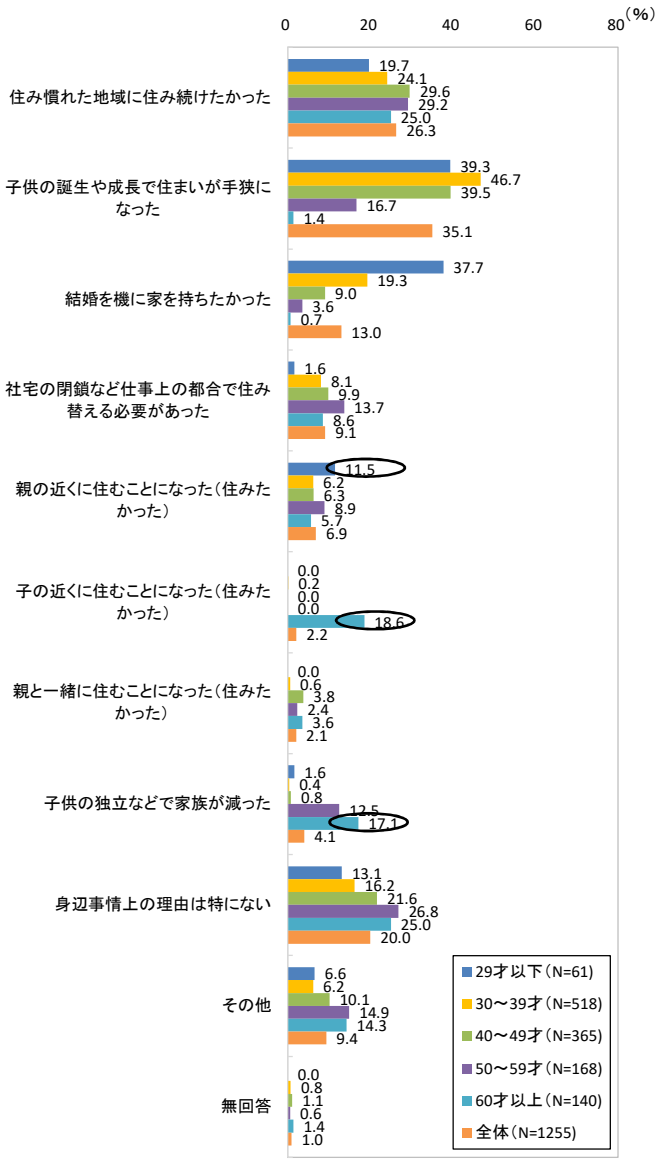
- 今回の住宅購入を決めた動機を住まいに対する意識の面について世帯主の年齢別にみると、30 才代では「もっと広い家に住みたかった」(58.7%) が、「資産として家をもちたかった」(50.6%) と並んで高い。29 歳以下では、「資産として家を持ちたかった」の回答が 68.9%と高くみられる。また、60 才以上では、「住まい方に合わせて大きすぎない家に住みたかった」が 29.3%となっている（図 38)。
- 身辺事情からみた住宅購入理由について世帯主の年齢別にみると、29 才以下では「結婚を機に家を持ちたかった」(37.7%)、30 才代では「子どもの誕生や成長で住まいが手狭になった」(46.7%)、60 才以上では「子の近くに住むことになった」(18.6%)、「子どもの独立などで家族が減った」(17.1%) など、それぞれの年代での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 39)。

