不動産流通業に関する消費者動向調査

＜第２５回（2020 年度）＞

調査結果報告書（概要版）

令和２年１１月

一般社団法人　不動産流通経営協会

第２５回　不動産流通業に関する消費者動向調査結果（要旨）

■　新築・既存ともフラット３５、３５Ｓの利用は昨年度から概ね横ばい

- フラット３５またはフラット３５Ｓが適用可能な住宅を購入した世帯の中で、実際に融資を利用した世帯の割合は、新築住宅購入者で 19.3%、既存住宅購入者で 24.8%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 5.3%、既存住宅購入者では 8.4%となった（図 6,図 7）。

■　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 16.0%を占める（対前年度比 13.7 ポイント減）（図 11、上図）、このうち、親もしくは祖父母からの贈与を受けた受贈者を対象にした「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 72.7%となっている（図 11、下図）。世帯主の年齢別利用率は「50 才以上」が 81.0%で最も多く、次いで「40～49 才」（74.5%）となっている（図 11、下図）。
- 住宅購入に与えた具体的な影響については、新築・既存とも「借入金額を少なくできた」が最も多く、次いで「住宅を購入することができた」となっている（図 12）。

■プラスの売却差額[注 1)]発生世帯は前年度から 4.8 ポイント増加（42.6%）
マイナスの売却差額[注 1)]発生世帯前年度から 3.8 ポイント減少（51.4%）
■　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 1186.4 万円

（注 1）売却差額とは、自己所有住宅の売却時の価格から購入時の価格を差し引いた額。

- 自己所有住宅から住み替えた世帯の 63.6%にあたる 208 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 197 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 51.4%（対前年度比 3.8 ポイント減）、プラスの売却差額が発生している世帯は 42.6%（対前年度比 4.8 ポイント増）となっている（図 13）。
- マイナスの売却差額発生世帯は従前住宅を平均 4253.2 万円（前年度 3998.9 万円）で購入し、平均 2980.7 万円（前年度 2678.4 万円）で売却しており、その差額平均は前年度から減少し 1186.4 万円（前年度 1297.1 万円）であった。（図 15）。

■　不動産会社等による住宅保証の利用率は 53.0%、うち建物保証の利用が 37.4%
■　既存住宅の購入にあたっての建物検査[注 2)] の実施率は 47.7%

- 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 53.0%となっており、うち建物保証の利用が 37.4%を占めている。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 51.4%、既存マンションでは 31.6%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 72.8%を占めている（図 20）。
- 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 10.3%となっている（図 21）。
- 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 3)] の実施率は、「既に売主がおこなっていた」が 13.3%、「売主に依頼しておこなってもらった」が 4.7%、合計 18.0%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[注 2)] をおこなった購入者は、既存住宅購入者の 47.7%となっている。既存戸建て購入者が 65.5%と 7 割弱になっているほか、既存マンション購入者が 40.4%で前年度から 0.6 ポイント増加している（図 24）。

（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）。

（注 3）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。

■ 重要事項説明にかかった時間は新築、既存とも１時間～1 時間半未満が約半数
■ 重要事項説明にかかる時間について、新築では１時間半以上、既存では２時間以上になると「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、新築では 67.3%、既存では 75.1%が「概ね妥当」となっている。また、新築、既存ともマンションに比べて戸建ての方が「概ね妥当」の割合が高くなっている（図 26）。
- 重要事項説明にかかった時間とかかった時間の妥当性の関係をみると、戸建て・マンションに関わらず、新築では説明時間が 1 時間半以上、既存では説明時間が 2 時間以上になると「やや長いと感じた」「長いと感じた」の割合が大きく増加する傾向がみられる。この傾向は新築・既存とも、戸建て住宅に比べてマンションの方がより顕著であることがみてとれる（図 27）。
- 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 36.6%となっている（図 28）。

■ 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 49.7%が「利用したいと思う」と回答した。また、年齢別にみると、年齢が若いほど利用意向が高い。ただし、29 才以下では「利用しないと思う」と回答した割合が 30 代、40 代よりも高くなっている（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 80.5%となっている。また、年齢が若くなるほど「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）。また、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 76.6%となっている（図 31）。

■ 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[注 4)] は全体の半数超
■ 利用したい理由として最も多いのは「保管に場所を取らないから」、また、若いほど「ﾊﾟｿｺﾝやｽﾏｰﾄﾌｫﾝなどでいつでもどこからでも契約締結できるから」の割合が高い

- 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 4)] 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 53.2%となった。年齢別にみると、IT 重説（図 29）と同様に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%で最も高い。また、年齢別にみると、年齢が若いほど「パソコンやスマートフォンなどいつでもどこからでも契約締結できるから」の割合が高くなっている（図 36）。また、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」が年代を問わず最も高く、全体で 77.4%となっている。（図 37）。

（注 4）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。

不動産流通業に関する消費者動向調査　＜第２５回（2020 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．不動産業・不動産仲介業の今後のあり方…… 19

10．住宅購入を決定した理由・要因…… 20

11．住宅購入経験回数と売主属性…… 23

12．従前住宅の売却査定依頼の状況…… 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）で平成 31 年 4 月 1 日から令和 2 年 3 月 31 日の間に、購入した住宅の引渡しを受けた世帯を対象としている。

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

（３）調査方法

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

※第 22 回（2017 年度）調査までは、紙の調査票を郵送・回収する形で実施。

（４）調査期間

発送時期　：　令和 2 年 7 月 22 日

回収締切　：　令和 2 年 8 月 11 日

（５）配布・回収状況

①送総数　：　3247 票

②回答数　：　1188 票

③回答率　：　36.6％

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	3,247 (100.0%)	972 (100.0%)	190 (19.5%)	782 (80.5%)	2,275 (100.0%)	742 (32.6%)	1,533 (67.4%)
回答数	1,188 (100.0%)	343 (100. 0%)	69 (20.1%)	274 (79.9%)	845 (100. 0%)	249 (29.5%)	582 (68.9%)

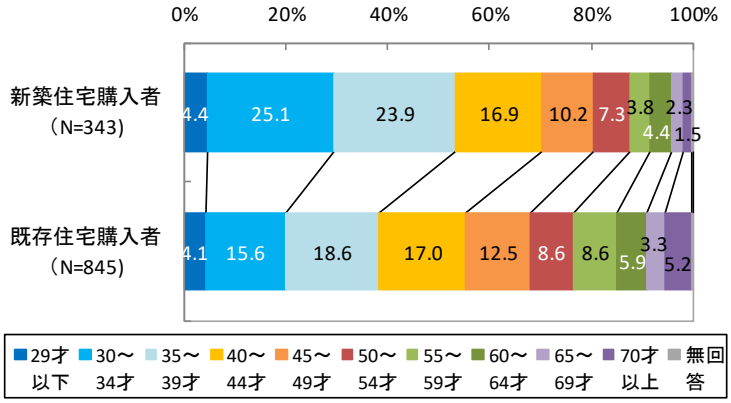
※N　住宅の建て方不明はなし。

※S　住宅の建て方不明 14 件を含む。

（6）回答者の基本属性

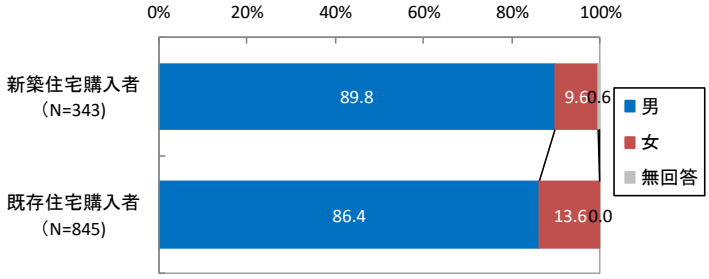
■世帯主の年齢

	合計	新築住宅購入者	既存住宅購入者
29 才以下	50	15	35
30～34 才	218	86	132
35～39 才	239	82	157
40～44 才	202	58	144
45～49 才	141	35	106
50～54 才	98	25	73
55～59 才	86	13	73
60～64 才	65	15	50
65～69 才	36	8	28
70 才以上	49	5	44
無回答	4	1	3
全　体	1,188	343	845



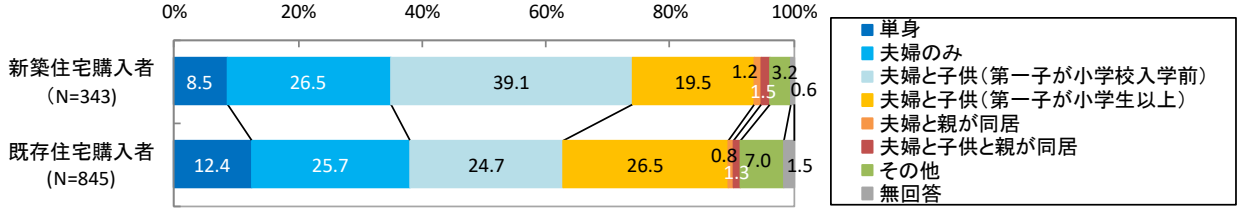
■世帯主の性別

	合計	新築住宅購入者	既存住宅購入者
男	1,038	308	730
女	148	33	115
無回答	2	2	0
全　体	1,188	343	845



■世帯構成

	合計	新築住宅購入者	既存住宅購入者
単身	134	29	105
夫婦のみ（子供なし）	308	91	217
夫婦と子供（第一子が小学校入学前）がいる	343	134	209
夫婦と子供（第一子が小学生以上）がいる	291	67	224
夫婦と親が同居（二世代同居）	11	4	7
夫婦と子供と親が同居（三世代同居）	16	5	11
その他	70	11	59
無回答	15	2	13
全　体	1,188	343	845



■新築住宅購入者・既存住宅購入者別回答数の推移

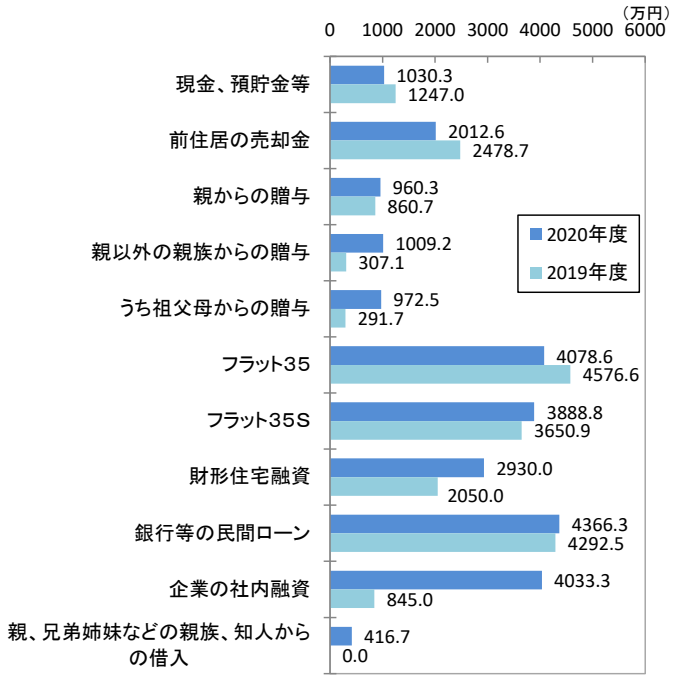
	今年度（2020 年度）	昨年度（2019 年度）	一昨年度（2018 年度）
新築住宅購入者	343（28.9%）	335（35.1%）	340（39.1%）
既存住宅購入者	845（71.1%）	620（64.9%）	530（60.9%）
合　　計	1188（100.0%）	955（100.0%）	870（100.0%）

1．住宅購入資金の内訳

■　現金、預貯金等の利用率は新築では微増傾向、既存では微減傾向
「親からの贈与」の利用者平均額は、新築購入者で 960 万円、既存購入者で 826 万円

- 自己資金についてみると、「現金、預貯金等」の利用率は新築住宅購入者では昨年度から 2.0 ポイント増加した一方、既存住宅購入者では 1.1 ポイント減と微減している。自己資金の利用者平均額をみると、新築住宅購入者の「前住居の売却金」の金額が前年度に比べて 466 万円減少している点が特徴的である。また、「親からの贈与」の利用者平均額は、新築住宅購入者が 960.3 万円、既存住宅購入者が 826.1 万円で、いずれも前年度から増加している（図 1,図 2）。
- 借入資金等についてみると、前年度に引き続き「銀行等の民間ローン」の利用者数が最も多くなっている。また、利用者平均額では、新築住宅購入者の「フラット 35」が 500 万円ほど減少している一方、「フラット 35S」は 240 万円ほど増加している（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

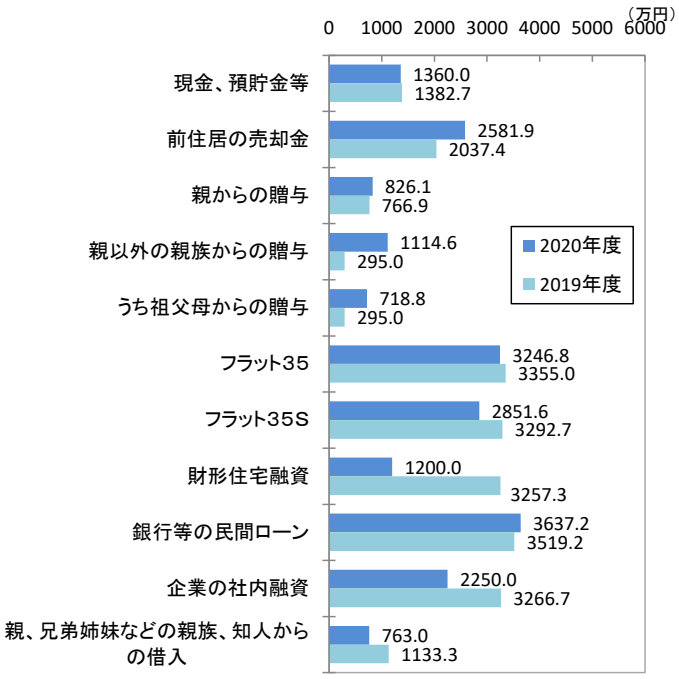


＜利用者数と利用率＞

		利用者数	利用率
現金、預貯金等	2020年度	229	66.8%
	2019年度	217	64.8%
前住居の売却金	2020年度	23	6.7%
	2019年度	15	4.5%
親からの贈与	2020年度	67	19.5%
	2019年度	69	20.6%
親以外の親族からの贈与	2020年度	12	3.5%
	2019年度	7	2.1%
うち祖父母からの贈与	2020年度	8	2.3%
	2019年度	6	1.8%
フラット35	2020年度	39	11.4%
	2019年度	35	10.4%
フラット35S	2020年度	14	4.1%
	2019年度	22	6.6%
財形住宅融資	2020年度	4	1.2%
	2019年度	2	0.6%
銀行等の民間ローン	2020年度	237	69.1%
	2019年度	221	66.0%
企業の社内融資	2020年度	3	0.9%
	2019年度	3	0.9%
親、兄弟姉妹などの親族、知人からの借入	2020年度	3	0.9%
	2019年度	0	0.0%

（注１）利用率は、新築住宅購入者全体（2020 年 N=343、2019 年 N=335）に対する割合。
（注２）2020 年、2019 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	2020年度	509	60.2%
	2019年度	380	61.3%
前住居の売却金	2020年度	88	10.4%
	2019年度	52	8.4%
親からの贈与	2020年度	100	11.8%
	2019年度	97	15.6%
親以外の親族からの贈与	2020年度	13	1.5%
	2019年度	6	1.0%
うち祖父母からの贈与	2020年度	8	0.9%
	2019年度	6	1.0%
フラット35	2020年度	70	8.3%
	2019年度	42	6.8%
フラット35S	2020年度	33	3.9%
	2019年度	21	3.4%
財形住宅融資	2020年度	3	0.4%
	2019年度	6	1.0%
銀行等の民間ローン	2020年度	520	61.5%
	2019年度	363	58.5%
企業の社内融資	2020年度	6	0.7%
	2019年度	6	1.0%
親、兄弟姉妹などの親族、知人からの借入	2020年度	10	1.2%
	2019年度	6	1.0%

