不動産流通業に関する消費者動向調査

＜第 27 回（2022 年度）＞

調査結果報告書（概要版）

令和４年１０月

一般社団法人　不動産流通経営協会

第２７回　不動産流通業に関する消費者動向調査結果（要旨）

■　「親からの贈与」を受けた者の平均額は、新築住宅購入者が 998.2 万円と前年度より若干減少し、既存住宅購入者が 662.2 万円と若干増加している（図 1,図 2）。

■　「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 14.2%であった。世帯主の年齢別にみると、30 代の購入者で、親から贈与を受けた割合が 20%超となっている。また、親からの贈与額が「1,000 万円超」の割合は全体で 35.5%となっている（図 9）。

■　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 12.1%、30～39 才が最も高く 18.9%を占める（図 11、上図）。

■　従前住宅を売却した世帯のうち、購入額と売却額の回答があった 214 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 35.0%（対前年度比 18.7 ポイント減）、プラスの売却差額が発生している世帯は 58.4%（対前年度比 20.9 ポイント増）となっている（図 13）。

■　売却住宅の取得年別にマイナスの売却差額の平均取得年が「1996～2000 年」で 1596.8 万円、「1995 年以前」は▲1951.3 万円とマイナス幅が大きい状況となった（図 15）。

■　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 56.2%となり、うち建物保証の利用は 37.4%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 52.0%、既存マンションでは 31.2%となった（図 19）。

■　既存住宅の購入にあたって何らかの建物検査をおこなった購入者は、既存住宅購入者の 52.2%となっている。既存戸建て購入者が 72.1%になっているほか、既存マンション購入者が 43.4%となっている。既存戸建て購入者に関しては 6 年連続で増加している（図 24）。

■　重要事項説明に関して、既存戸建てでは説明時間が 1 時間半～2 時間だと「やや長いと感じた」と「長いと感じた」の合計は 39.0%、2 時間以上で合計 39.1%であった。既存マンションでは 1 時間半～2 時間だと「やや長いと感じた」と「長いと感じた」の合計は 39.2%、2 時間以上で合計 44.2%となっている（図 27）。

■　住宅の購入にあたって、住まいや住まい周辺における自然災害のリスクについて考慮したかという点については、住宅購入者全体で 91.2%が「考慮した」あるいは「やや考慮した」と回答した（図 42）。

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…… 23
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…… 24
12．新型コロナウイルスの影響について…… 25

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３年４月１日から令和４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４年６月 17 日

回収締切　：　令和４年７月 14 日

（５）配布・回収状況

① 発送数　：　3,602 票

② 回答数　：　1,311 票

③ 回答率　：　36.4％

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	3,602 (100.0%)	838 (100.0%)	253 (30.2%)	585 (69.8%)	2,764 (100.0%)	852 (30.8%)	1,912 (69.2%)
回答数	1,311 (100.0%)	267 (100.0%)	100 (37.5%)	166 (62.2%)	1,044 (100.0%)	323 (30.9%)	709 (67.9%)

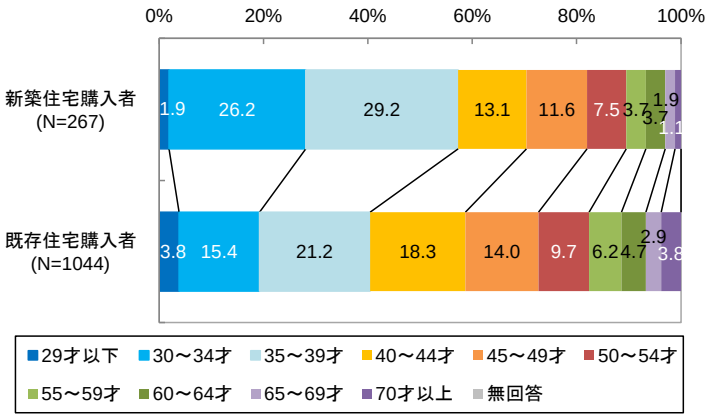
※N　住宅の建て方不明１件を含む。
※S　住宅の建て方不明 12 件を含む。

新築住宅購入者・既存住宅購入者別回答数の推移

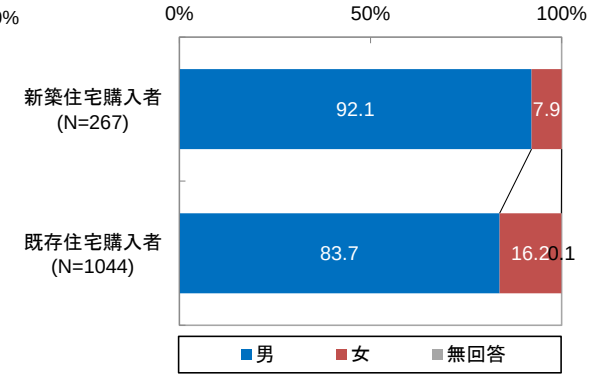
	2020年度	2021年度	2022年度
新築住宅購入者	343　（28.9%）	318　（25.3%）	267　（20.4%）
既存住宅購入者	845　（71.1%）	937　（74.7%）	1,044　（79.6%）
合　　計	1,188　（100.0%）	1,255　（100.0%）	1,311　（100.0%）

（6）回答者の基本属性

■世帯主の年齢

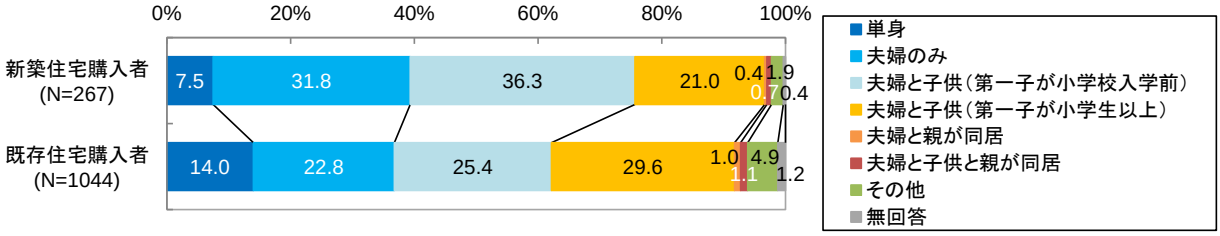


■世帯主の性別

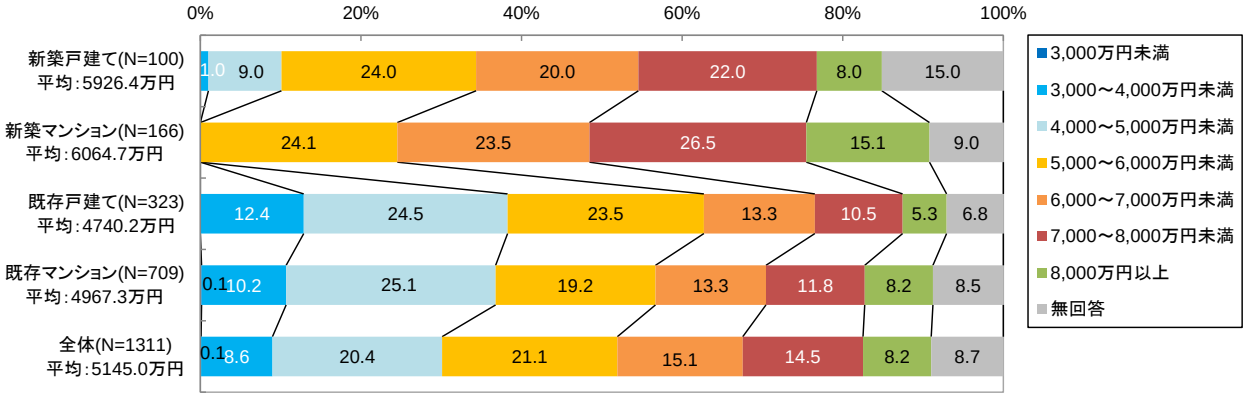


■世帯構成

	合計	新築住宅購入者	既存住宅購入者
単身	166	20	146
夫婦だけ	323	85	238
夫婦と子供（第一子が小学校入学前）がいる	362	97	265
夫婦と子供（第一子が小学生以上）がいる	365	56	309
夫婦と親が同居	11	1	10
夫婦と子供と親が同居	14	2	12
その他	56	5	51
無回答	14	1	13
全体	1,311	267	1,044



■住宅購入価格



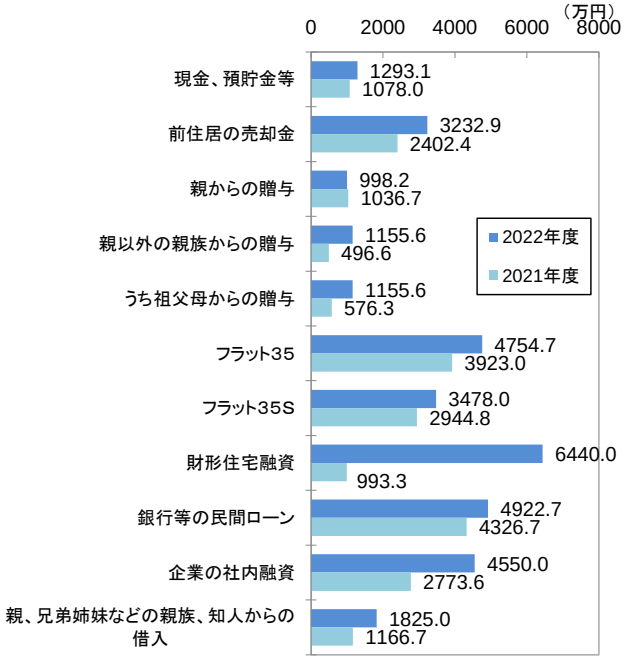
（注１）住宅購入価格は税込みの価格。
（注２）平均購入価格は２.５%トリム平均をとっている。
（注３）全体には建て方不明を含む。

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 998 万円、既存購入者で 662 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 998.2 万円と前年度より若干減少し、既存住宅購入者が 662.2 万円と若干増加している（図 1,図 2）。
- 借入資金等についてみると、新築住宅購入者の「フラット 35」利用平均額が 3923.0 万円から 4754.7 万円(＋831.7 万円)、「フラット 35S」利用平均額が 2944.8 万円から 3478.0 万円(＋533.2 万円)と増加している。既存住宅購入者の「フラット 35」利用平均額は 3940.1 万円から 4156.1 万円(＋216 万円)に増加し、「フラット 35S」利用平均額は 3343.8 万円から 3248.8 万円(▲95 万円)に減少している（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

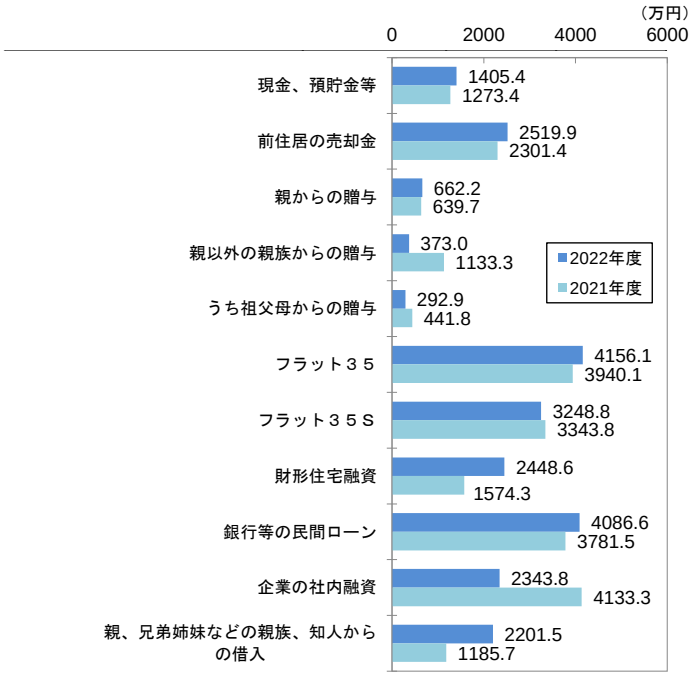


＜利用者数と利用率＞

		利用者数	利用率
現金、預貯金等	2022年度	182	68.2%
	2021年度	218	68.6%
前住居の売却金	2022年度	21	7.9%
	2021年度	21	6.6%
親からの贈与	2022年度	54	20.2%
	2021年度	55	17.3%
親以外の親族からの贈与	2022年度	9	3.4%
	2021年度	8	2.5%
うち祖父母からの贈与	2022年度	9	3.4%
	2021年度	6	1.9%
フラット35	2022年度	19	7.1%
	2021年度	26	8.2%
フラット35S	2022年度	5	1.9%
	2021年度	5	1.6%
財形住宅融資	2022年度	2	0.7%
	2021年度	6	1.9%
銀行等の民間ローン	2022年度	206	77.2%
	2021年度	238	74.8%
企業の社内融資	2022年度	2	0.7%
	2021年度	5	1.6%
親、兄弟姉妹などの親族、知人からの借入	2022年度	2	0.7%
	2021年度	3	0.9%

（注１）利用率は、新築住宅購入者全体（2022 年 N=267、2021 年 N=318）に対する割合。
（注２）2022 年、2021 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	2022年度	693	66.4%
	2021年度	637	68.0%
前住居の売却金	2022年度	99	9.5%
	2021年度	82	8.8%
親からの贈与	2022年度	132	12.6%
	2021年度	131	14.0%
親以外の親族からの贈与	2022年度	20	1.9%
	2021年度	15	1.6%
うち祖父母からの贈与	2022年度	14	1.3%
	2021年度	11	1.2%
フラット35	2022年度	72	6.9%
	2021年度	64	6.8%
フラット35S	2022年度	20	1.9%
	2021年度	24	2.6%
財形住宅融資	2022年度	7	0.7%
	2021年度	7	0.7%
銀行等の民間ローン	2022年度	724	69.3%
	2021年度	648	69.2%
企業の社内融資	2022年度	8	0.8%
	2021年度	3	0.3%
親、兄弟姉妹などの親族、知人からの借入	2022年度	13	1.2%
	2021年度	7	0.7%

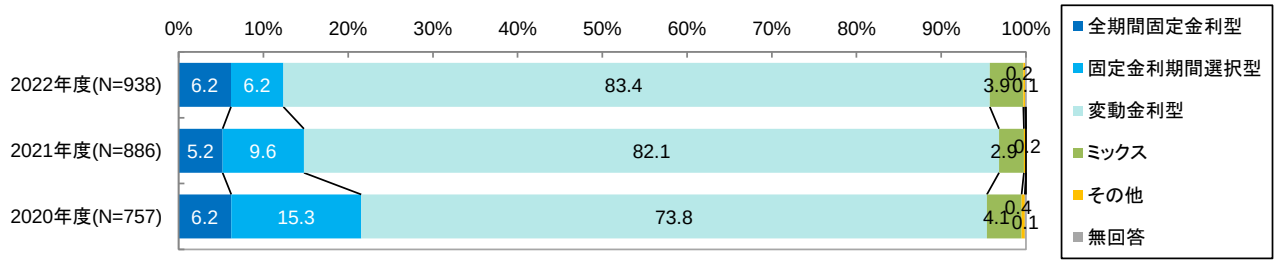
（注１）利用率は、既存住宅購入者全体（2022 年 N=1,044、2021 年 N=937）に対する割合。
（注２）2022 年、2021 年ともに利用者平均額は 2.5%トリム平均をとっている。
（注３）「現金、預貯金等」には他に分類されない自己資金を含む。

■　利用した民間ローンの金利タイプでは変動金利型が８割超を維持、全期間固定金利型は微増、固定金利では全期間固定金利型 20 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 2 年連続で増加し 83.4%となっている。同率で「固定金利期間選択型」（6.2%）、「全期間固定金利型」（6.2%）、さらに「ミックスプラン注)」（3.9%）の順で利用されている（図 3）。

