

---

---

# 不動産流通業に関する消費者動向調査

< 第 28 回 (2023 年度) >

調査結果報告書 (概要版)

---

---

令和5年11月

一般社団法人 不動産流通経営協会



## 第28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915.8万円と前年度に引き続き減少した一方、既存住宅購入者については734.4万円と増加している（図1,図2）。
- フラット35または同Sの適用が可能な住宅を購入した世帯のうち、既存住宅購入世帯では、新築住宅（11.3%（対前年度比微減））より多い19.0%（同微増）がこれらのローンを利用した。
- 直近3年間では新築・既存ともに世帯利用率に大きな変動はないものの、コロナ禍前（2020年度）に比べ、やや減少（図6,図7）。
- 住宅ローン減税を利用した者の購入した新築住宅の性能については、新築マンションでは「認定長期優良住宅」「ZEH水準省エネ住宅」「省エネ基準適合住宅」の比率がいずれも比較的高いが、新築戸建てでは「省エネ基準適合住宅」の割合が23.5%であった。（図10）。
- 「買取再販住宅」のうち、「その他の買取再販住宅」が57.1%と最も多く、既存住宅においては省エネ住宅等以外の一般のリフォーム工事が多いと考えられる（図11）。
- 住宅ローン減税制度を利用した世帯のうち、住宅ローン減税制度が住宅購入に「大きく影響した」とする世帯は、新築住宅購入者で29.3%、既存住宅購入者で17.3%といずれも昨年と比較して10%程度減少している。（図12）
- 「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12.5%であった。また、親からの贈与額が「1,000万円超」の割合は全体で36.1%となっている（図14）。
- 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81.6%となっている（図17）。
- 買い換えによる売却差額の発生状況では、プラスの売却差額が発生した世帯は前年度から1.1ポイント減少（57.3%）、マイナスの売却差額が発生した世帯は前年度から2.4ポイント増加（37.4%）した（図19）。
- 既存住宅購入に対する意識については、「既存住宅を中心に探した」割合は50%であり、前年度比5.7ポイント増加している（図22）。
- 不動産会社等による住宅保証の利用率は56.6%、うち建物保証の利用が38.7%となった（図25）。また、「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12.8%となった。（図27）

- 民間の建物検査（ホーム・インスペクション）の実施率は25.8%と前年度比2.4ポイント増となり、既存住宅の購入にあたっての建物検査の実施率は54.4%となった（図29, 図30）。

---

- 重要事項説明にかかった時間では、新築・既存とも1時間～1時間半未満が5割程度で最も多く、次いで1時間半～2時間未満。この傾向は、戸建て、マンションの別を問わず同様である（図31）。

---

- 住宅購入に係る資金面での住宅購入理由は「金利の低さ」が最も多い。環境面の購入決定理由は、年齢にかかわらず「駅に近いところ」の割合が高い。（図36, 図37）

---

- 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」の割合が高いが、30代では「住宅のデザイン」、60才以上では「災害に関する安全性」や「バリアフリーへの対応」と年齢別に特徴がみられる。（図38）

---

- 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9割を超え、関心の高さが窺える。新築住宅購入者においては、「水害に関するマップ」「地震に関するマップ」を確認した者の割合が高い（図40）。

---

- 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24.0%と昨年度に比べ、10ポイント程度減少している。（図45）
- 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（56.9%）」と答えた割合が多かった（図46）。立地の選定および間取りの変化については、約8割が「特に影響しなかった」と回答している。（図48, 図49）。

## 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. 住宅ローン減税の利用状況	6
3. 住宅購入資金における贈与の利用状況	8
4. 買い換えによる売却差額の発生状況	10
5. マイナスの売却差額発生世帯の状況	11
6. 既存住宅購入に対する意識	12
7. 既存住宅購入にあたっての建物検査の実施状況等	13
8. 重要事項説明の現状	16
9. 住宅購入を決定した理由・要因	18
10. 住宅購入経験回数と売主属性	22
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	23
12. 新型コロナウイルスの影響について	24

### (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4年4月1日から令和5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。

なお、本年度は新築住宅の回答数が少ないため、新築については参考値とする。

### (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5年6月16日

回収締切 : 令和5年7月14日

### (5) 配布・回収状況

① 発送数 : 3,129 票

② 回答数 : 1,063 票

③ 回答率 : 34.0%

#### 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 <sup>注1</sup>	戸建て	マンション	購入者計 <sup>注2</sup>	戸建て	マンション
発送数	3,129 (100.0%)	484 (100.0%)	101 (20.9%)	383 (79.1%)	2,645 (100.0%)	800 (30.2%)	1,845 (69.8%)
回答数	1,063 (100.0%)	157 (100.0%)	40 (25.5%)	114 (72.6%)	906 (100.0%)	279 (30.8%)	607 (67.0%)