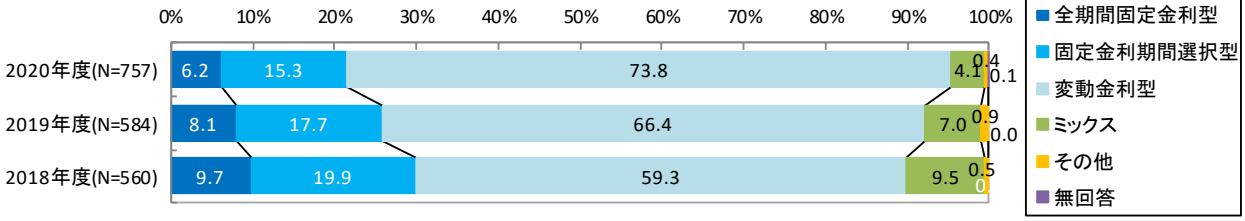
（注１）利用率は、既存住宅購入者全体（2020 年 N=845、2019 年 N=620）に対する割合。
（注２）2020 年、2019 年ともに利用者平均額は 2.5%トリム平均をとっている。
（注３）「現金、預貯金等」には他に分類されない自己資金を含む。

■　利用した民間ローンの金利タイプでは変動金利型が７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、全期間固定型とも１０年超のものに増加傾向

➢ 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」が最も多く 73.8%となっており、次いで「固定金利期間選択型」(15.3%)、「全期間固定金利型」(6.2%)、「ミックスプラン注)」(4.1%)となった。また、変動金利型は２年連続で増加傾向がみられる一方、それ以外は減少傾向となっている（図 3)。

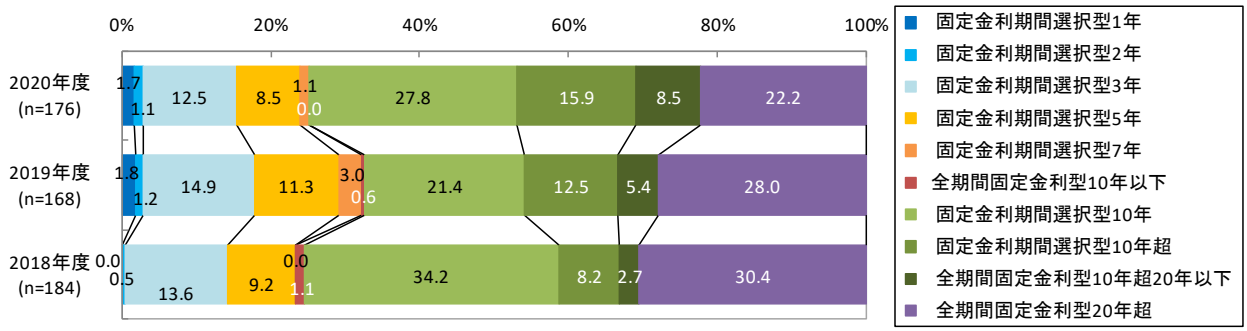
（注）契約当初に複数の金利タイプを選択する住宅ローンのこと。

図3　利用した民間ローンの金利タイプ



➢ 固定金利の利用についてみると、固定金利期間選択型では 10 年以上の利用割合が増加している。全期間固定金利型では 10 年超 20 年以下に増加傾向がみられる一方で 20 年超では減少傾向となっている（図 4)。

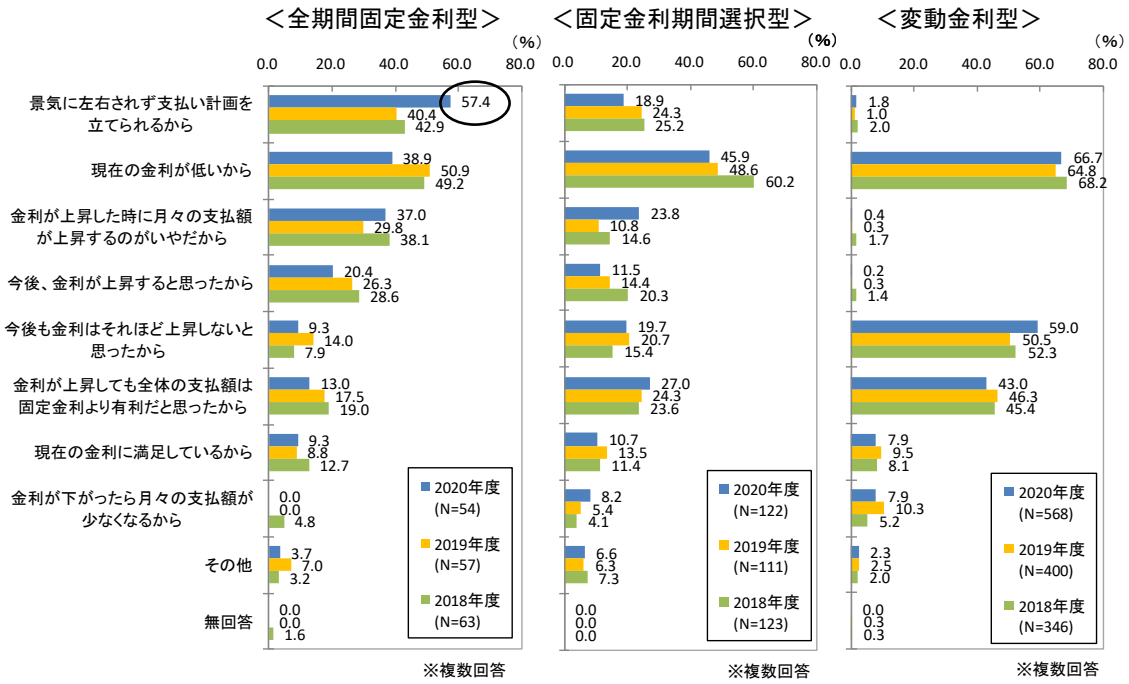
図4　利用した「固定金利」の固定期間



（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。ただし、全期間固定金利型では、「景気に左右されず支払い計画を立てられるから」の割合が 57.4%で最も多くなっている。その他、変動金利型では「今後も金利はそれほど上昇しないと思ったから」が昨年に続き半数超となっている。(図 5)

図5　「固定金利」または「変動金利」を選択した理由



（注）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の利用は昨年度から概ね横ばい
フラット３５、３５Ｓの主な利用理由は「長期の利率固定」「借入先としての安心感」

➢ フラット３５またはフラット３５Ｓが適用可能な住宅を購入した世帯の中で、実際に融資を利用した世帯の割合は、新築住宅購入者で 19.3%、既存住宅購入者で 24.8%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 5.3%、既存住宅購入者では 8.4%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＞

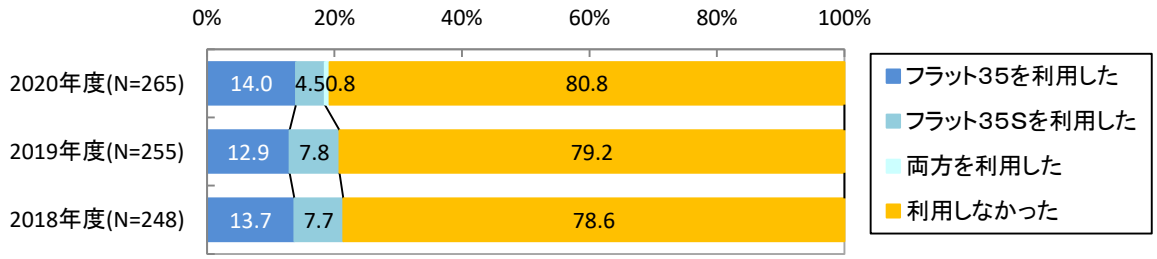
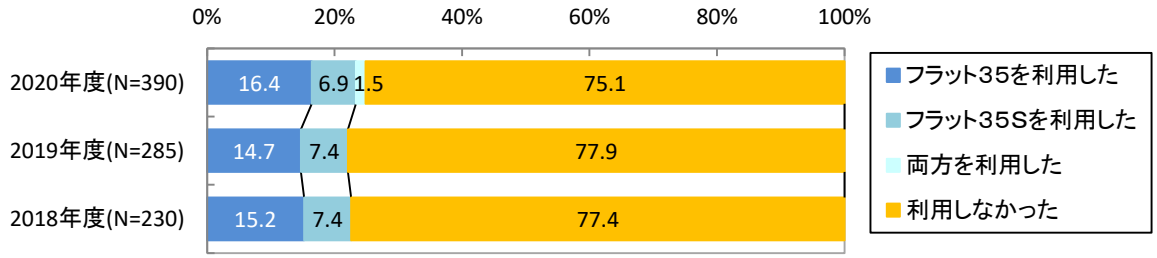


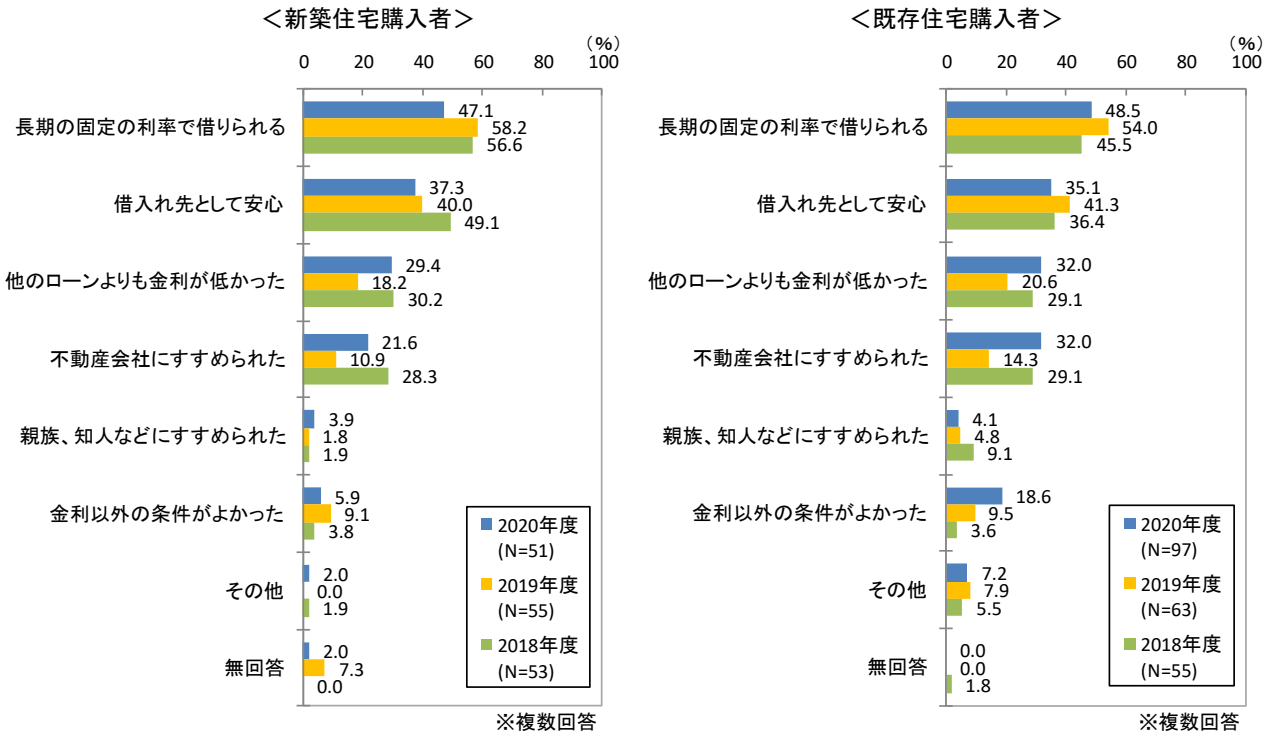
図7　　フラット３５またはフラット３５Ｓ利用の有無＜既存住宅購入者＞



（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、既存住宅購入者では、「金利以外の条件がよかった」割合が 18.6%（対前年度比 9.1 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

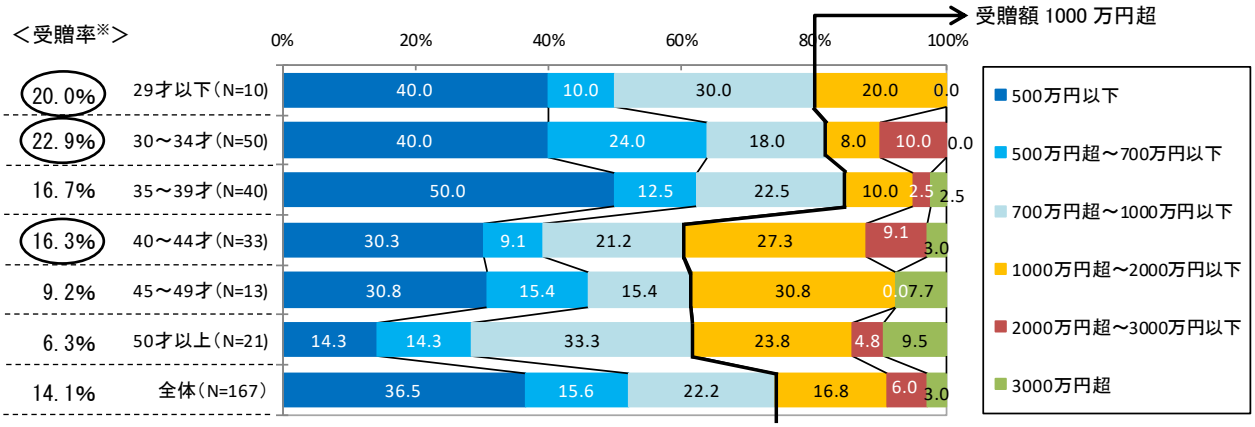


2．住宅購入資金における贈与の利用状況

■　贈与した親の年齢が 60 歳未満の割合は受贈者の 8.4%
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 14.1%であった。世帯主の年齢別にみると、世帯主の年齢が若いほど親から贈与を受けた世帯の割合が高くなる傾向がみられている。また、親からの贈与の受贈額が「1,000 万円超」の割合についてみると、「40～44 才」が最も高く 39.4%、次いで「45～49 才」（38.5%）となっている。また、世帯主の年齢が上がるほど、受贈額が 3000 万円超の割合が増加する傾向がみられ、50 才以上では 1 割弱を占めている（図 9）。

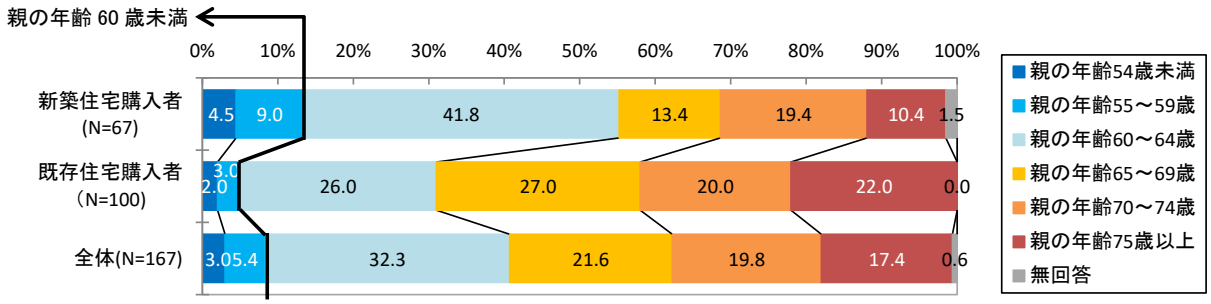
図9　　世帯主の年齢別親からの受贈率及び「親からの贈与」の受贈額



※　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 13.5%、既存住宅購入者で 5.0%を占めている（図 10）。