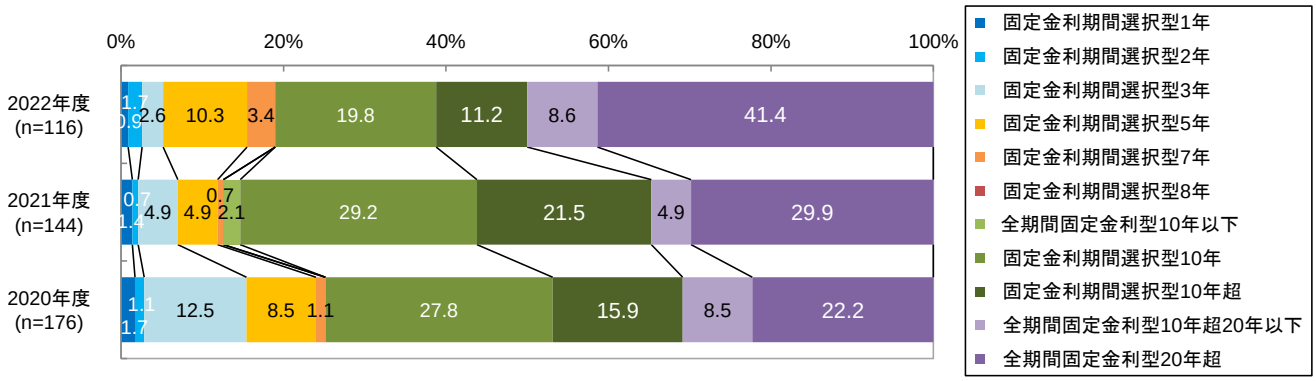
（注）契約当初に複数の金利タイプを選択する住宅ローンのこと。

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固定金利期間選択型の 10 年が 19.8%、固定金利期間選択型の 10 年超が 11.2%に減少している一方、全期間固定金利型 20 年超が 41.4%に増加している（図 4）。

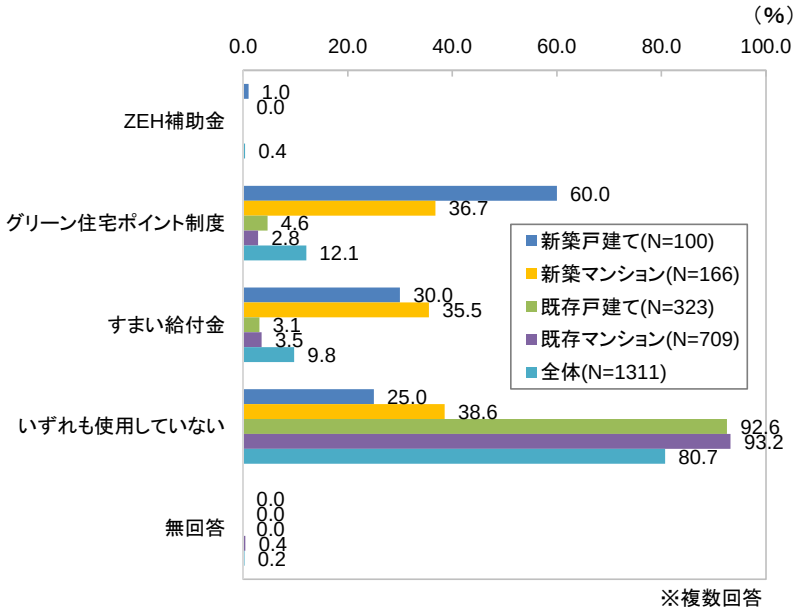
図4　利用した「固定金利」の固定期間



（注）2021 年度結果までは、「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。

➢ 優遇制度の活用状況については、新築住宅購入者においてグリーン住宅ポイント制度と住まい給付金の割合が高く、特に新築戸建購入者の 60%がグリーン住宅ポイント制度を活用しており、住まい給付金に関しては、新築住宅購入者の約３割が活用している（図 5）。

図5　補助金等優遇制度の活用状況



※複数回答

■　新築でのフラット３５Ｓの利用は昨年度比で微増、既存のフラット３５Ｓの利用は減少
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 13.1%、既存住宅購入者で 17.8%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 3.0%、既存住宅購入者では 4.2%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＞

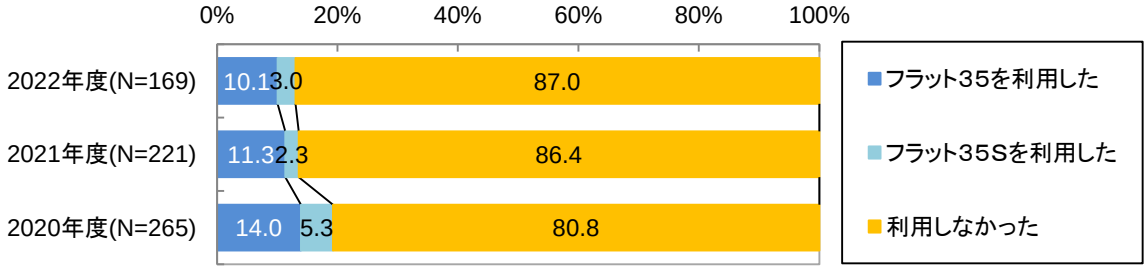
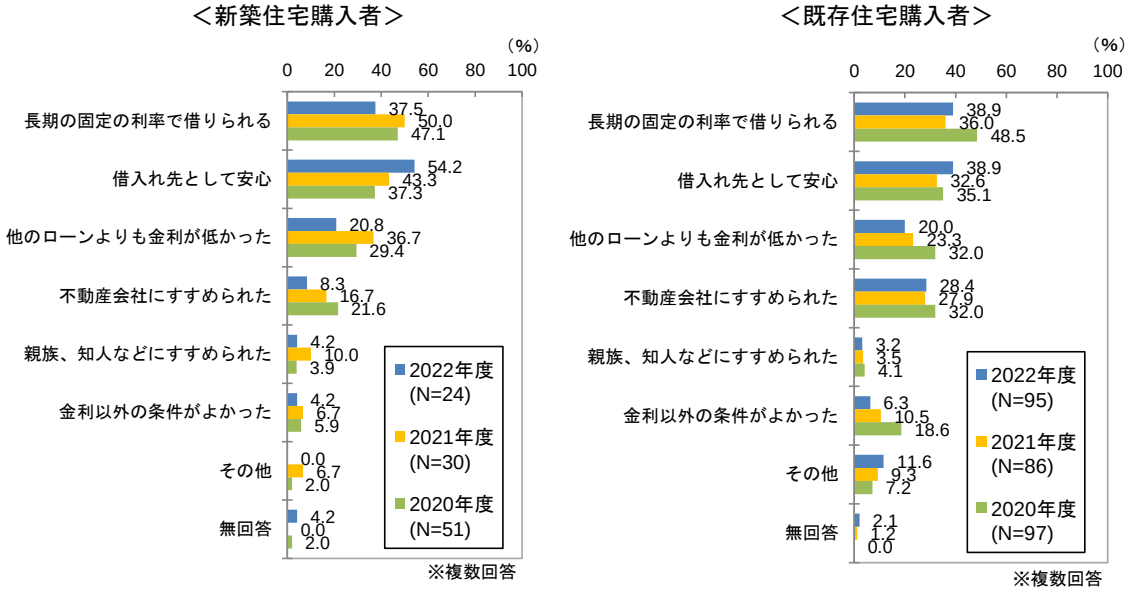


図7　フラット３５またはフラット３５Ｓ利用の有無＜既存住宅購入者＞

（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、新築では「借入先として安心」が最も高くなっている。また、既存住宅購入者でも「借入先として安心」と回答した割合が「長期の固定の利率で借りられる」と同率で 38.9%（対前年度比 6.3 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

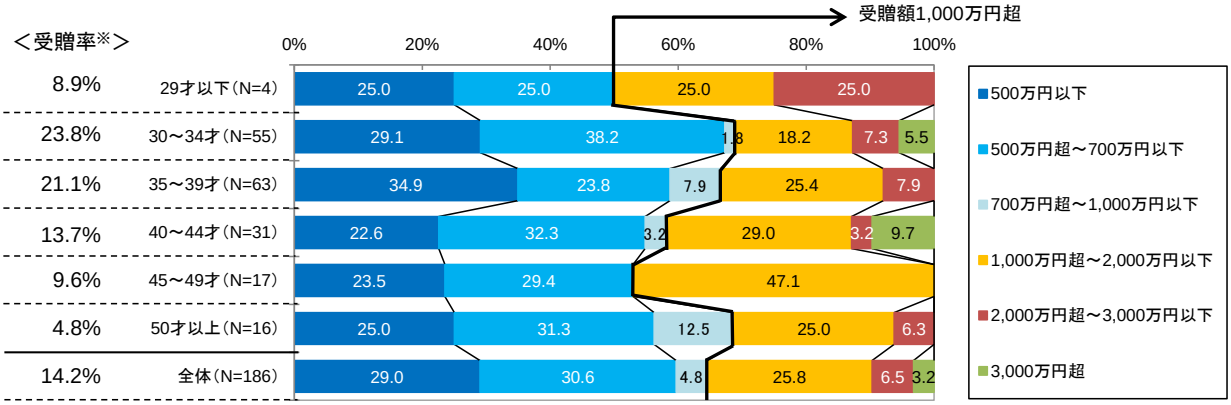


２．住宅購入資金における贈与の利用状況

■　贈与した親の年齢が 60 歳未満の割合は受贈者の 12.2%
30 代では「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 14.2%であった。世帯主の年齢別にみると、30 代の購入者で、親から贈与を受けた割合が 20%超となっている。また、親からの贈与額が「1,000 万円超」の割合は全体で 35.5%となっている（図 9）。

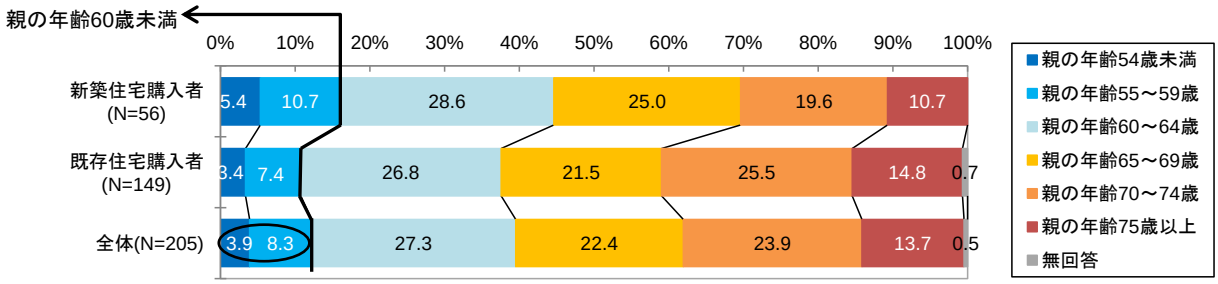
図9　　世帯主の年齢別親からの受贈率及び「親からの贈与」の受贈額



※　受贈率は、各年齢層の世帯総数に対して親からの贈与を受けた者（親からの受贈額を回答した者）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 16.1%、既存住宅購入者で 10.8%、全体では 12.2%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 12.1%

- 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 12.1%、30～39 才が最も高く 18.9%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 80.6%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、30 代および 40 代で 8 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）。
- 新築住宅購入者では、住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度を利用したことにより、「借入資金を少なくすることが出来た」と回答した者が 2021 年度と比較して 17.1 ポイント増加した（図 12）。

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

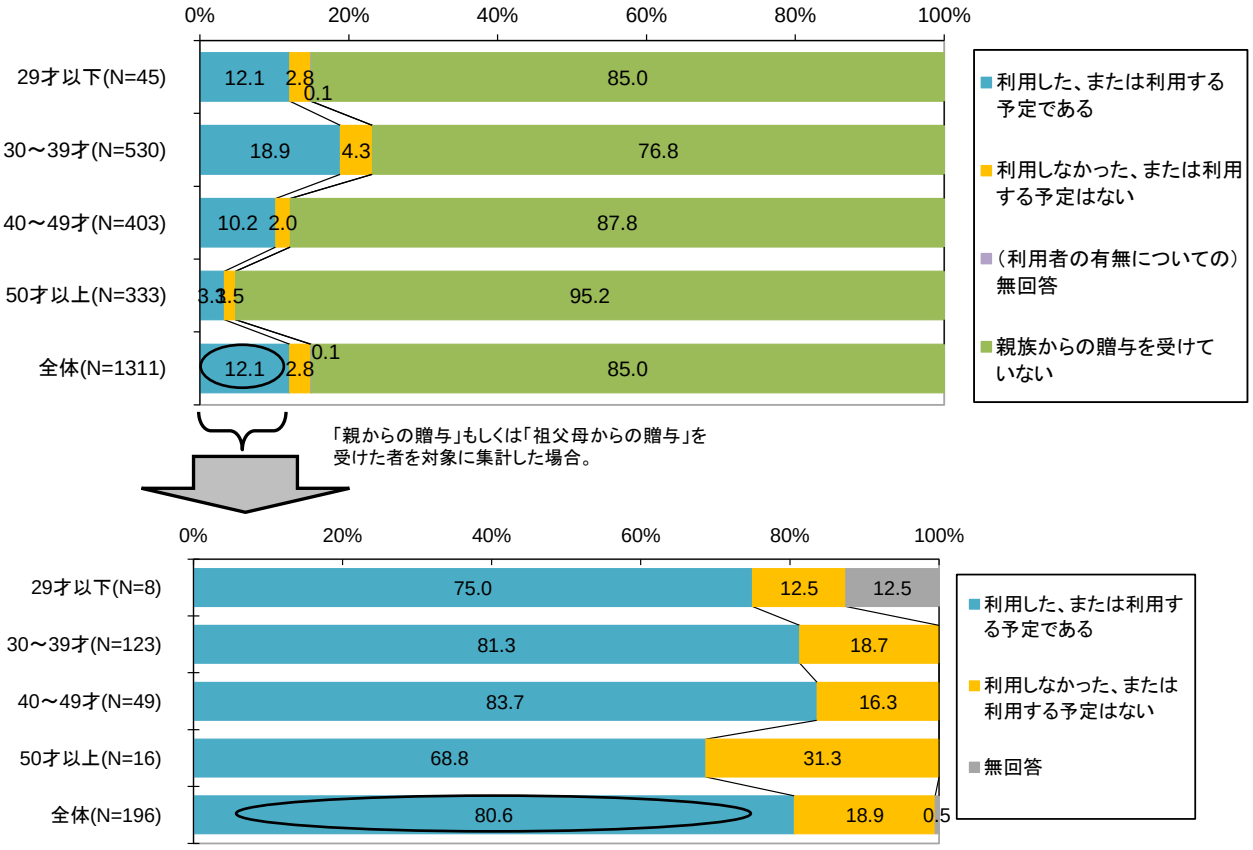
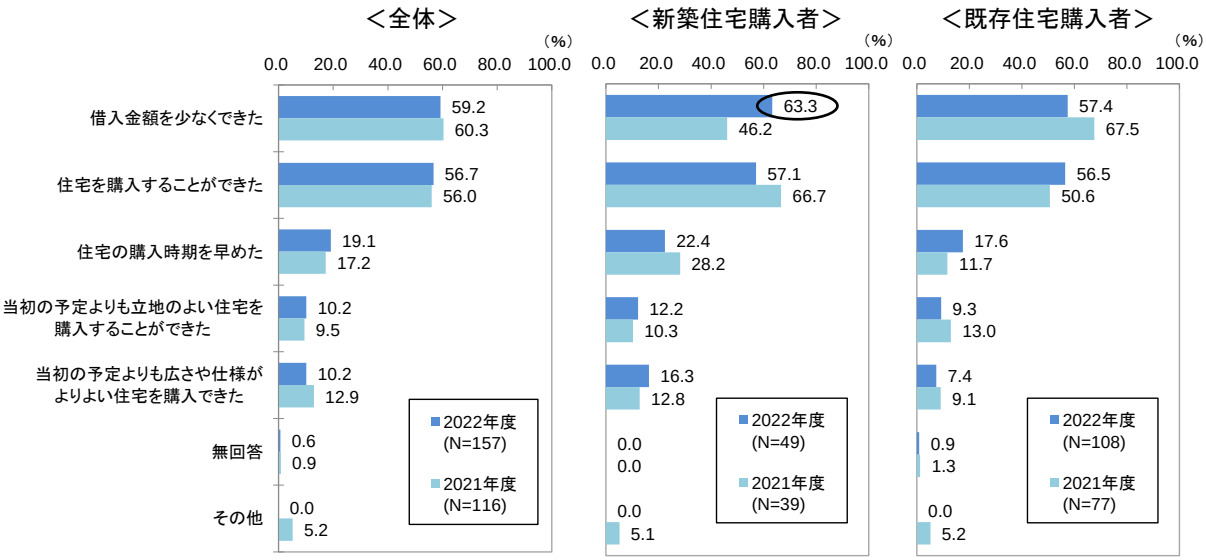