(注1) 住宅の建て方不明3件を含む。

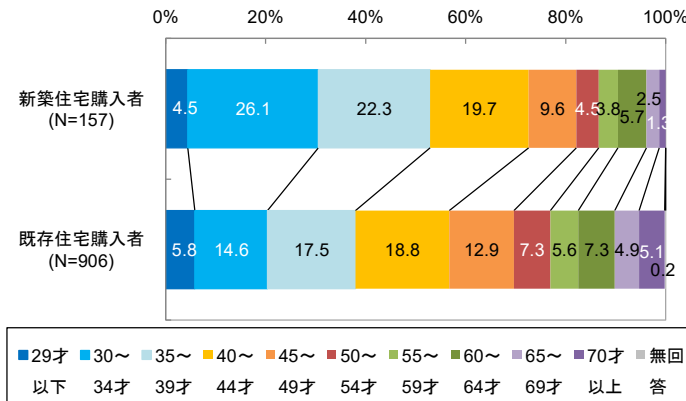
(注2) 住宅の建て方不明20件を含む。

#### 新築住宅購入者・既存住宅購入者別回答数の推移

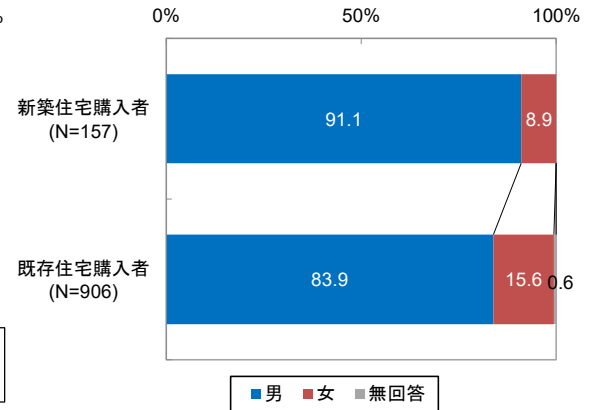
	2021年度	2022年度	2023年度
新築住宅購入者	318 (25.3%)	267 (20.4%)	157 (14.8%)
既存住宅購入者	937 (74.7%)	1,044 (79.6%)	906 (85.2%)
合計	1,255 (100.0%)	1,311 (100.0%)	1,063 (100.0%)