図38　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



※複数回答

図39　世帯主の年齢別身辺事情の面での住宅購入理由

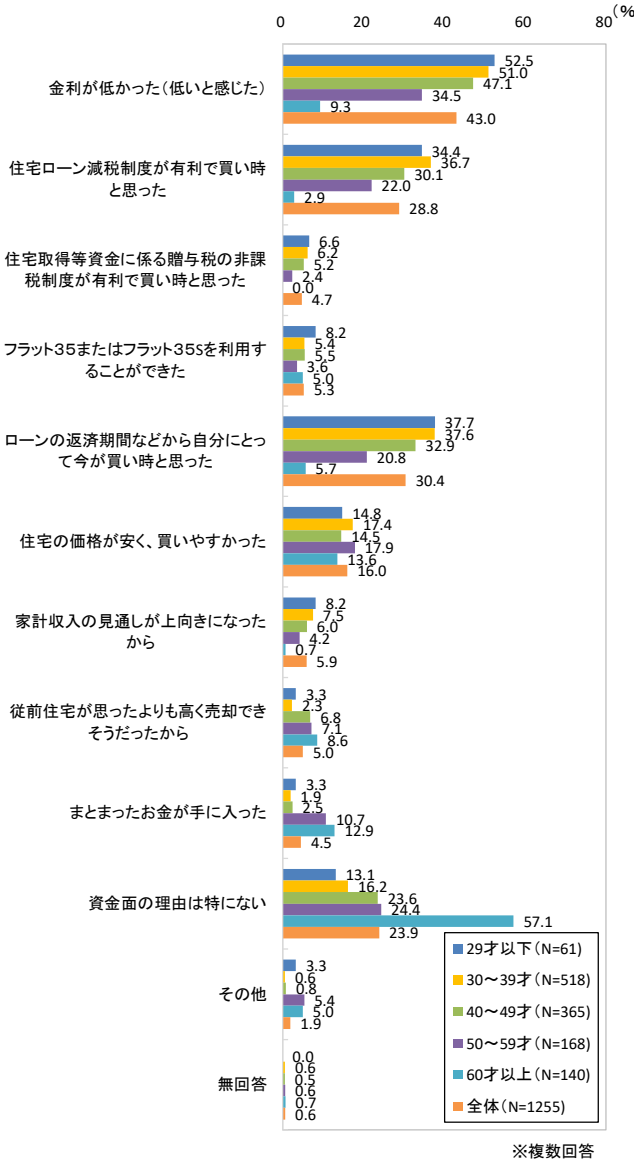


※複数回答

■　40 代以下の資金面の購入決定理由は「金利の低さ」
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

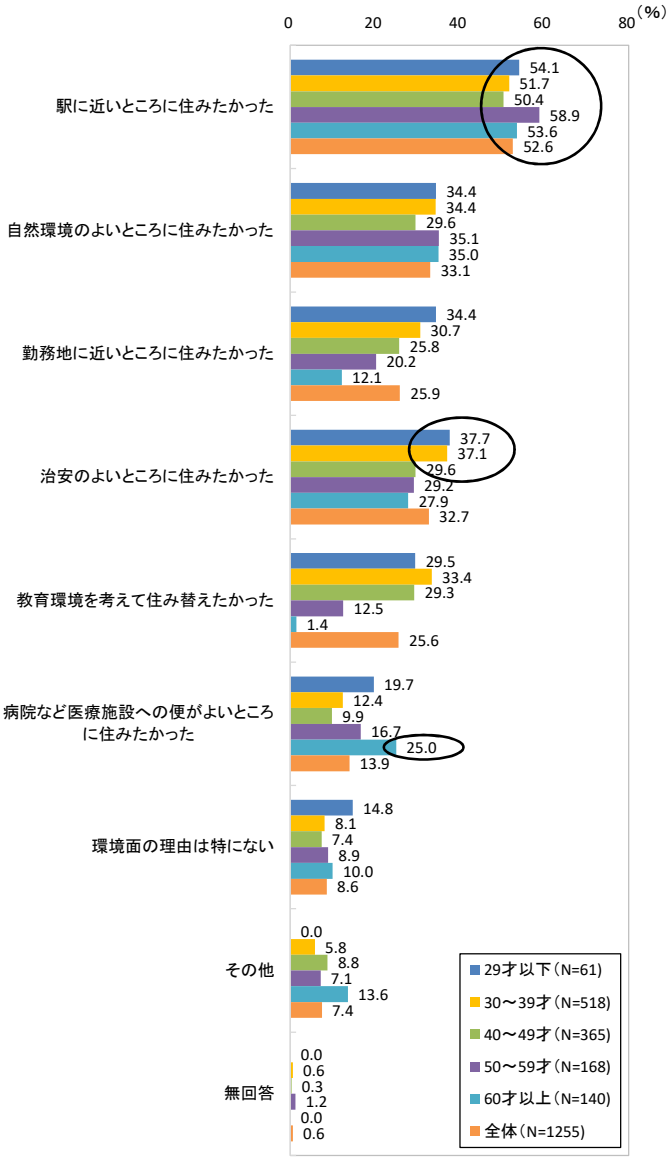
- 資金面からみた住宅購入理由について世帯主の年齢別にみると、40 才代以下で「金利が低かった」、「ローンの返済期間などから自分にとって今が買い時と感じた」の割合が高い。また、50 才以上では「まとまったお金が手に入った」の割合が他の年齢に比べて高い。60 才以上では、資金面の購入理由として、住宅ローンに関係するものはほぼ無い結果となっている（図 40）。
- 環境面からみた住宅購入理由としては、世帯主の年齢に関わらず「駅に近いところに住みたかった」の割合が最も高く、購入者全体では 52.6%となっている（図 41）。
- 世帯主の年齢別にみると、40 才代以下は「教育環境を考えて住み替えたかった」、「勤務地に近いところに住みたかった」がそれぞれ 3 割程度、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 25.0%で他の世代に比べ 8 ポイント以上高いなどの特徴がみられる（図 41）。