図12　「直系尊属の住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用が住宅購入に与えた影響



（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

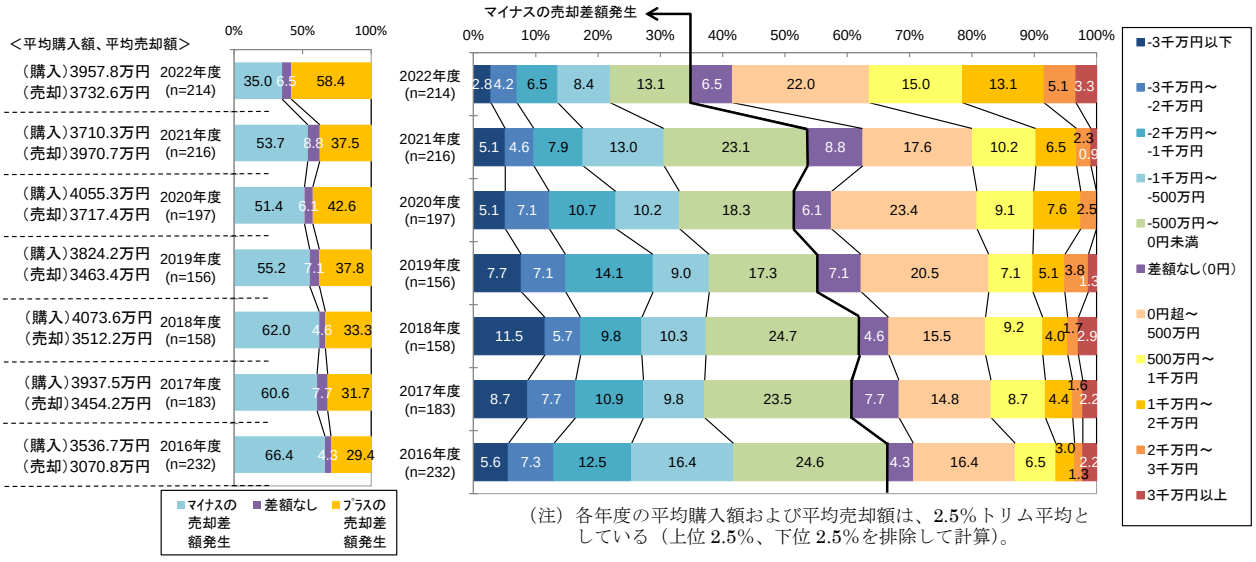
■　**プラスの売却差額※発生世帯は前年度から 20.9 ポイント増加（58.4%）**

マイナスの売却差額※発生世帯は前年度から 18.7 ポイント減少（35.0%）

※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。

➢ 自己所有していた住宅から現在の住宅に住み替えた 355 世帯のうち、67%にあたる 238 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 214 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 35.0%（対前年度比 18.7 ポイント減）、プラスの売却差額が発生している世帯は 58.4%（対前年度比 20.9 ポイント増）となっている（図 13）。

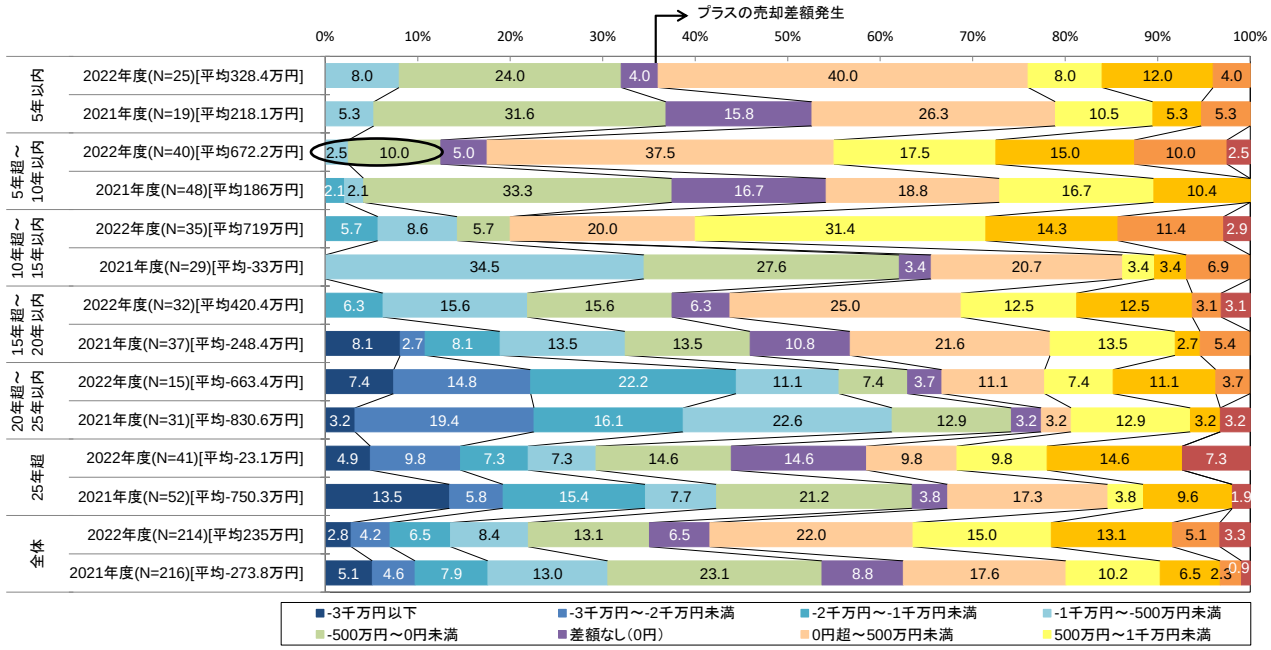
図13　調査年度別売却差額の発生状況



（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、すべての築年数帯で 2021 年度よりも売却差額がマイナスとなる世帯が減少している。特に「5 年超～10 年以内」の築年数帯ではマイナスの売却差額が 12.5%とどの築年数帯よりも低水準となっている（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



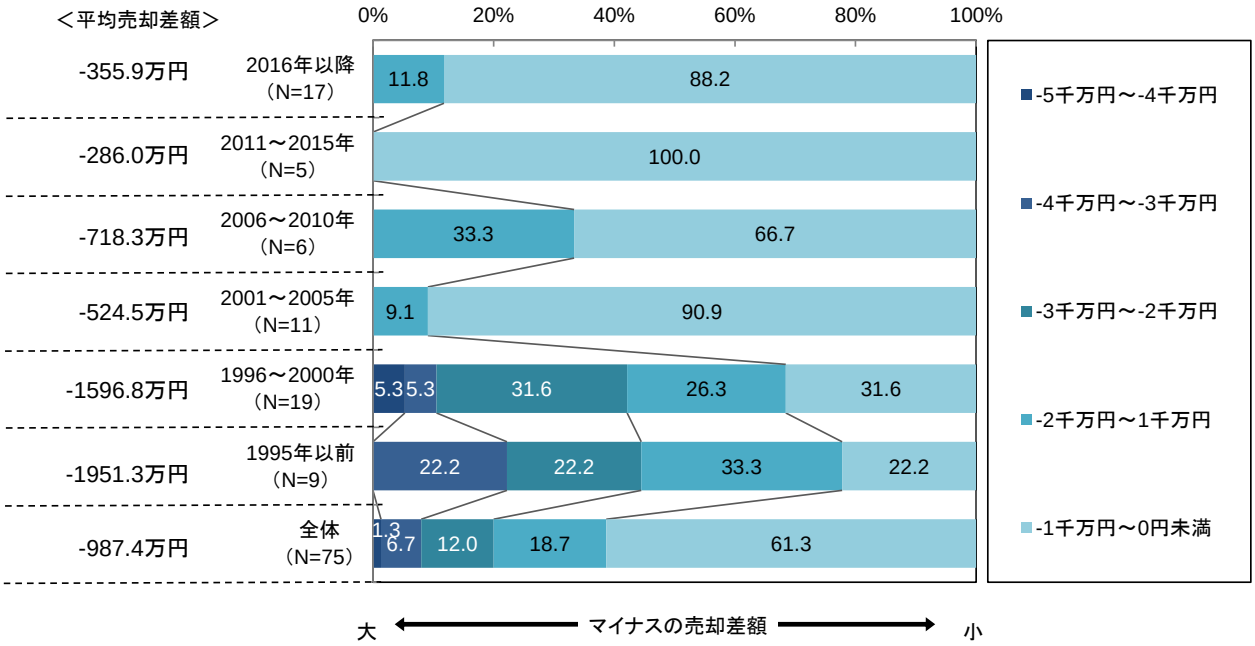
（注 1）　[　]内の額は平均売却差額であり、2.5%トリム平均としている（上位 2.5%、下位 2.5%を排除して計算）。
（注 2）2022 年度は、築 5 年以内が 2016 年以降竣工、築 5 年超～10 年以内が 2011～2015 年竣工、以下 5 年毎。2021 年度は、築 5 年以内が 2015 年以降竣工、築 5 年超～10 年以内が 2010～2014 年竣工、以下 5 年毎。
（注 3）全体集計には、売却時築年数が無回答のものを含む。

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売却差額は前年度から縮小し▲987.4 万円

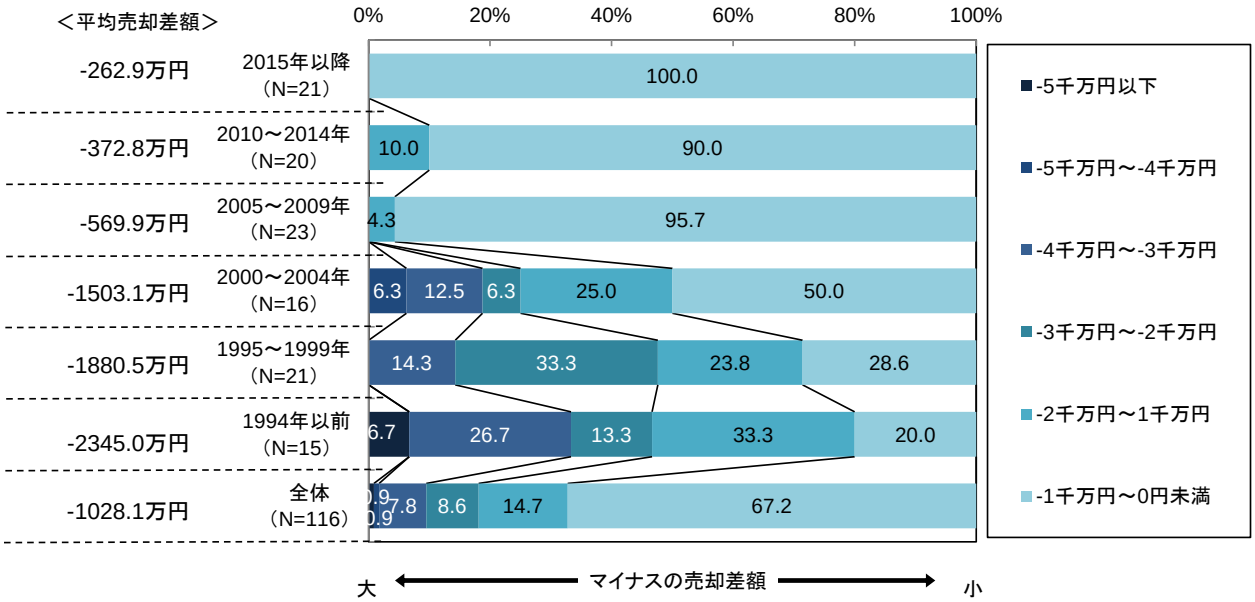
- ➢ マイナスの売却差額が発生した世帯は、従前住宅を平均 4010.8 万円（前年度 4076.2 万円）で購入し、平均 2976.2 万円（前年度 3024.4 万円）で売却しており（表外）、その平均売却差額は前年度から縮小し▲987.4 万円（前年度▲1028.1 万円）であった。
- ➢ 売却住宅の取得年別にマイナスの売却差額の平均取得年が「1996～2000 年」で▲1596.8 万円、1995 年以前は▲1951.3 万円とマイナス幅が大きい状況となった（図 15）。

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



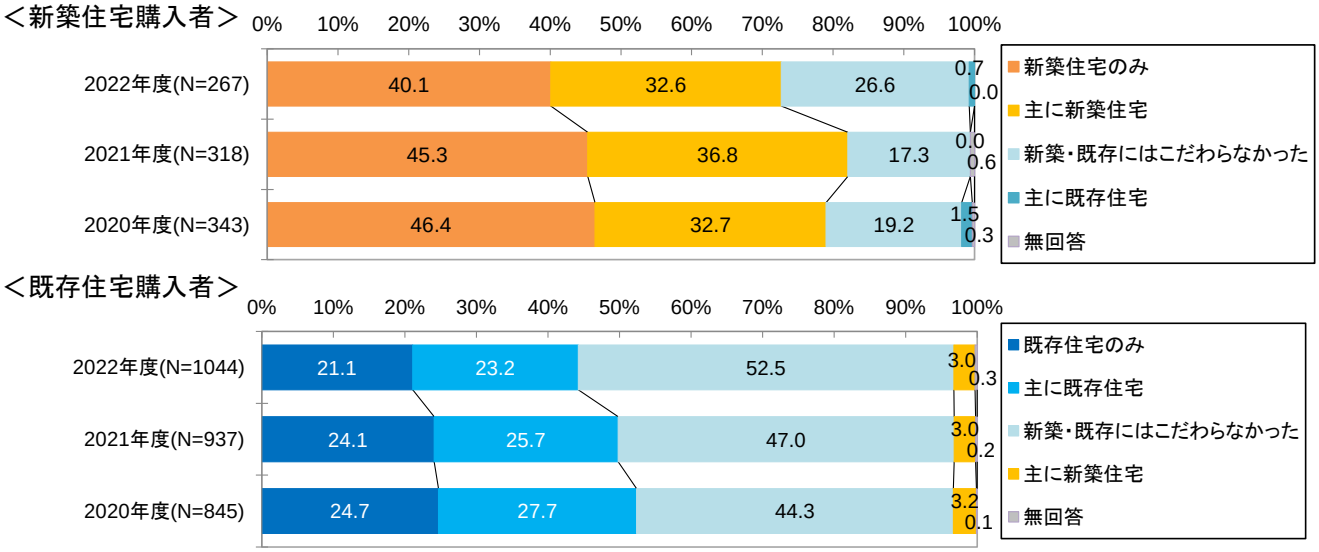
（注 1）平均売却差額は、2.5%トリム平均としている（上位 2.5%、下位 2.5%を排除して計算）。
（注 2）全体集計は取得時期が判明しているものの合計。

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半数弱
「新築・既存にはこだわらなかった」と回答した層が増加

- 2021 年度と比較し、「新築・既存にはこだわらなかった」と回答した層が増加した。新築住宅購入者で 9.3 ポイント増加、既存住宅購入者で 5.5 ポイント増加となった。（図 16）。