## (6) 回答者の基本属性

### ■世帯主の年齢

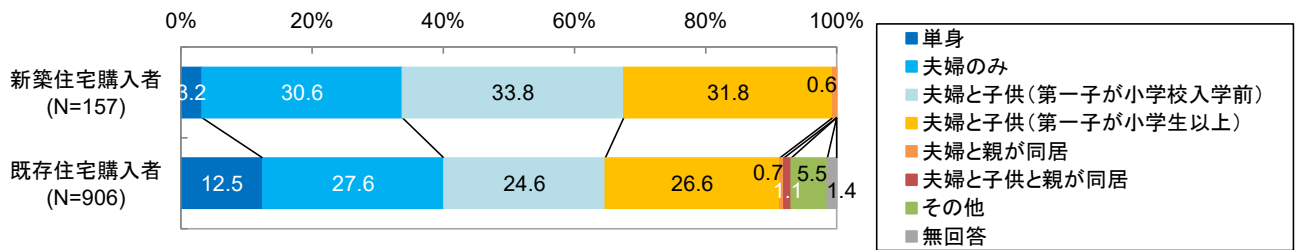


### ■世帯主の性別

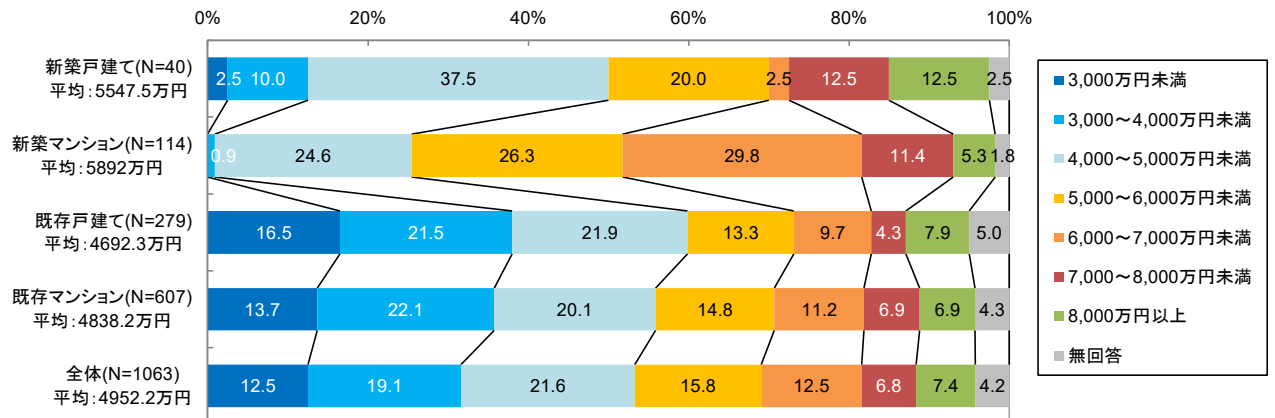


### ■世帯構成

	合計	新築住宅購入者	既存住宅購入者
単身	118	5	113
夫婦だけ	298	48	250
夫婦と子供(第一子が小学校入学前)がいる	276	53	223
夫婦と子供(第一子が小学生以上)がいる	291	50	241
夫婦と親が同居	7	1	6
夫婦と子供と親が同居	10	0	10
その他	50	0	50
無回答	13	0	13
全体	1,063	157	906



### ■住宅購入価格



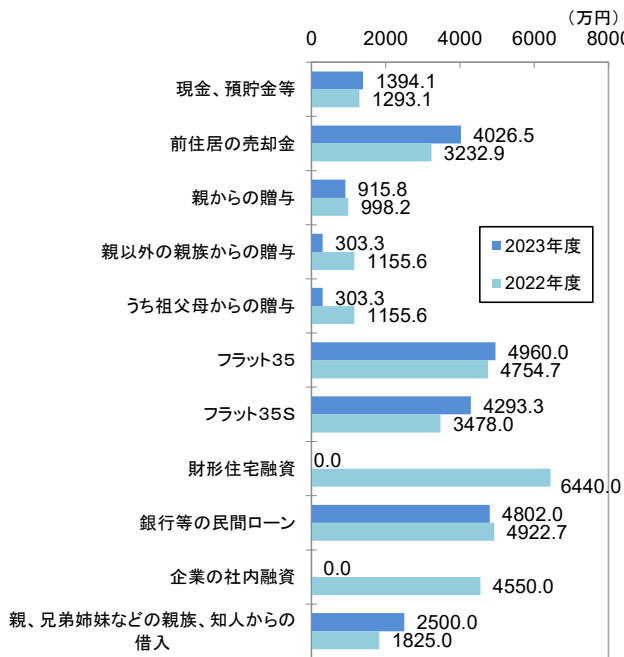
(注1) 住宅購入価格は税込みの価格。  
 (注2) 平均購入価格は2.5%トリム平均をとっている。  
 (注3) 全体には建て方不明を含む。

# 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916万円、既存購入者で734万円

- 「前住居の売却金」の平均額は、新築住宅購入者が4,026.5万円と前年度から793.6万円増加しており、既存住宅購入者においても2,830万円と前年度から310.1万円増加している（図1、図2）。
- 「親からの贈与」を受けた者の平均額は、新築住宅購入者が915.8万円と前年度に引き続き減少した一方、既存住宅購入者については734.4万円と増加している（図1、図2）。

図1 各資金の利用者平均額の変化／新築住宅購入者

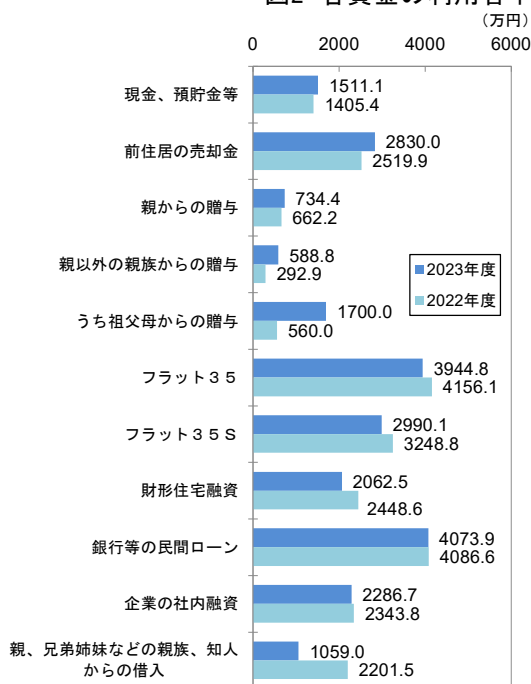


<利用者数と利用率>

資金の種類	年度	利用者数	利用率
現金、預貯金等	2023年度	110	70.1%
	2022年度	182	68.2%
前住居の売却金	2023年度	12	7.6%
	2022年度	21	7.9%
親からの贈与	2023年度	28	17.8%
	2022年度	54	20.2%
親以外の親族からの贈与	2023年度	3	1.9%
	2022年度	9	3.4%
うち祖父母からの贈与	2023年度	3	1.9%
	2022年度	9	3.4%
フラット35	2023年度	10	6.4%
	2022年度	19	7.1%
フラット35S	2023年度	3	1.9%
	2022年度	5	1.9%
財形住宅融資	2023年度	0	0.0%
	2022年度	2	0.7%
銀行等の民間ローン	2023年度	115	73.2%
	2022年度	206	77.2%
企業の社内融資	2023年度	0	0.0%
	2022年度	2	0.7%
親、兄弟姉妹などの親族、知人からの借入	2023年度	2	1.3%
	2022年度	2	0.7%