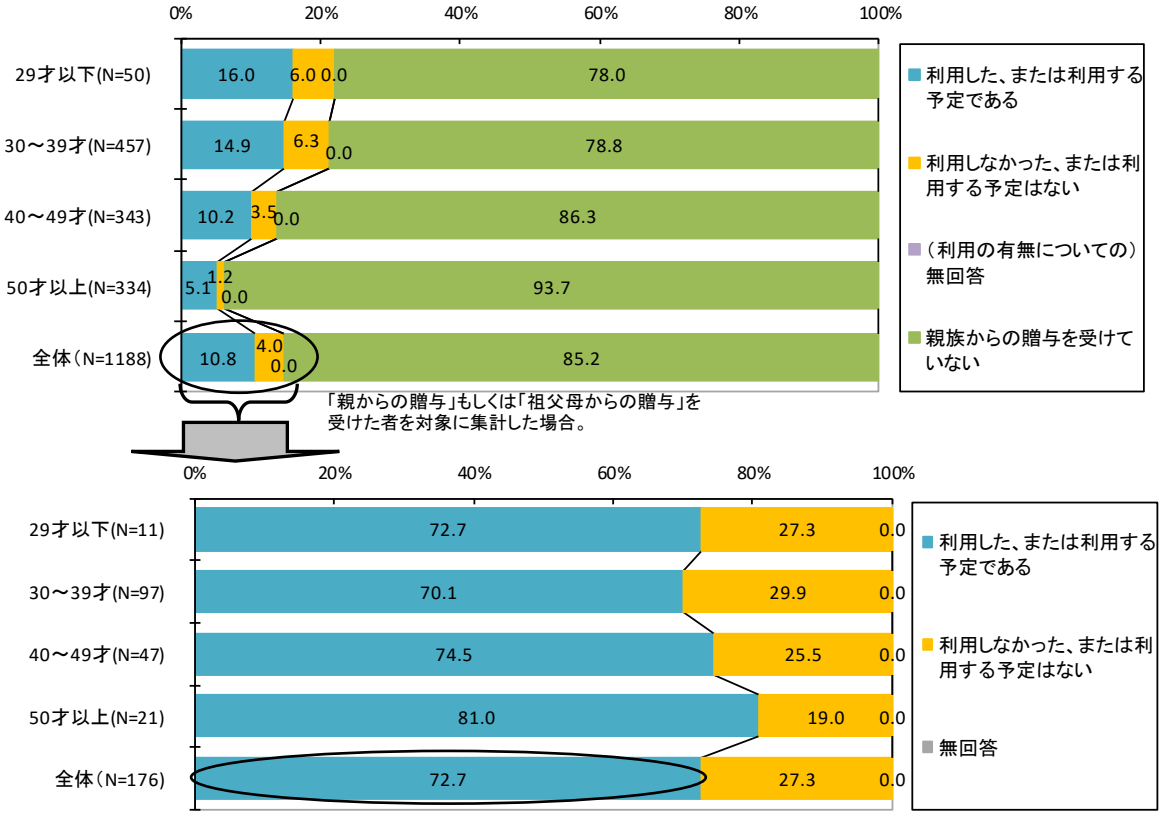
図10　新築・既存別贈与した親の年齢



■　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%

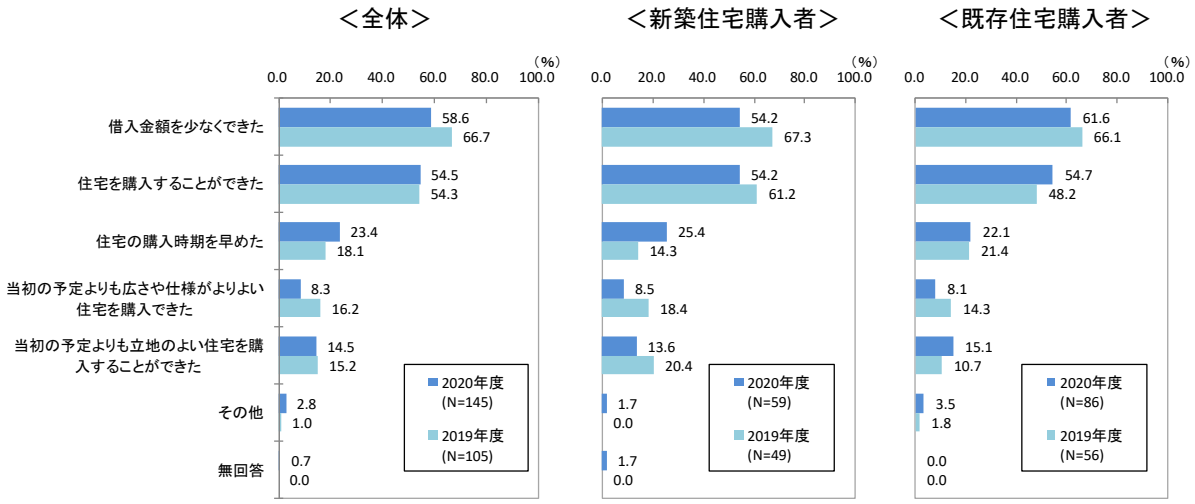
- 住宅購入者に占める「直系尊属の住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用者の割合は 10.8%、29 才以下が最も高く 16.0%を占める（対前年度比 13.7 ポイント減）（図 11、上図）。
- 親もしくは祖父母からの贈与を受けた受贈者を対象にした「直系尊属の住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用状況は、全体の 72.7%となっている（図 11、下図）。
- 世帯主の年齢別にみると、「直系尊属の住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用率は「50 才以上」が 81.0%で最も多く、次いで「40～49 才」（74.5%）となっている（図 11、下図）。

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



- 住宅購入に与えた具体的な影響については、新築・既存とも「借入金額を少なくできた」が最も多く、次いで「住宅を購入することができた」となっている（図 12）。

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）



（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。

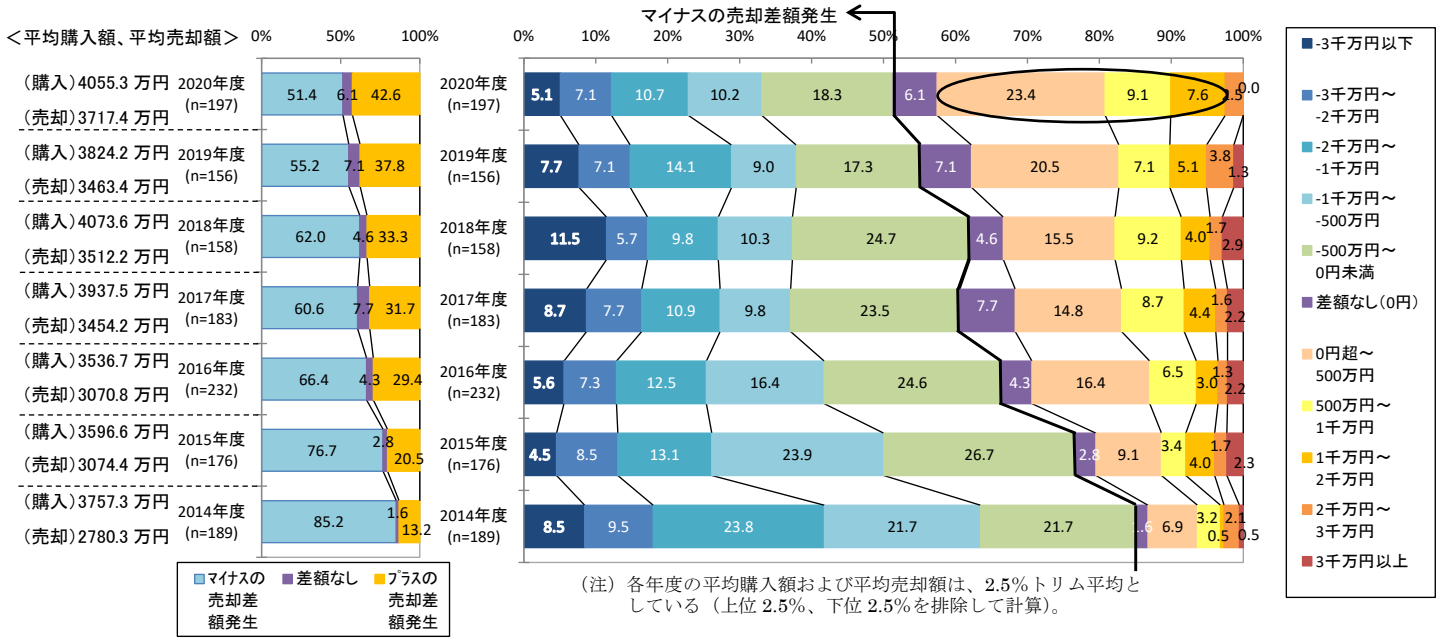
3．買い換えによる売却差額の発生状況

■　プラスの売却差額※発生世帯は前年度から 4.8 ポイント増加（42.6%）
マイナスの売却差額※発生世帯は前年度から 3.8 ポイント減少（51.4%）

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

- 自己所有住宅から住み替えた世帯の 63.6%にあたる 208 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 197 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 51.4%（対前年度比 3.8 ポイント減）、プラスの売却差額が発生している世帯は 42.6%（対前年度比 4.8 ポイント増）となっている（図 13）。
- 売却差額の分布状況をみると、0 円超～500 万円のプラスが 2.9 ポイント増、500 万円～1 千万円のプラスが 2.0 ポイント増、1 千万円～2 千万円のプラスが 2.5 ポイント増となっており、これがプラスの売却差額発生の増加に寄与している（図 13）。

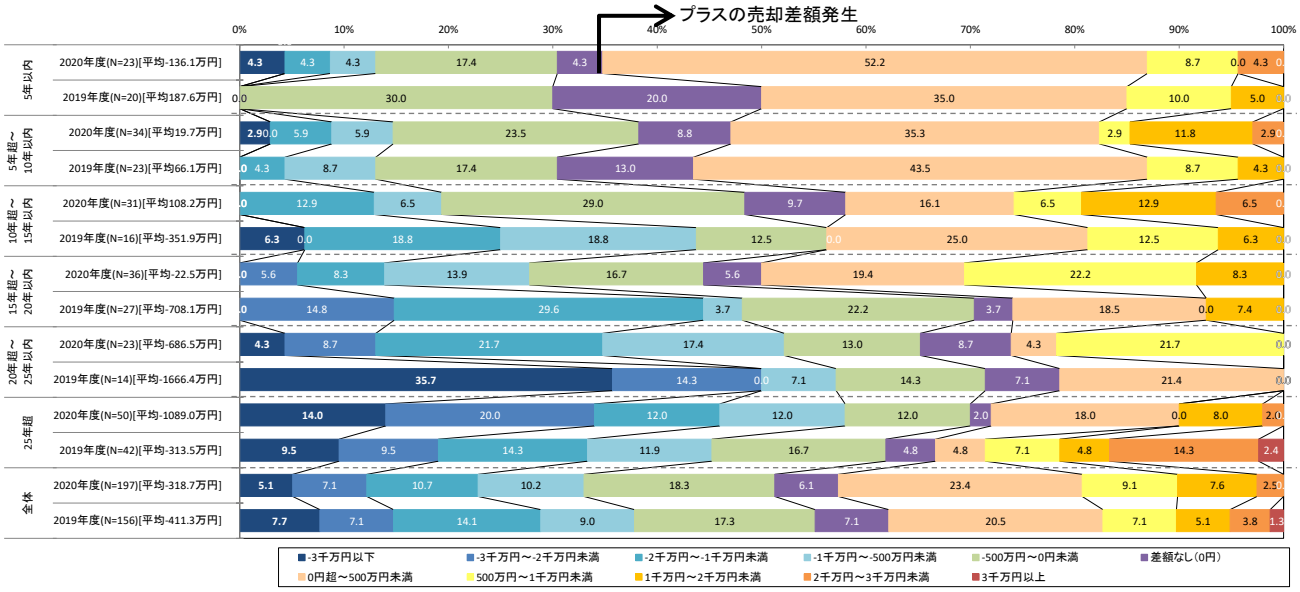
図13　調査年度別売却差額の発生状況



（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（図 14）。
- 特に築年数 5 年以内の住宅について、0 円超～500 万円未満の売却差額の割合が昨年度に比べて多くなっていることがみてとれる（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



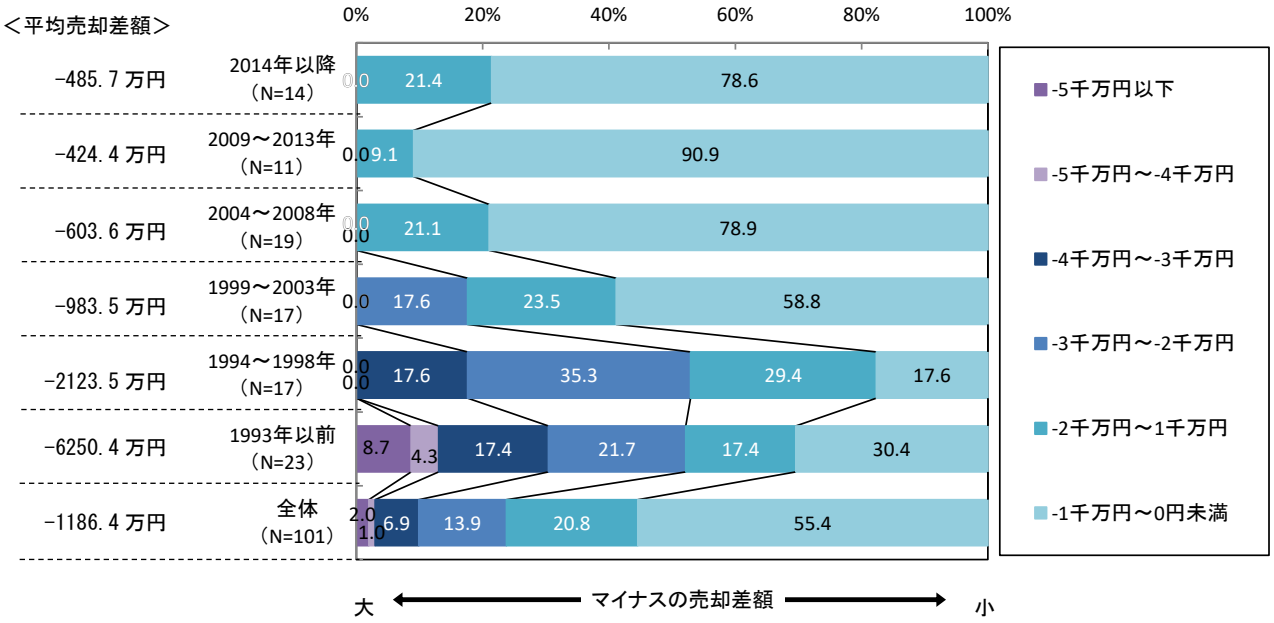
（注 1）［　］内の額は平均売却差額であり、2.5%トリム平均としている（上位 2.5%、下位 2.5%を排除して計算）。
（注 2）2020 年度は、築 5 年以内が 2014 年以降竣工、築 5 年超～10 年以内が 2009～2013 年竣工、以下 5 年毎。2019 年度は、築 5 年以内が 2013 年以降竣工、築 5 年超～10 年以内が 2008～2012 年竣工、以下 5 年毎。
（注 3）全体集計には、売却時築年数が無回答のものを含む。

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 1186.4 万円

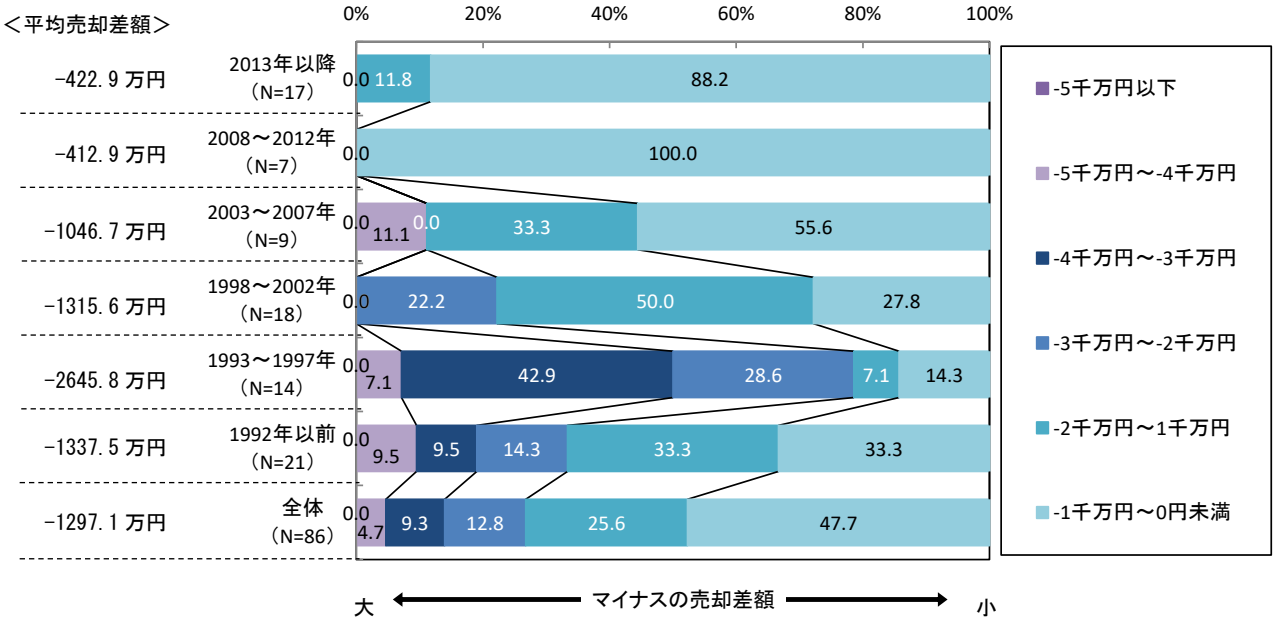
- マイナスの売却差額発生世帯は従前住宅を平均 4253.2 万円（前年度 3998.9 万円）で購入し、平均 2980.7 万円（前年度 2678.4 万円）で売却しており（表外）、その差額平均は前年度から減少し 1186.4 万円（前年度 1297.1 万円）であった。
- 売却住宅の取得年別にマイナスの売却差額の発生状況をみると、取得年が 1999 年以前は売却差額が大きく、取得年が新しくなるほどマイナスの売却差額が比較的小さい（図 15）。