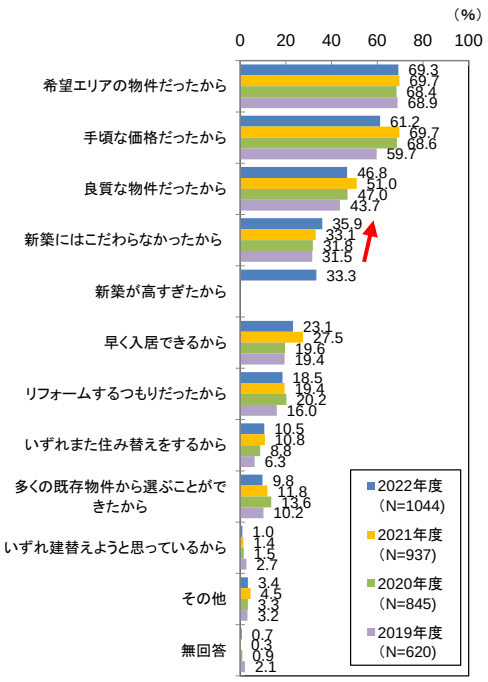
図16　住宅購入にあたって探した住宅



■　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

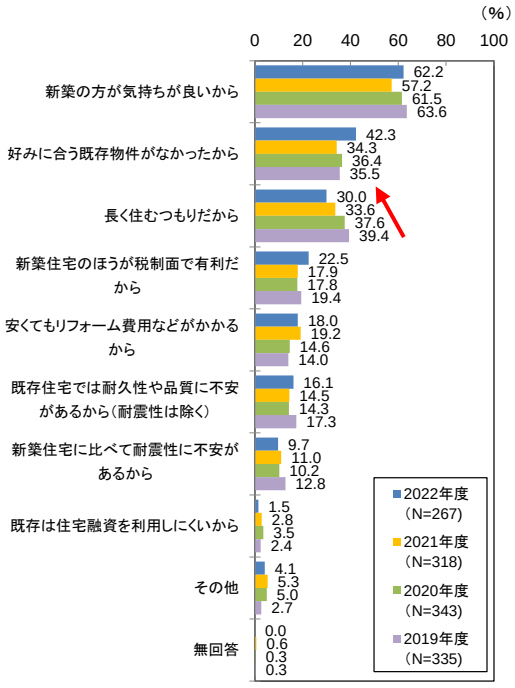
- 既存住宅購入者の購入理由は、「希望エリアの物件だったから」（69.3%）、「手頃な価格だったから」（61.2%）、「良質な物件だったから」（46.8%）が上位 3 位を占めている。その他「新築にはこだわらなかったから」が 3 年連続で微増しており、35.9%となった（図 17）。
- 新築住宅購入者の既存住宅を購入しなかった理由についてみると、「長く住むつもりだから」と回答した割合は 3 年連続で減少傾向がみられる（図 18）。

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

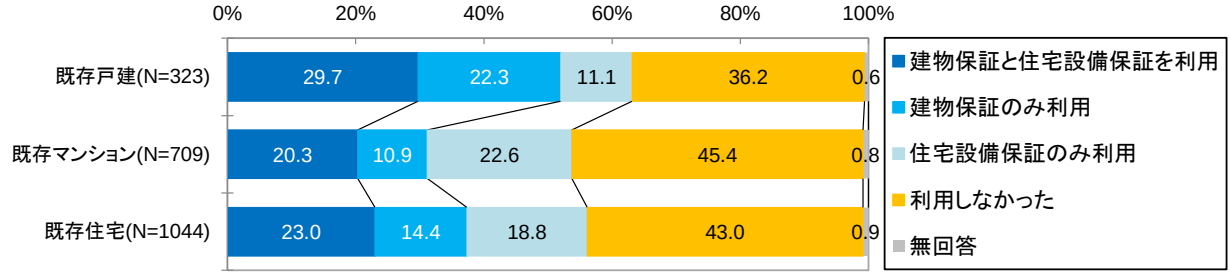
（注）2022 年度から、既存住宅を購入した理由について「新築が高すぎたから」という選択肢を追加。

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 56.2%、うち建物保証の利用が 37.4%
「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 14.4%

- 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 56.2%となり、うち建物保証の利用は 37.4%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 52.0%、既存マンションでは 31.2%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、住宅保証利用者全体の 66.2%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＞

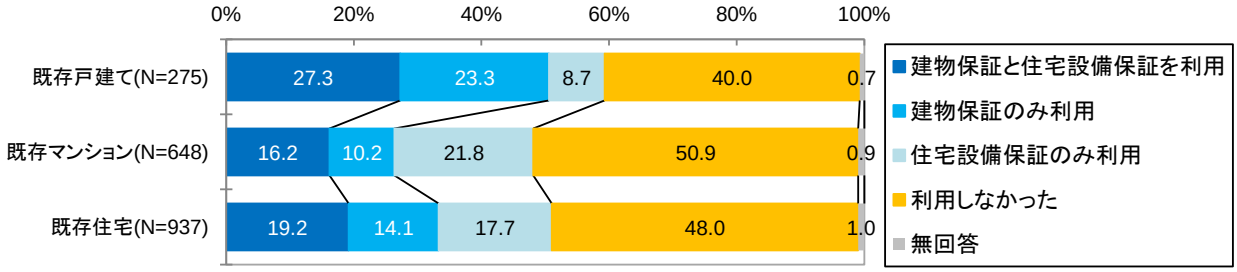
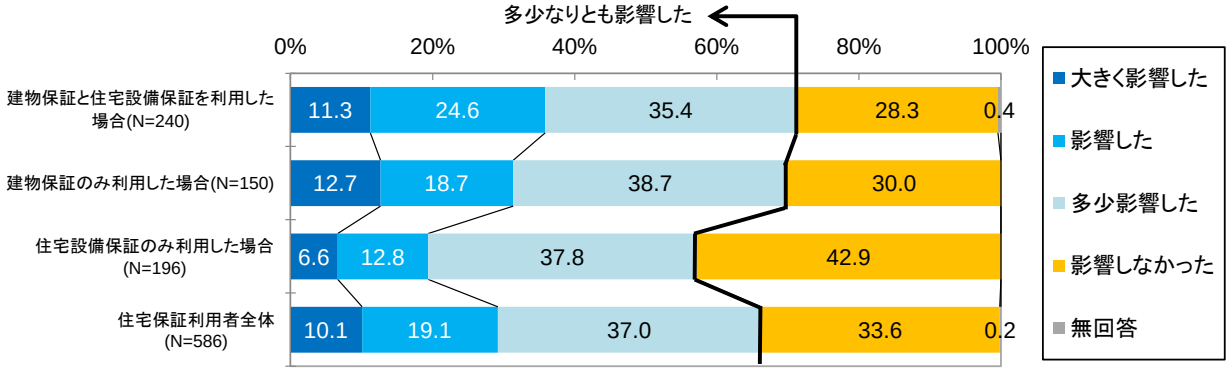
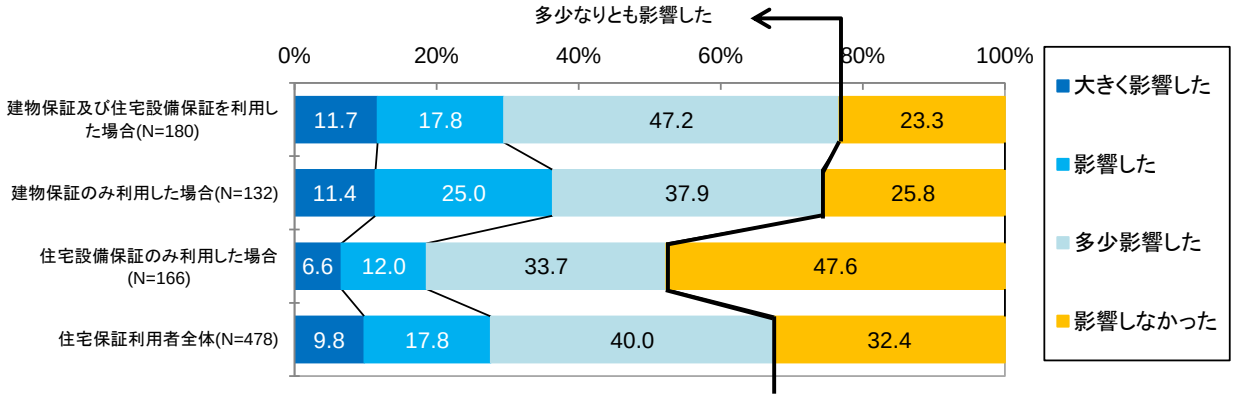


図20　不動産会社等による住宅保証の住宅購入への影響＜既存住宅購入者＞



（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 14.4%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 67.4%となっている。特に既存マンションでは 60.5%と昨年度から 8.5 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＞

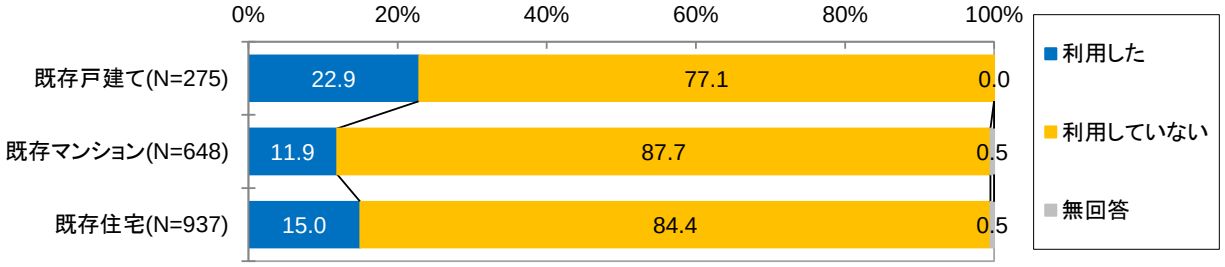
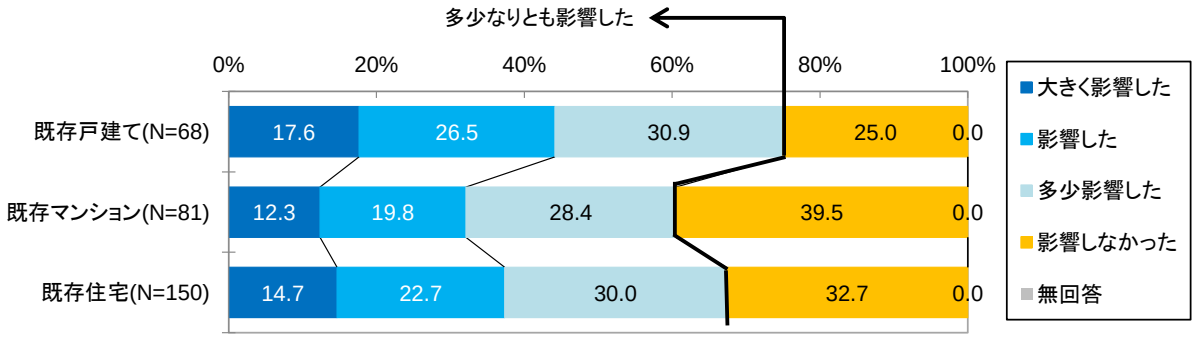
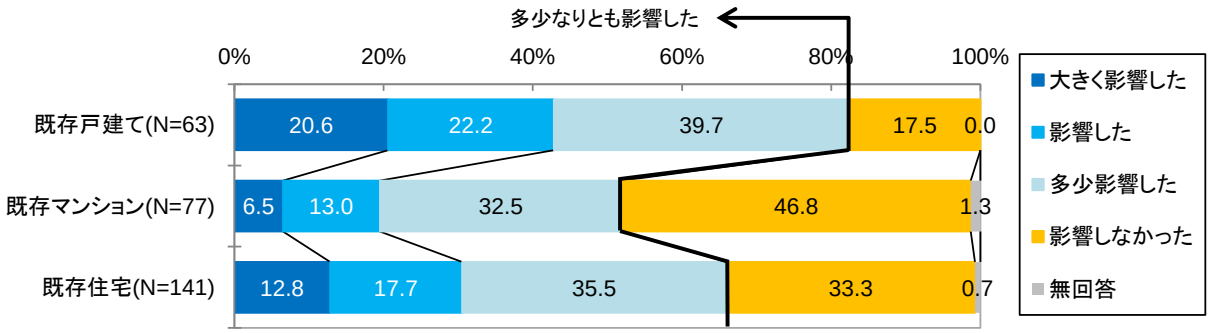


図22「既存住宅売買瑕疵（かし）保険」の住宅購入への影響＜既存住宅購入者＞



（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＞



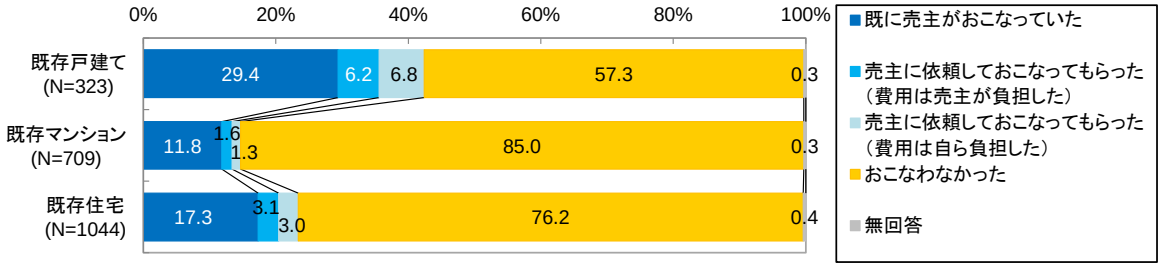
■ **民間の建物検査（ホーム・インスペクション）注1) の実施率は 23.4%と 0.4 ポイント増**
既存住宅の購入にあたっての建物検査注2) の実施率は 52.2%

（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 6.1%、合計 23.4%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 52.2%となっている。既存戸建て購入者が 72.1%になっているほか、既存マンション購入者が 43.4%となっている。既存戸建て購入者に関しては 6 年連続で増加している（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＞

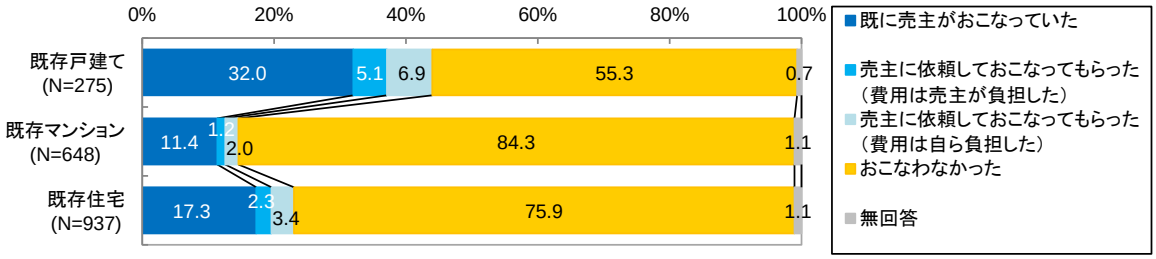
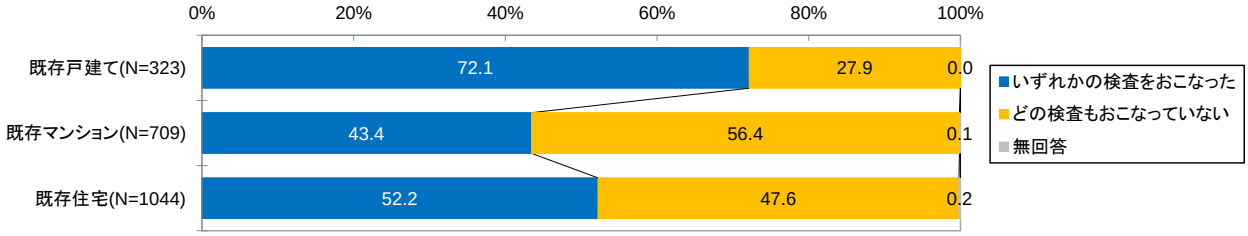
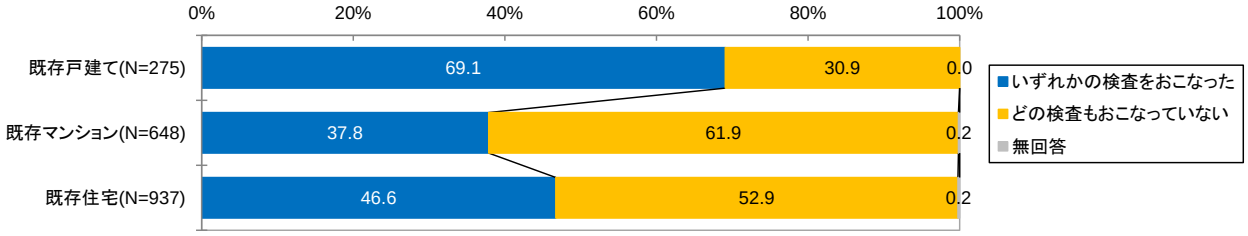


