
不動産流通業に関する消費者動向調査

< 第20回（2015年度） >

調査結果報告書（概要版）

平成27年9月

一般社団法人 不動産流通経営協会

第20回 不動産流通業に関する消費者動向調査結果・要旨

■ 購入資金の調達において新築・既存ともフラット35または35Sの利用率が微増

「親からの贈与」の利用者平均額は、新築購入者で885万円、既存購入者で745万円

- 自己資金のうち「親からの贈与」の利用者平均額は、新築住宅購入者が884.5万円（前年度863.0万円）、既存住宅購入者が744.9万円（前年度745.7万円）となっている。利用率は、新築住宅購入者で19.5%（対前年度比2.8ポイント減）、既存住宅購入者で15.8%（対前年度比0.9ポイント減）となった。
- 借入資金等についてみると、昨年に引き続き最も利用者の多い「銀行等の民間ローン」の利用率は新築住宅購入者が7割強、既存住宅購入者が6割強となっている。「フラット35」と「フラット35S」の利用率合計は、新築住宅購入者で前年度から1.0ポイント増加して13.2%、既存住宅購入者では前年度から1.5ポイント増加して9.7%となっている。また、利用者平均額をみると、新築住宅購入者ではフラット35、フラット35S両方とも金額が増加している。

■ 利用した民間ローンの金利タイプは、「変動金利型」が59.6%

全期間固定金利型、固定金利期間選択型はそれぞれ前年度から0.7ポイント増

- 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59.6%、「固定金利期間選択型」が28.1%、「全期間固定金利型」が7.5%となった。また、固定金利についてみると、「固定金利期間選択型5年」が前年度から17.0ポイント増加して31.9%となっている一方、「固定金利期間選択型2～3年」は18.5%（対前年度比8.7ポイント減）、「固定金利期間選択型10年」は16.5%（対前年度比9.5ポイント減）となった。
- フラット35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24.1%（対前年度比0.9ポイント増）、既存住宅購入者で33.5%（対前年度比1.0ポイント減）となっている。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10.5%（対前年度比1.8ポイント減）、新築住宅購入者では11.6%（対前年度比2.4ポイント増）となった。

■ 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11.3%

- 住宅購入者に占める「住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用者の割合は11.3%となっている。また、世帯主の年齢別にみると、「住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用率は「29才以下」が最も高く29.5%（前年度13.6%）、次に「30才～39才」が15.8%となっており、比較的若い世代ほど生前贈与を受けて住宅取得を行っている様子が見られる。
- 「住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」が住宅購入に与えた具体的な影響については、前年度と同様「借入金額を少なくできた」（61.6%）が第1位となっている。また、「住宅を購入することができた」が前年度から9.0ポイント増加して43.4%となっている。

■ 消費税率の引き上げが住宅購入に与えた影響は前年度から大幅に減少

- 平成26年4月から実施された消費税率の引き上げが、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」が前年度から27.0ポイント増加し全体の66.8%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」が購入者全体の47.6%を占めている。そのように考える理由について、世帯主の年齢別にみると、年齢が若い世代ほど「住宅ローンの負担が更に大きくなるから」が多くなっており、消費税の増税が若い世代の住宅購入に影響を与える可能性が示唆される。

■ 増加傾向を続けてきたマイナスの売却差額^{注1)}発生世帯が前年度から8.5ポイント減少(76.7%)

1千万円以上の高額なマイナスの売却差額発生世帯は26.1%で前年度から15.7ポイント減少

■ 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1002.7万円

(注1) 自己所有住宅の購入時の価格から売却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72.7%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76.7%（対前年度比8.5ポイント減）、さらに-1千万円以下の売却差額が発生している世帯は26.1%（対前年度比15.7ポイント減）となっており、いずれも大幅に減少している。

る。なお、「-3 千万円以下」の高額なマイナスの売却差額が発生した世帯は 4.5%（対前年度比 4.0 ポイント減）となっている。

- マイナスの売却差額発生世帯は従前住宅を平均 3782.8 万円（前年度 3858.3 万円）で購入し、平均 2780.1 万円（前年度 2595.7 万円）で売却しており、その差額は前年度から減少し 1002.7 万円（前年度 1262.6 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見ると、「2004 年以前」の住宅では「-1 千万円未満」が 9 割を超えている。

■ 既存住宅購入者のインターネット利用率は 86.8%と前年度から大幅に増加

- インターネットの利用率は 86.8%（対前年度比 8.0 ポイント増）となっている。特に、既存住宅購入者のインターネット利用者は 86.8%となり前年度から 10.4 ポイント増となっている。
- 利用したインターネット端末をみると、前年度に引き続き「パソコン」の利用率が 86.1%と最も高い。また、前年度と比べるとスマートフォンやタブレットの利用率が高まってきており、特にスマートフォンでは 55.6%（対前年度比 12.8 ポイント増）となっている。また、スマートフォンやタブレットの利用者のうち物件情報検索用アプリをダウンロードしたのは 30.5%となっている。

■ 既存住宅購入者のうち、既存住宅を候補に入れて住宅を探した割合は年々増加

- 既存住宅購入者のうち、住宅購入にあたって探した住宅についてみると、既存住宅も候補に入れて住宅を探した割合^{注2)}が 93.5%となり、緩やかな増加傾向がみられる。また、新築住宅購入者のうち既存住宅も探した購入者^{注3)}の割合は 44.5%（対前年度比 5.4 ポイント減）となった。
- 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」（63.0%）、「手頃な価格だったから」（59.7%）、「良質な物件だったから」（44.8%）が上位 3 位を占めている。
（注 2）「既存住宅のみ」、「主に既存住宅」「新築・既存にはこだわらなかった」、の何れかを回答した既存住宅購入者を指す。
（注 3）「主に新築住宅」、「新築・既存にはこだわらなかった」、「主に既存住宅」の何れかを回答した新築住宅購入者を指す。

■ 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率は 41.4%

■ 既存住宅の購入にあたっての建物検査^{注4)}の実施率は 44.6%

- 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 41.4%となっており、うち建物保証の利用が 33.2%を占めている。また、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 79.4%を占めている。
- 既存住宅購入者における「既存住宅売買かし保険（国が指定する住宅瑕疵担保責任保険法人が提供する保険）」の利用率は 8.7%であったが、利用者について「既存住宅売買かし保険」が今回の住宅購入に与えた影響度をみると、多少なりとも影響したとの回答は 76.6%を占めている。
- 不動産会社等による住宅保証もしくは「既存住宅売買かし保険」を利用する際に実施された検査以外におこなわれた民間の建物検査（ホーム・インスペクション）^{注4)}の実施率は、「既に売主がおこなっていた」が 12.9%、「売主に依頼しておこなってもらった」が 2.3%、合計 15.2%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5)}を行った購入者は、既存住宅購入者の 44.6%を占めており、特に既存戸建て購入者では 54.5 %となっている。

（注 4）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 5）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。

■ 住み替えに伴い売却した住宅の購入者に関する情報が「気になる」のは全体の 42.7%

最も気になる情報は「家族構成」

- 住み替え前に所有していた住宅を売却した回答者のうち、購入者に関する情報が気になるかどうかについて、「気になる」は全体の 42.7%となった。
- 気になる情報としては、「家族構成」が全体の 57.6%で第 1 位であり、次いで「職業」「予算」となっている。一方、世帯主の年齢別にみると、50 歳以上では「職業」の割合が「家族構成」よりも高く、50～59 歳では 76.5%、60 歳以上では 51.7%となっている。

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	7
3. 消費税に対する意識	9
4. 買い換えによる売却差額の発生状況	11
5. マイナスの売却差額発生世帯の状況	12
6. インターネットの利用状況	13
7. 既存住宅購入に対する意識	15
8. 既存住宅購入にあたっての建物検査の実施状況等	17
9. 住み替えに伴い売却した住宅の購入者に関する情報	19

調査概要

(1) 調査の目的

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

(2) 調査対象

首都圏1都3県（東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県）で平成26年4月1日から平成27年3月31日の間に、購入した住宅の引渡しを受けた世帯を対象としている。

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

(3) 調査方法

郵送配布・郵送回収

(4) 調査期間

発送時期 : 平成27年6月15日

回収締切 : 平成27年7月3日

(5) 配布・回収状況

①送総数 : 2212票

②回答数 : 1083票

③回答率 : 49.0%

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		
発送数	2212 (100.0%)	754 (100.0%)	250 (33.2%)	504 (66.8%)	1458 (100.0%)	494 (33.9%)	964 (66.1%)
回答数	1083 (100.0%)	394 (100.0%)	139 (35.3%)	254 (64.5%)	689 (100.0%)	224 (32.5%)	449 (65.2%)

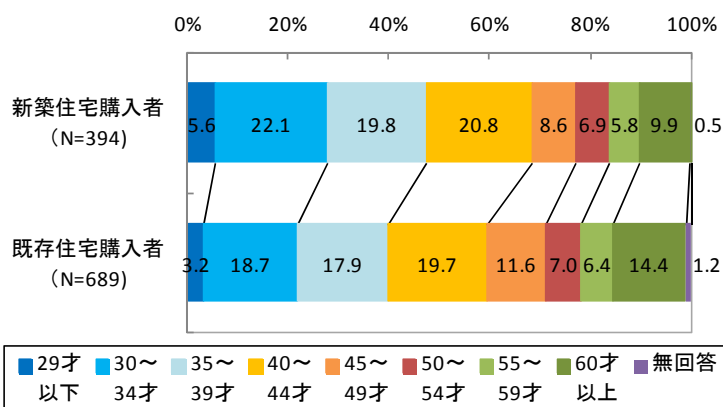
※N 回答数には、住宅の建て方不明1件を含む。

※S 回答数には、住宅の建て方不明16件を含む。

(6) 回答者の基本属性

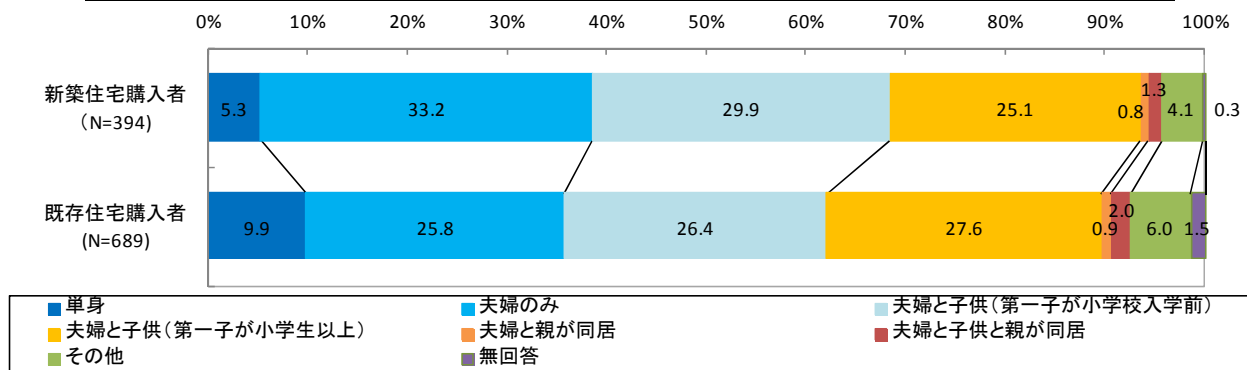
世帯主の年齢

	合計	新築住宅 購入者	既存住宅 購入者
29才以下	44	22	22
30～34才	216	87	129
35～39才	201	78	123
40～44才	218	82	136
45～49才	114	34	80
50～54才	75	27	48
55～59才	67	23	44
60才以上	138	39	99
無回答	10	2	8
全体	1083	394	689



世帯構成

	合計	新築住宅購入者	既存住宅購入者
単身	89	21	68
夫婦だけ（子供なし）	309	131	178
夫婦と子供（第一子が小学校入学前）がいる	300	118	182
夫婦と子供（第一子が小学生以上）がいる	289	99	190
夫婦と親が同居（二世帯同居）	9	3	6
夫婦と子供と親が同居（三世帯同居）	19	5	14
その他	57	16	41
無回答	11	1	10
全体	1083	394	689



新築住宅購入者・既存住宅購入者別回答数の推移

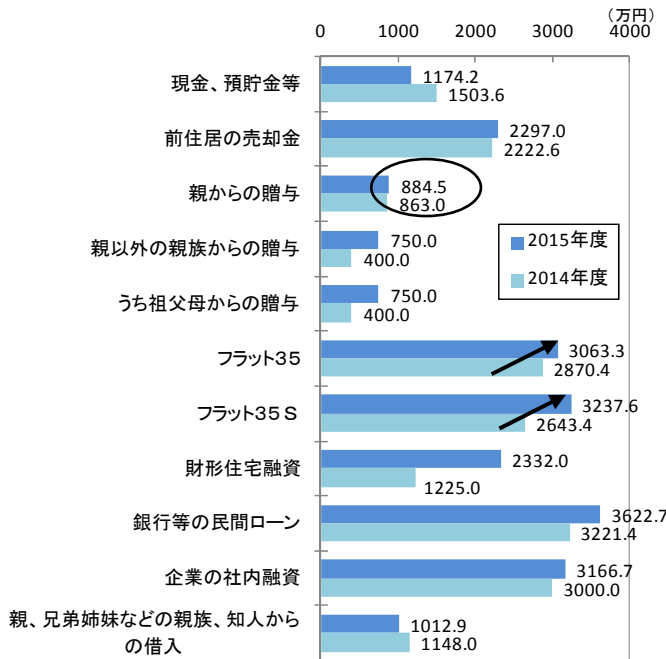
	今年度 (2015年度)	昨年度 (2014年度)	一昨年度 (2013年度)
新築住宅購入者	394 (36.4%)	377 (33.5%)	329 (31.7%)
既存住宅購入者	689 (63.6%)	747 (66.5%)	709 (68.3%)
合計	1083 (100.0%)	1124 (100.0%)	1038 (100.0%)