図40　世帯主の年齢別資金面の住宅購入理由



※複数回答

図41　世帯主の年齢別環境面の住宅購入理由

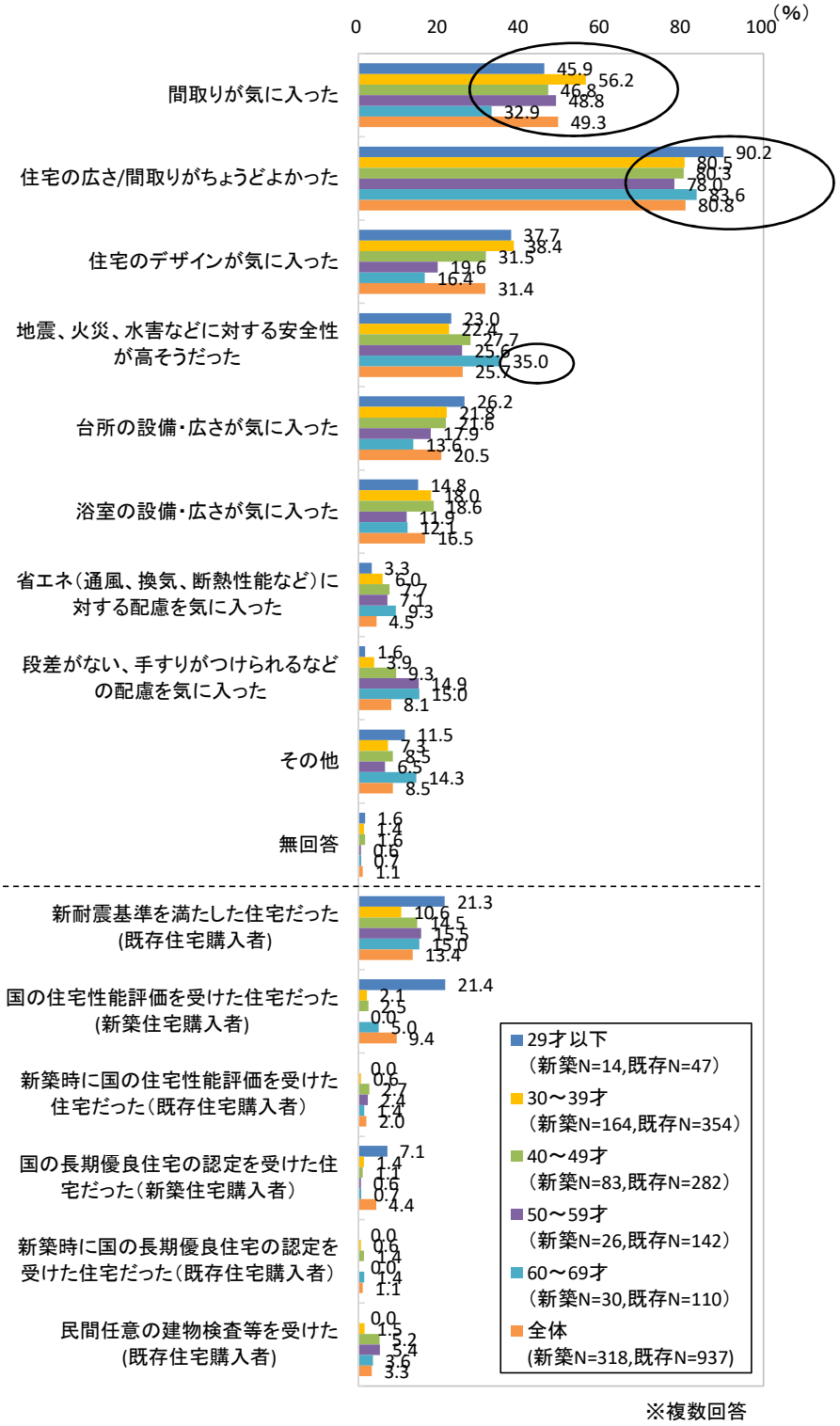


※複数回答

■ **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 20 才代では、デザイン、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／間取りがちょうどよかった」の割合が特に高くなっている（図 42）。
- 40 才代以下では「住宅のデザインが気に入った」が比較的高い回答率を得ている。また 60 才代では「地震、火災、水害などに対する安全性が高そうだった」の割合が他の世代に比べて高くなっている（図 42）。