図24　住宅購入にあたっての建物検査※2 の実施状況＜既存住宅購入者＞



※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**

- 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 62.9%、既存住宅購入者では 70.1%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

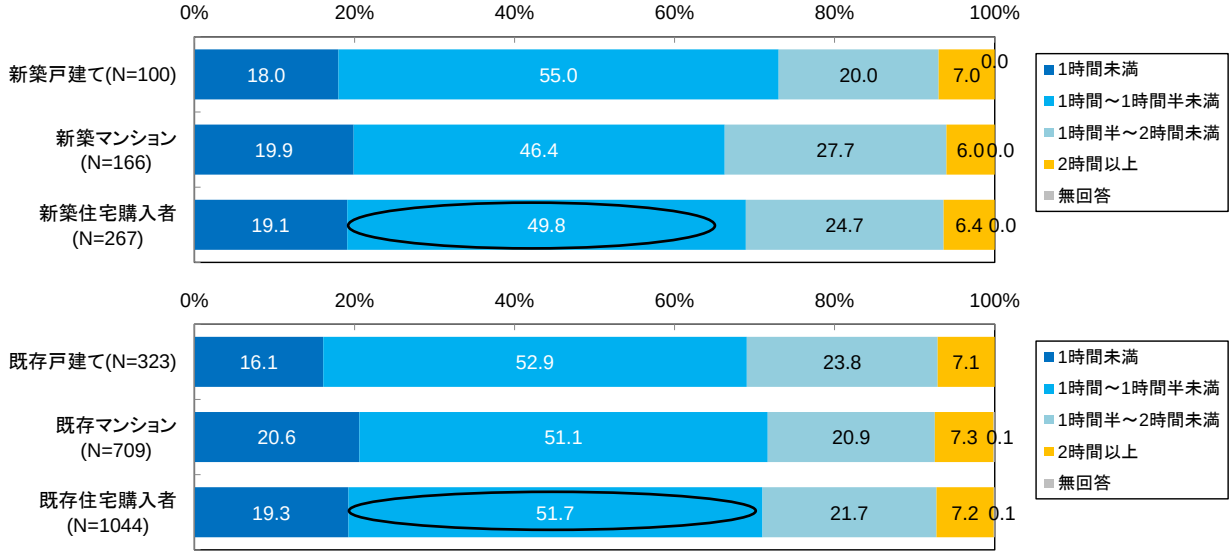
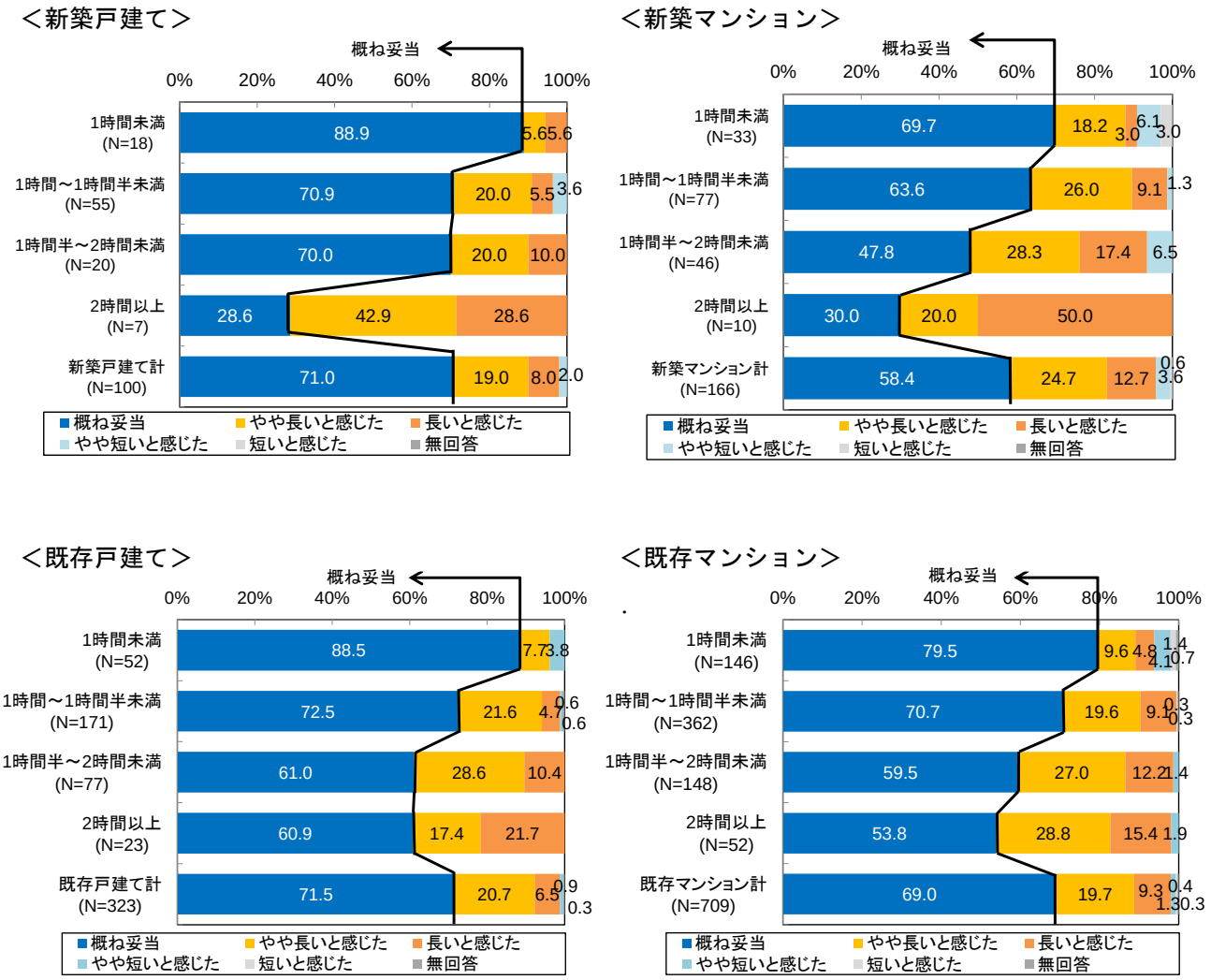


図26　重要事項説明にかかった時間の妥当性

- 新築戸建て、既存戸建て、新築マンション、既存マンションの全てで、1 時間未満が「概ね妥当」の割合が最も多い。既存戸建てでは説明時間が 1 時間半～2 時間だと「やや長いと感じた」と「長いと感じた」の合計は 39.0%、2 時間以上で合計 39.1%であった。既存マンションでは 1 時間半～2 時間だと「やや長いと感じた」と「長いと感じた」の合計は 39.2%、2 時間以上で合計 44.2%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



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 35.7%、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 35.7%が「利用したいと思う」と回答した。また、年齢別にみると、20 代の利用意向が高い。（図 28）。
- 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 86.1%となっている。また、60 代以上で特に「対面よりもわからない点など質問がしやすいと思うから」の割合が高く、24.0%となっている（図 29）。
- 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 75.2%となっている（図 30）。

図28　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

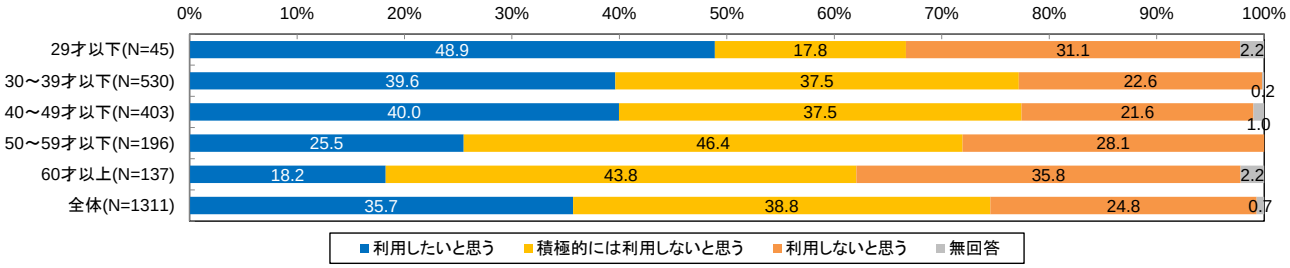
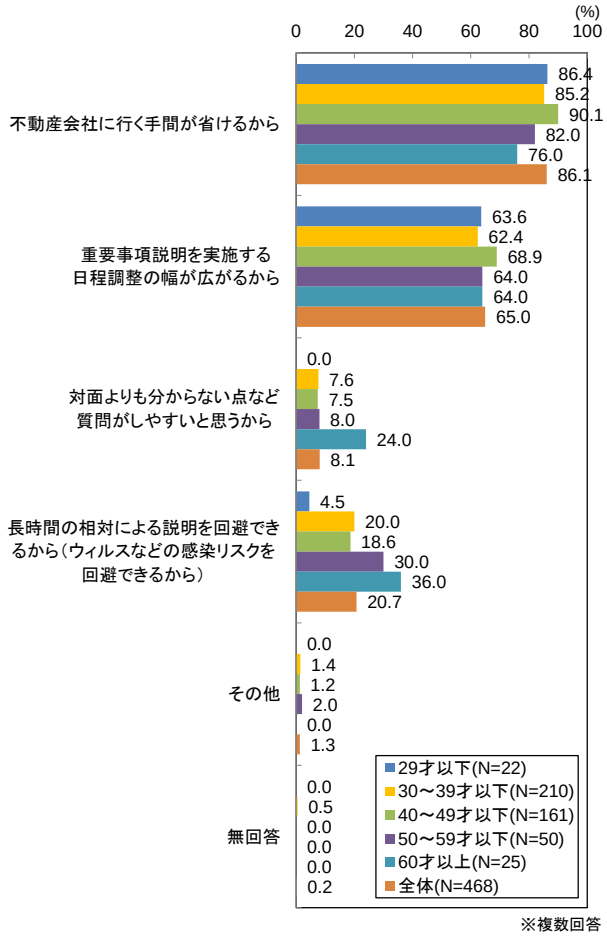
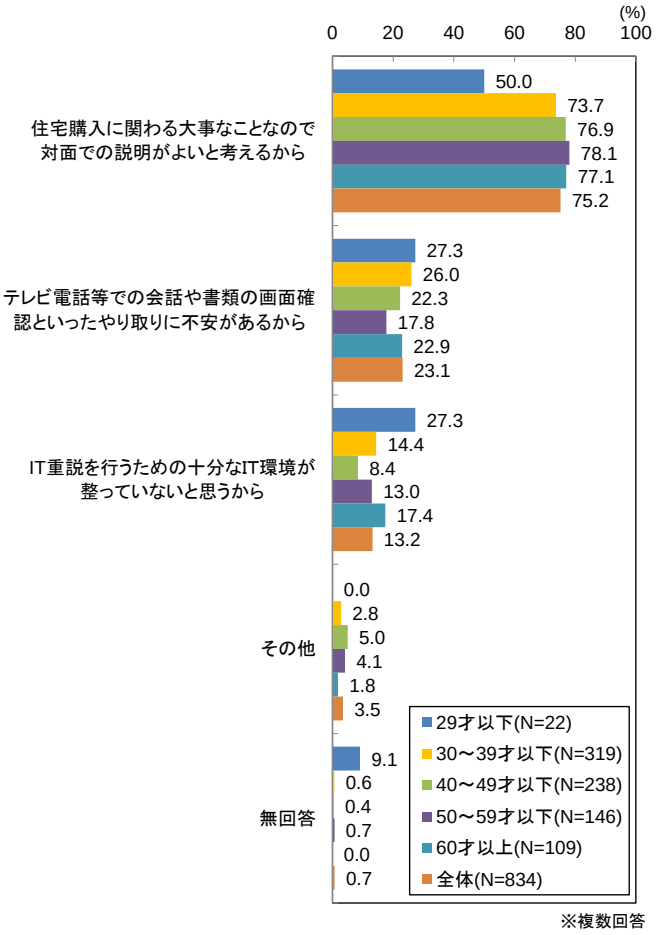


図29　世帯主の年齢別・IT 重説を利用したいと思う理由



（注）　図 28 で「利用したいと思う」と回答した者が対象。

図30　世帯主の年齢別・IT 重説を利用しないと思う理由



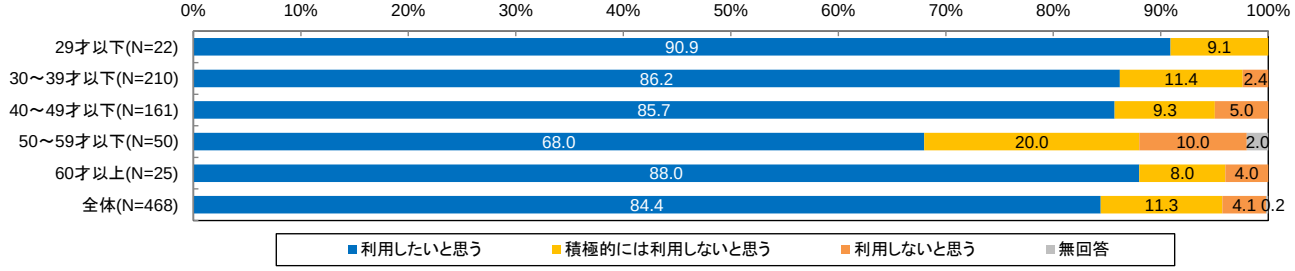
（注）　図 28 で「積極的には利用しないと思う」、「利用しないと思う」と回答した者が対象。

■　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８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」

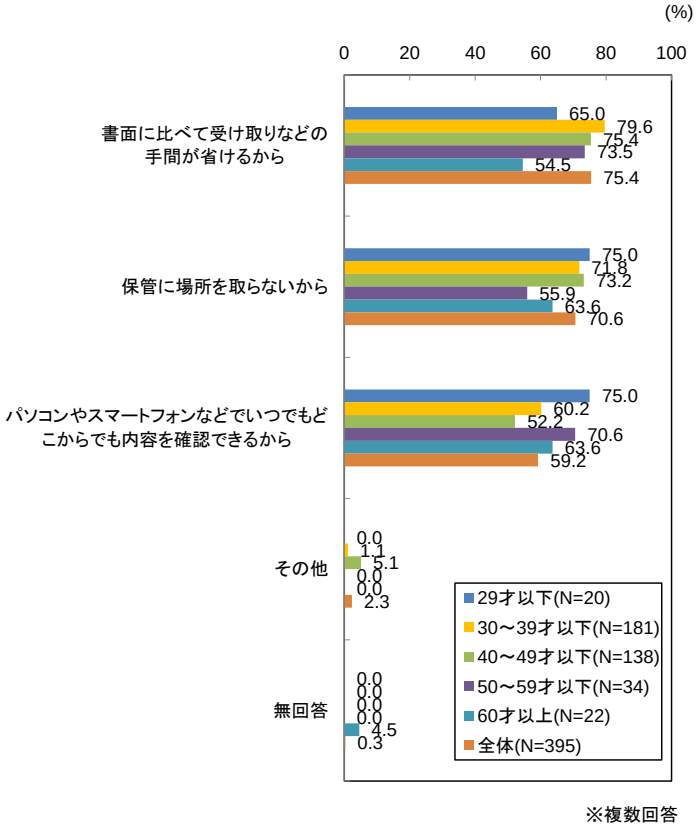
- 今後住宅購入の際に IT 重説の利用意向がある方に、重要事項説明書を PDF ファイルなどの電子データで交付できるとした場合の利用意向について尋ねたところ、「利用したいと思う」が全年齢帯で高く、84.4%となった（図 31）。
- 利用したいと思う理由として最も高いのは「書面に比べて受け取りなどの手間が省けるから」が全体の 75.4%と最も高い（図 32）。
- 利用しないと思う理由として全体で最も多いのは「住宅購入に関わる大事なことなので書面がよいと考えるから」（77.8%）となっている。（図 33）。