1. 住宅購入資金の内訳

■ 購入資金の調達において、新築・既存ともフラット35または35Sの利用率が微増
「親からの贈与」の利用者平均額は、新築購入者で885万円、既存購入者で745万円

- ▶ 自己資金のうち「親からの贈与」の利用者平均額は、新築住宅購入者が884.5万円（前年度863.0万円）、既存住宅購入者が744.9万円（前年度745.7万円）となっている。利用率は、新築住宅購入者で19.5%（対前年度比2.8ポイント減）、既存住宅購入者で15.8%（対前年度比0.9ポイント増）となった。（図1,図2）
- ▶ 借入資金等についてみると、昨年に引き続き最も利用者の多い「銀行等の民間ローン」の利用率は、新築住宅購入者が7割強、既存住宅購入者が6割強となっている。「フラット35」と「フラット35S」の利用率合計は、新築住宅購入者で前年度から1.0ポイント増加して13.2%、既存住宅購入者では前年度から1.5ポイント増加して9.7%となっている。また、利用者平均額をみると、新築住宅購入者ではフラット35、フラット35S両方とも金額が増加している。（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

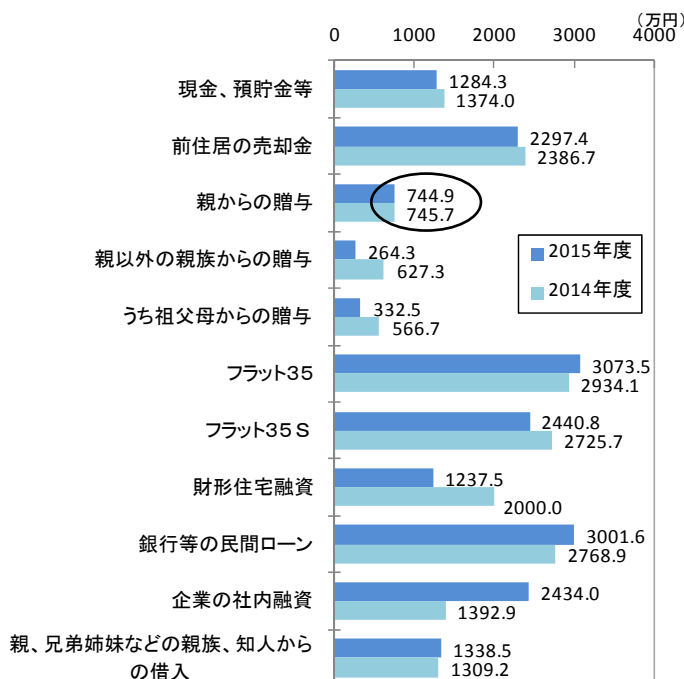


<利用者数と利用率>

資金の種類	2015年度	2014年度	利用者数	利用率
現金、預貯金等	2015年度	2014年度	317	80.5%
			321	85.1%
前住居の売却金	2015年度	2014年度	30	7.6%
			40	10.6%
親からの贈与	2015年度	2014年度	77	19.5%
			84	22.3%
親以外の親族からの贈与	2015年度	2014年度	2	0.5%
			2	0.5%
うち祖父母からの贈与	2015年度	2014年度	2	0.5%
			2	0.5%
フラット35	2015年度	2014年度	27	6.9%
			27	7.2%
フラット35S	2015年度	2014年度	25	6.3%
			19	5.0%
財形住宅融資	2015年度	2014年度	5	1.3%
			2	0.5%
銀行等の民間ローン	2015年度	2014年度	278	70.6%
			251	66.6%
企業の社内融資	2015年度	2014年度	3	0.8%
			4	1.1%
親、兄弟姉妹などの親族、知人からの借入	2015年度	2014年度	7	1.8%
			10	2.7%

(注1) 利用率は、新築住宅購入者全体（2015年N=394、2014年N=377）に対する割合。
(注2) 2015年、2014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>

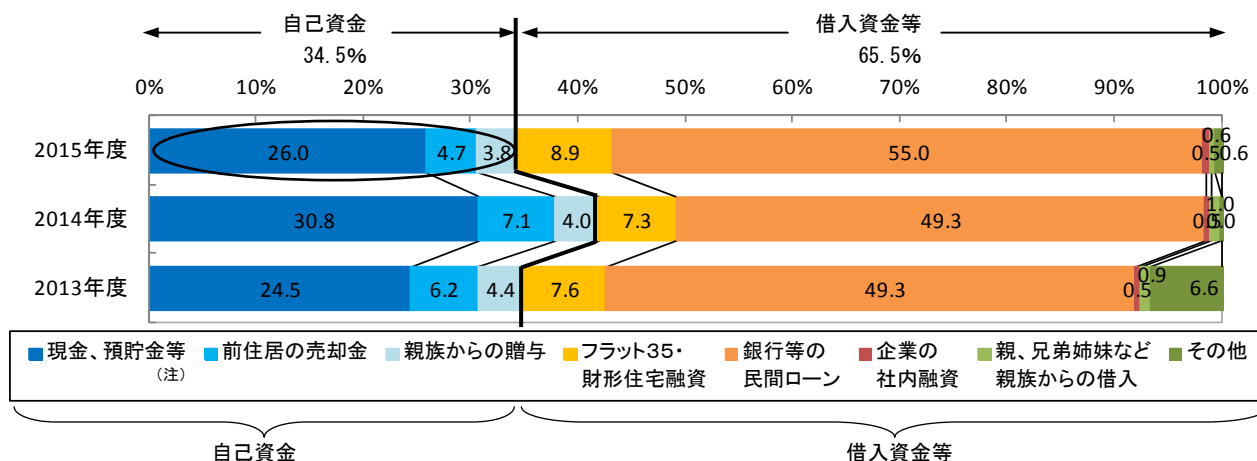
資金の種類	2015年度	2014年度	利用者数	利用率
現金、預貯金等	2015年度	2014年度	510	74.0%
			543	72.7%
前住居の売却金	2015年度	2014年度	55	8.0%
			87	11.6%
親からの贈与	2015年度	2014年度	109	15.8%
			111	14.9%
親以外の親族からの贈与	2015年度	2014年度	7	1.0%
			11	1.5%
うち祖父母からの贈与	2015年度	2014年度	4	0.6%
			6	0.8%
フラット35	2015年度	2014年度	46	6.7%
			40	5.4%
フラット35S	2015年度	2014年度	21	3.0%
			21	2.8%
財形住宅融資	2015年度	2014年度	4	0.6%
			1	0.1%
銀行等の民間ローン	2015年度	2014年度	435	63.1%
			458	61.3%
企業の社内融資	2015年度	2014年度	5	0.7%
			7	0.9%
親、兄弟姉妹などの親族、知人からの借入	2015年度	2014年度	13	1.9%
			24	3.2%

(注1) 利用率は、既存住宅購入者全体（2015年N=689、2014年N=747）に対する割合。
(注2) 2015年、2014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。

- 購入資金の内訳をみると、調達資金総額に占める自己資金の割合は34.5%（対前年度比7.4ポイント減）であった。内訳をみると「現金・預貯金等（株式等の売却収入や相続した金融資産等も含む）」が26.0%（対前年度比4.8ポイント減）、前住居の売却金が4.7%（対前年度比2.4ポイント減）と前年度から大きく減少している。（図3）
- 調達資金総額に占める借入資金等についてみると、「銀行等の民間ローン」が55.0%（対前年度比5.7ポイント増）「フラット35・財形住宅融資」が8.9%（対前年度比1.6ポイント増）となっている。（図3）
- 住宅購入資金総額の平均金額は、新築住宅購入者で4664万円（前年度4602万円）、既存住宅購入者で3881万円（前年度3716万円）となっている。

図3 購入資金の内訳※ <回答者全体>

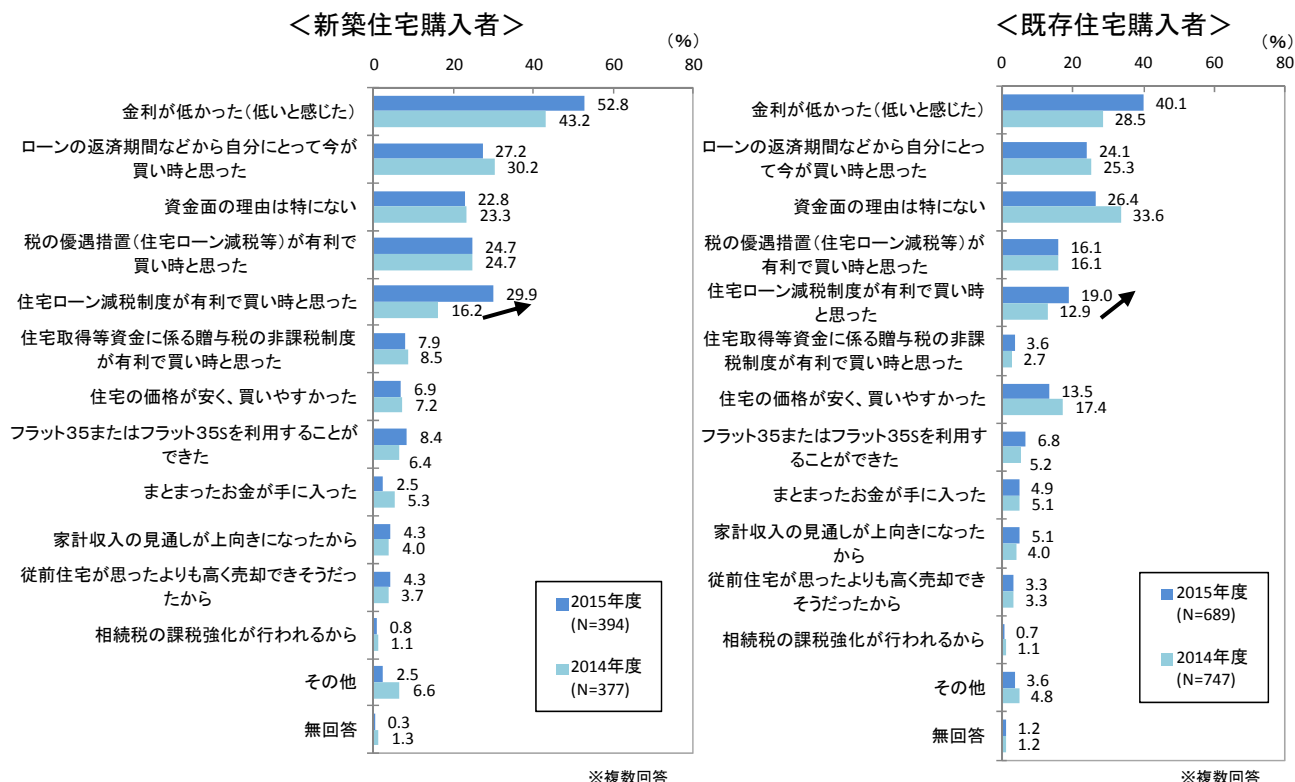
※ 回答者全体の資金調達総額に対する各資金の割合であり、個々の購入者の資金内訳ではない。



(注) 「現金・預貯金等」には「現金・預貯金」の他、「株式・債権等資産の売却収入等」を含む。なお、前述以外の自己資金（相続した金融資産等）については、2013年度は「その他」に含むが、2014年度、2015年度は「現金・預貯金等」に含む。

- 資金面からみた住宅購入理由をみると、資金面に何らかの理由がある場合は、新築住宅購入者・既存住宅購入者ともに「金利が低かった（低いと感じた）」が前年度と同様に第1位となっている。また、「住宅ローン減税制度が有利で買い時と思った」が、新築住宅購入者では29.9%（対前年度比13.7ポイント増）、既存住宅購入者では19.0%（対前年度比6.1ポイント増）となっている。（図4）

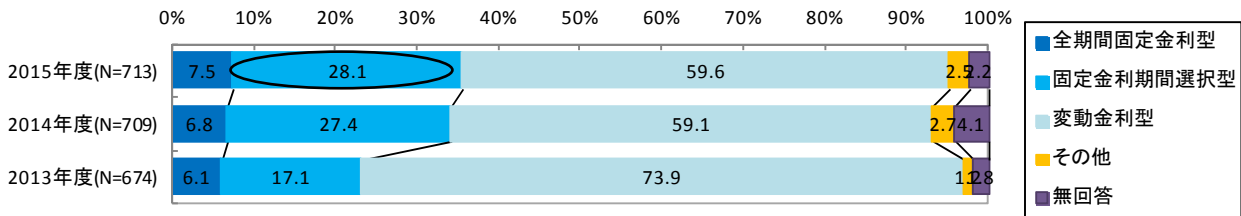
図4 資金面の住宅購入理由



■ 利用した民間ローンの金利タイプは、「変動金利型」は59.6%（対前年度比0.5ポイント増）
全期間固定金利型、固定金利期間選択型はそれぞれ前年度から0.7ポイント増