図42 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

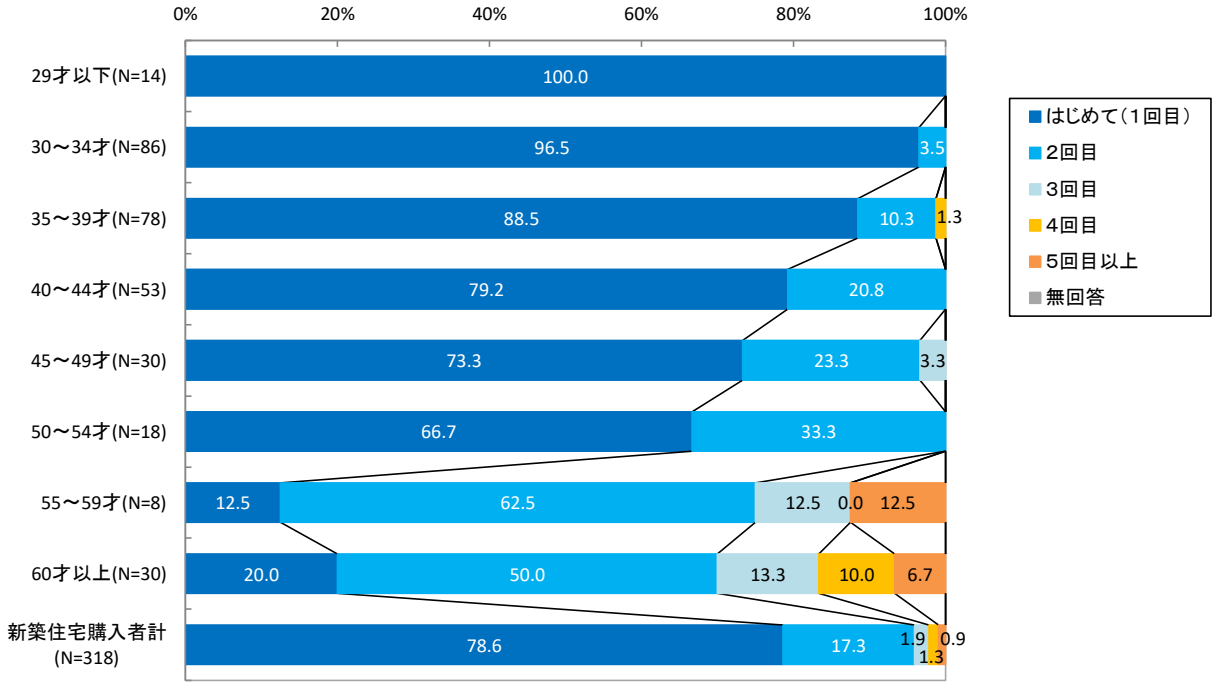
１０．住宅購入経験回数と売主属性

■　既存住宅購入者では、今回を含めて２回以上の住宅購入経験があるとの回答が約３割
■　既存戸建て、既存マンションともに、売主が法人であったとの回答が２割弱

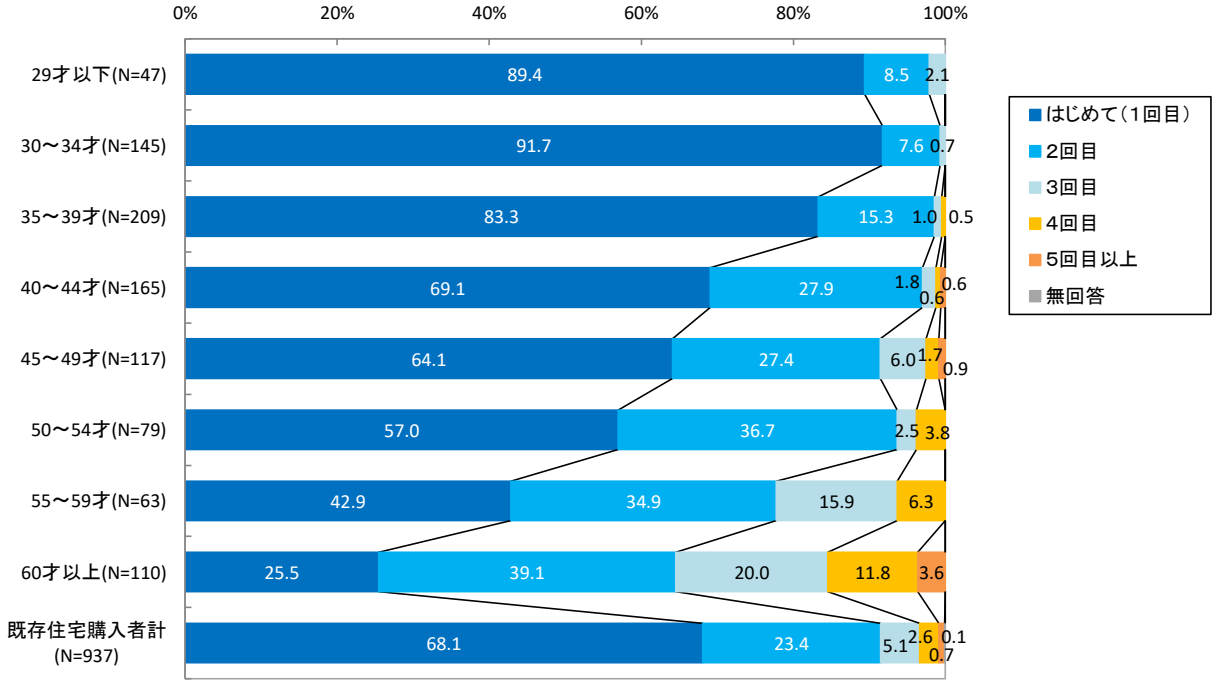
- 今回の購入を含めた住宅購入経験回数が 2 回以上である回答者について、新築住宅購入者では、約 2 割であるのに対し、既存住宅購入者では約 3 割見られる（図 43）。
- 世帯主の年齢別にみると、新築、既存とも 40 才以上では 39 才以下に比べて 2 回目以上の割合が大きくなっており、特に既存の 55 才以上では 2 回目以上が半数超となっている（図 43）。