図31　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



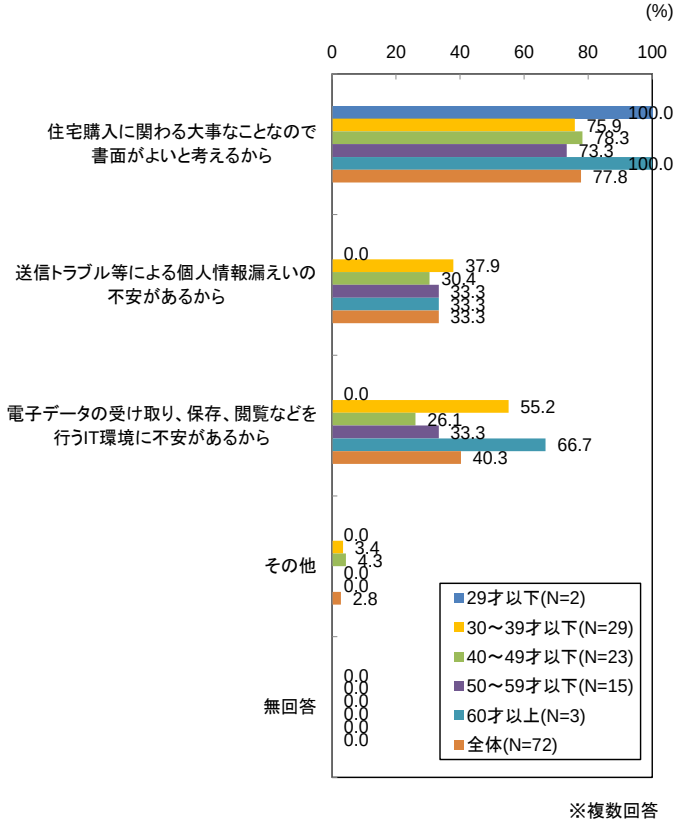
（注）　図 28 で「利用したいと思う」と回答した者が対象。

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を利用したいと思う理由



（注）図 31 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ないと思う理由



（注）図 31 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。(図 34)。
- 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 79.2%で最も高い。(図 35)。
- 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 84.1%となっている。(図 36)。

(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34　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

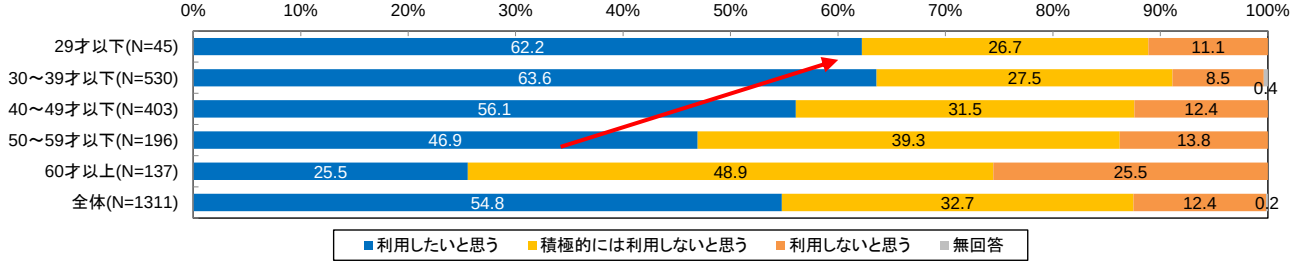
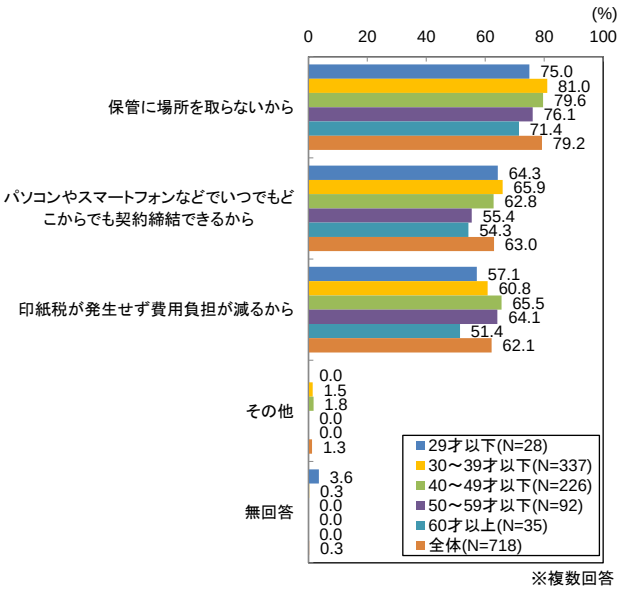
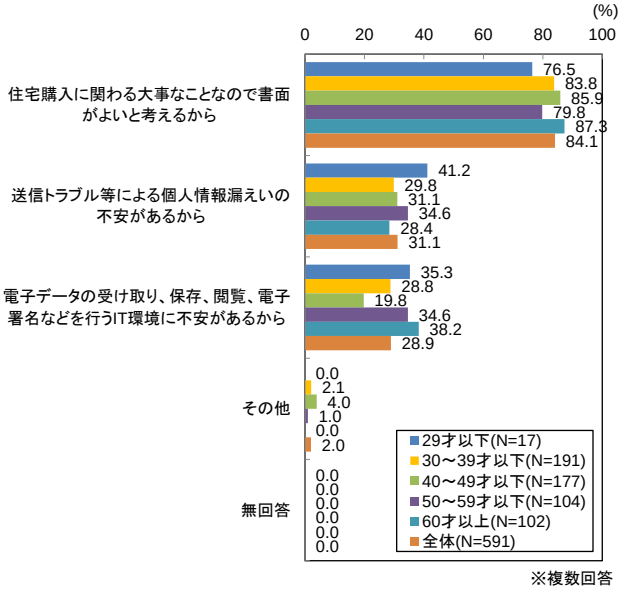


図35　世帯主の年齢別・売買契約締結における電子署名を利用したいと思う理由



(注) 図 34 で「利用したいと思う」と回答した者が対象。

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ないと思う理由



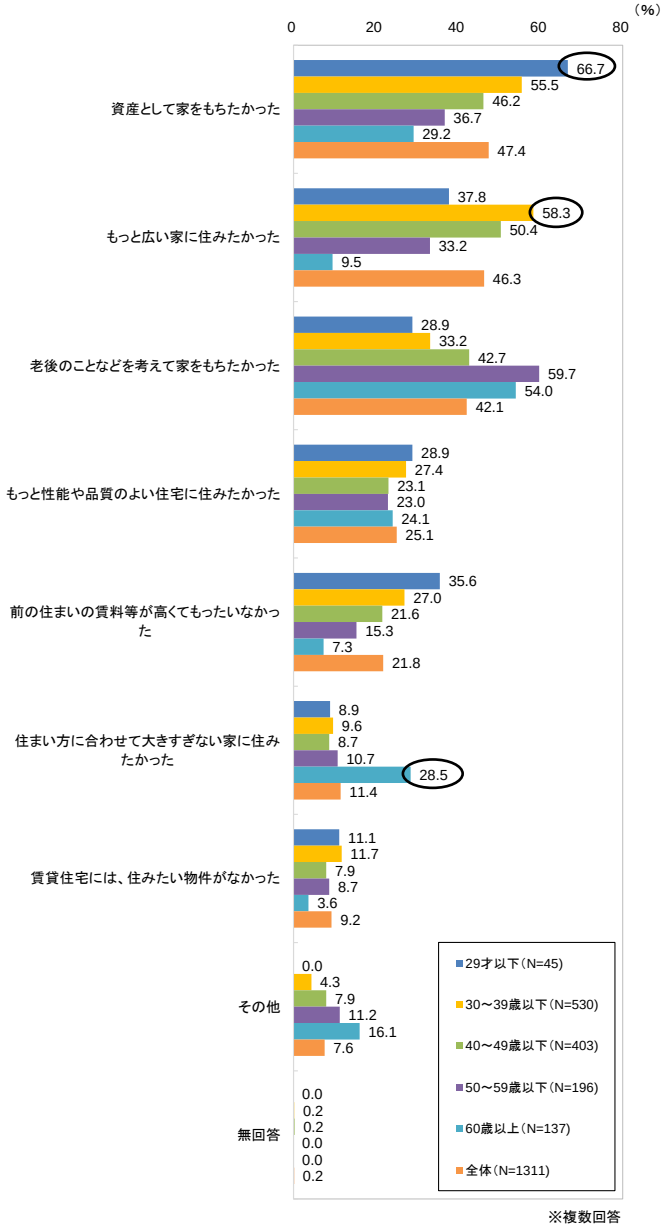
(注) 図 34 で「積極的には利用しないと思う」、「利用しないと思う」と回答した者が対象。

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 7 割弱
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

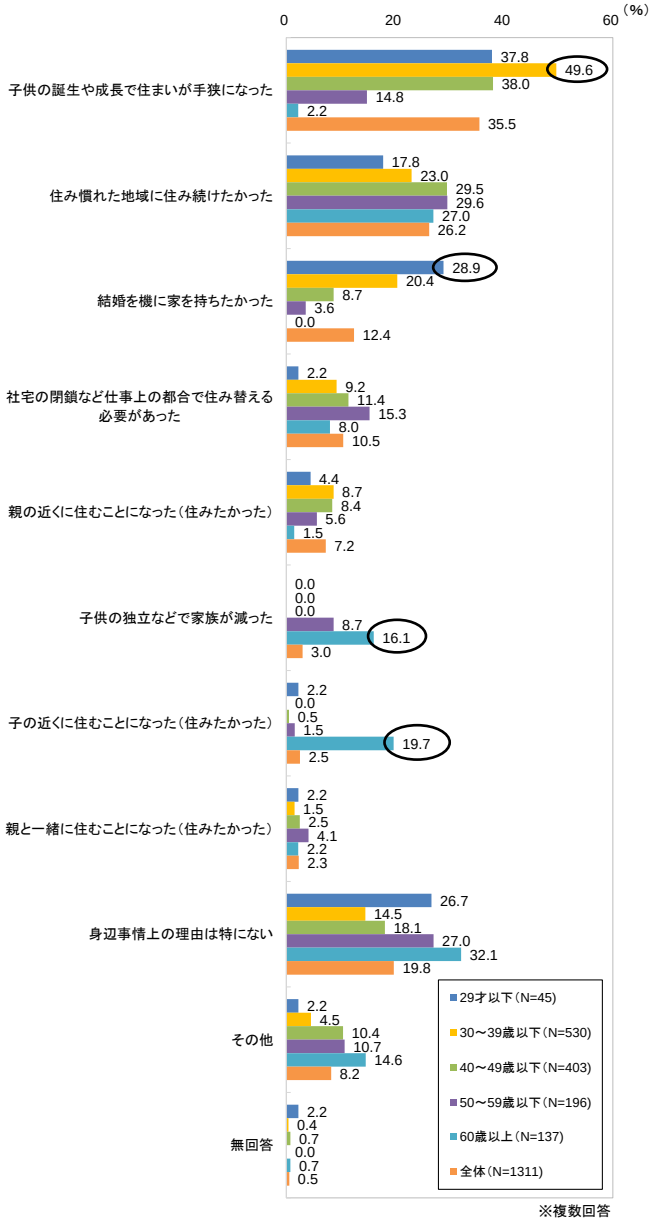
- 今回の住宅購入を決めた動機を住まいに対する意識の面について世帯主の年齢別にみると、30 才代では「もっと広い家に住みたかった」(58.3%) が、「資産として家をもちたかった」(55.5%) と並んで高い。29 才以下では、「資産として家を持ちたかった」の回答が 66.7%と高くみられる。また、60 才以上では、「住まい方に合わせて大きすぎない家に住みたかった」が 28.5%となっている（図 37)。
- 身辺事情からみた住宅購入理由について世帯主の年齢別にみると、29 才以下では「結婚を機に家を持ちたかった」(28.9%)、30 才代では「子どもの誕生や成長で住まいが手狭になった」(49.6%)、60 才以上では「子の近くに住むことになった」(19.7%)、「子どもの独立などで家族が減った」(16.1%) 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 38)。

図37　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38　世帯主の年齢別身辺事情の面での住宅購入理由

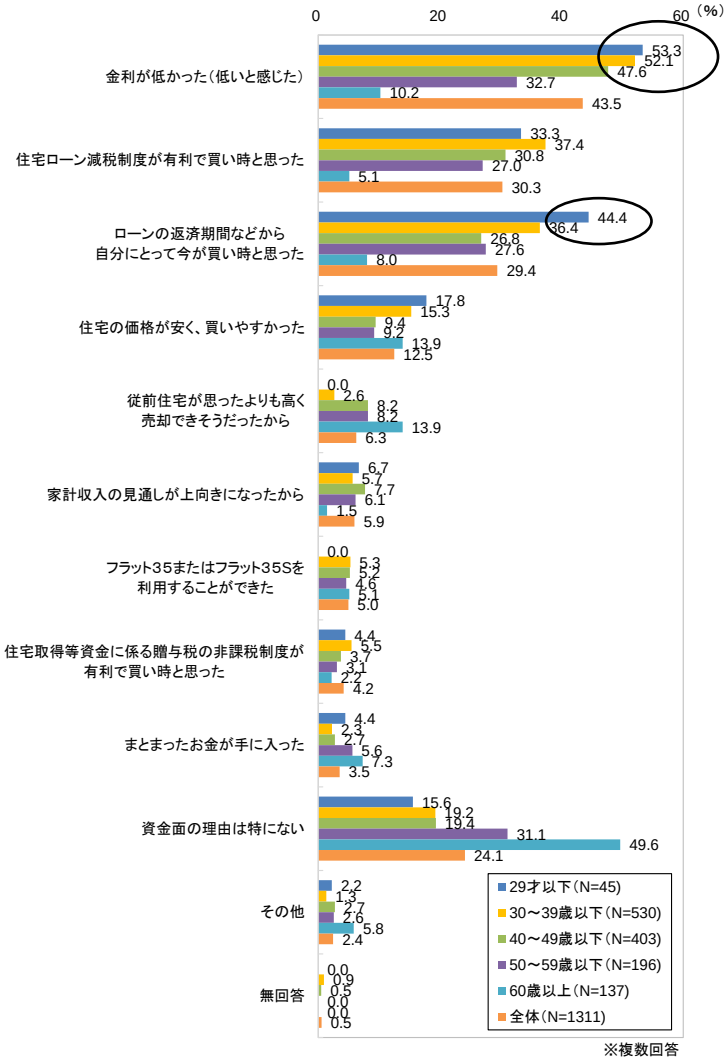


※複数回答

■　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

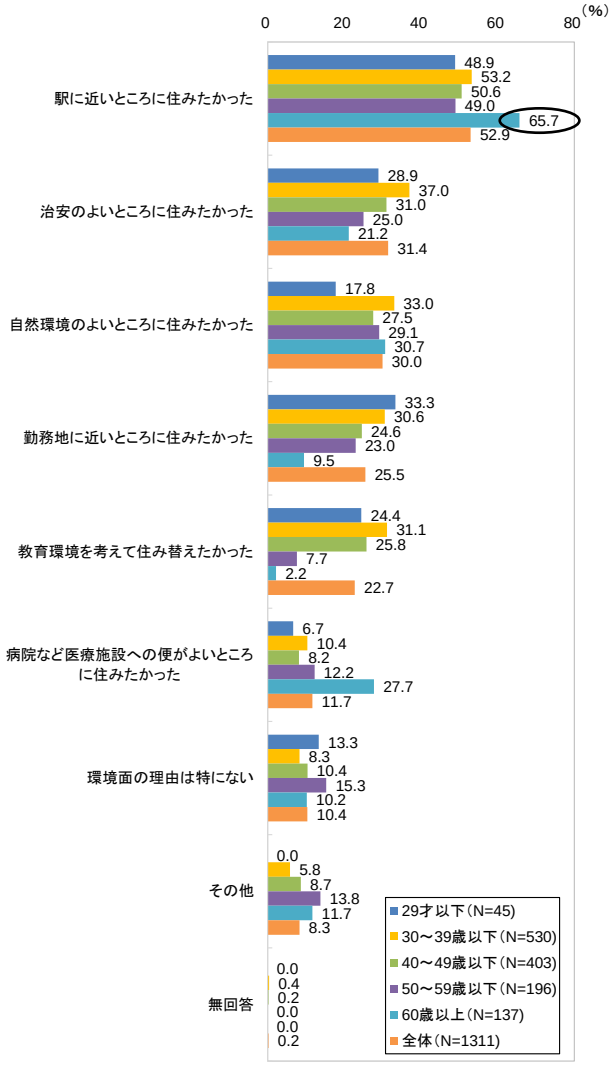
- 資金面からみた住宅購入理由について世帯主の年齢別にみると、40 才代以下で「金利が低かった」、「ローンの返済期間などから自分にとって今が買い時と感じた」の割合が高い。また、50 才以上では「まとまったお金が手に入った」の割合が他の年齢に比べて高い。60 才以上では、資金面の購入理由として、住宅ローンに関係するものはほぼ無い結果となっている（図 39）。
- 環境面からみた住宅購入理由としては、世帯主の年齢に関わらず「駅に近いところに住みたかった」の割合が最も高く、購入者全体で 52.9%となっており、特に 60 歳以上では 65.7%となっている（図 40）。
- 世帯主の年齢別にみると、40 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 27.7%で他の世代に比べ 15 ポイント以上高いなどの特徴がみられる（図 40）。