(注1) 利用率は、新築住宅購入者全体（2023年N=157、2022年N=267）に対する割合。  
 (注2) 2023年、2022年ともに利用者平均額は2.5%トリム平均をとっている。  
 (注3) 「現金、預貯金等」には他に分類されない自己資金を含む。

図2 各資金の利用者平均額の変化／既存住宅購入者



<利用者数と利用率>

資金の種類	年度	利用者数	利用率
現金、預貯金等	2023年度	584	64.5%
	2022年度	693	66.4%
前住居の売却金	2023年度	109	12.0%
	2022年度	99	9.5%
親からの贈与	2023年度	105	11.6%
	2022年度	132	12.6%
親以外の親族からの贈与	2023年度	12	1.3%
	2022年度	14	1.3%
うち祖父母からの贈与	2023年度	4	0.4%
	2022年度	6	0.6%
フラット35	2023年度	55	6.1%
	2022年度	72	6.9%
フラット35S	2023年度	14	1.5%
	2022年度	20	1.9%
財形住宅融資	2023年度	4	0.4%
	2022年度	7	0.7%
銀行等の民間ローン	2023年度	598	66.0%
	2022年度	724	69.3%
企業の社内融資	2023年度	6	0.7%
	2022年度	8	0.8%
親、兄弟姉妹などの親族、知人からの借入	2023年度	12	1.3%
	2022年度	13	1.2%

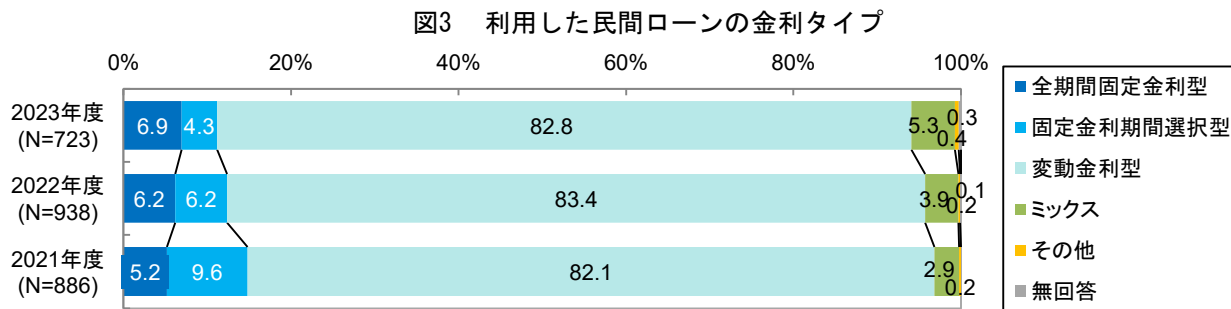
(注1) 利用率は、既存住宅購入者全体（2023年N=906、2022年N=1,044）に対する割合。  
 (注2) 2023年、2022年ともに利用者平均額は2.5%トリム平均をとっている。  
 (注3) 「現金、預貯金等」には他に分類されない自己資金を含む。



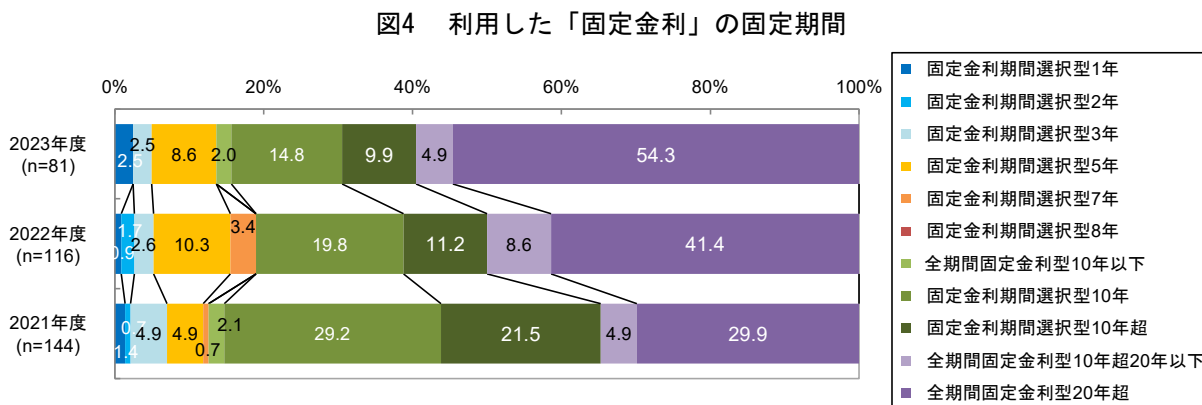
**■ 利用した民間ローンの金利タイプでは変動金利型が8割超を維持、全期間固定金利型は微増、固定金利では全期間固定金利型20年超の増加が継続し5割を突破**