図43　今回の購入を含めた住宅購入経験回数

＜新築住宅購入者＞



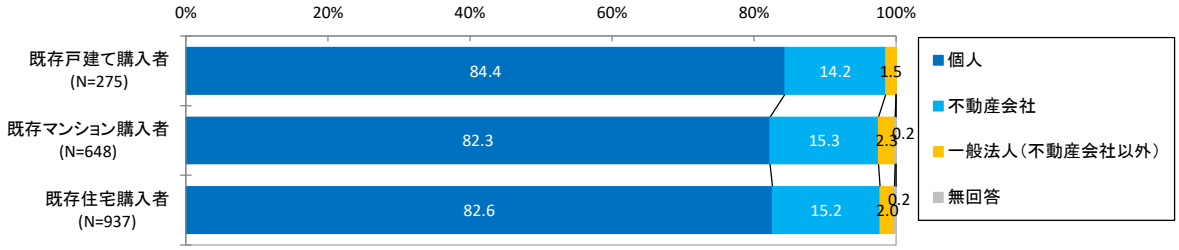
＜既存住宅購入者＞



（注）　新築住宅購入者計、既存住宅購入者計には、それぞれ世帯主年齢が無回答のものを含む

- 売主の属性については、「不動産会社」「一般法人」との回答が、既存戸建て、既存マンションともに 2 割弱見られる（図 44）。

図44　売主の属性（既存住宅購入者のみ）



１１．今回購入した物件から最寄りの主要駅までの徒歩時間・購入名義について

■　購入した物件から最寄りの主要駅までの徒歩時間は、「20 分未満」が全体の９割強
購入した物件の名義人は「単独名義」が約７割、共同名義の場合は「配偶者」が９割強

- 購入した物件から最寄りの主要駅までの徒歩時間についてみると、戸建住宅に関しては新築・既存ともに徒歩時間 10 分未満が約 3 割、徒歩時間(換算)20 分以上が 2 割であった。マンションでは徒歩時間 10 分未満の割合が新築で 8 割強、既存で約 7 割であった（図 45）。
- 購入した物件の名義では、「夫婦だけ」の世帯の場合で約 3 割が共同名義となっている（図 46）。

図45　購入した物件から最寄りの主要駅までの徒歩時間について

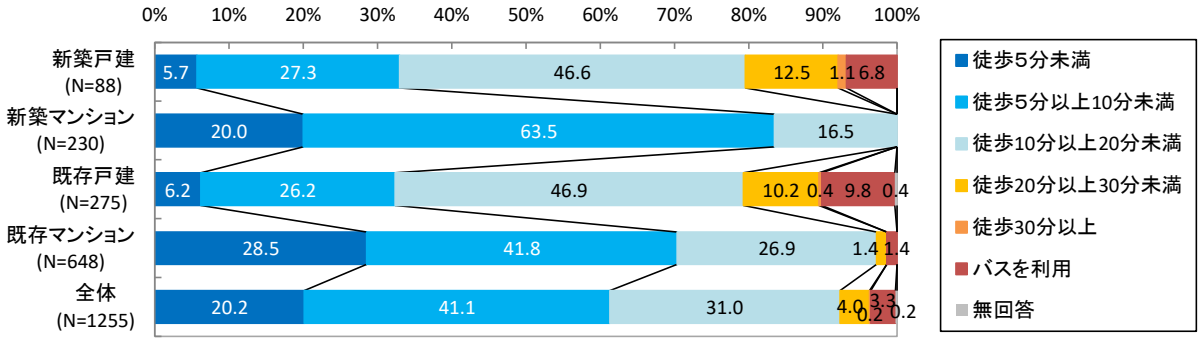
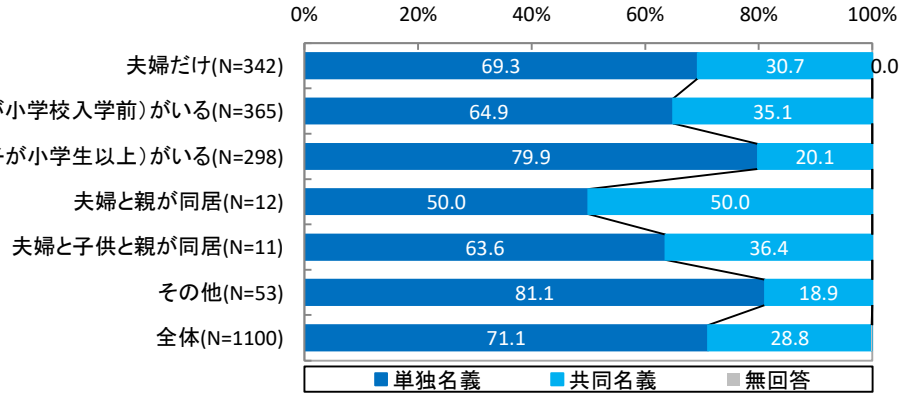