図39　世帯主の年齢別資金面の住宅購入理由



※複数回答

図40　世帯主の年齢別環境面の住宅購入理由

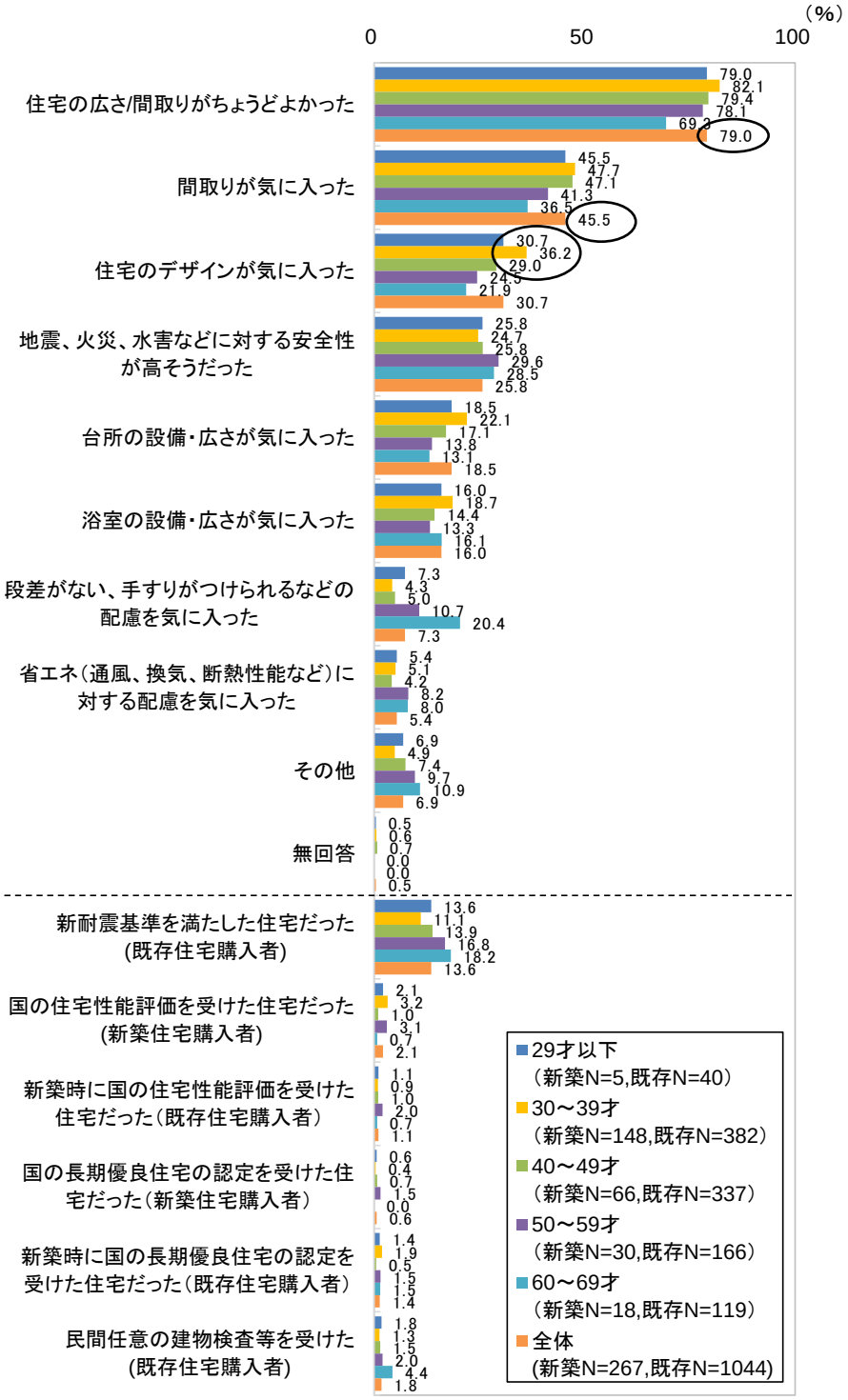


※複数回答

■　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
30 代では「住宅のデザイン」、60 才以上では「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「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 41）。
- 40 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 代では「段差がない、手すりがつけられるなどの配慮を気に入った」の割合が他の世代に比べて高くなっている（図 41）。

図41　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

■　住宅の購入にあたって、自然災害リスクを考慮した割合は約 9 割

■　新築住宅購入者においては、「地震に関するマップ」「液状化現象に関するマップ」を確認した者の割合が高い

- 住宅の購入にあたって、住まいや住まい周辺における自然災害のリスクについて考慮したかという点については、全体で 91.2%が「考慮した」あるいは「やや考慮した」と回答した（図 42）。
- 既存住宅購入者に比べ、新築住宅購入者は自然災害リスクについて考慮したと答える割合が高く、新築戸建てでは 98%となった（図 42）。
- 自然災害リスクを「考慮した」「やや考慮した」と回答した者の中で、事前に確認したハザードマップとしては「水害に関するマップ」が一番高く、全体で 91.1%となっている。また、新築住宅購入者では「地震に関するマップ」、「液状化現象に関するマップ」の割合が既存住宅購入者に比べて高く、「土砂災害に関するマップ」に関しては既存戸建てが他の建て方よりも多く 47.5%となっている（図 43）。

図42　住まいや住まい周辺における自然災害のリスクについて考慮したか

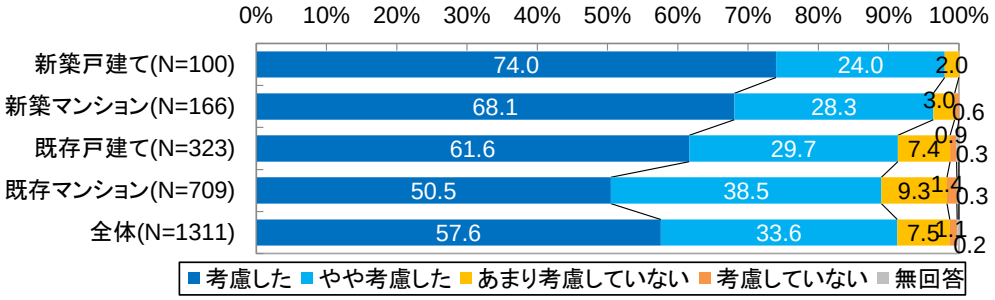
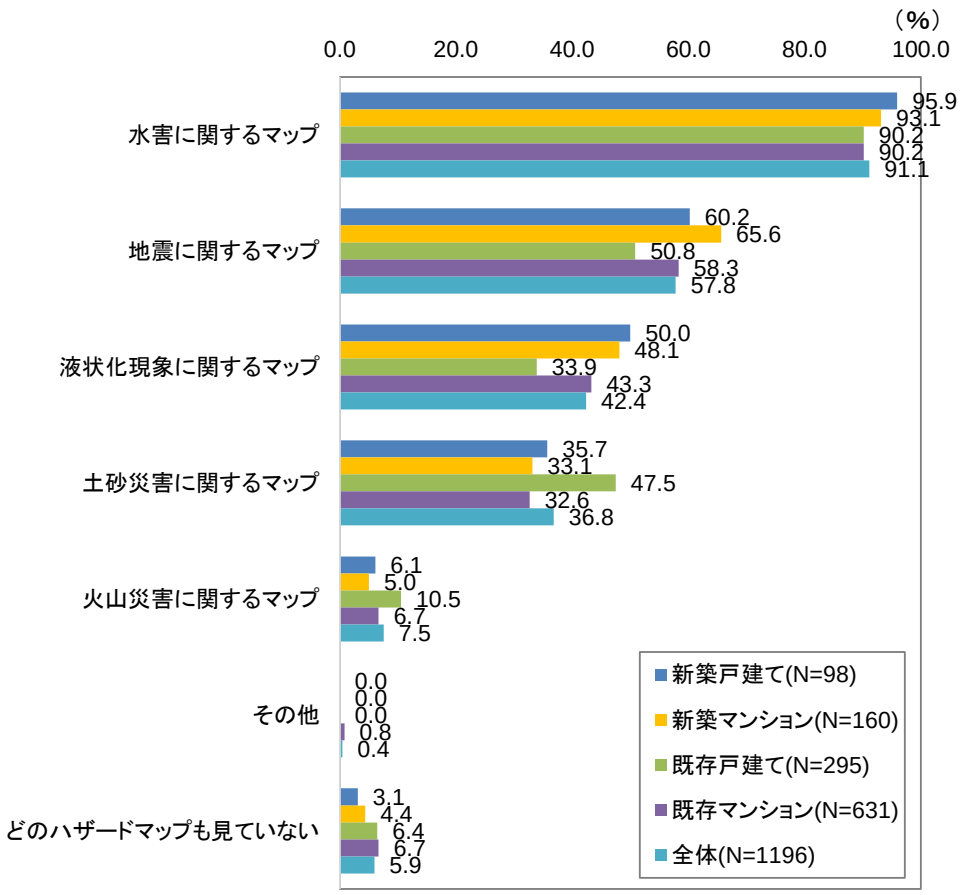


図43　事前に確認したハザードマップの種類について



※複数回答

（注）図 42 において「考慮した」「やや考慮した」と回答した者が対象

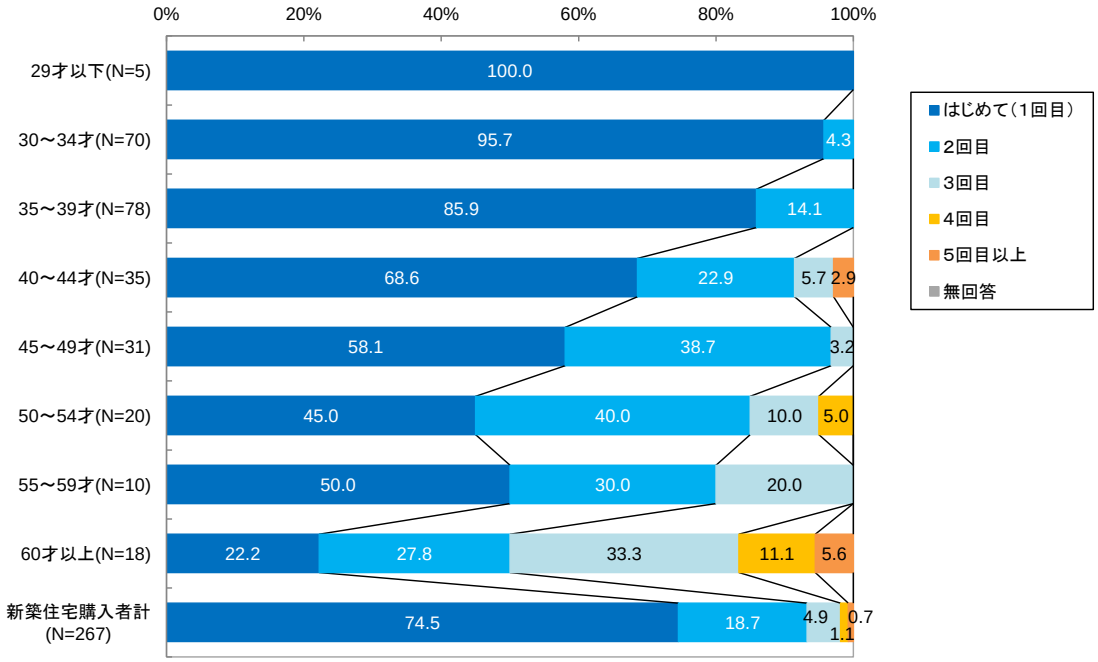
１０．住宅購入経験回数と売主属性

■　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

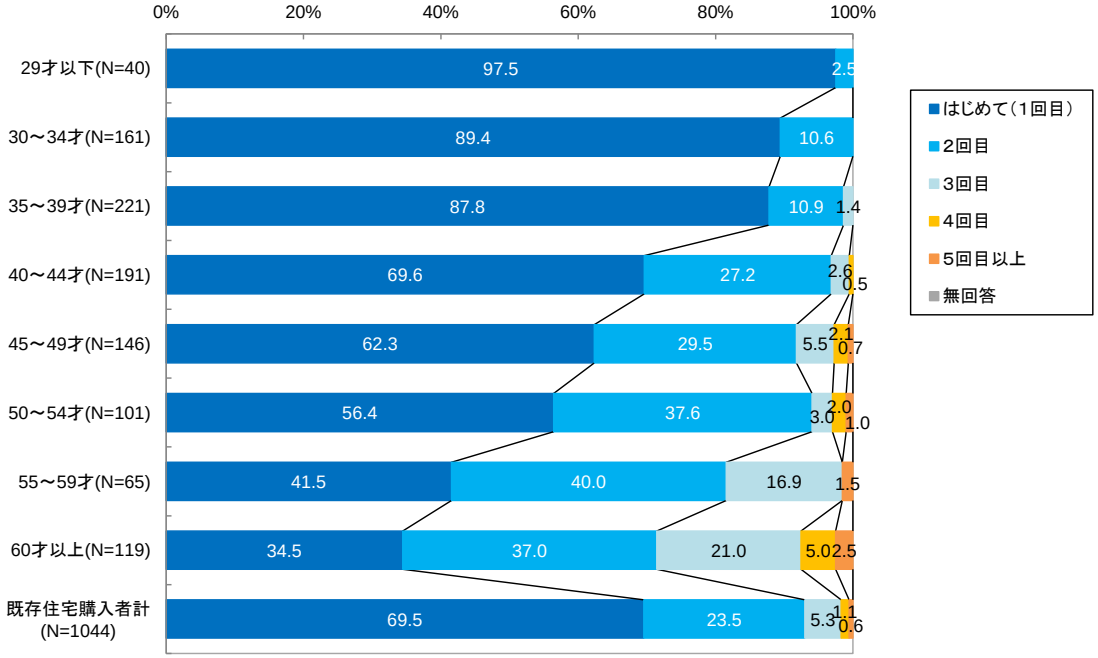
- 今回の購入を含めた住宅購入経験回数が 2 回以上である回答者は、新築住宅購入者では、約 2 割であるのに対し、既存住宅購入者では約 3 割見られる（図 44）。
- 世帯主の年齢別にみると、新築、既存とも 40 才以上では 39 才以下に比べて 2 回目以上の割合が大きくなっている（図 44）。