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



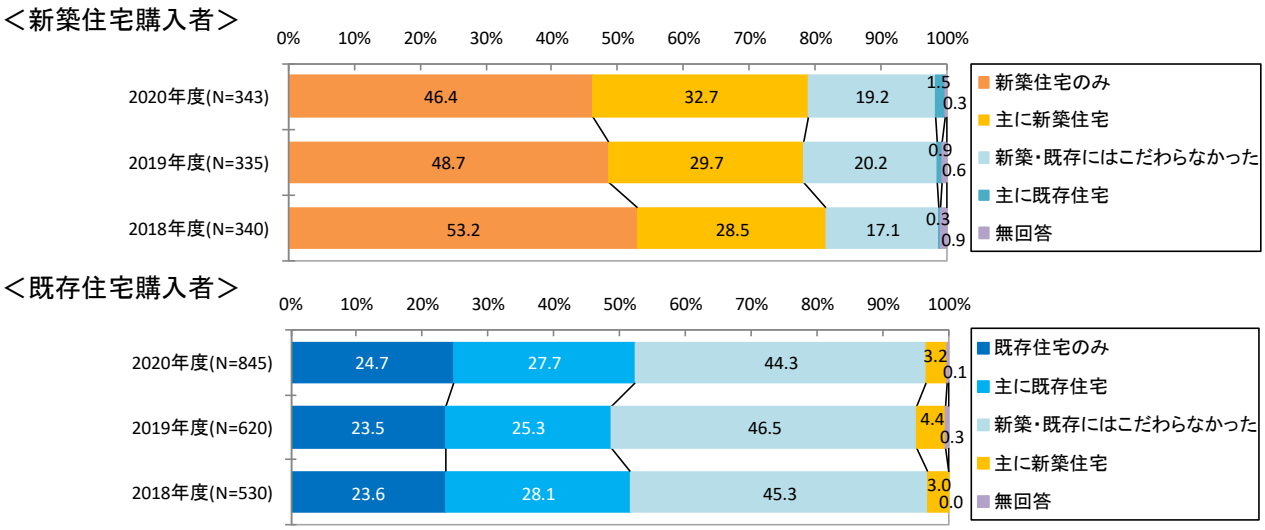
（注 1）平均売却差額は、2.5%トリム平均としている（上位 2.5%、下位 2.5%を排除して計算）。
（注 2）全体集計は取得時期が判明しているものの合計。

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超
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

- 既存住宅購入者のうち、「既存住宅のみ」「主に既存住宅」を探した割合は 52.4%となっており半数超を占めている（図 16）。

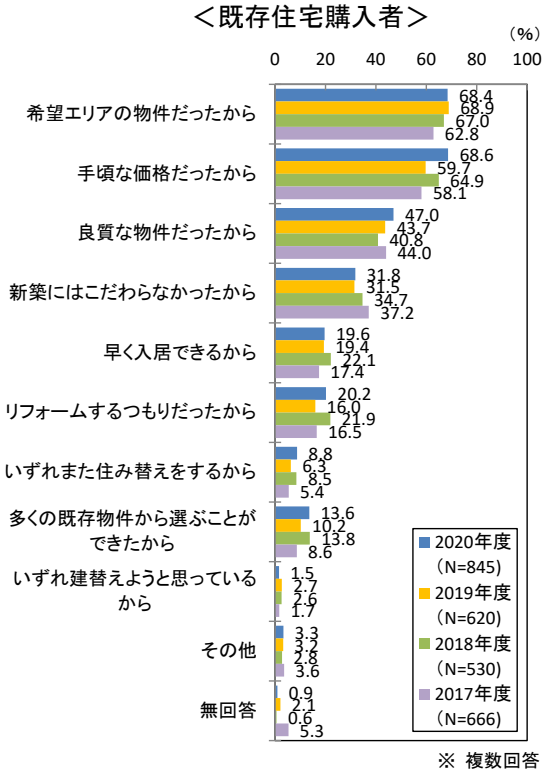
図16住宅購入にあたって探した住宅



■　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

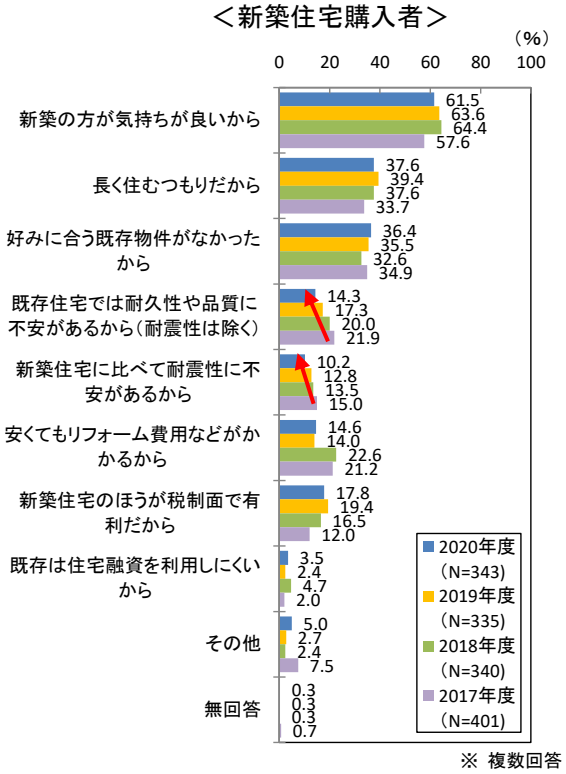
- 既存住宅購入者の購入理由は、「手頃な価格だったから」(68.6%)、「希望エリアの物件だったから」(68.4%)、「良質な物件だったから」(47.0%) が上位 3 位を占めており、立地や価格の手頃さに次いで、住宅の質が購入の決め手となっていることがうかがえる（図 17）。
- 新築住宅購入者の既存住宅を購入しなかった理由についてみると、「新築住宅に比べて耐震性に不安があるから」「既存住宅では耐久性や品質に不安があるから」は減少傾向がみられる（図 18）。

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＞



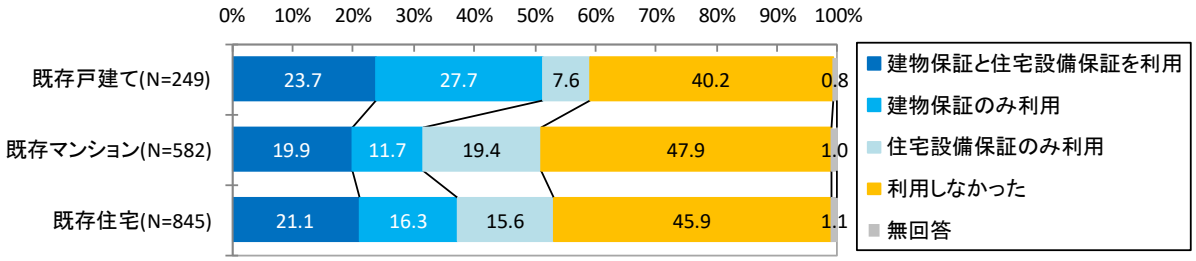
※ 複数回答

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 53.0%、うち建物保証の利用が 37.4%
「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 10.3%

- 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 53.0%となっており、うち建物保証の利用が 37.4%を占めている。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 51.4%、既存マンションでは 31.6%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 72.8%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＞

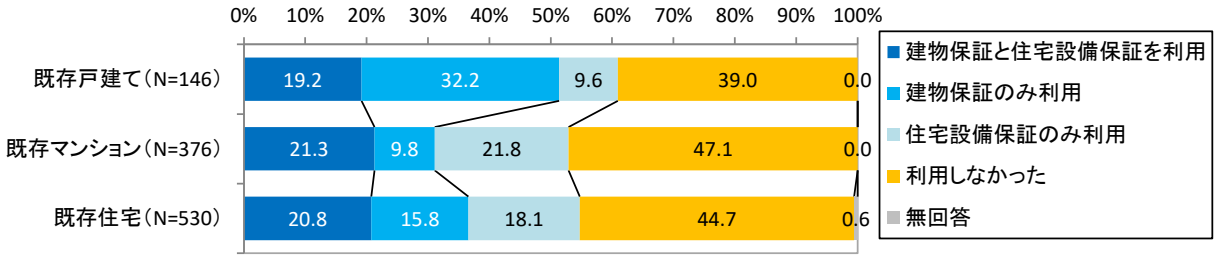
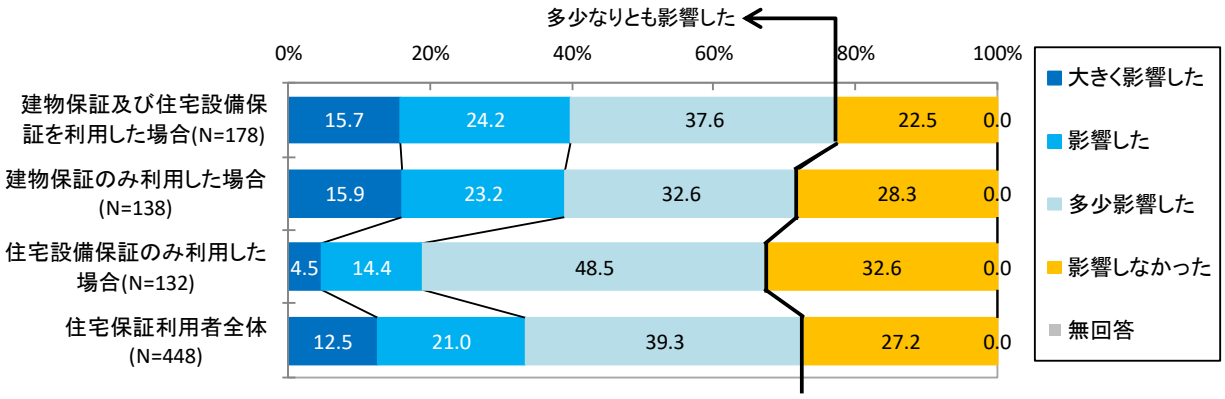
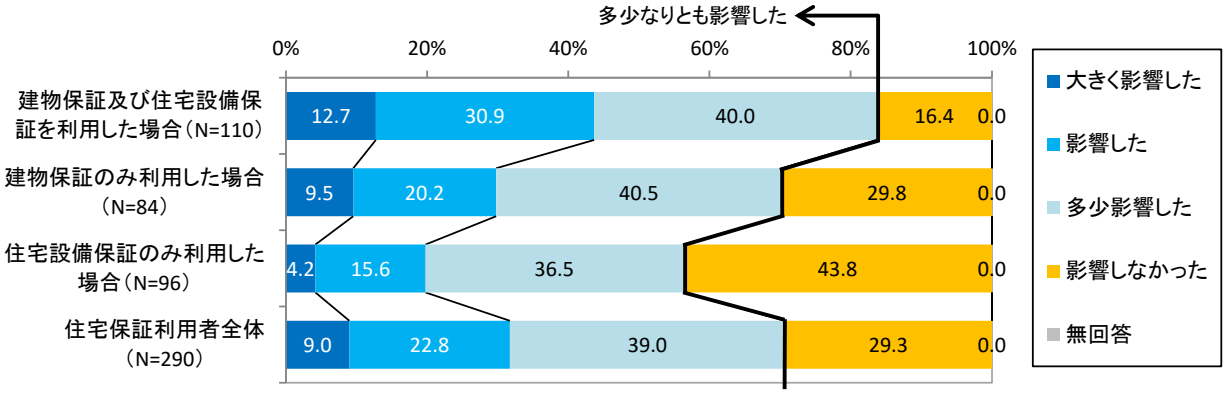


図20不動産会社等による住宅保証の住宅購入への影響＜既存住宅購入者＞

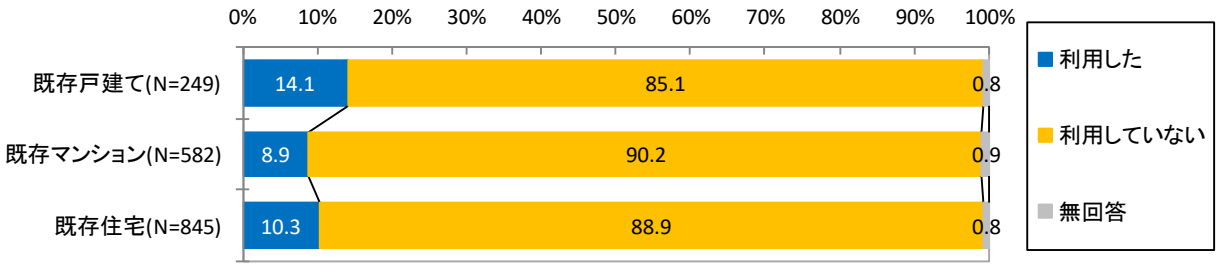


（参考）昨年度の不動産会社等による住宅保証の住宅購入への影響＜既存住宅購入者＞



- 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 10.3%となっている（図 21）。
- 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 71.3%となっている。既存戸建てでは 77.2%と昨年度から 23.4 ポイント増となっている（図 22）。

図21「既存住宅売買かし保険」の利用状況＜既存住宅購入者＞



（参考）昨年度の「既存住宅売買かし保険」の利用状況＜既存住宅購入者＞

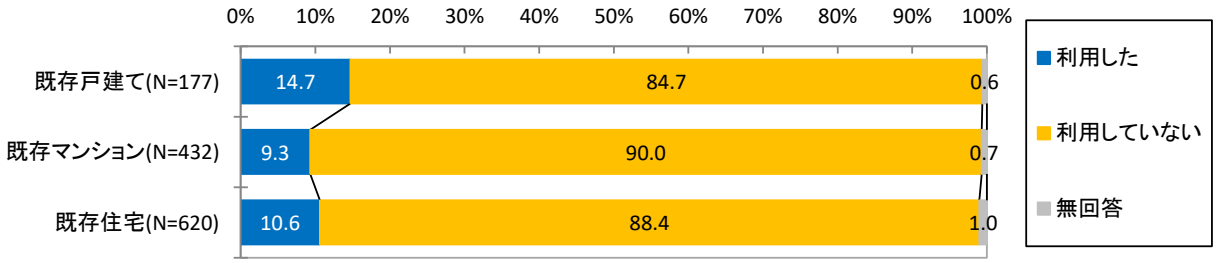
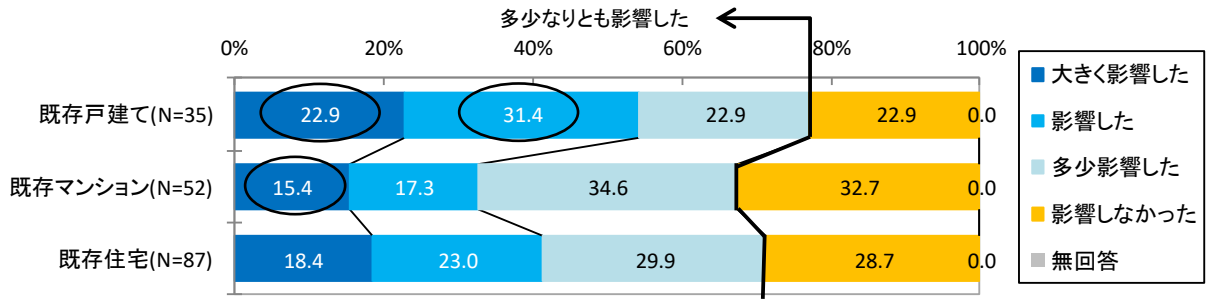
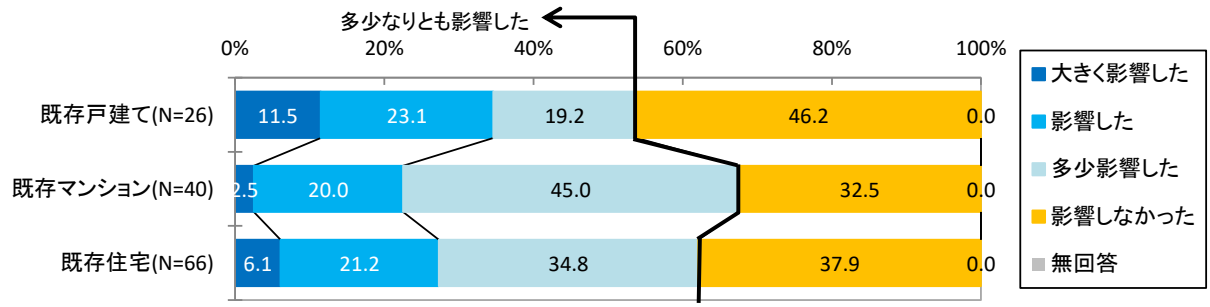