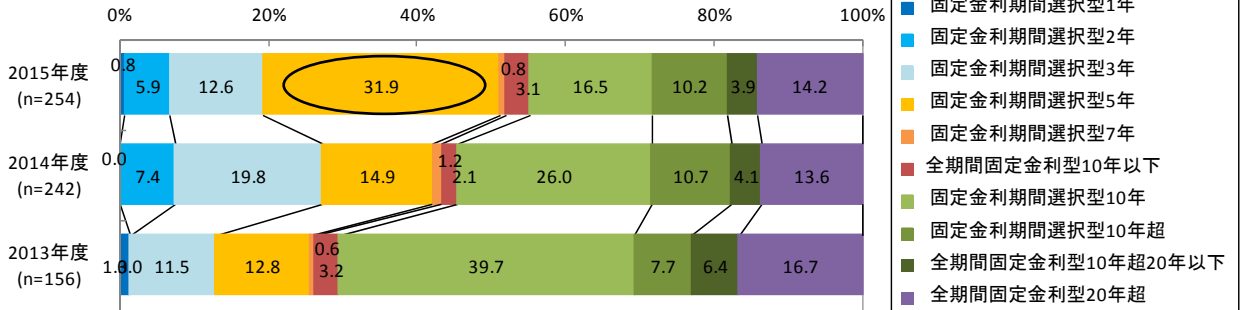
➤ 利用した民間ローンの金利タイプについては、「変動金利型」が59.6%（対前年度比0.5ポイント増）、「固定金利期間選択型」が28.1%（対前年度比0.7ポイント増）、「全期間固定金利型」が7.5%（対前年度比0.7ポイント増）となった。（図5）

図5 利用した民間ローンの金利タイプ



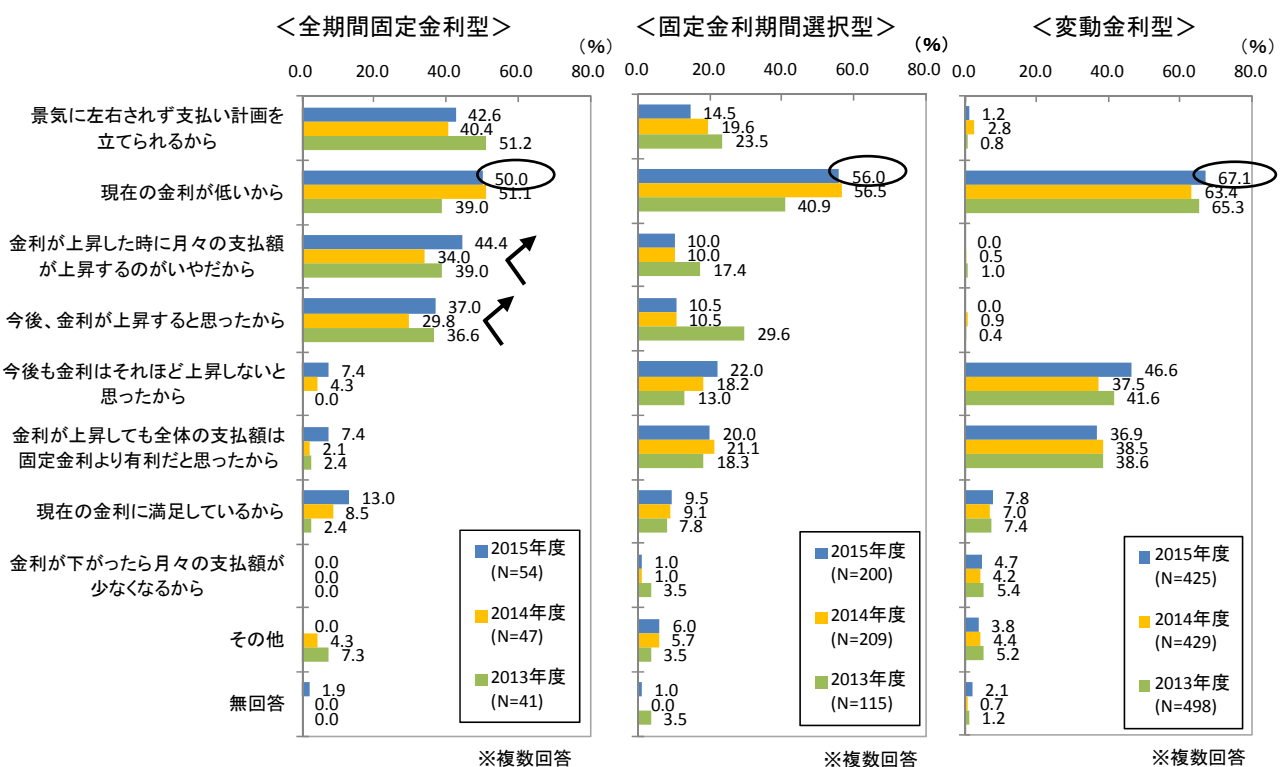
➤ 固定金利についてみると、「固定金利期間選択型5年」が前年度から17.0ポイント増加して31.9%となっている。一方、「固定金利期間選択型2～3年」は18.5%（対前年度比8.7ポイント減）、「固定金利期間選択型10年」は16.5%（対前年度比9.5ポイント減）となった。（図6）

図6 利用した「固定金利」の固定期間



➤ 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」との回答が半数以上となっている。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いやだから」が44.4%（対前年度比10.4ポイント増）、「今後金利が上昇すると思ったから」が37.0%（対前年度比7.2ポイント増）となった。（図7）

図7 「固定金利」または「変動金利」を選択した理由



■ 既存住宅購入者のフラット35またはフラット35Sの利用率は33.5%

利用した理由では長期固定金利が引き続き支持されている

- ▶ フラット35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24.1%（対前年度比0.9ポイント増）、既存住宅購入者で33.5%（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10.5%（対前年度比1.8ポイント減）、新築住宅購入者では11.6%（対前年度比2.4ポイント増）となった。（図8,図9）

図8 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>

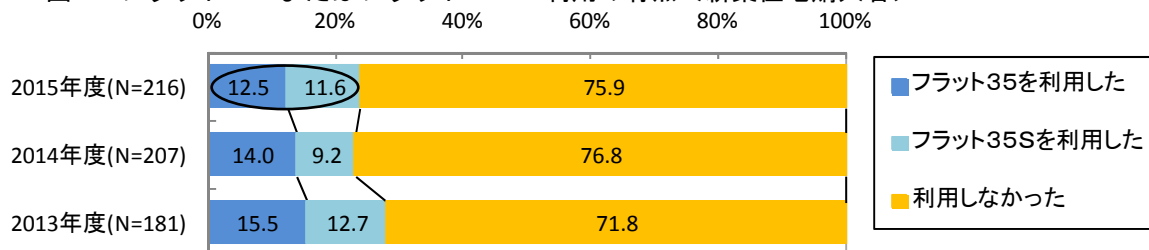
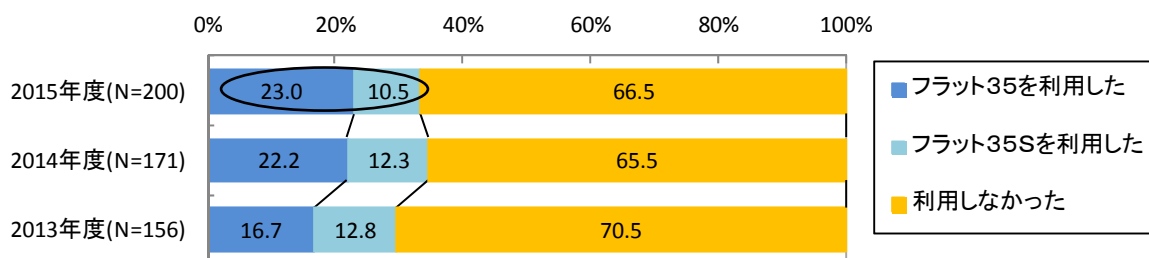


図9 フラット35またはフラット35S利用の有無<既存住宅購入者>

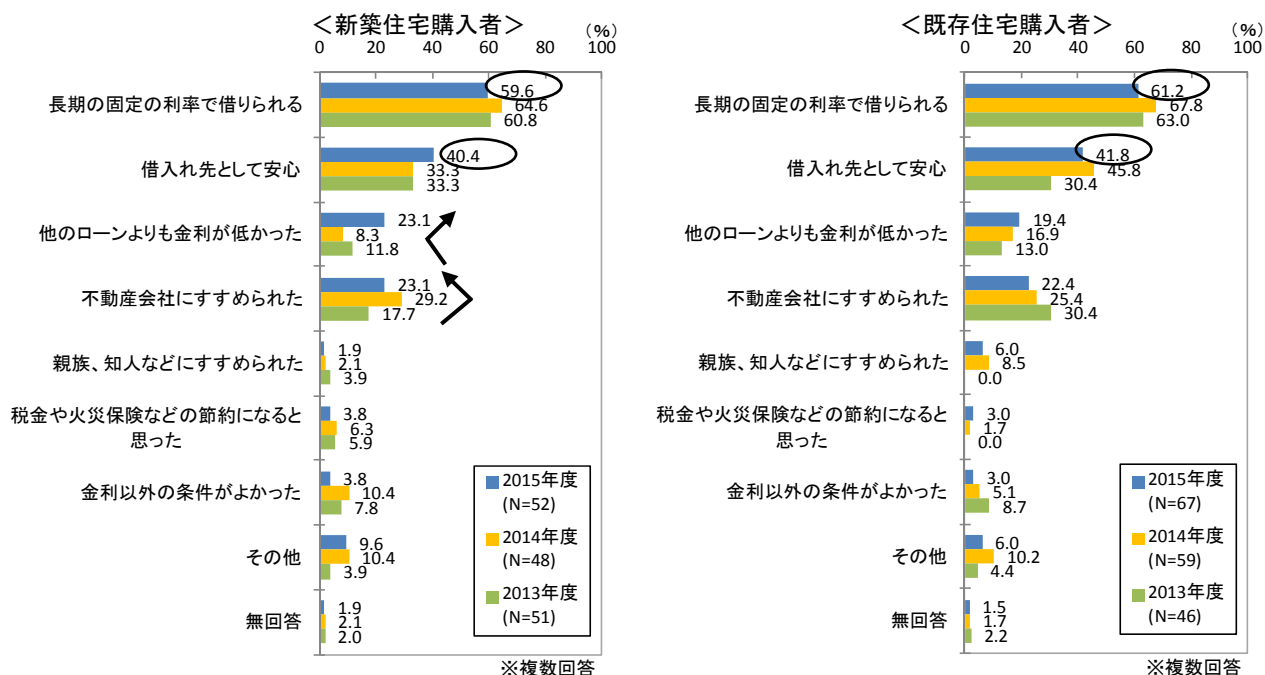


(注1) 図8,9の利用率は、フラット35が適用できる住宅に占める、フラット35を利用した世帯の割合。適用可能な住宅を集計対象としているため、住宅金融支援機構が公表するフラット35及びフラット35Sの申請件数に占める、「フラット35S」の割合（8～9割）とは異なる（申請件数は技術基準を満たさない場合を含む）。

(注2) 2012年度からは「フラット35」に加えて「フラット35S」の利用状況について回答を得ている。

- ▶ フラット35またはフラット35Sを利用した理由としては、新築・既存ともに「長期の固定の利率で借りられる」が最も多く（新築住宅購入者59.6%、既存住宅購入者61.2%）次いで「借入れ先として安心」（新築住宅購入者40.4%、既存住宅購入者41.8%）となっている。また、新築住宅購入者については「不動産会社にすすめられた」が23.1%で前年度から6.1ポイント減少した一方、「他のローンよりも金利が低かった」との回答が23.1%（対前年度比14.8ポイント増）となった。（図10）