- 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8割超を維持。「固定金利期間選択型」は減少した一方（4.3%）、「全期間固定金利型」（6.9%）、「ミックス<sup>注</sup>」（5.3%）は伸長している（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。



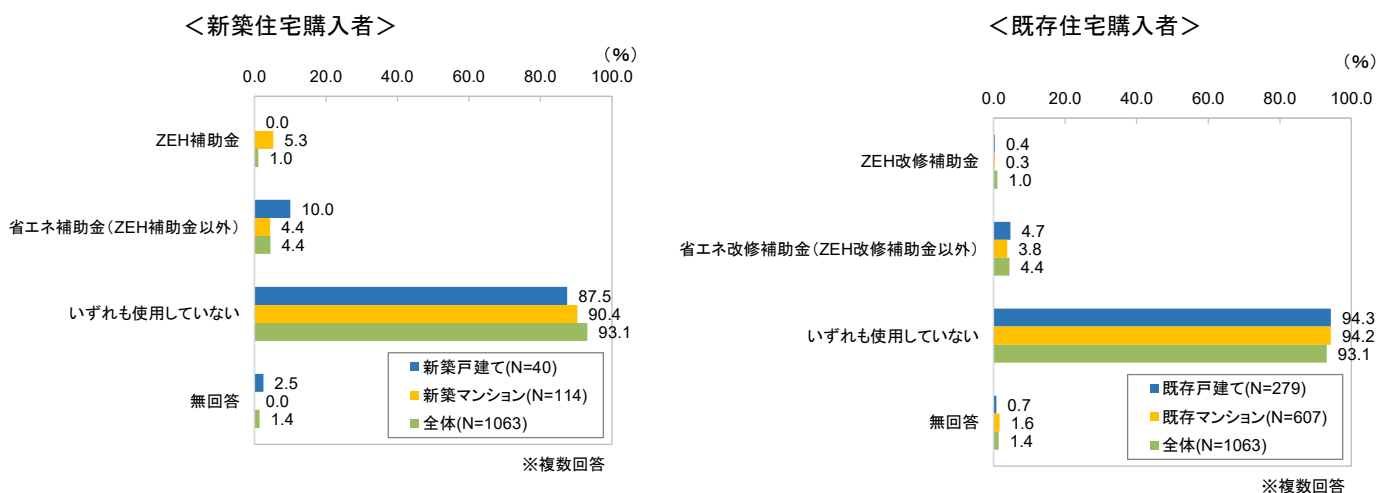
- 固定金利期間選択型では固定金利期間選択型の10年が14.8%、固定金利期間選択型の10年超が9.9%に減少している一方、全期間固定金利型20年超が54.3%に増加している（図4）。



（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・既存住宅購入者ともにZEH補助金・省エネ補助金の利用は限定的。新築戸建て住宅購入者では（ZEH補助金以外の）省エネ補助金利用が10.0%に上り、一定程度の活用がみられる（図5）。

図5 補助金等優遇制度の活用状況



■ フラット35、35Sの利用率は昨年と同様に既存住宅が新築住宅を上回った  
 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または同Sの適用が可能な住宅を購入した世帯のうち、既存住宅購入世帯では、新築住宅（11.3%（対前年度比微減））より多い19.0%（同微増）がこれらのローンを利用した。
- ▶ 直近3年間では新築・既存ともに世帯利用率に大きな変動はないものの、コロナ禍前（2020年度）に比べ、やや減少（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>