図22「既存住宅売買かし保険」の住宅購入への影響＜既存住宅購入者＞



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



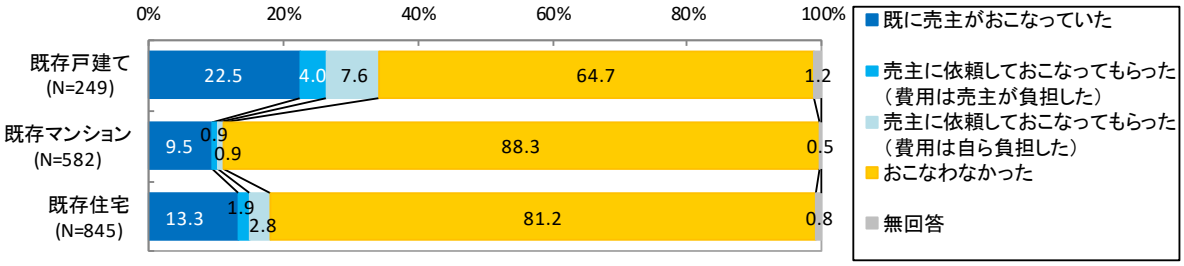
■ **民間の建物検査（ホーム・インスペクション）注1) の実施率は 18.0%と 2.0 ポイント減**
既存住宅の購入にあたっての建物検査注2) の実施率は 47.7%

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

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

- 不動産会社等による住宅保証もしくは「既存住宅売買かし保険」を利用する際に実施された検査以外におこなわれた民間の建物検査（ホーム・インスペクション）※1 の実施率は、「既に売主がおこなっていた」が 13.3%、「売主に依頼しておこなってもらった」が 4.7%、合計 18.0%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 47.7%となっている。既存戸建て購入者が 65.5%と 7 割弱になっているほか、既存マンション購入者が 40.4%で前年度から 0.6 ポイント増加している（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＞

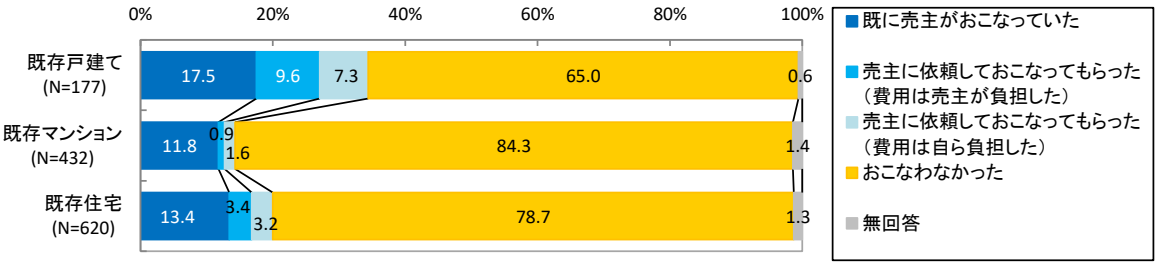
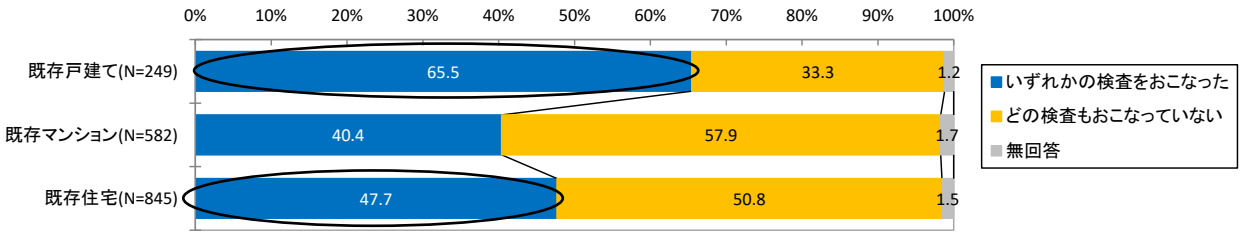
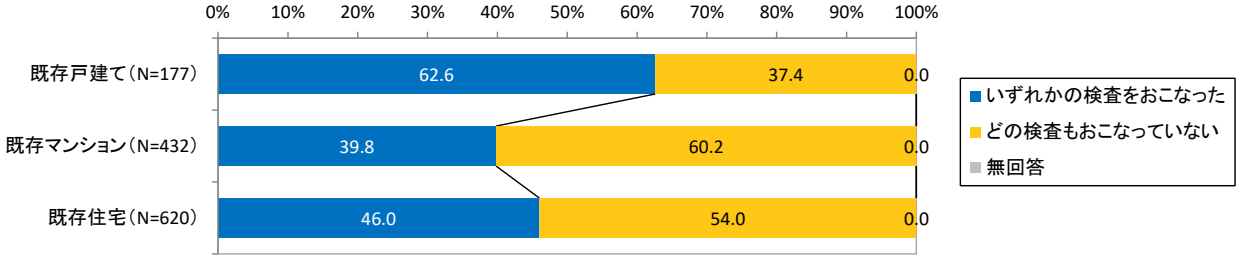


図24 住宅購入にあたっての建物検査※2 の実施状況＜既存住宅購入者＞



※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 時間半未満が約半数**
- ■ **重要事項説明にかかる時間について、新築では１時間半以上、既存では２時間以上になると「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、新築では 67.3%、既存では 75.1%が「概ね妥当」となっている。また、新築、既存ともマンションに比べて戸建ての方が「概ね妥当」の割合が高くなっている（図 26）。

図25　重要事項説明にかかった時間

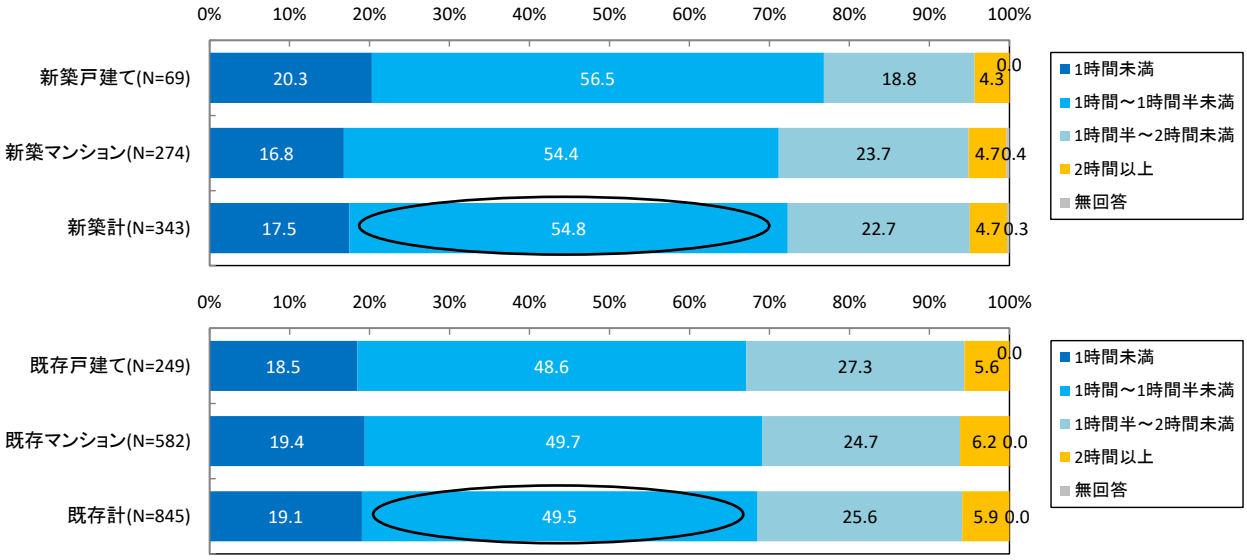
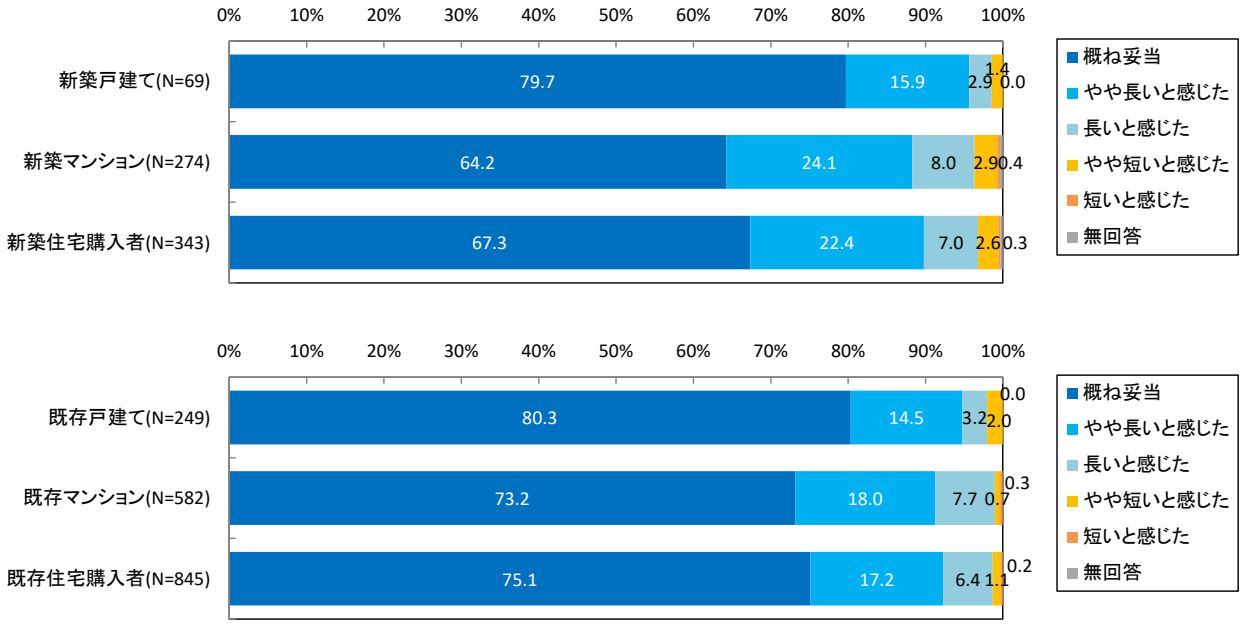
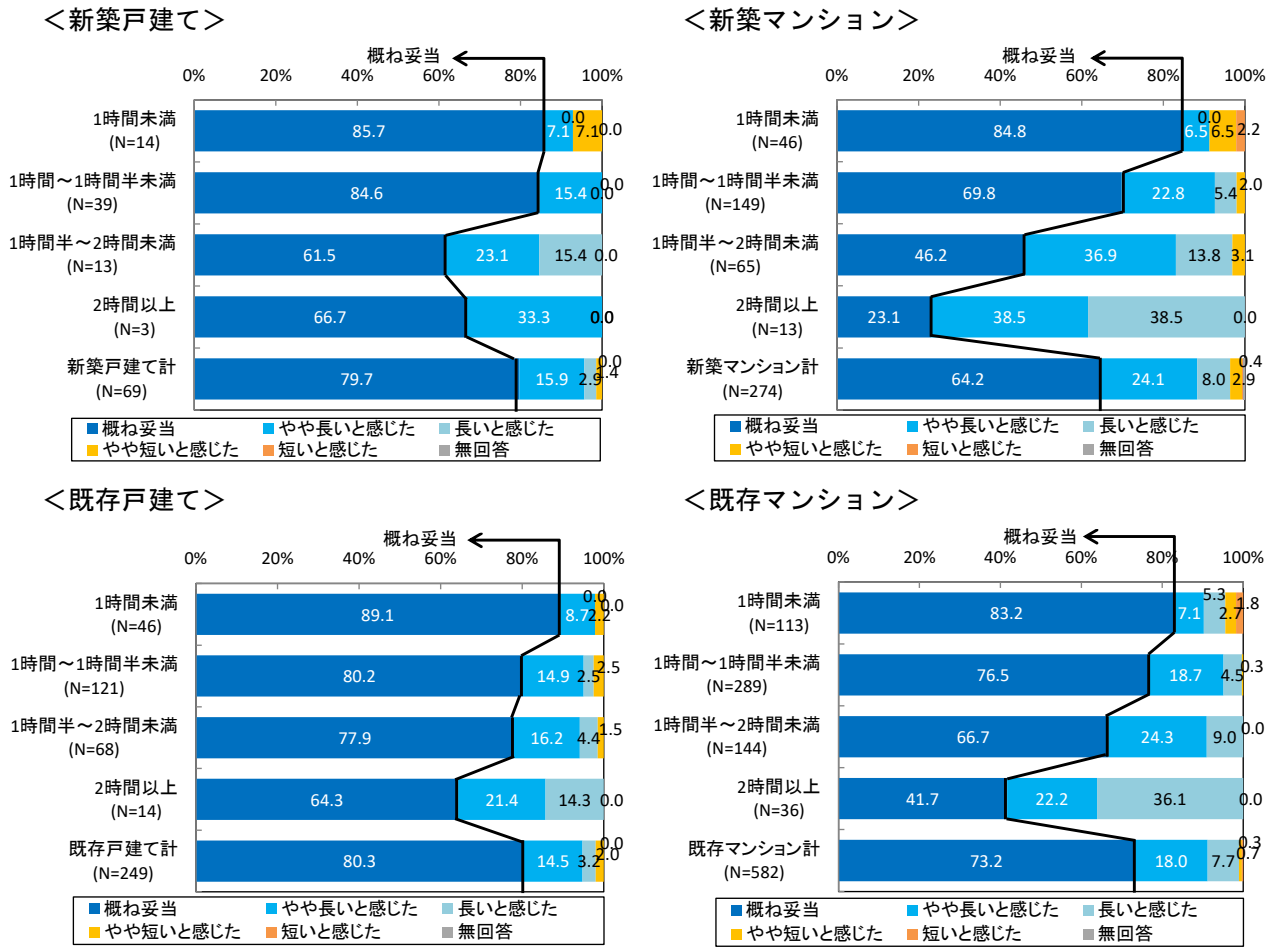


図26　重要事項説明にかかった時間の妥当性



➢ 重要事項説明にかかった時間とかかった時間の妥当性の関係をみると、戸建て・マンションに関わらず、新築では説明時間が 1 時間半以上、既存では説明時間が 2 時間以上になると「やや長いと感じた」「長いと感じた」の割合が大きく増加する傾向がみられる。この傾向は新築・既存とも、戸建て住宅に比べてマンションの方がより顕著であることがみてとれる（図 27）。