図10 フラット35またはフラット35Sを利用した理由の変化



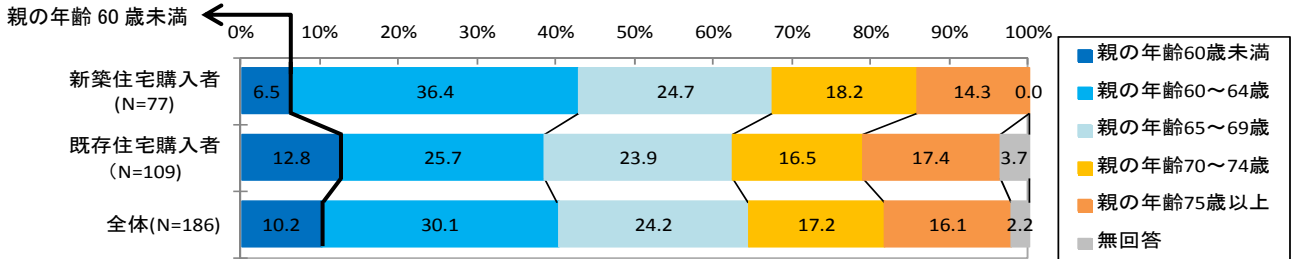
2. 住宅購入資金における贈与の利用状況

■ 贈与した親の年齢が60歳未満の割合は受贈者の10.2%

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

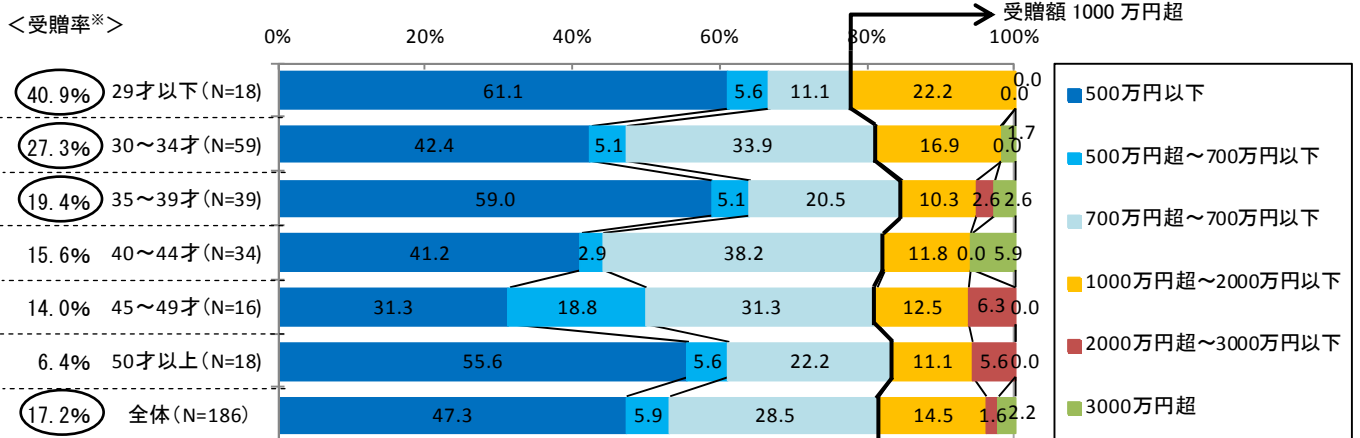
- 住宅購入資金を贈与した親の年齢が60歳未満の世帯割合は、新築住宅購入者で6.5%、既存住宅購入者で12.8%を占めている（前年度は新築住宅購入者が11.9%、既存住宅購入者が5.4%）。（図11）

図11 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の17.2%であった。世帯主の年齢別にみると、「29才以下」で40.9%、「30～34才」で27.3%、「35～39才」で19.4%となっており、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が高い。なお、「親からの贈与」の受贈額1,000万円超の割合は、「29才以下」で22.2%、「30～34才」で18.6%、「40～44才」で17.7%、「35～39才」で15.5%となっている。（図12）

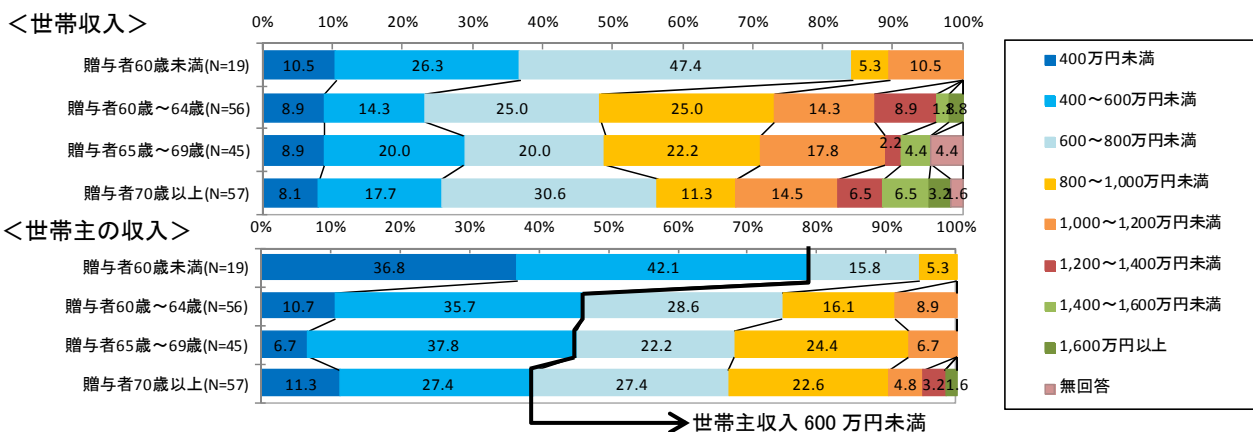
図12 世帯主の年齢別親からの受贈率及び「親からの贈与」の受贈額



※ 利用率は、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。また、「全体」には世帯主の年齢が無回答の場合を含む。

- 「親からの贈与」を受けた者の世帯収入をみると、贈与者年齢が低いほど世帯主の収入600万円未満の割合が高くなっており、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13）

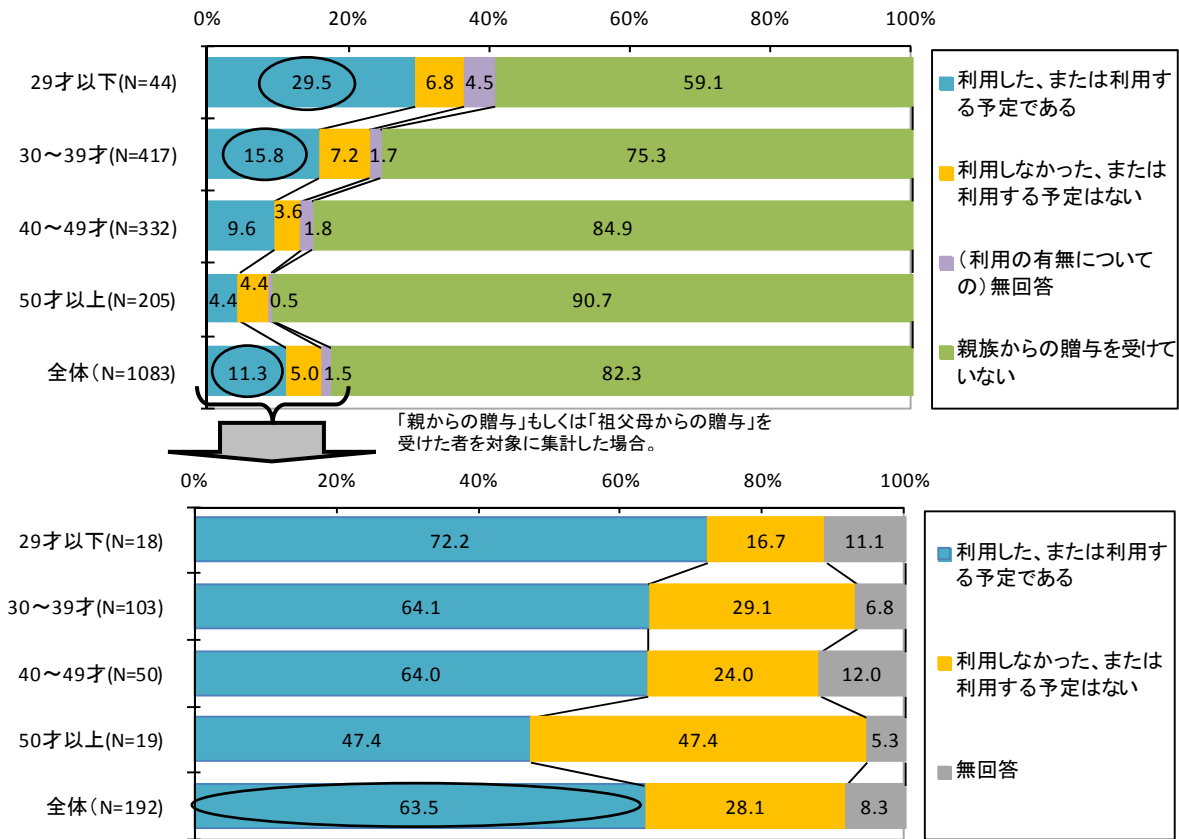
図13 贈与した親の年齢別受贈者の収入



■ 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11.3%

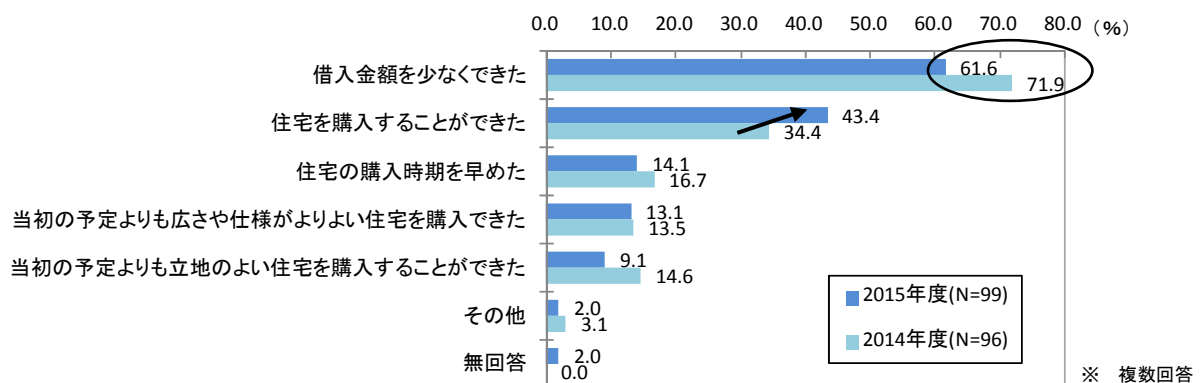
- ▶ 住宅購入者に占める「住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用者の割合は11.3%となっている。(図14)
- ▶ 世帯主の年齢別にみると、「住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用率は「29才以下」が最も高く29.5%（前年度13.6%）、次に「30～39才以下」が15.8%となっており、比較的若い世代ほど生前贈与を受けて住宅取得を行っている様子がうかがえる。(図14)
- ▶ 親もしくは祖父母からの贈与を受けた受贈者についてみると、「住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」を利用した受贈者の割合は63.5%となっている。受贈者の年齢別にみると、29歳以下では制度を利用した割合が72.2%（前年度31.6%）となっている。(図14)

図14 世帯主の年齢別「住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用状況



- ▶ 住宅購入に与えた具体的な影響については、前年度と同様「借入金額を少なくできた」が61.6%と最も多くなった。また、「住宅を購入することができた」が前年度から9.0ポイント増加して43.4%となっている。(図15)

図15 「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)}



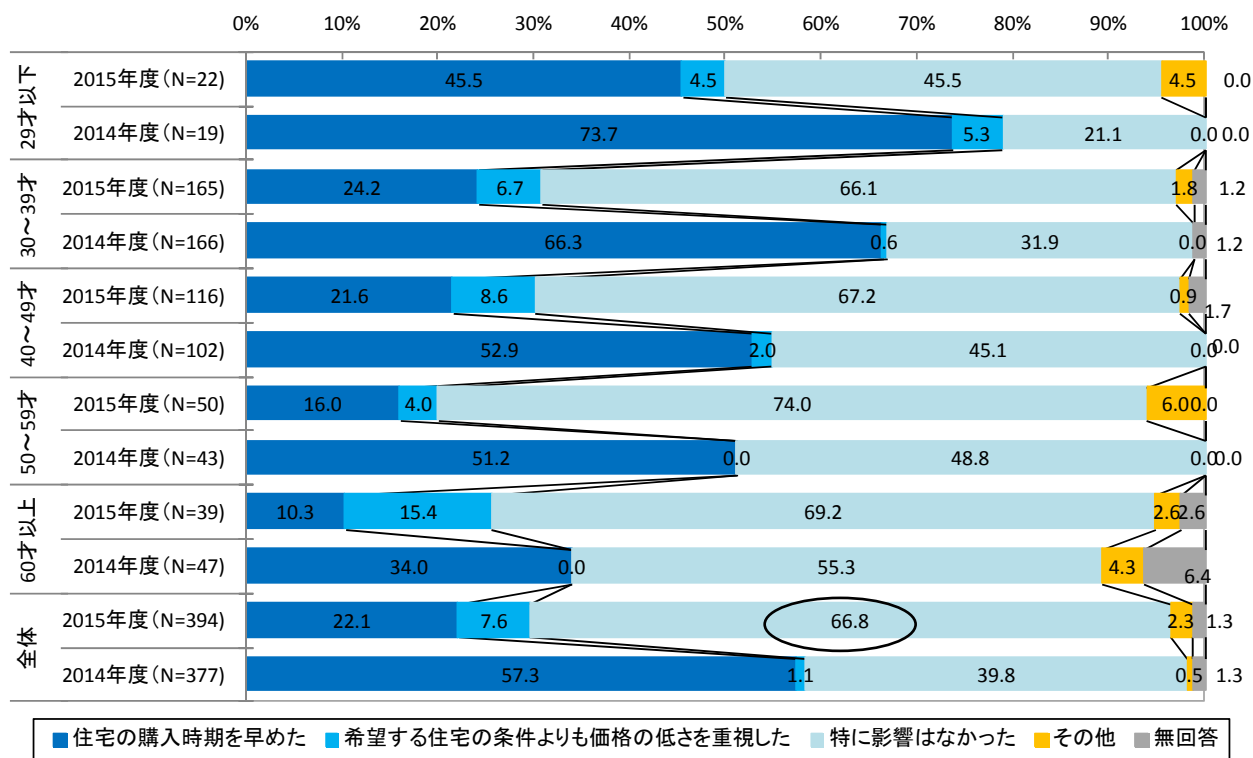
(注) 「住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」利用者のうち、同制度が住宅購入に影響したと回答した者を対象としている。