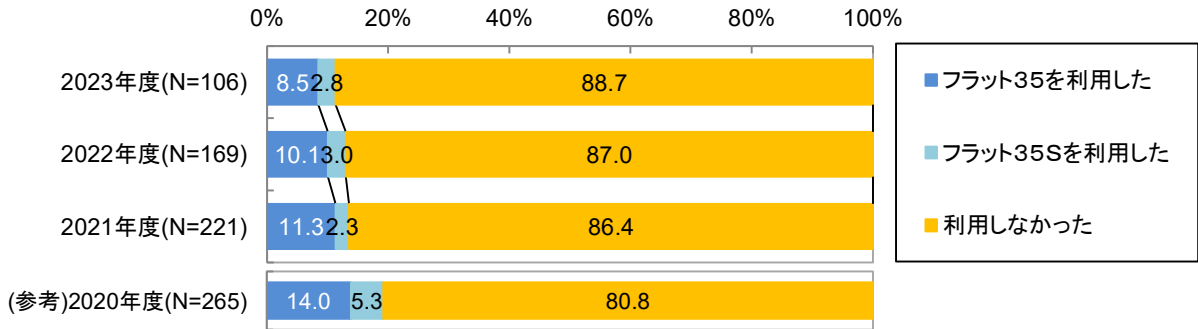
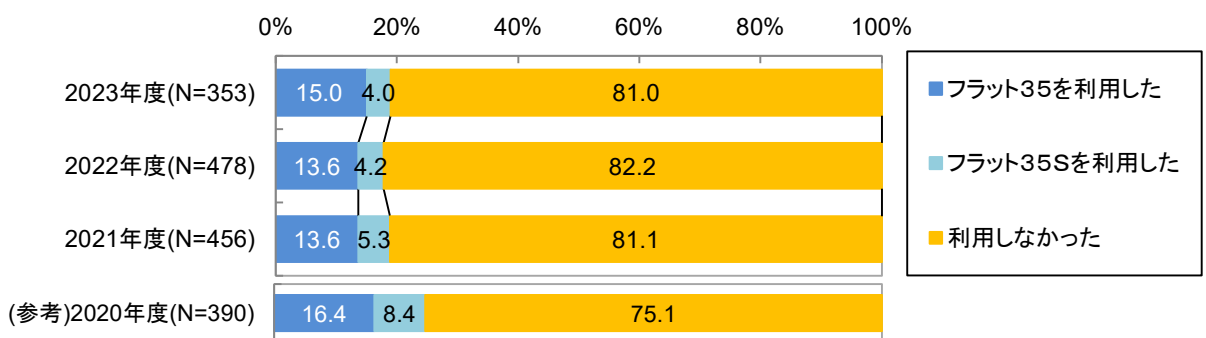


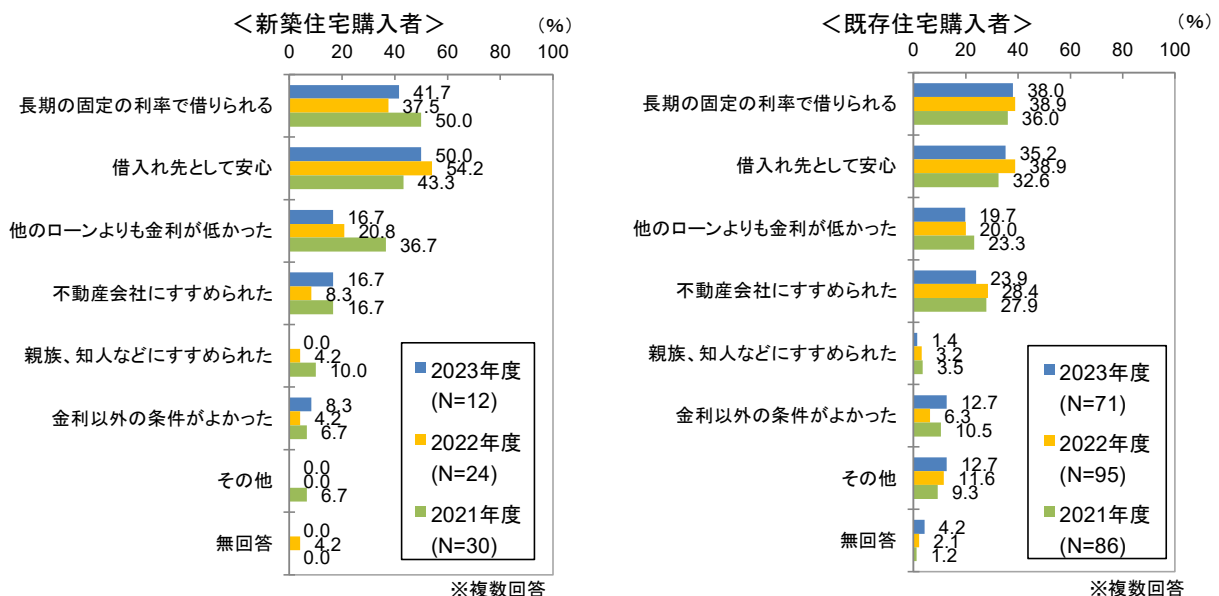
図7 フラット35またはフラット35S利用の有無<既存住宅購入者>



(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または同Sを利用した理由として、新築住宅では前年に引き続き「借入先として安心」が最も多く（50.0%）、「長期固定の利率で借りられる」（41.7%）がこれに次ぐ一方、「ほかのローンよりも金利が低かった」は減少した（16.7%）。既存住宅購入者では、「長期の固定の利率で借りられる」（38.0%）が最も多く、「借入先として安心」（35.2%）をわずかに上回った（図8）。