図44　今回の購入を含めた住宅購入経験回数

＜新築住宅購入者＞



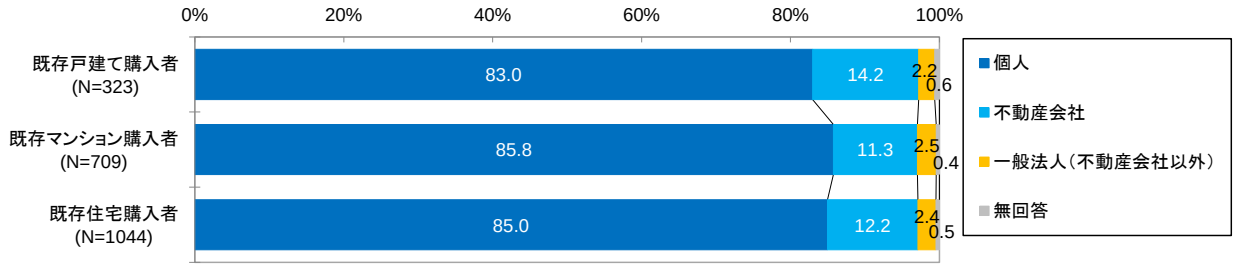
＜既存住宅購入者＞



（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者を含む

- 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 45）。

図45　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では、家族構成にかかわらず２～３割が共同名義

- 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 7 割弱であった（図 46）。
- 購入した物件の名義では、家族構成にかかわらず 2～3 割が共同名義となっている（図 47）。

図46　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

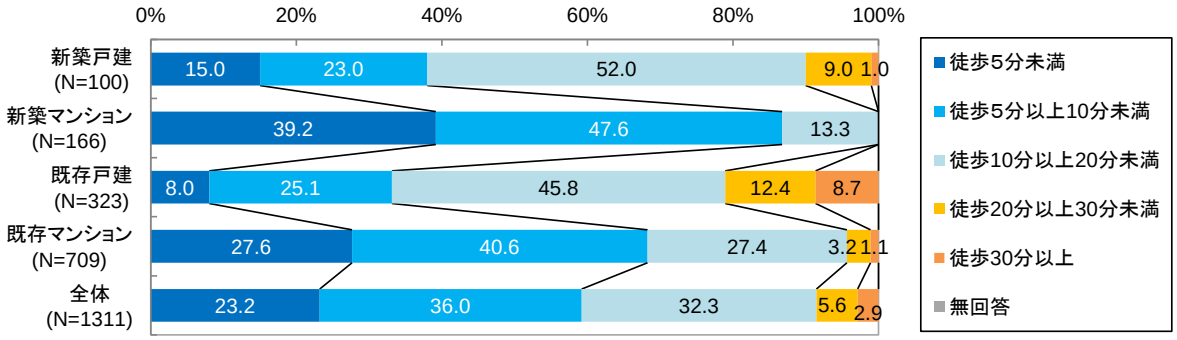
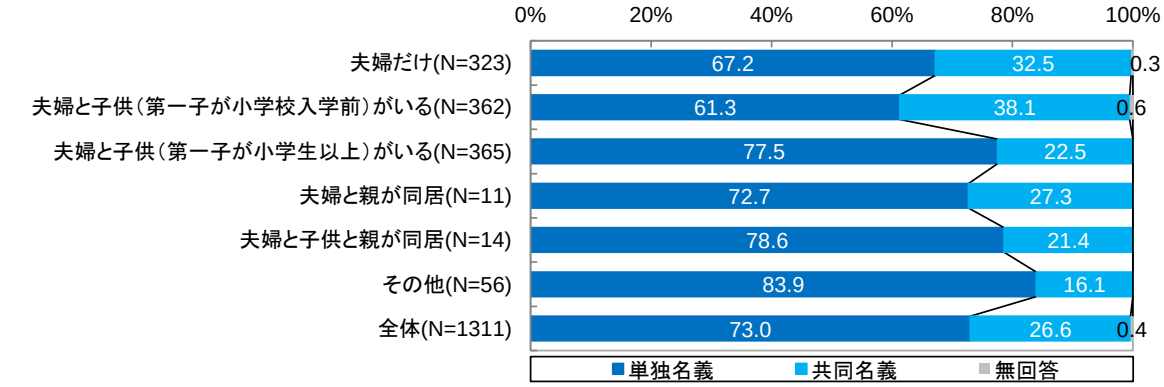


図47　家族構成別・購入した物件の名義について



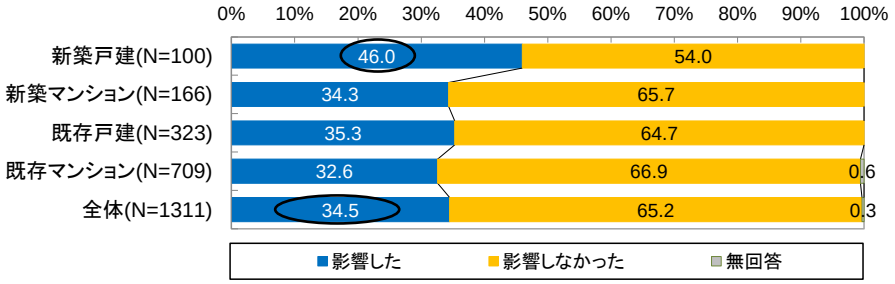
（注）　全体には家族構成について無回答の者も含む。単身者については除外して集計している。

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住宅価格であり、約４割が当初予定よりも高くなったと回答

- 新型コロナウイルスが住宅購入に「影響した」回答者は 34.5%だった。建て方別にみると、「新築戸建」が最も多く、影響したと回答しているのは 46.0%となっている（図 48）。
- 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、住宅価格が「当初予定よりも、高くなった（41.4%）」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 51）。また間取りについては「当初予定よりも、部屋数を増やした」の割合が 17.9%となっている（図 52）。

図48　新型コロナウイルスが住宅購入に与えた影響の有無



（参考）昨年度の新型コロナウイルスが住宅購入に与えた影響の有無

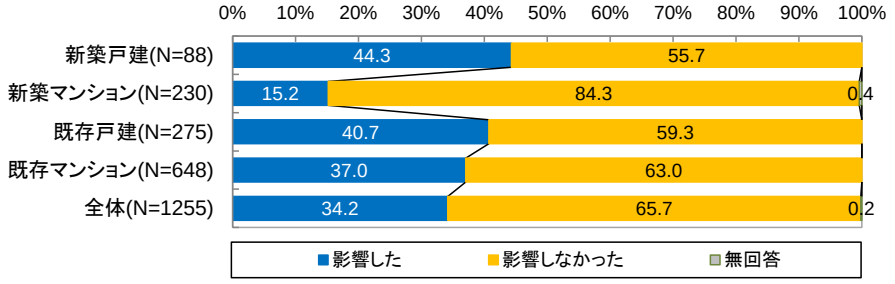
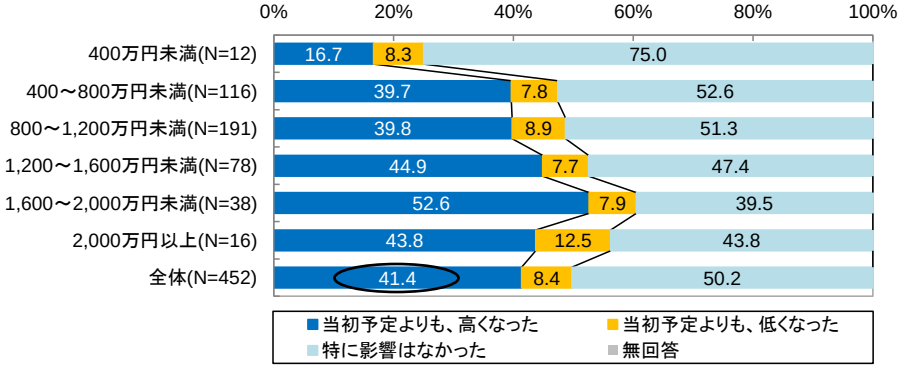


図49　世帯年収別・購入した住宅の価格の変化



（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。

（参考）昨年度の世帯年収別・購入した住宅の価格の変化

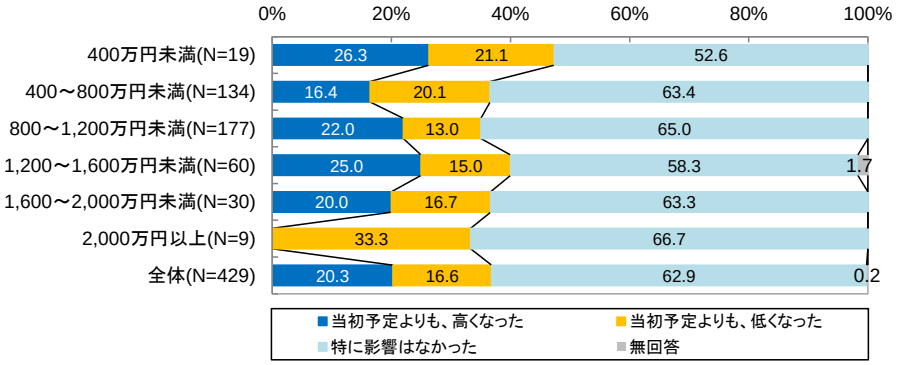
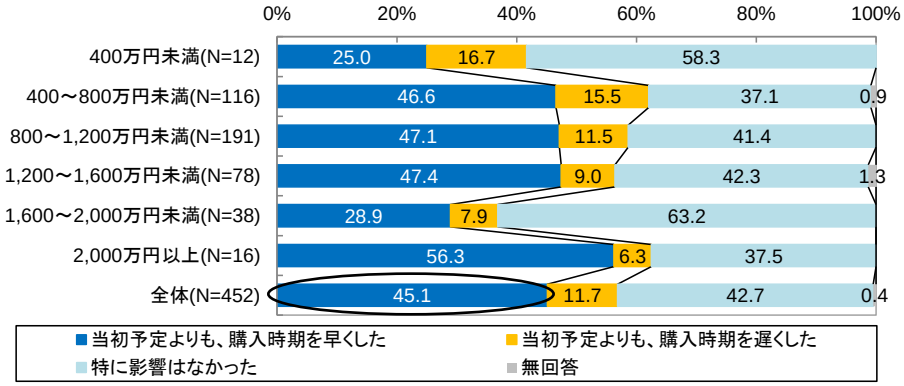


図50　世帯年収別・住宅を購入した時期の変化



（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。

（参考）昨年度の世帯年収別・住宅を購入した時期の変化

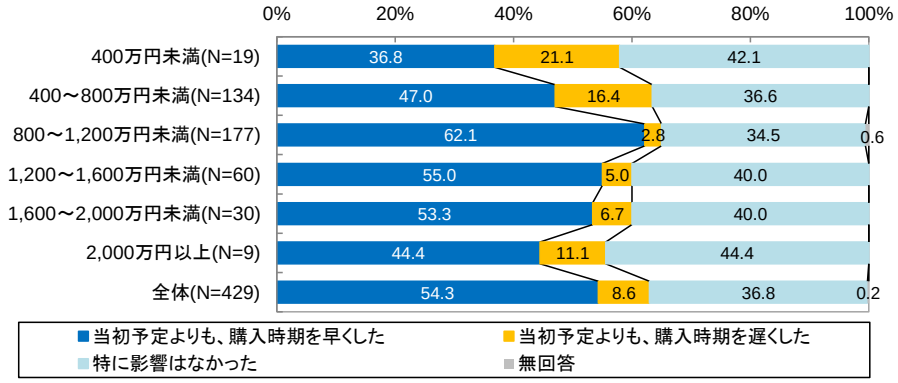
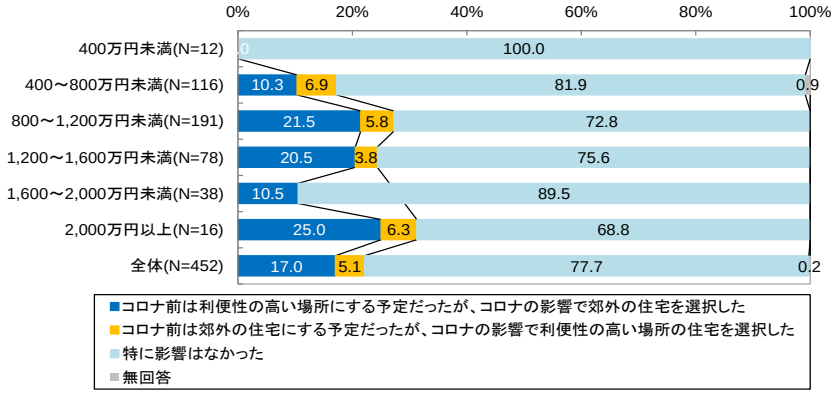


図51　世帯年収別・購入した住宅の立地の変化



（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。

（参考）昨年度の世帯年収別・購入した住宅の立地の変化

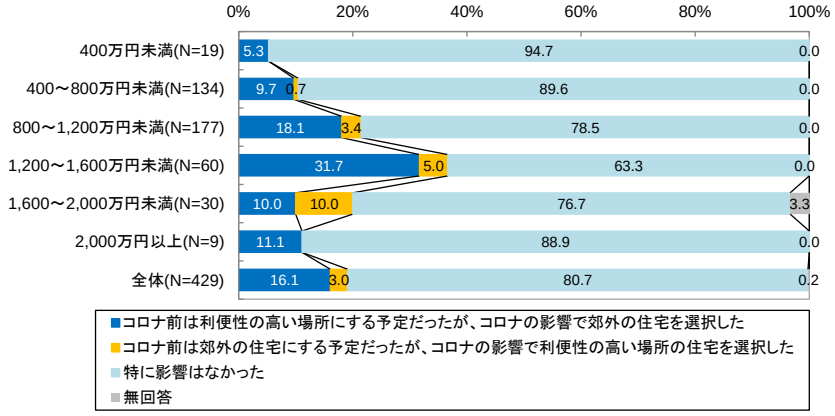
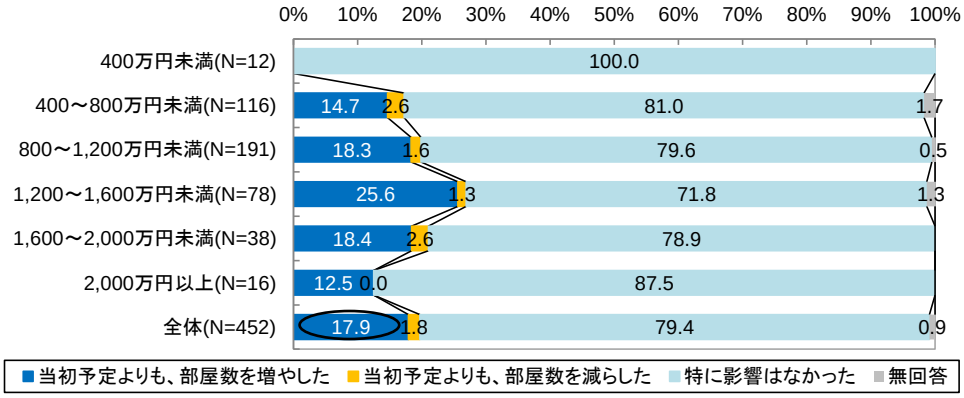
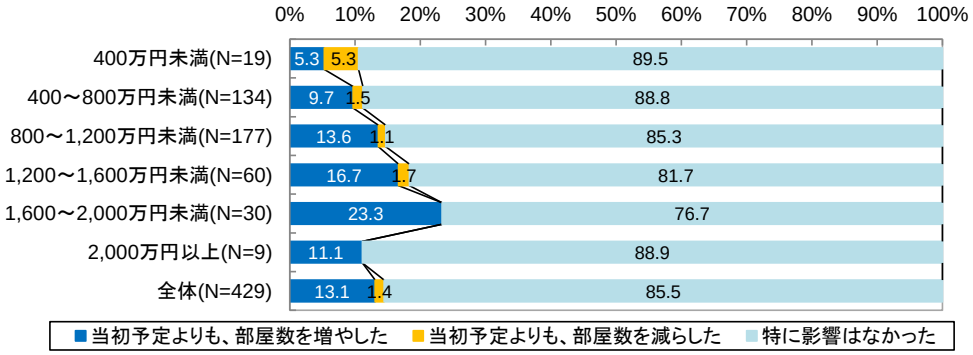


図52　世帯年収別・購入した住宅の間取りの変化



（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。

（参考）昨年度の世帯年収別・購入した住宅の間取りの変化