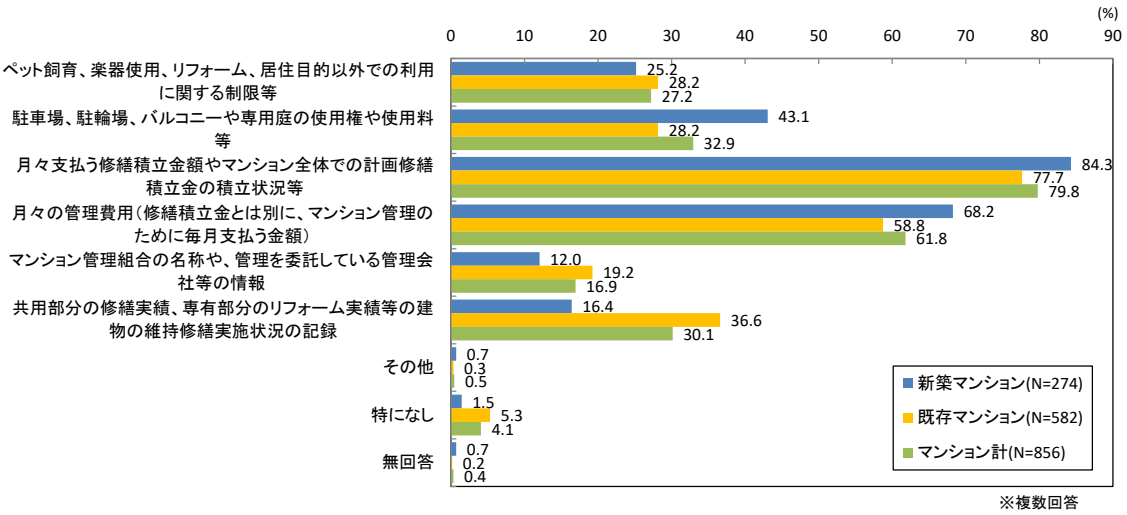
図27　重要事項説明にかかった時間と妥当性の関係



（注）無回答のみ値非表示。また、「新築マンション計」には、重要事項説明にかかった時間が「無回答」のものを含む。

➢ 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 36.6%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 49.7%が「利用したいと思う」と回答した。また、年齢別にみると、年齢が若いほど利用意向が高い。ただし、29 才以下では「利用しないと思う」と回答した割合が 30 代、40 代よりも高くなっている（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 80.5%となっている。また、年齢が若くなるほど「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 76.6%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

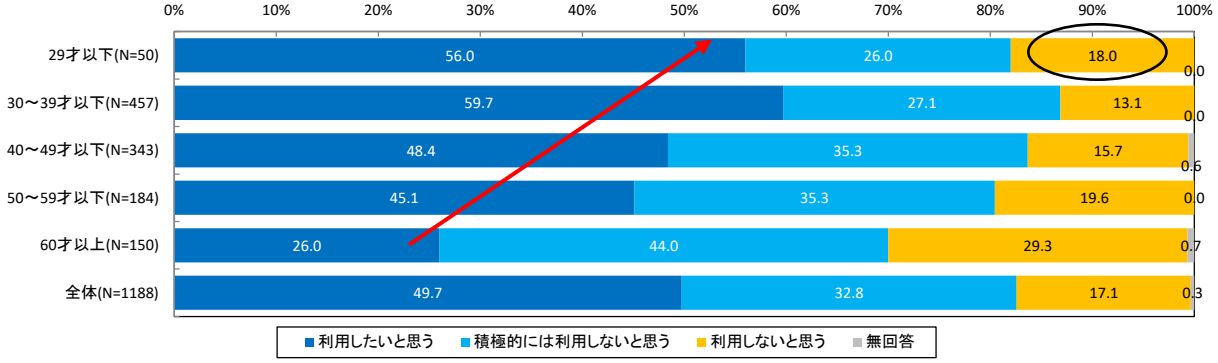
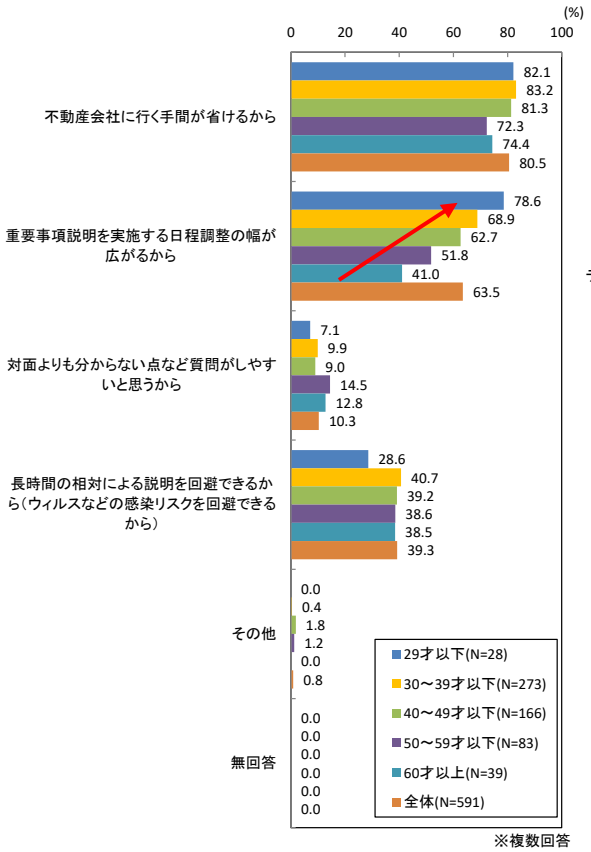
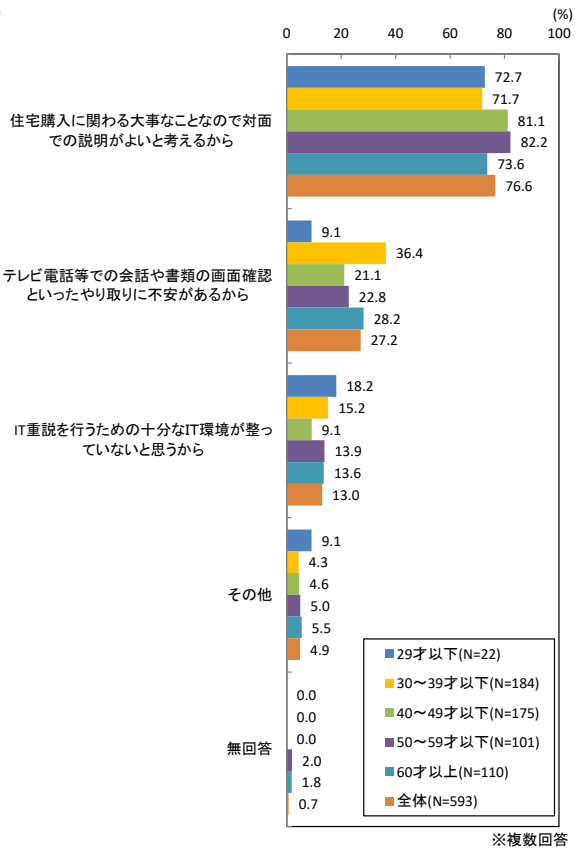


図30　世帯主の年齢別・IT 重説を利用したいと思う理由



（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

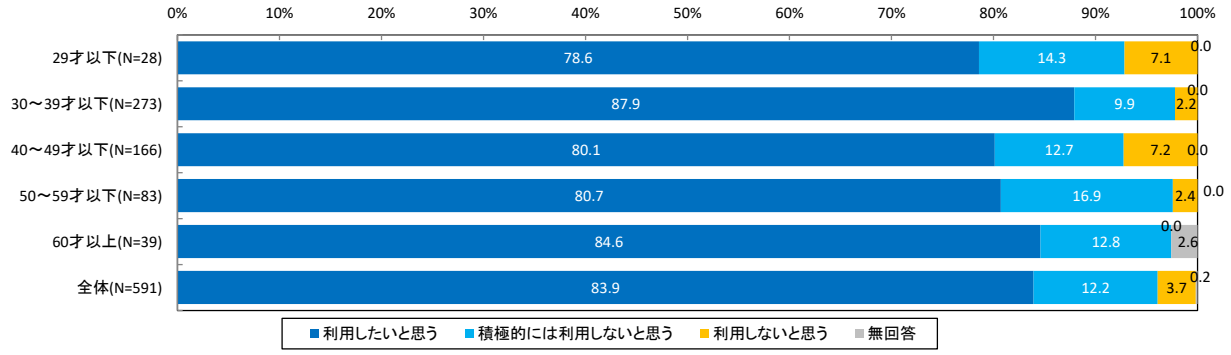


（注）　図 29 で「積極的には利用しないと思う」、「利用しないと思う」と回答した者が対象。

■　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 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」

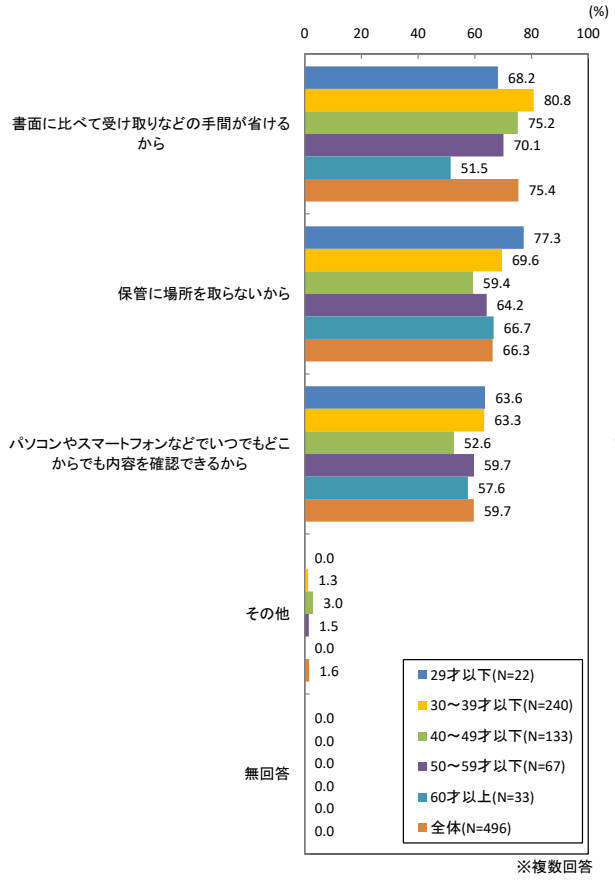
- 今後住宅購入の際に IT 重説の利用意向がある方に、重要事項説明書を PDF ファイルなどの電子データで交付できるとした場合の利用意向について尋ねたところ、「利用したいと思う」が全年齢帯で高く、約 8 割となった（図 32）。
- 利用したいと思う理由として最も高いのは「書面に比べて受け取りなどの手間が省けるから」が全体の 75.4%と最も高い（図 33）。
- 利用しないと思う理由として全体で最も多いのは「住宅購入に関わる大事なことなので書面がよいと考えるから」（71.3%）となっている。（図 34）。

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



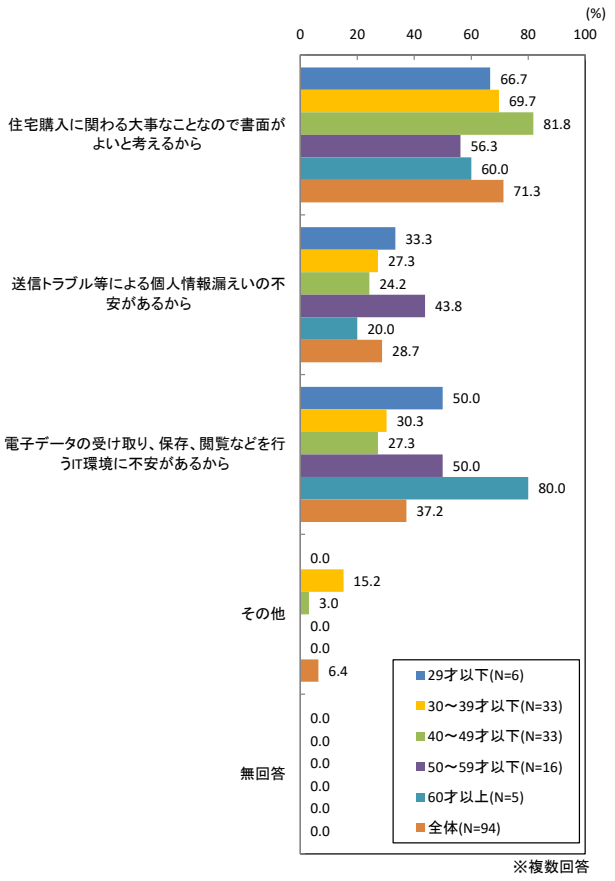
（注）　図 29 で「利用したと思う」と回答した者が対象。

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最も多いのは「保管に場所を取らないから」、また、年齢が若いほど「ﾊﾟｿｺﾝやｽﾏｰﾄﾌｫﾝなどでいつでもどこからでも契約締結できるから」の割合が高い

- 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 53.2%となった。年齢別にみると、IT 重説（図 29）と同様に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%で最も高い。また、年齢別にみると、年齢が若いほど「パソコンやスマートフォンなどいつでもどこからでも契約締結できるから」の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」が年代を問わず最も高く、全体で 77.4%となっている。（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

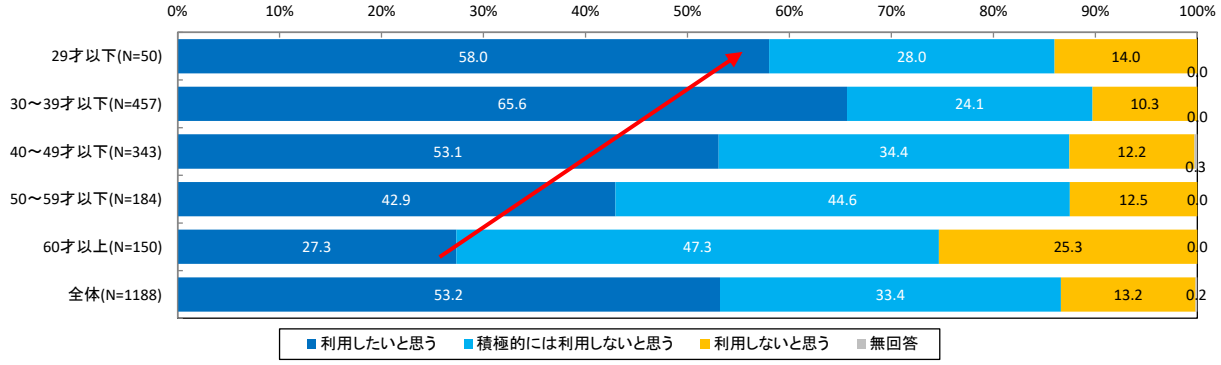
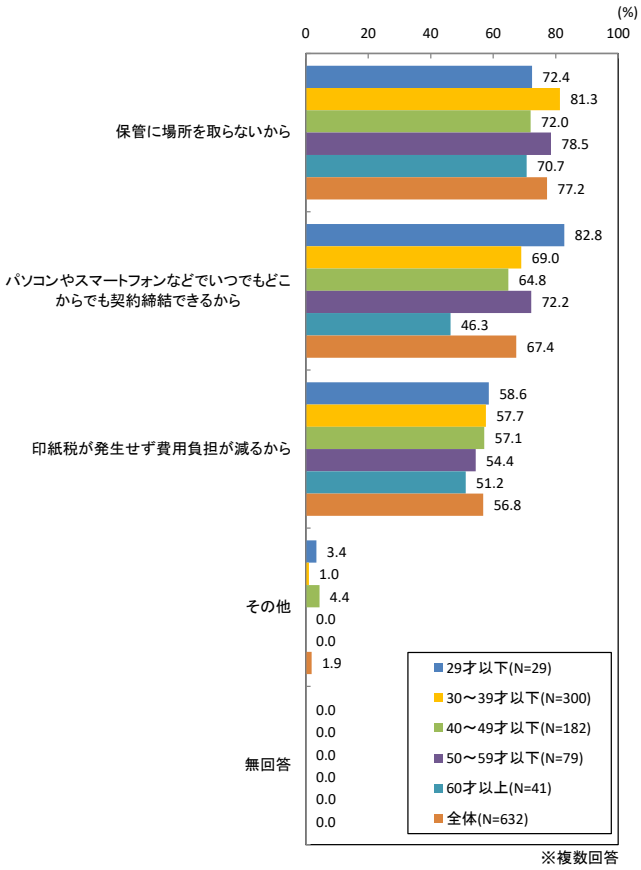
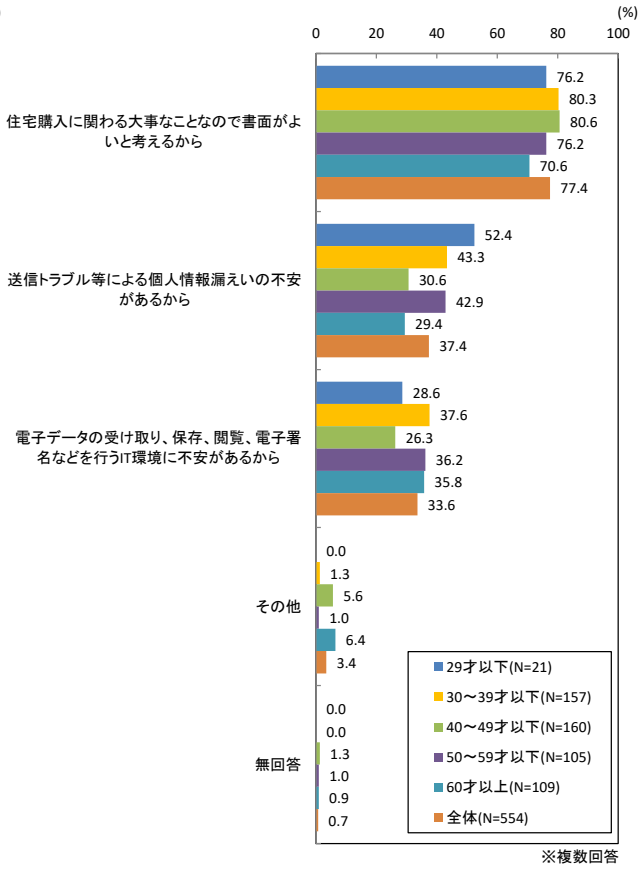