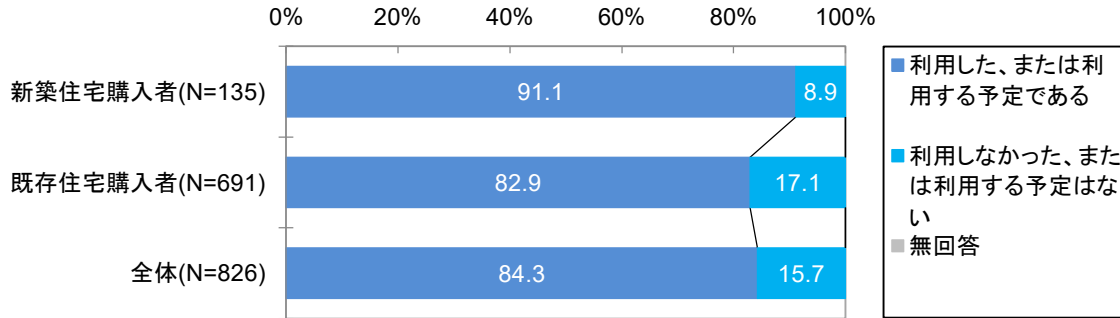
図8 フラット35またはフラット35Sを利用した理由の変化



## 2. 住宅ローン減税の利用状況

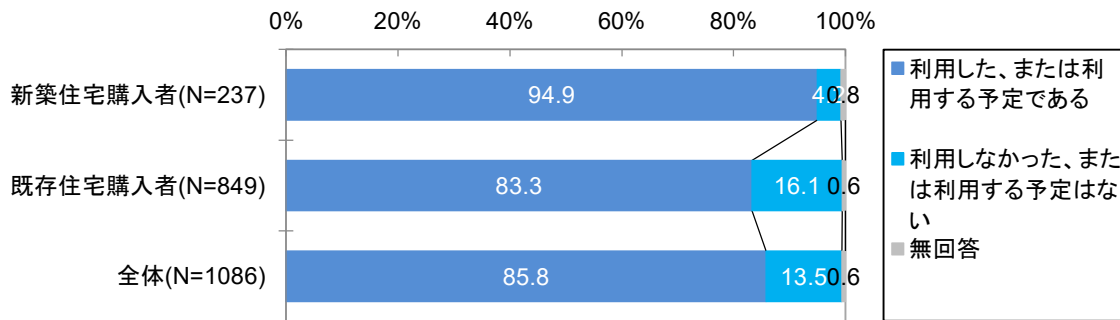
- 住宅ローン減税制度の利用有無については、資金を借り入れた世帯のうち「利用した、または利用する予定である」と回答した割合が84.3%となり、昨年度とほぼ同じであった。(図9)
- 住宅ローン減税を利用した者の購入した新築住宅の性能については、新築マンションでは「認定長期優良住宅」「ZEH水準省エネ住宅」「省エネ基準適合住宅」の比率がいずれも比較的高いが、新築戸建てでは「省エネ基準適合住宅」の割合が23.5%であった。(図10)。
- 「買取再販住宅」のうち、「その他の買取再販住宅」が57.1%と最も多く、既存住宅においては省エネ住宅等以外の一般のリフォーム工事が多いと考えられる(図11)。