3. 消費税に対する意識

消費税率の引き上げが住宅購入に与えた影響は前年度から大幅に減少

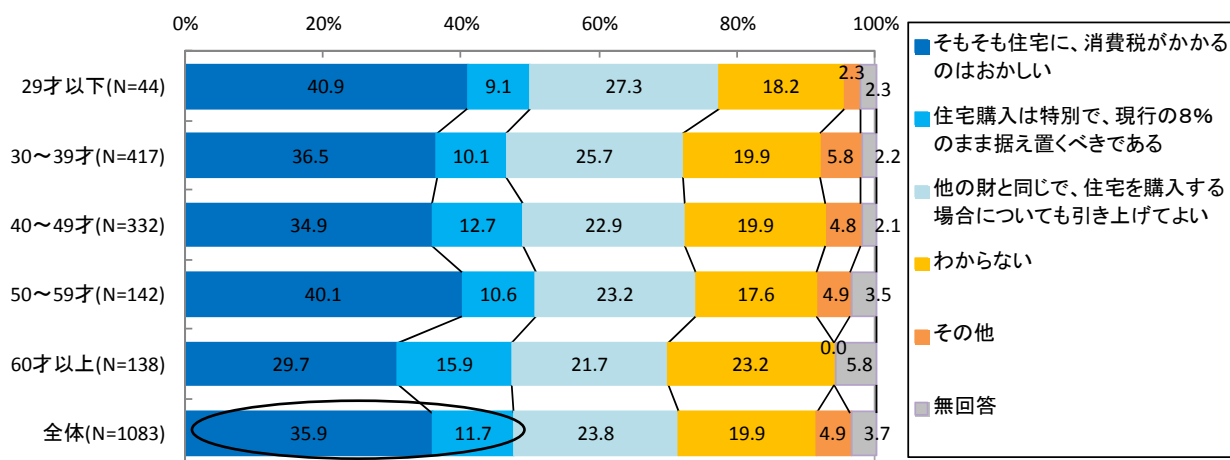
- 平成 26 年 4 月から実施された消費税率の引き上げが、今回の住宅購入に与えた影響についてみると、「特に影響はなかった」が前年度から 27.0 ポイント増加し全体の 66.8%となっている。(図 16)

図16 平成 26 年 4 月からの消費税率の引き上げが今回の住宅購入に与えた影響（新築住宅購入者）



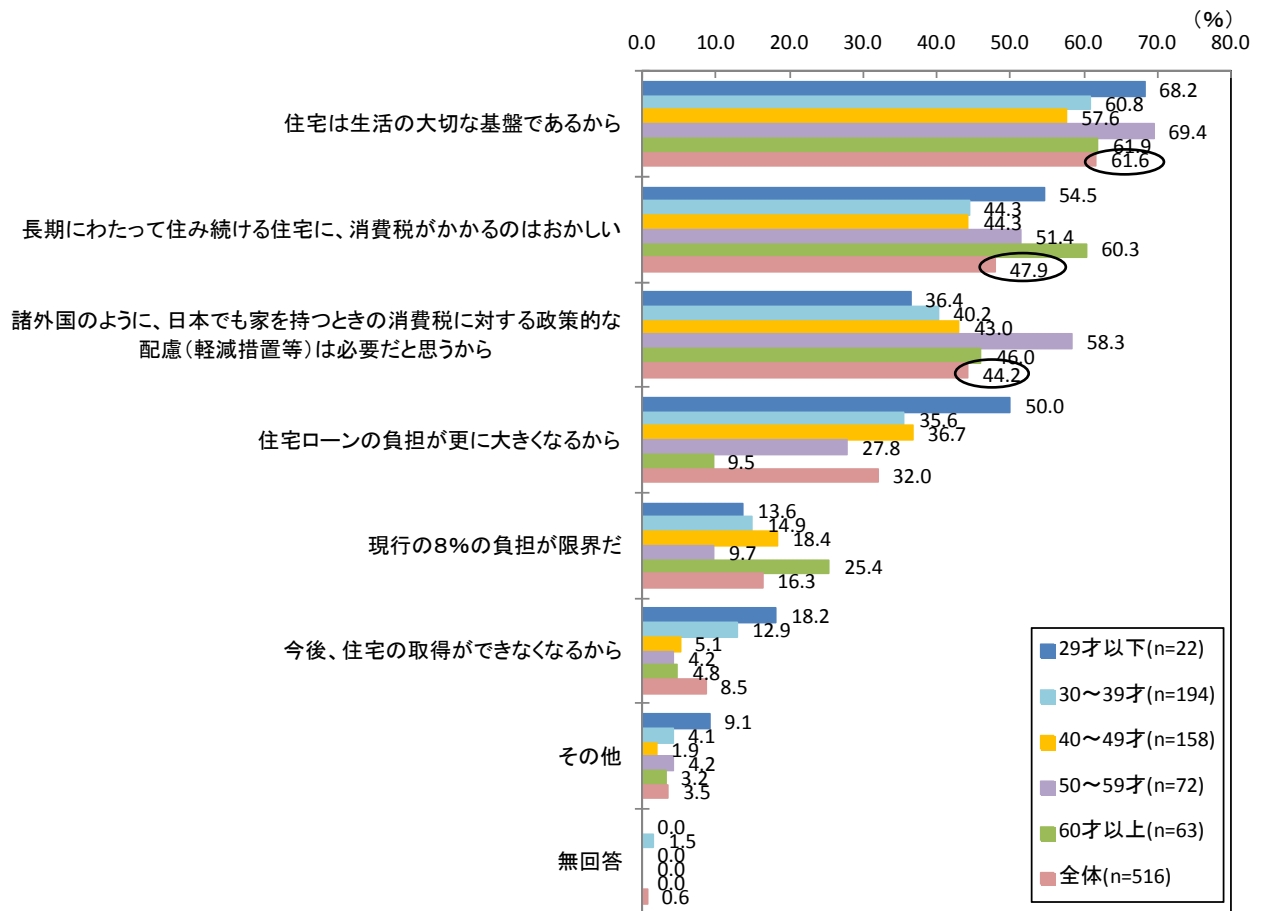
- 消費税率の引き上げについては「そもそも住宅に消費税がかかるのはおかしい」もしくは「住宅購入は特別で、現行のまま据え置くべきである」が購入者全体の 47.6%を占めており、世代別にみても各世代とも 4 割超となっている。(図 17)

図17 世帯主の世代別にみた消費税に対する考え



- 「住宅に消費税がかかるのはおかしい」「現行のまま据え置くべきである」と考える理由は「住宅は生活の大切な基盤であるから」(61.6%)が第1位、次いで「長期にわたって住み続ける住宅に、消費税がかかるのはおかしい」(47.9%)、「諸外国のように、日本でも家を持つときの消費税に対する政策的な配慮(軽減措置等)は必要だと思うから」(44.2%)が上位3位を占めている。(図18)
- 世帯主の年齢別にみると、世代にかかわらず「住宅は生活の大切な基盤であるから」が過半数となっており、50代以上では「長期にわたって住み続ける住宅に、消費税がかかるのはおかしい」との回答が半数超みられる。また、世帯主の年齢が若い世代ほど「住宅ローンの負担が更に大きくなるから」が多くなっている。特に「29才以下」では「住宅ローンの負担が更に大きくなるから」が第3位(50.0%)となっており、消費税の増税が若い世代の住宅購入に影響を与える可能性が示唆される。(図18)

図18 「住宅に消費税がかかるのはおかしい」「現行のまま据え置くべきである」と考える理由



※ 複数回答

4. 買い換えによる売却差額の発生状況

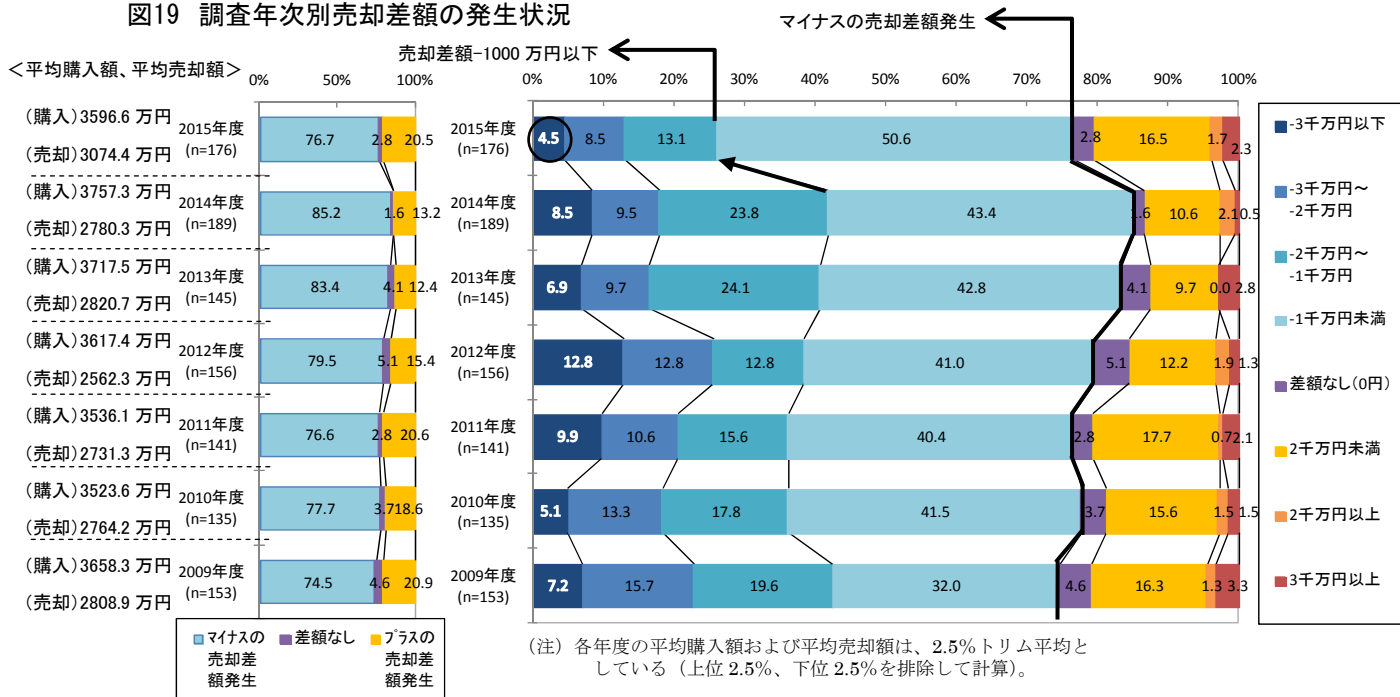
■ 増加傾向を続けてきたマイナスの売却差額*発生世帯が前年度から 8.5 ポイント減少 (76.7%)

1,000 万円以上の高額なマイナスの売却差額発生世帯は 26.1%で前年度から 15.7 ポイント減少

※自己所有住宅の購入時の価格から売却時の価格を差し引いた額。

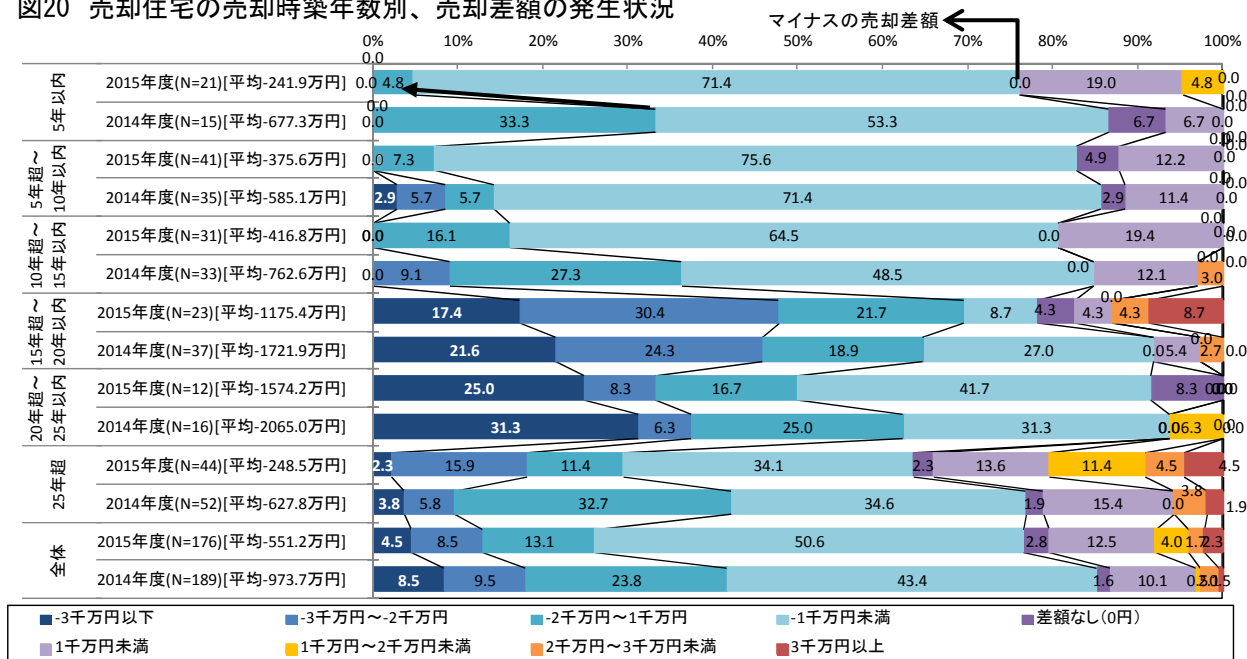
- 自己所有住宅から住み替えた世帯の 72.7%が従前住宅を売却している。このうちマイナスの売却差額が発生している世帯は 76.7% (対前年度比 8.5 ポイント減)、さらに-1 千万円以下の売却差額が発生している世帯は 26.1% (対前年度比 15.7 ポイント減) となっており、いずれも大幅に減少している。なお、「-3 千万円以下」の高額なマイナスの売却差額が発生した世帯は 4.5% (対前年度比 4.0 ポイント減) となっている。(図 19)