図36　世帯主の年齢別・売買契約締結における電子署名を利用したいと思う理由



（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



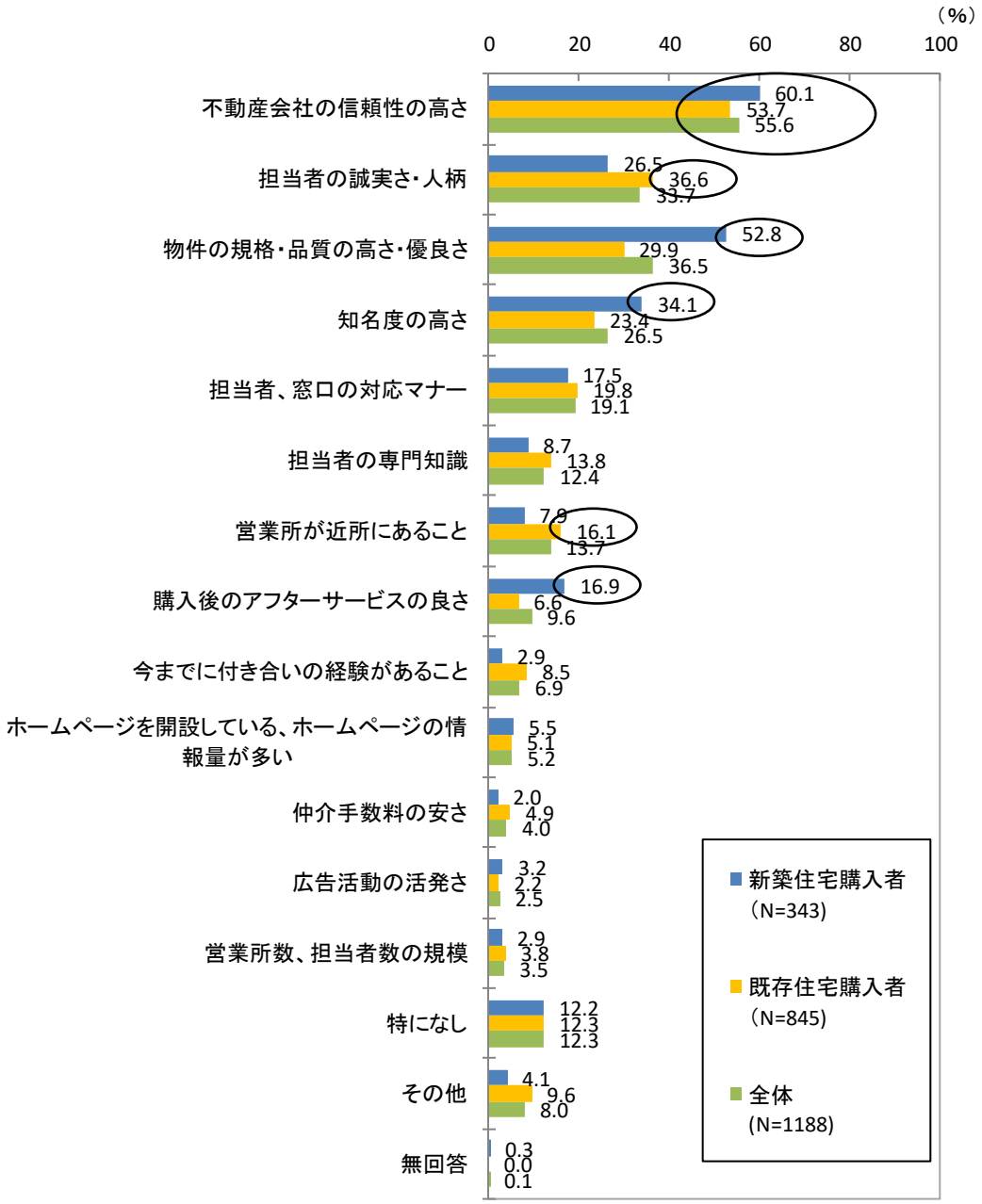
（注）図 35 で「積極的には利用しないと思う」、「利用しないと思う」と回答した者が対象。

９．不動産業・不動産仲介業の今後のあり方

■　新築・既存とも、不動産会社選定の最大の決め手は「会社の信頼性の高さ」
既存住宅購入者では「担当者の誠実さ・人柄」「営業所が近所にある」ことも選定の決め手

- 住宅の住宅購入取引を依頼した不動産会社を選んだ理由としては、新築・既存とも「不動産会社の信頼性の高さ」の割合が最も高くなっている（図 38）。
- 新築住宅購入者は、既存住宅購入者に比べて「物件の規格・品質の高さ・優良さ」(52.8%)、「知名度の高さ」(34.1%)、「購入後のアフターサービスの良さ」(16.9%) の割合が高くなっており、住宅の品質に対するニーズの高さがうかがえる（図 38）。
- 既存住宅購入者は、新築住宅購入者に比べて「担当者の誠実さ・人柄」(36.6%)、「営業所が近所にあること」(16.1%) の割合が高くなっており、担当者の人柄や営業所が身近にあることが不動産会社選定の重要な要素になっていることがうかがえる（図 38）。

図38　新築・既存別　不動産会社を選んだ理由



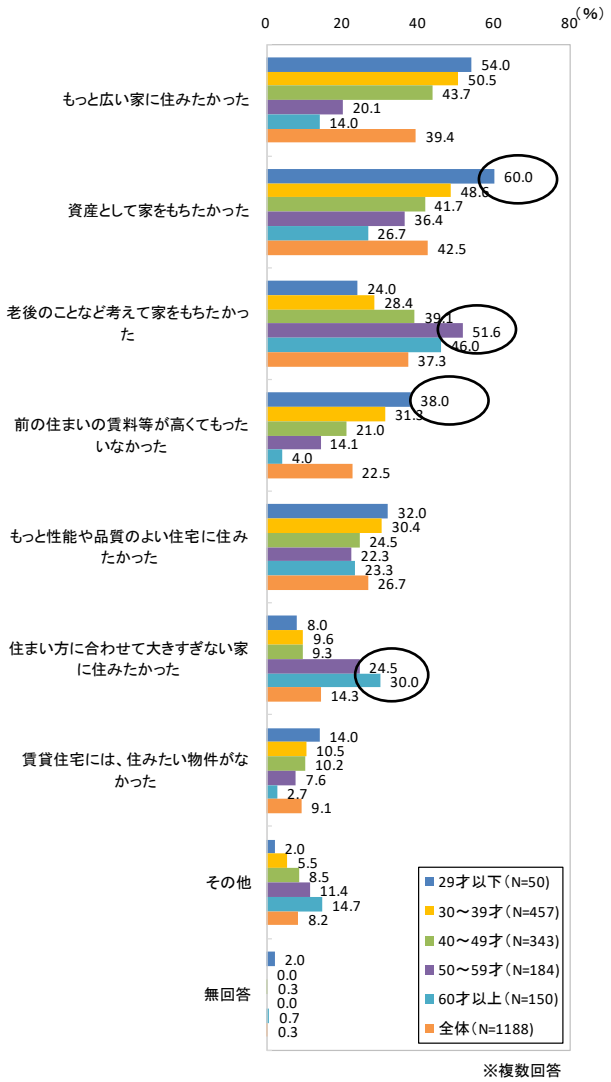
※複数回答

10. 住宅購入を決定した理由・要因

■ 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 6 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

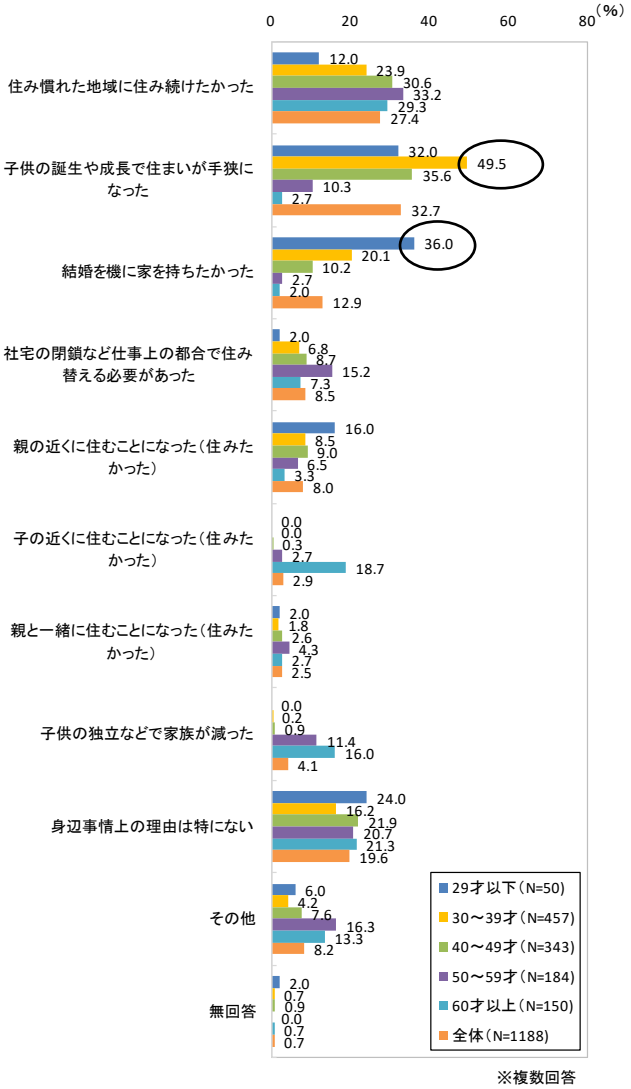
- 今回の住宅購入を決めた動機を住まいに対する意識の面について世帯主の年齢別にみると、30 才代では「もっと広い家に住みたかった」(50.5%) が、「資産として家をもちたかった」(48.6%) と並んで高い。29 歳以下では、「資産として家を持ちたかったから」の回答が 60.0%と高くみられる。また、50 才以上では、「住まい方に合わせて大きすぎない家に住みたかった」が 2 割を超えており 49 才以下に比べ 10 ポイントほど高くなっている（図 39)。
- 身辺事情からみた住宅購入理由について世帯主の年齢別にみると、29 才以下では「結婚を機に家を持ちたかった」(36.0%)、30 才代では「子どもの誕生や成長で住まいが手狭になった」(49.5%)、60 才以上では「子どもの独立などで家族が減った」(16.0%)、「子の近くに住むことになった」(18.7%) など、ライフイベントを購入理由として挙げる割合が高いことが見てとれる（図 40)。

図39　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40　世帯主の年齢別身辺事情の面での住宅購入理由

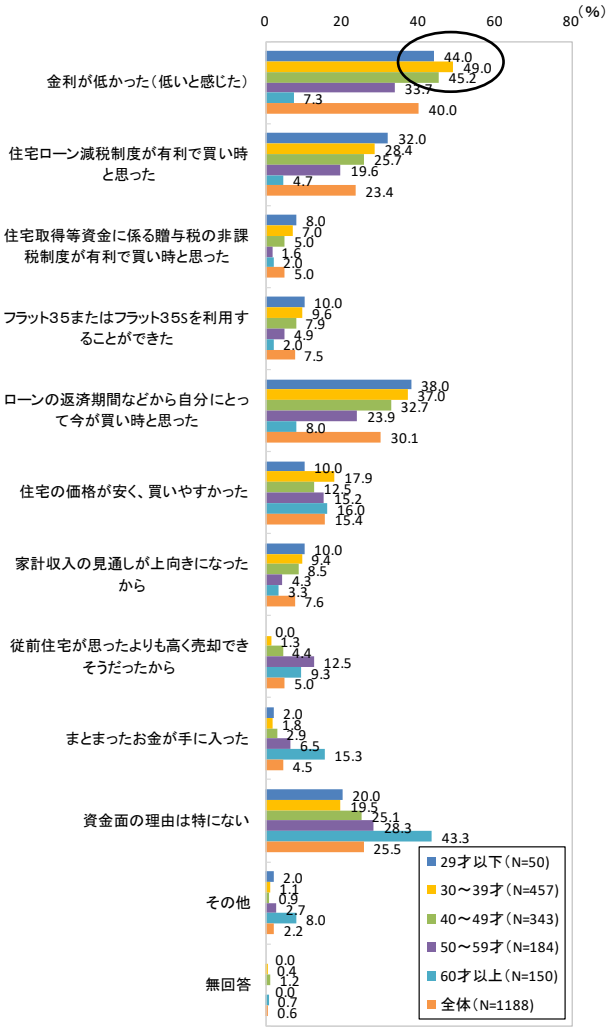


※複数回答

■　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

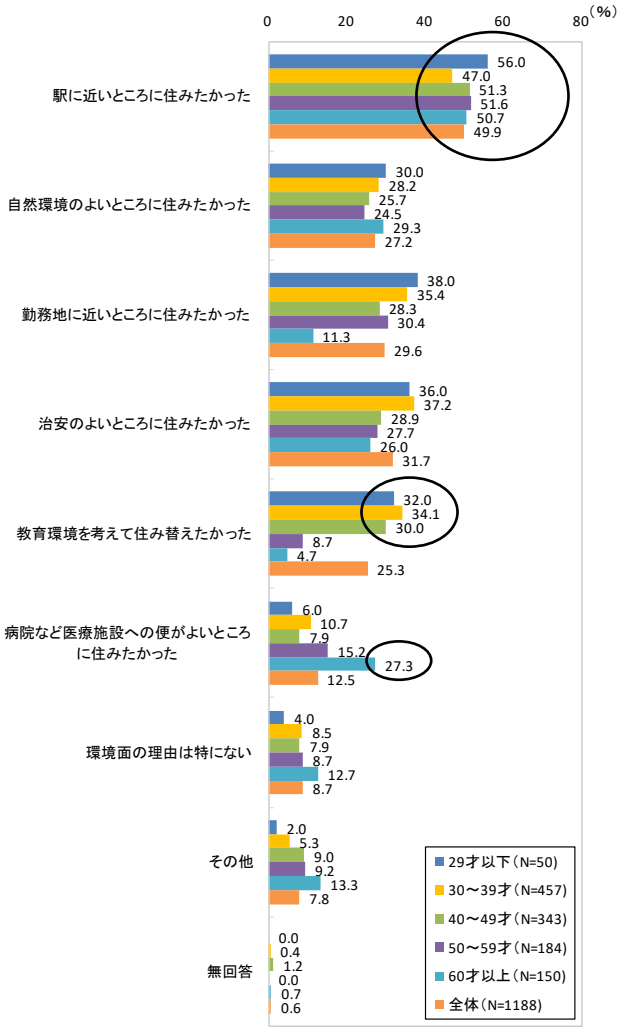
- 資金面からみた住宅購入理由について世帯主の年齢別にみると、40 才代以下で「金利が低かった」、「ローンの返済期間などから自分にとって今が買い時と感じた」の割合が高い。また、60 才以上では「まとまったお金が手に入った」の割合が他の年齢に比べて高い（図 41）。
- 環境面からみた住宅購入理由としては、世帯主の年齢に関わらず「駅に近いところに住みたかった」の割合が最も高く、購入者全体では 49.9%となっている（図 42）。
- 世帯主の年齢別にみると、40 才代以下は「教育環境を考えて住み替えたかった」、「勤務地に近いところに住みたかった」がそれぞれ 3 割超、60 才以上では「病院など医療施設への便がよいところに住みたかった」が 27.3%で他の世代に比べ 10 ポイント以上高いなどの特徴がみられる（図 42）。