図46　家族構成別・購入した物件の名義について



（注）　全体には家族構成について無回答の者も含む。単身者については除外して集計している。

１２．新型コロナウイルスの影響について

■　新型コロナウイルスが住宅購入に影響したと考える割合は全体の約３割
■　特に影響があったのは購入時期であり、５割強が購入時期を早めている
　　また、住宅の機能のうち「換気設備」を考慮した割合は 46.6%

- 新型コロナウイルスが住宅購入に「影響した」は 34.2%だった。建て方別にみると、「新築マンション」が最も少なく、影響したと回答しているのは 15.2%にとどまる（図 47）。
- 新型コロナウイルスが住宅購入に「影響した」と答えた人で、「当初予定よりも、購入時期を早くした（54.3%）」と答えた割合が多かった（図 49）。立地の選定については、約 8 割の回答者で「特に影響はなかった」と回答した（図 50）。また間取りについては、世帯年収が高くなるにつれて「当初予定よりも、部屋数を増やした」の割合が増える傾向がみられる（図 51）。
- 新型コロナウイルスの影響によって、考慮した住宅の性能として、「換気設備（46.6%）」が最も多く、次いで「遮音性能（43.8%）」となっている（図 52,図 53）。

図47　新型コロナウイルスが住宅購入に与えた影響の有無

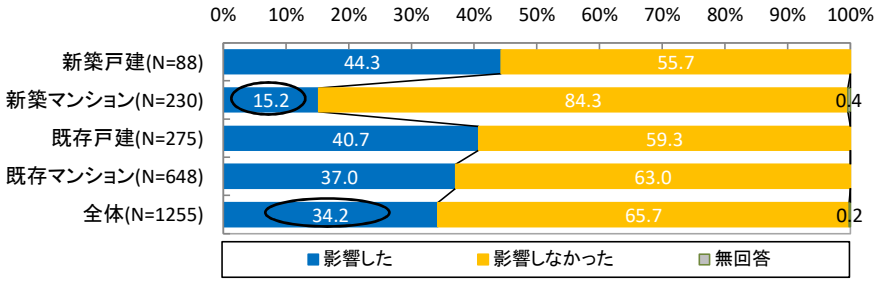
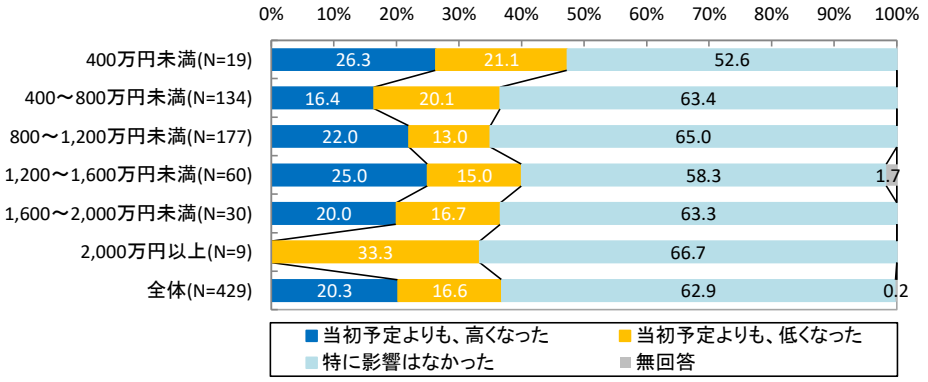
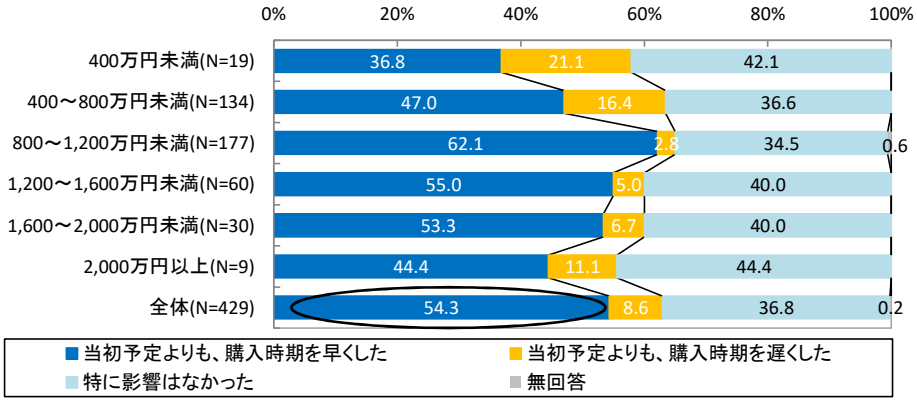