図19 調査年次別売却差額の発生状況



- 築年数別にマイナスの売却差額の発生状況を見ると、「5 年以内」では-2 千万円～-1 千万円が 4.8%と前年度から 28.5 ポイントと大幅に減少している。また、「5 年超～10 年以内」では、マイナスの売却差額発生率が最も高く 82.9% (対前年度比 2.8 ポイント減) となっている。また「-3 千万円以下」の高額なマイナスの売却差額が最も発生しているのは「15 年超～20 年以内」で 17.4%を占めているが、前年度から 4.2 ポイント減少している。(図 20)

図20 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) 2015 年度は、築 5 年以内が 2009 年以降竣工、築 5 年超～10 年以内が 2004～2008 年竣工、以下 5 年毎。2014 年度は、築 5 年以内が 2008 年以降竣工、築 5 年超～10 年以内が 2003～2007 年竣工、以下 5 年毎。

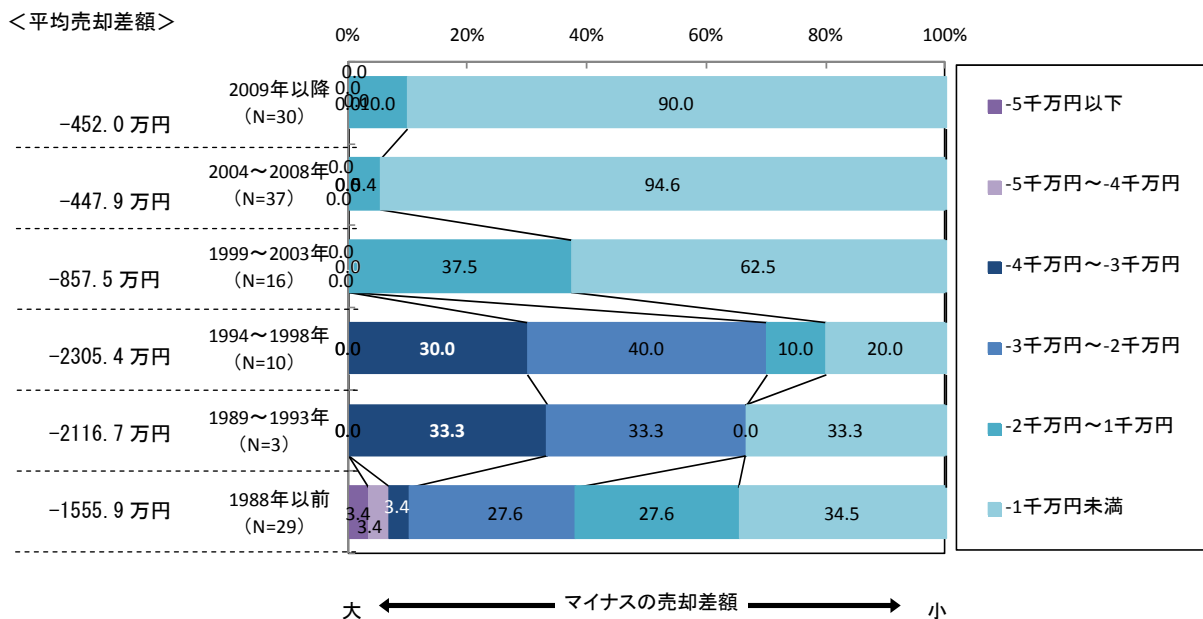
(注 3) 全体集計には、売却時築年数が無回答のものを含む。

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減少し 1002.7 万円

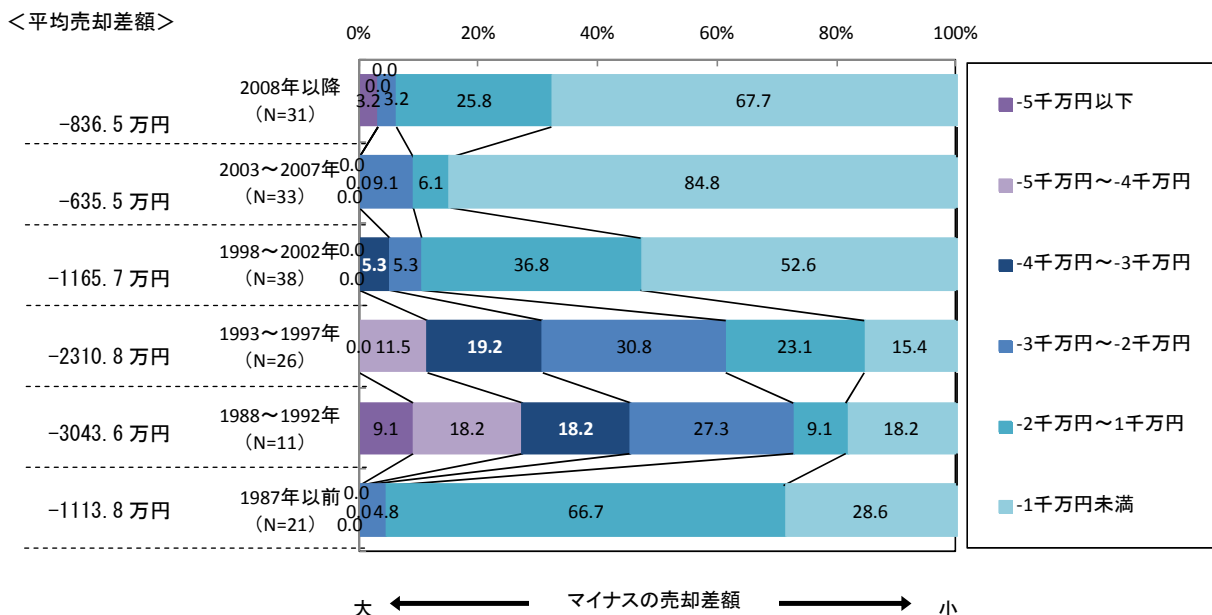
- マイナスの売却差額発生世帯は従前住宅を平均 3782.8 万円（前年度 3858.3 万円）で購入し、平均 2780.1 万円（前年度 2595.7 万円）で売却しており、その差額は前年度から減少し 1002.7 万円（前年度 1262.6 万円）であった。（図 21）
- 売却住宅の取得年別にマイナスの売却差額の発生状況をみると、1999 年以降に取得した住宅では 2 千万円以下の売却差額が発生していない。また、取得年が 2004 年以降の住宅では、売却差額が比較的小さい -1 千万円未満の割合が 9 割を超えており、「2009 年以降」では 90.0%、「2004～2008 年」では 94.6%を占めている。一方、1988 年以前に取得した住宅では、「-4 千万円以下」が 6.8%となっているが、1989 年以降に取得した住宅では発生していない。（図 21）

図21 売却住宅の取得年（入居年）別マイナスの売却差額発生状況



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

（参考）2014 年度の売却住宅の取得年（入居年）別マイナスの売却差額発生状況



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

6. インターネットの利用状況

■ 既存住宅購入者のインターネット利用率は86.8%と前年度から大幅に増加

- ▶ インターネットの利用率は86.8%（対前年度比8.0ポイント増）となっている。特に、既存住宅購入者のインターネット利用者は86.8%となり前年度から10.4ポイント増となっている。
- ▶ 年齢別に見ると、20代が90.9%で前年度と同じである以外は、全ての年代で利用率が増加している。（図22,図23）

図22 インターネットによる不動産情報収集の経験の有無

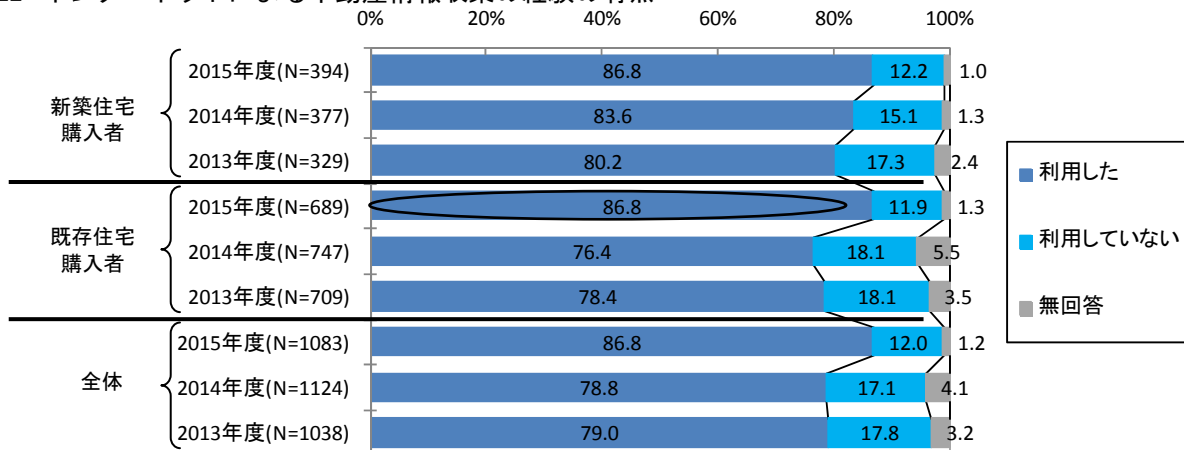


図23 世帯主の年齢別インターネット利用率の変化

	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
2015年度(N=1083)	86.8%	90.9%	94.0%	92.5%	90.8%	92.1%	82.7%	82.1%	60.1%
2014年度(N=1124)	78.8%	90.9%	85.1%	86.9%	86.6%	80.4%	80.9%	76.3%	51.4%
2013年度(N=1038)	79.0%	76.9%	84.3%	87.3%	80.7%	83.6%	74.4%	66.7%	61.3%

(注) 世帯主の年齢別サンプル総数に占めるインターネット利用世帯の割合。

- ▶ 利用したインターネット端末をみると、前年度に引き続き「パソコン」の利用率が86.1%と最も高い。また、前年度と比べるとスマートフォンやタブレットの利用率が高まってきており、特にスマートフォンでは55.6%（対前年度比12.8ポイント増）となっている。（図24）
- ▶ 世代別にみると、若い世代ほどスマートフォンの利用率が高い傾向がみられる。（図25）
- ▶ 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80.7%、既存では81.8%となっている。（図26）

図24 利用したインターネット端末の変化

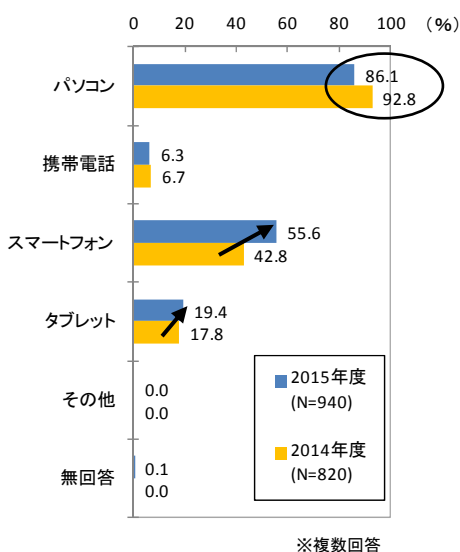


図25 世帯主の年齢別利用したインターネット端末

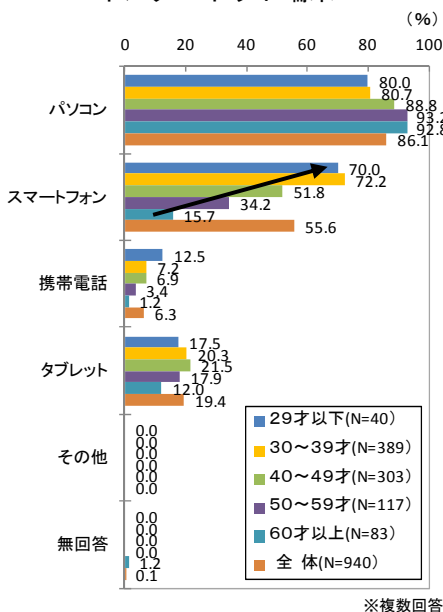
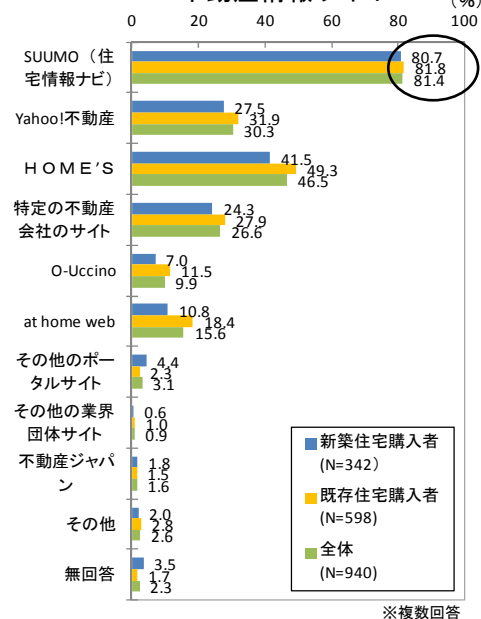