図41　世帯主の年齢別資金面の住宅購入理由



※複数回答

図42　世帯主の年齢別環境面の住宅購入理由

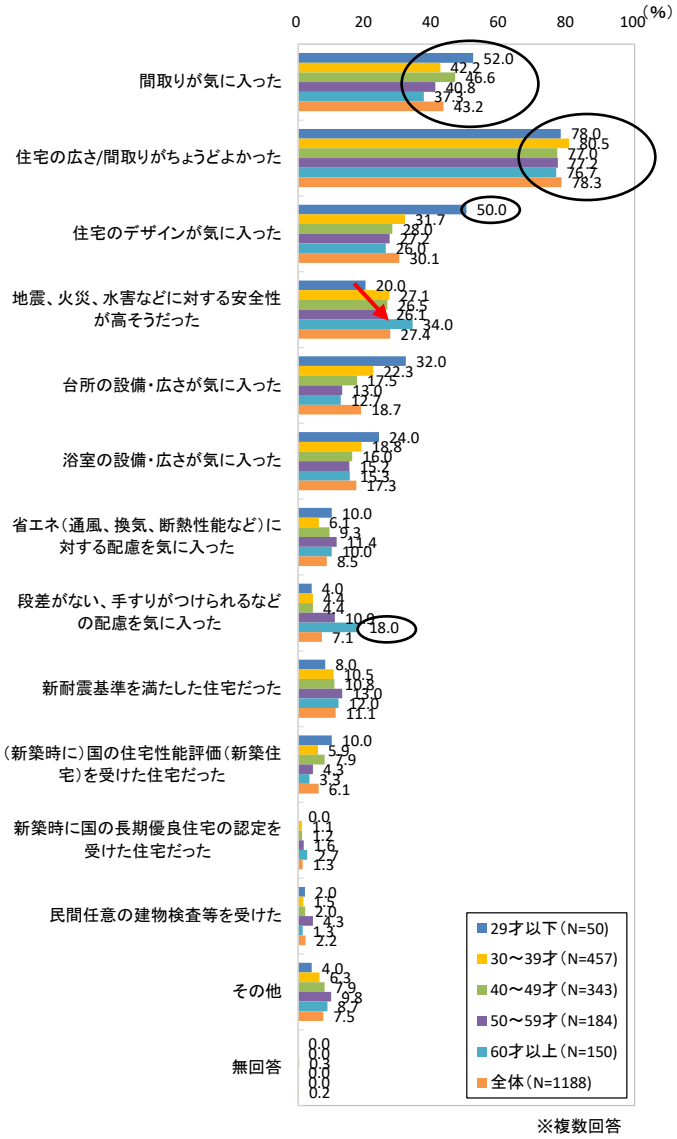


※複数回答

■　**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 43）。
- 世帯主の年齢別にみると、年齢が上がるほど「地震、火災、水害などに対する安全性が高そうだった」の割合が高くなる傾向がみられる。また、20 才代以下では「住宅のデザインが気に入った」が「間取り」と同様に高い回答率を得ている。60 才以上では「地震、火災、水害等に対する安全性が高そうだった」「段差がない、手すり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 43）。

図43　世帯主の年齢別住宅の質の面で購入住宅を選んだ理由



（注）　上記選択肢のうち、「新築時に国の長期優良住宅の認定を受けた住宅だった」は既存住宅購入者のみを対象として尋ねている。

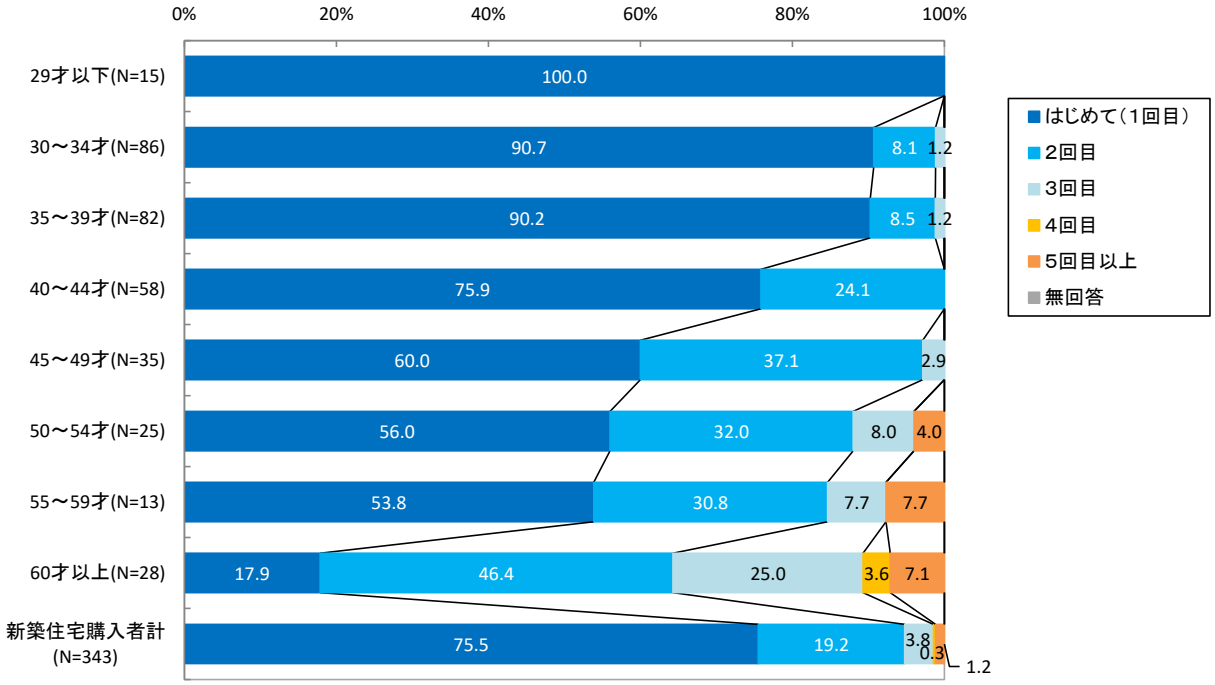
11．住宅購入経験回数と売主属性

■　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、売主が事業者であったとの回答が２割弱

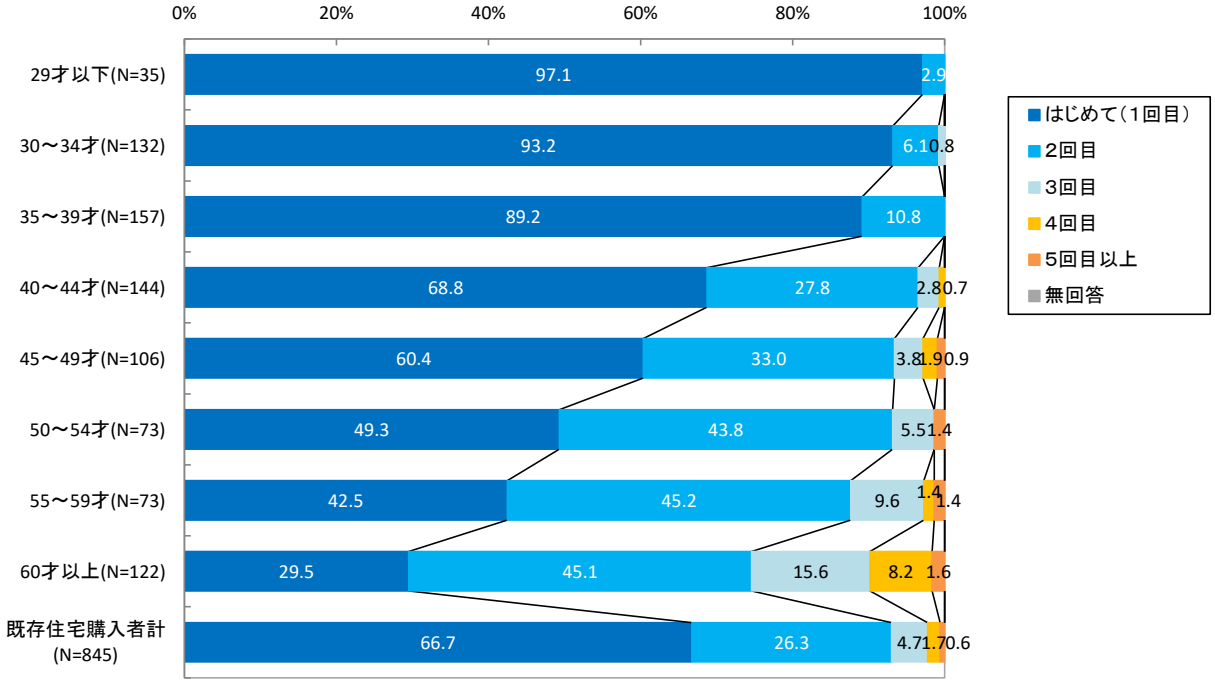
- 今回の購入を含めた住宅購入経験回数では、2 回以上との回答者が新築住宅購入者では、約 2 割であるのに対し、既存住宅購入者では約 3 割見られる（図 44）。
- 世帯主の年齢別にみると、新築、既存とも 40 才以上では 39 才以下に比べて 2 回目以上の割合が大きくなっており、特に既存の 50 才以上では 2 回目以上が半数超となっている（図 44）。

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＞



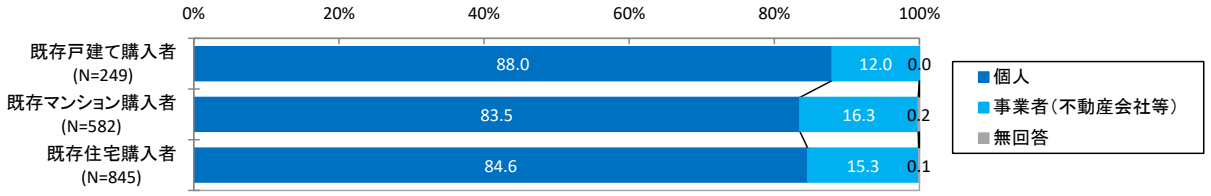
＜既存住宅購入者＞



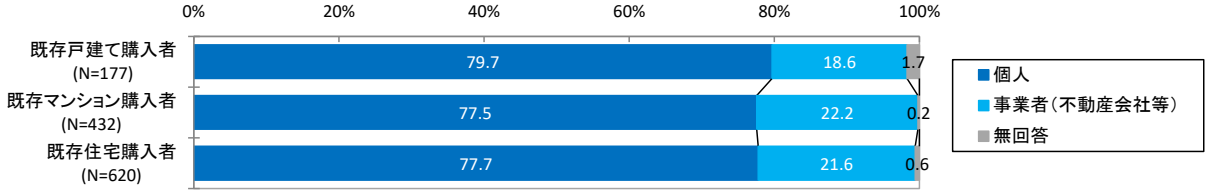
（注）　新築住宅購入者計、既存住宅購入者計には、それぞれ世帯主年齢が無回答のものを含む

- 売主の属性については、「事業者」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）



（参考）昨年度の売主の属性（既存住宅購入者のみ）



12. 従前住宅の売却査定依頼の状況

■従前住宅を売却した世帯のうち、売却査定の依頼を行ったのは 7 割超
■売却査定の際のインターネットの一括査定依頼サービス利用は、従前住宅を売却しなかった場合の方が売却した場合に比べて 6.7 ポイント高い

- 従前住宅が「購入した自己所有の住宅」、「相続・贈与等により取得した自己所有住宅」で従前住宅を売却した世帯について売却査定依頼の有無をみると、売却査定依頼を行ったのは全体の 73.2%であり、年代を問わず 7 割超となっている。（図 46）
- 従前住宅の売却査定依頼を行った世帯におけるインターネットの一括査定依頼サービス利用をみると、従前住宅を売却しなかった場合は 26.5%となっており、売却した場合（19.8%）に比べて 6.7 ポイント高くなっている。（図 47）

図46　世帯主年齢別・従前住宅の売却査定依頼の有無

＜従前住宅を売却した世帯＞　　＜従前住宅を売却しなかった世帯＞

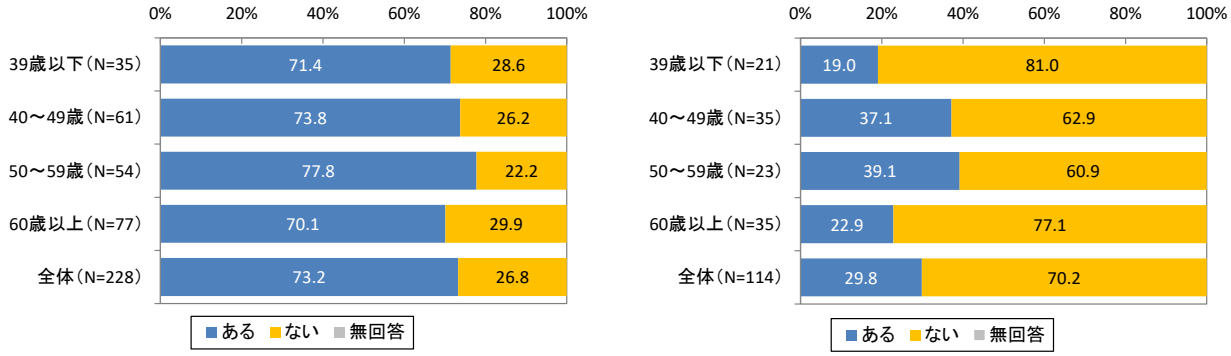
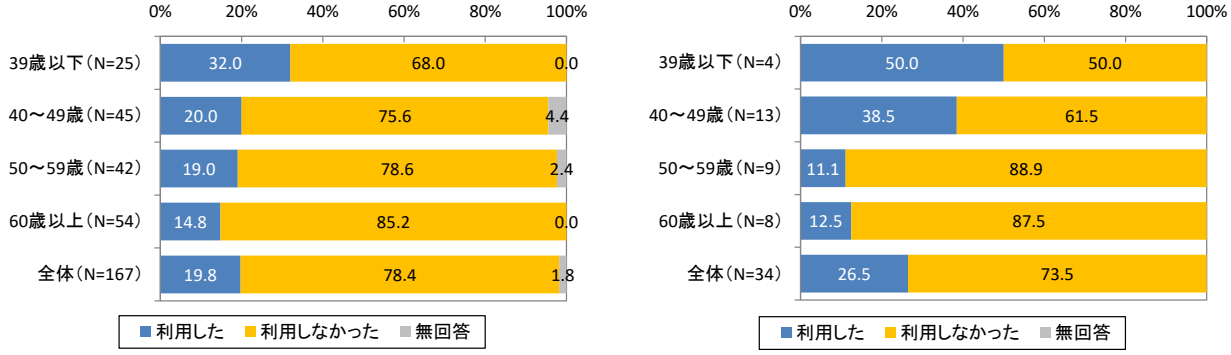


図47　世帯主の年齢別・従前住宅のインターネットの一括査定依頼サービス利用の有無

＜従前住宅を売却した世帯＞　　＜従前住宅を売却しなかった世帯＞



（注）従前住宅の売却査定依頼をしたことが「ある」と回答した者が対象。