図48　世帯年収別・購入した住宅の価格の変化



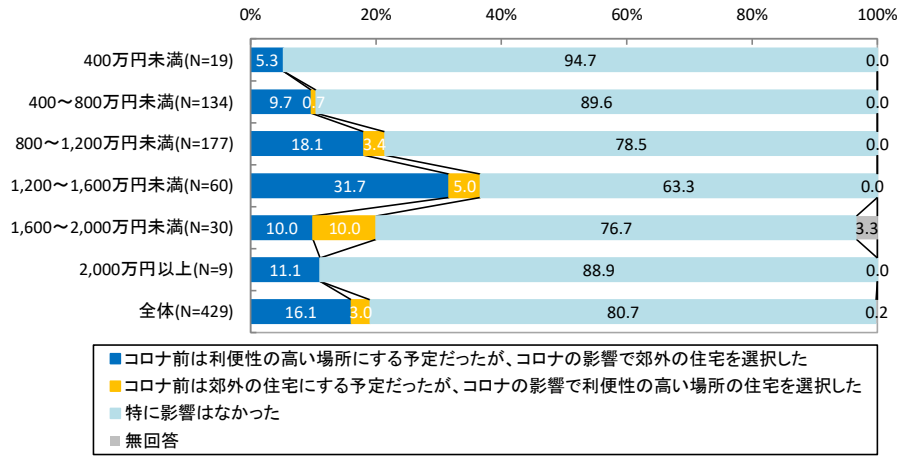
（注）新型コロナウイルスが住宅購入に「影響した」と回答した者が対象。

図49　世帯年収別・住宅を購入した時期の変化



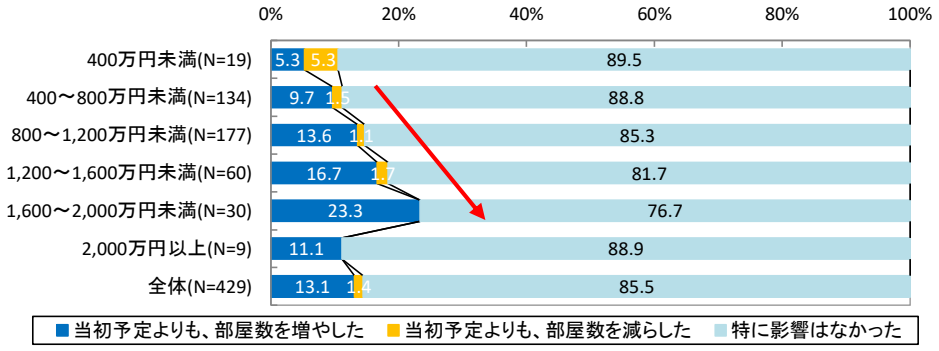
（注）新型コロナウイルスが住宅購入に「影響した」と回答した者が対象。

図50　世帯年収別・購入した住宅の立地の変化



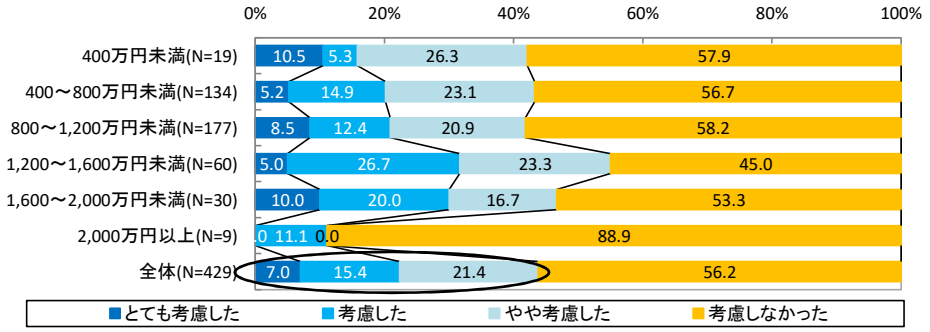
（注）新型コロナウイルス感染拡大が住宅購入に「影響した」と回答した者が対象。

図51　世帯年収別・購入した住宅の間取りの変化



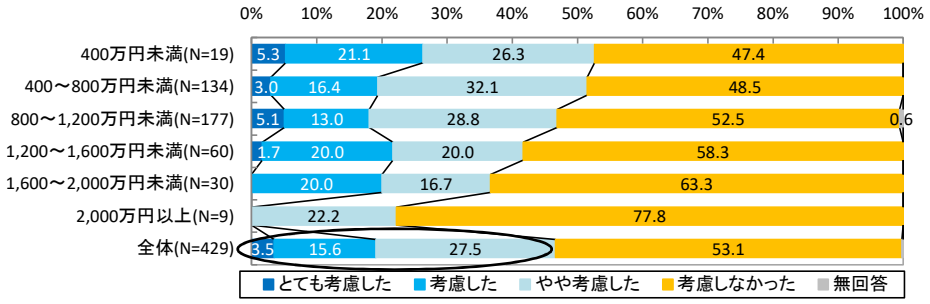
（注）新型コロナウイルス感染拡大が住宅購入に「影響した」と回答した者が対象。

図52　世帯年収別・コロナにより購入した住宅の遮音性能（防音）を考慮したか



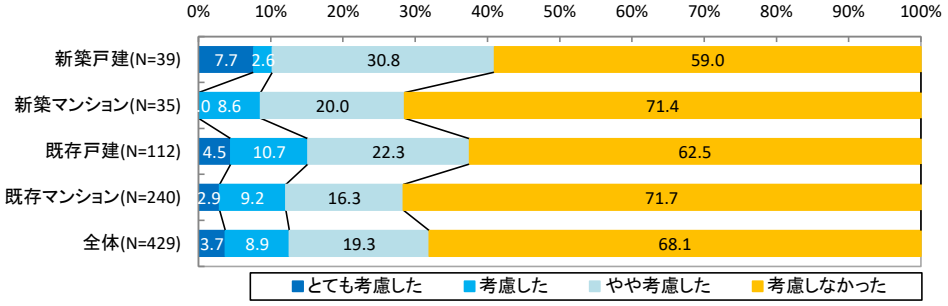