図26 新築・既存別利用した不動産情報サイト



■ 物件情報検索用アプリをダウンロードしたのは住宅購入者の30.5%
 ダウンロードしたアプリとしては、SUUMOが92.8%と最も多くなっている

- ▶ 物件情報収集にスマートフォンまたはタブレットを利用した住宅購入者のうち、アプリをダウンロードしたのは30.5%となっている。また、世帯主の年齢別にみると、若い世代ほどダウンロードしている割合が高い傾向がみられる。(図27,図28)
- ▶ ダウンロードしたアプリの種類としては「SUUMO」が最も多く、住宅購入者全体の92.8%となっている。(図29)

図27 新築・既存別 物件情報検索用アプリのダウンロードの有無

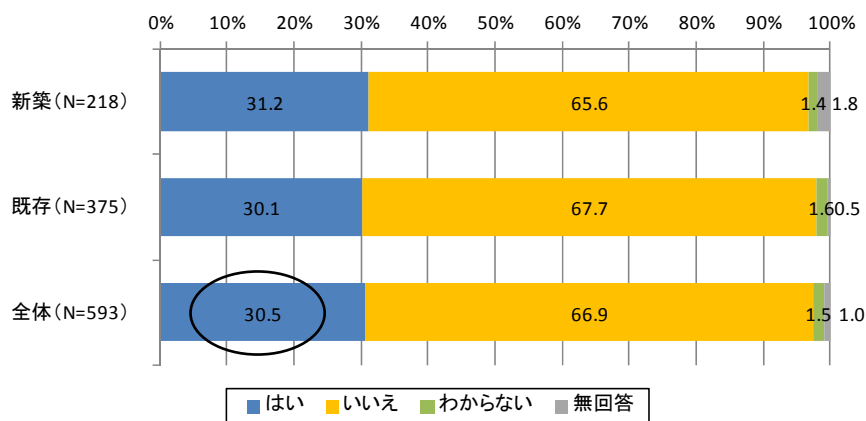
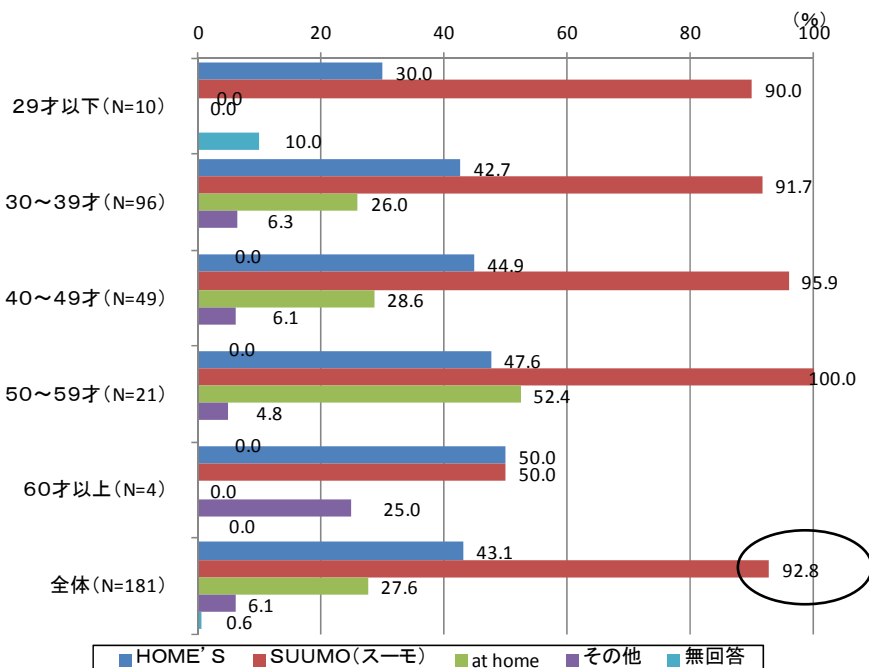


図28 世帯主の年齢別 物件情報検索用アプリのダウンロードの有無

	29才以下 (N=30)	30~34才 (N=159)	35~39才 (N=146)	40~44才 (N=129)	45~49才 (N=53)	50~54才 (N=25)	55~59才 (N=28)	60才以上 (N=19)	全体 (N=593)
はい	33.3	34.0	28.8	27.1	26.4	32.0	46.4	21.1	30.5
いいえ	66.7	62.3	70.5	69.8	69.8	60.0	53.6	78.9	66.9
わからない	-	3.1	-	1.6	1.9	4.0	-	-	1.5
無回答	-	0.6	0.7	1.6	1.9	4.0	-	-	1.0

図29 世帯主の年齢別 ダウンロードしたアプリの種類



※複数回答

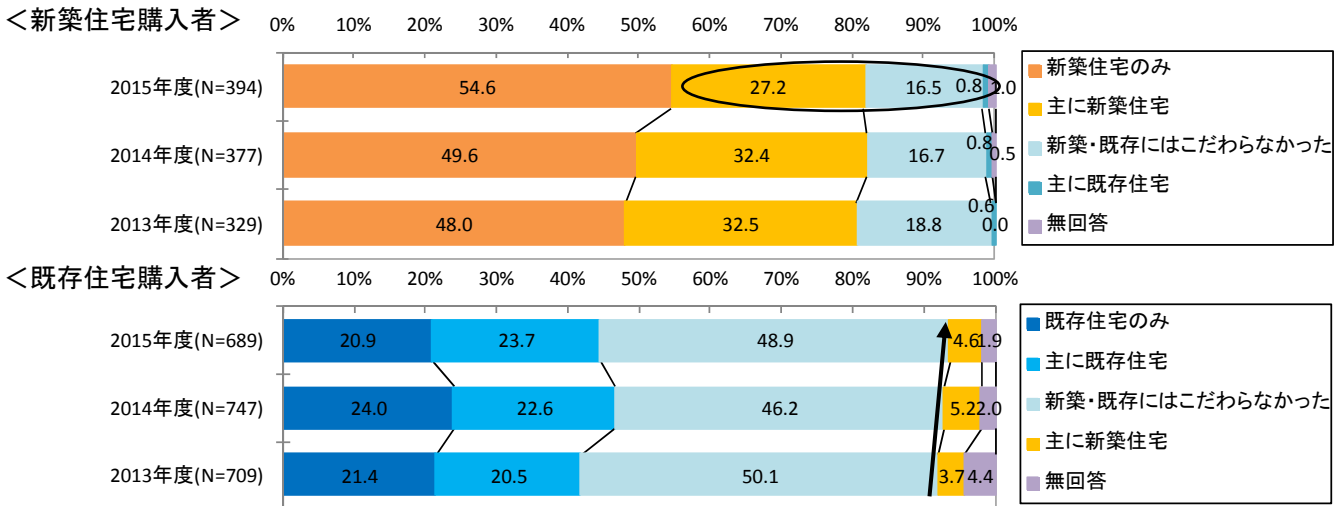
7. 既存住宅購入に対する意識

■ 既存住宅購入者のうち、既存住宅を候補に入れて住宅を探した割合は年々増加

- ▶ 既存住宅購入者のうち、住宅購入にあたって探した住宅についてみると、既存住宅も候補に入れて住宅を探した割合※1が93.5%となり、緩やかな増加傾向がみられる。また、新築住宅購入者のうち既存住宅も探した購入者※2の割合は44.5%（対前年度比5.4ポイント減）となっている。（図30）

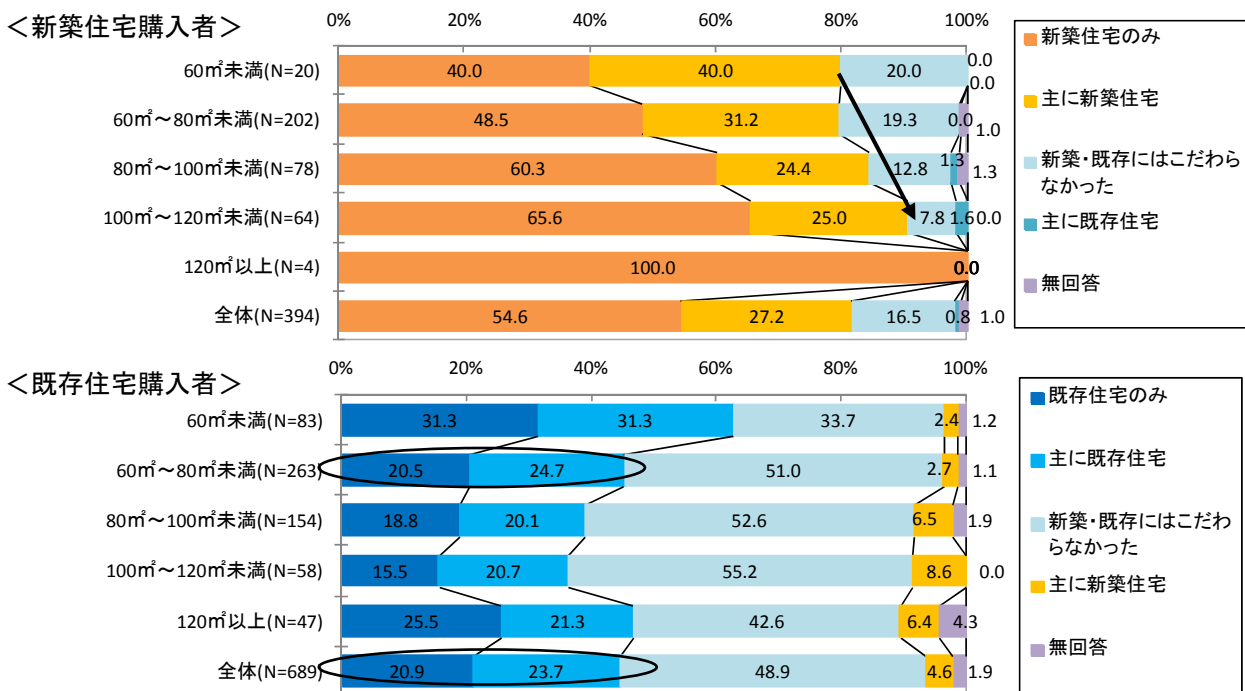
※1「既存住宅のみ」、「主に既存住宅」「新築・既存にはこだわらなかった」、の何れかを回答した既存住宅購入者を指す。
 ※2「主に新築住宅」、「新築・既存にはこだわらなかった」、「主に既存住宅」の何れかを回答した新築住宅購入者を指す。

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、既存住宅購入者では延床面積が比較的小さい場合や「120㎡以上」の場合に「既存住宅のみ」もしくは「主に既存住宅」を探した購入者の割合が大きくなっている。新築住宅購入者では、延床面積が狭い住宅を購入した場合に、新築・既存にこだわらず幅広い選択肢の中から住宅を選んでいる様子がうかがえる。（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

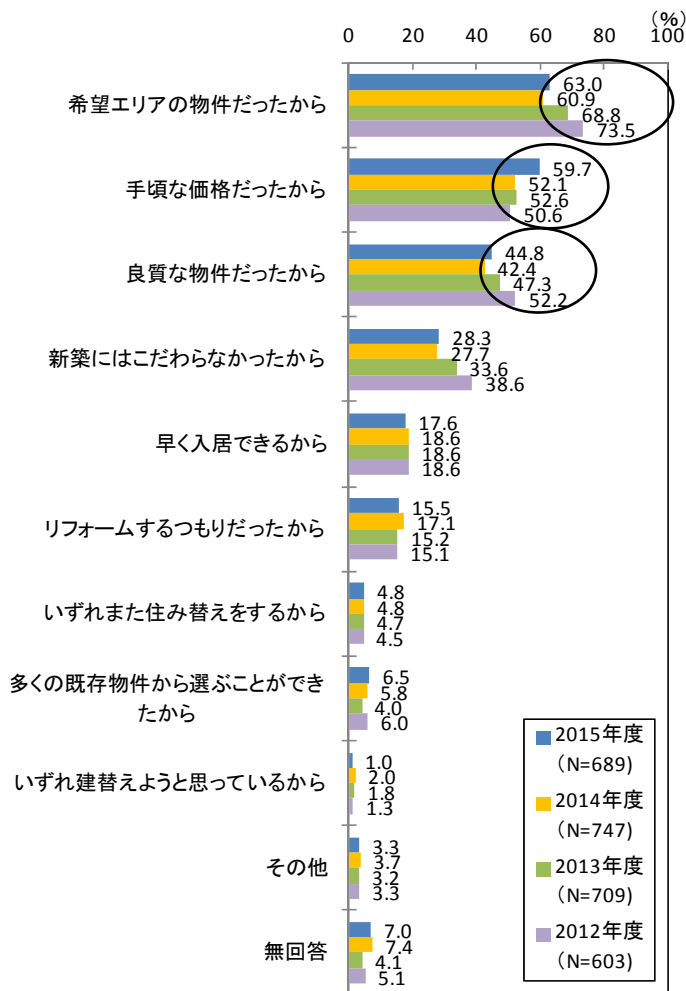


■ 既存住宅購入者の購入対象は希望エリアで手頃な価格の良質な物件

- 既存住宅購入者の購入理由は、「希望エリアの物件だったから」(63.0%)、「手頃な価格だったから」(59.7%)、「良質な物件だったから」(44.8%)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。(図32)