（注）新型コロナウイルス感染拡大が住宅購入に「影響した」と回答した者が対象。

図53　世帯年収別・コロナにより購入した住宅の換気設備を考慮したか



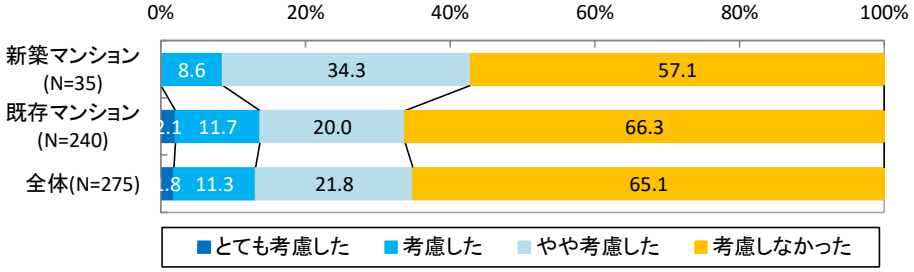
（注）新型コロナウイルス感染拡大が住宅購入に「影響した」と回答した者が対象。

図54　コロナにより購入した住宅の消毒設備（手洗い場等）を考慮したか



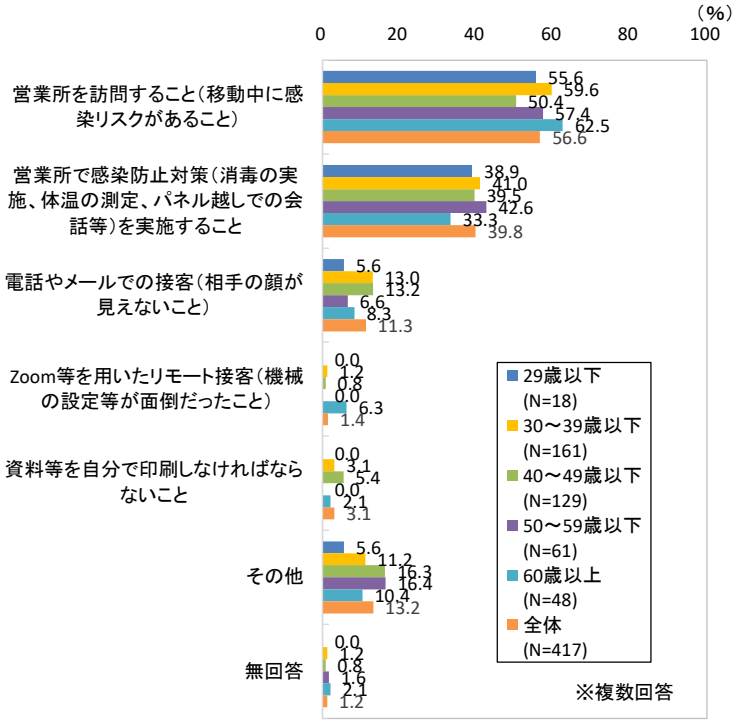
（注）新型コロナウイルス感染拡大が住宅購入に「影響した」と回答した者が対象。

図55　コロナにより購入したマンションの共用部分について感染対策が充実しているかを考慮したか



（注）新型コロナウイルス感染拡大が住宅購入に「影響した」と回答した者の中で、マンション購入者が対象。

図56　世帯主年齢別・コロナ禍において不動産会社を利用する際に苦労した点



（注）住宅を購入するまでの打合せ等に関して、コロナ禍のため大変だったと回答した者が対象。