図32 既存住宅を購入した理由

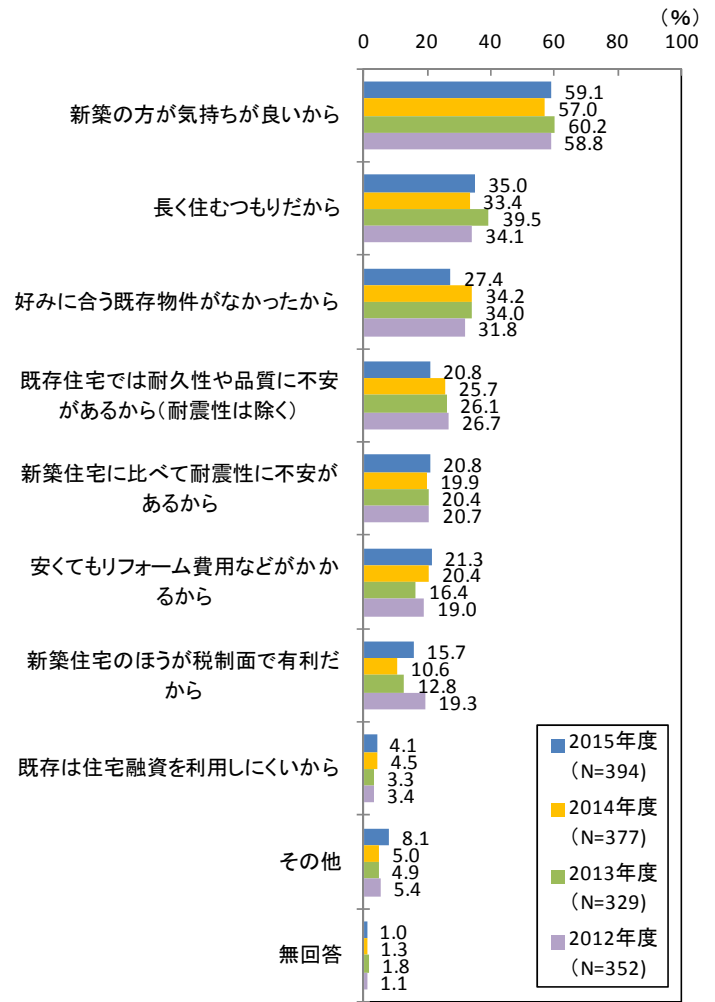
＜既存住宅購入者＞



※ 複数回答

図33 既存住宅を購入しなかった理由

＜新築住宅購入者＞



※ 複数回答

8. 既存住宅購入にあたっての建物検査の実施状況等

■ 不動産会社等による住宅保証の利用率は41.4%、うち建物保証の利用が33.2%
 「既存住宅売買かし保険」を利用した既存住宅購入者の割合は8.7%

- ▶ 既存住宅購入者における不動産会社等による住宅保証の利用状況をみると、住宅保証の利用率は41.4%となっており、うち建物保証の利用が33.2%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43.3%を占めており、既存マンションでは「建物保証のみ利用」「建物保証と住宅設備保証を利用」が同程度となった。(図34)
- ▶ 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79.4%を占めている。(図35)
- ▶ 既存住宅購入者における「既存住宅売買かし保険(国が指定する住宅瑕疵担保責任保険法人が提供する保険)」の利用率は8.7%であったが、利用者について「既存住宅売買かし保険」が今回の住宅購入に与えた影響度をみると、多少なりとも影響したとの回答は76.6%を占めている。(図36,図37)

※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)。

図34 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>

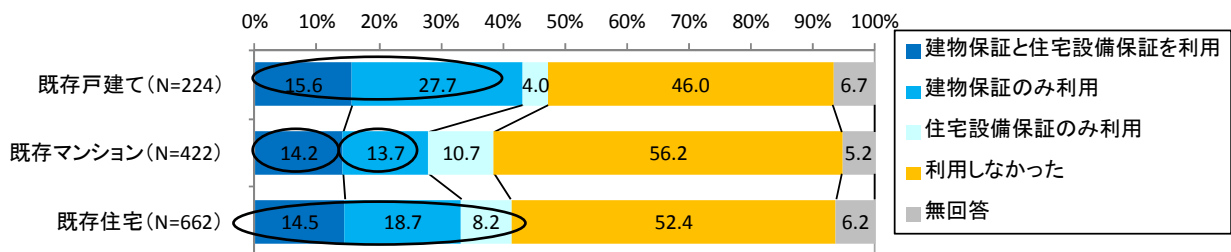


図35 不動産会社等による住宅保証の住宅購入への影響<既存住宅購入者>

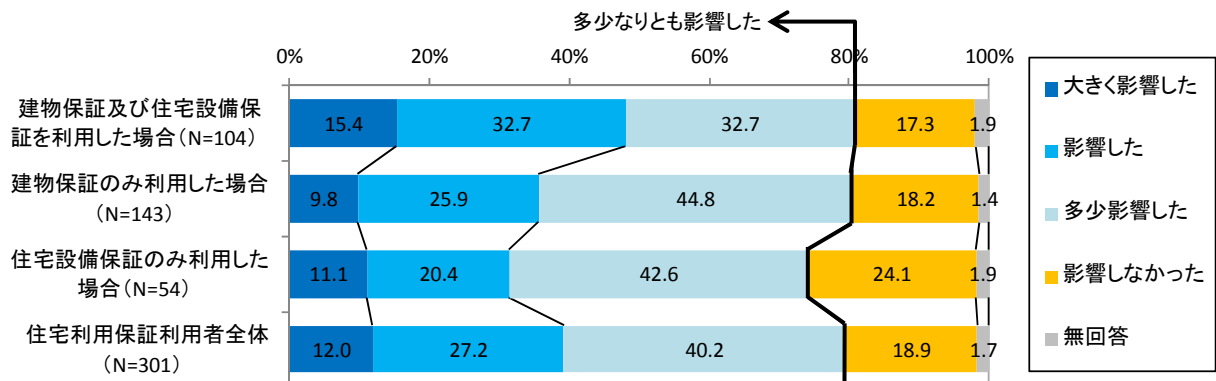


図36 「既存住宅売買かし保険」の利用状況<既存住宅購入者>

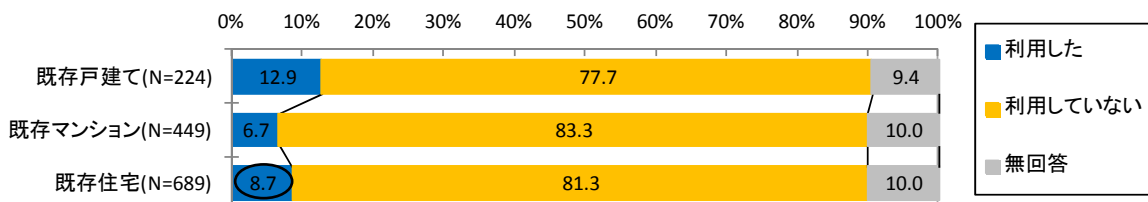
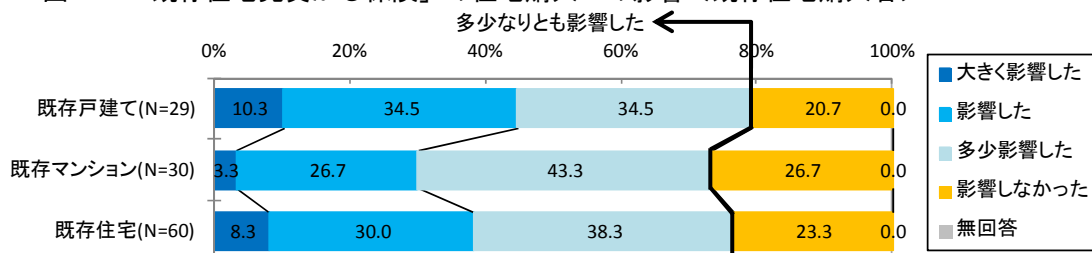


図37 「既存住宅売買かし保険」の住宅購入への影響<既存住宅購入者>



■ 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15.2%

既存住宅の購入にあたっての建物検査^{注2}の実施率は44.6%

（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12.9%、「売主に依頼しておこなってもらった」が2.3%、合計15.2%となっている。（図38）
- 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44.6%を占めており、特に既存戸建て購入者では54.5%となっている。（図39）

図38 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。

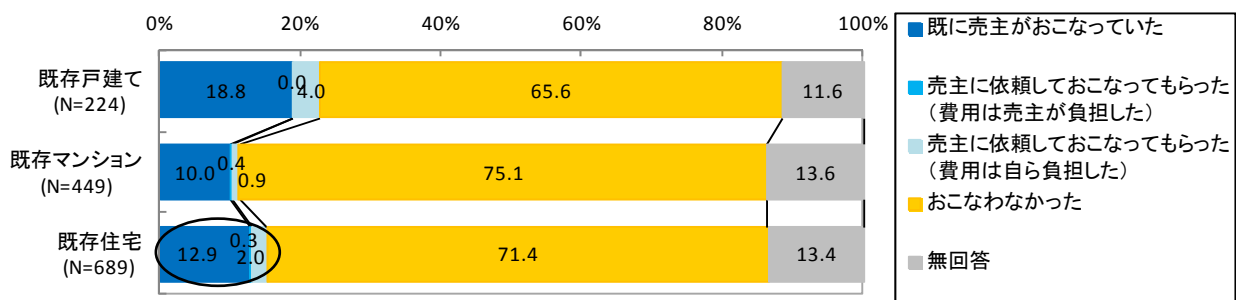
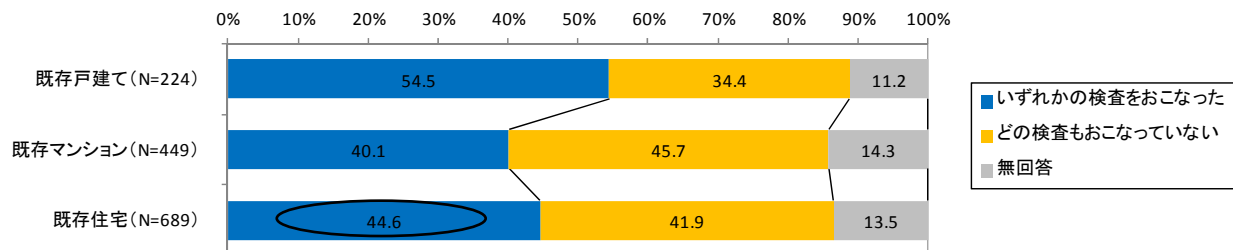


図39 住宅購入にあたっての建物検査^{※2}の実施状況<既存住宅購入者>

※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）。



9. 住み替えに伴い売却した住宅の購入者に関する情報

■ 住み替えに伴い売却した住宅の購入者に関する情報が「気になる」のは全体の42.7%

最も気になる情報は「家族構成」

- 住み替え前に所有していた住宅を売却した回答者のうち、購入者に関する情報が気になるかどうかについて、「気になる」は全体の42.7%となった。(図40)
- 購入者に関する情報で気になるものとしては、「家族構成」が全体の57.6%で第1位であり、次いで「職業」「予算」となっている。一方、世帯主の年齢別にみると、50歳以上では「職業」の割合が「家族構成」よりも高く、50～59歳では76.5%、60歳以上では51.7%となっている。(図41)

図40 世帯主の年齢別 住み替えに伴い売却した住宅の購入者に関する情報が気になるかどうか

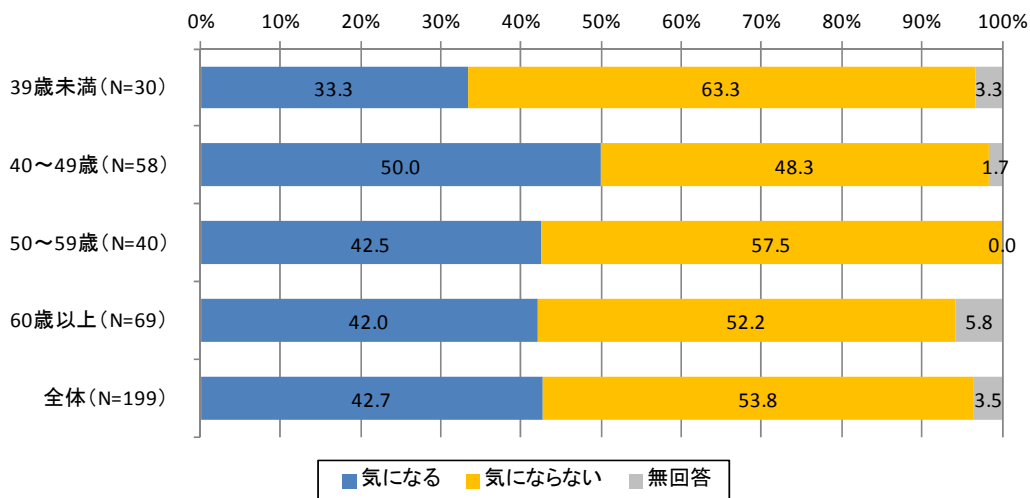


図41 世帯主の年齢別 住み替えに伴い売却した住宅の購入者に関する情報のうち気になるもの (%)