図9 新築住宅購入者・既存住宅購入者別「住宅ローン減税制度」の利用の有無



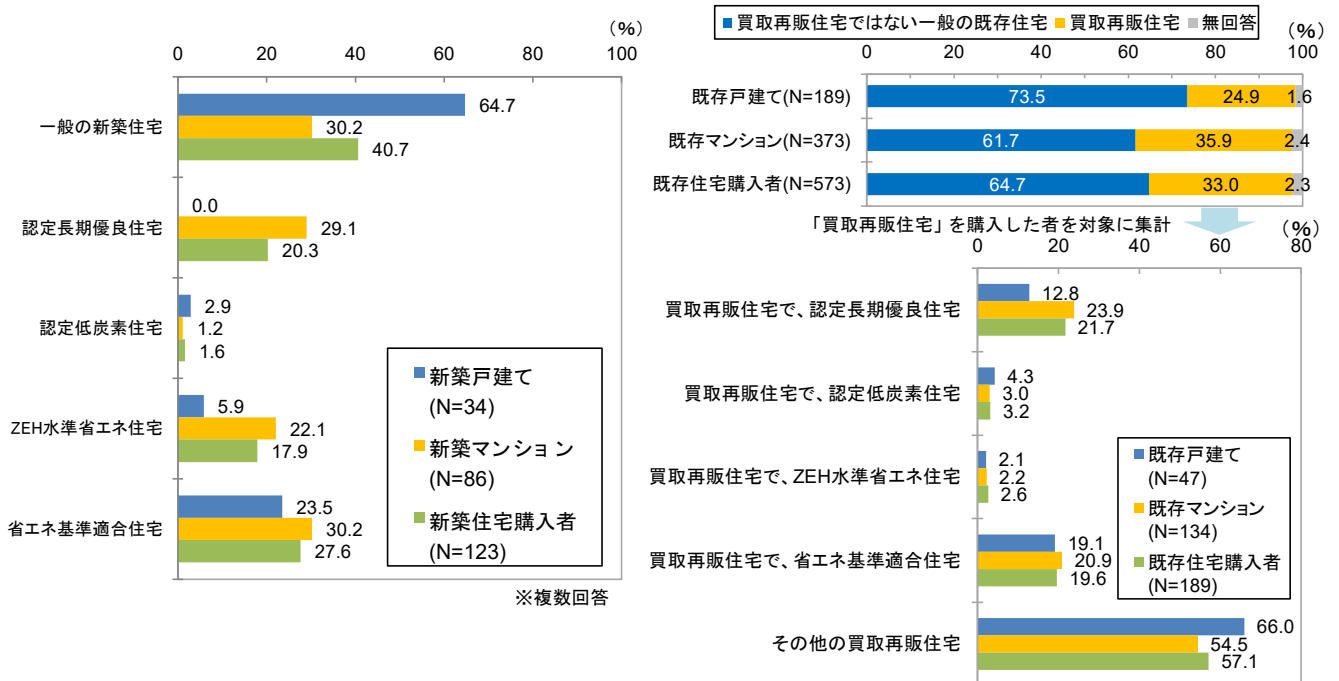
(注) 借入により資金調達した世帯を対象とする。

(参考) 昨年度の新築住宅購入者・既存住宅購入者別「住宅ローン減税制度」の利用の有無



(注) 借入により資金調達した世帯を対象とする。

図10 今回購入した住宅の性能<新築住宅購入者> 図11 今回購入した住宅の性能<既存住宅購入者>



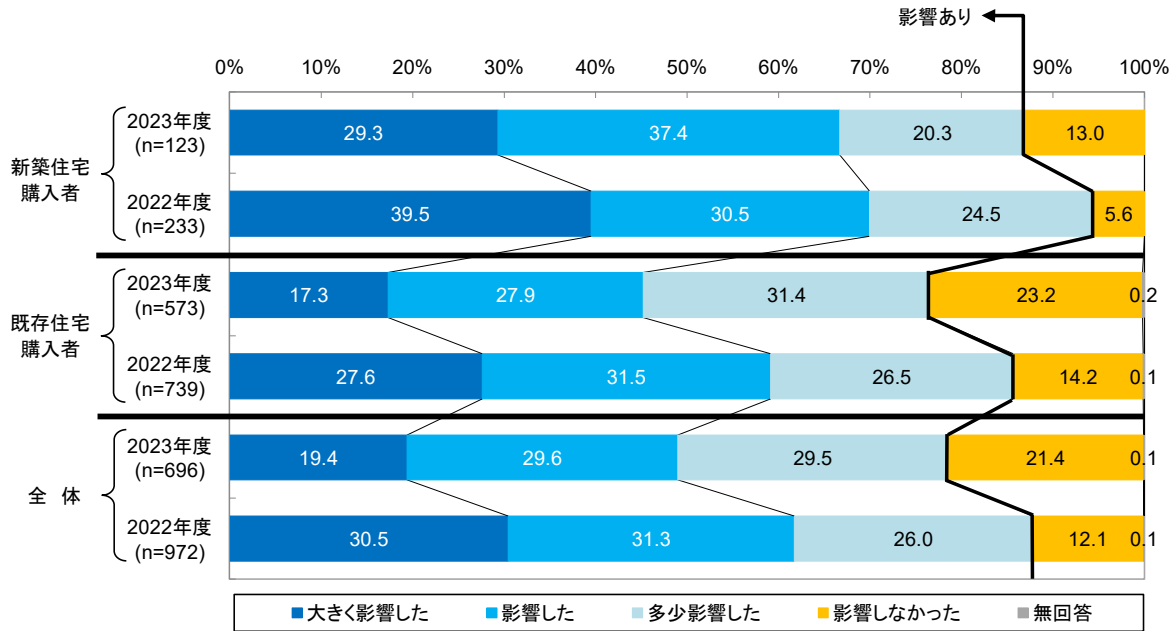
(注1) 図10、図11の上図は借入によって資金調達をし、住宅ローン減税制度を「利用した、または利用する予定である」と回答した者を対象としている。

(注2) 図11の下図は(注1)に加え、買取再販住宅の選択肢のうちいずれかを回答した者を対象としている。

- 住宅ローン減税制度を利用した世帯のうち、住宅ローン減税制度が住宅購入に「大きく影響した」とする世帯は、新築住宅購入者で 29.3%、既存住宅購入者で 17.3%といずれも昨年と比較して 10%程度減少している。(図 12)
- 住宅ローン減税の利用が住宅購入に与えた影響は、「住宅ローンの返済計画が立てやすくなった」が 43.2% (対前年度比 5.8 ポイント増) と最も高く、次いで「住宅の購入時期を早めた」(34.2%、対前年度比 10.6 ポイント減) との回答が最も多くなっている。(図 13)

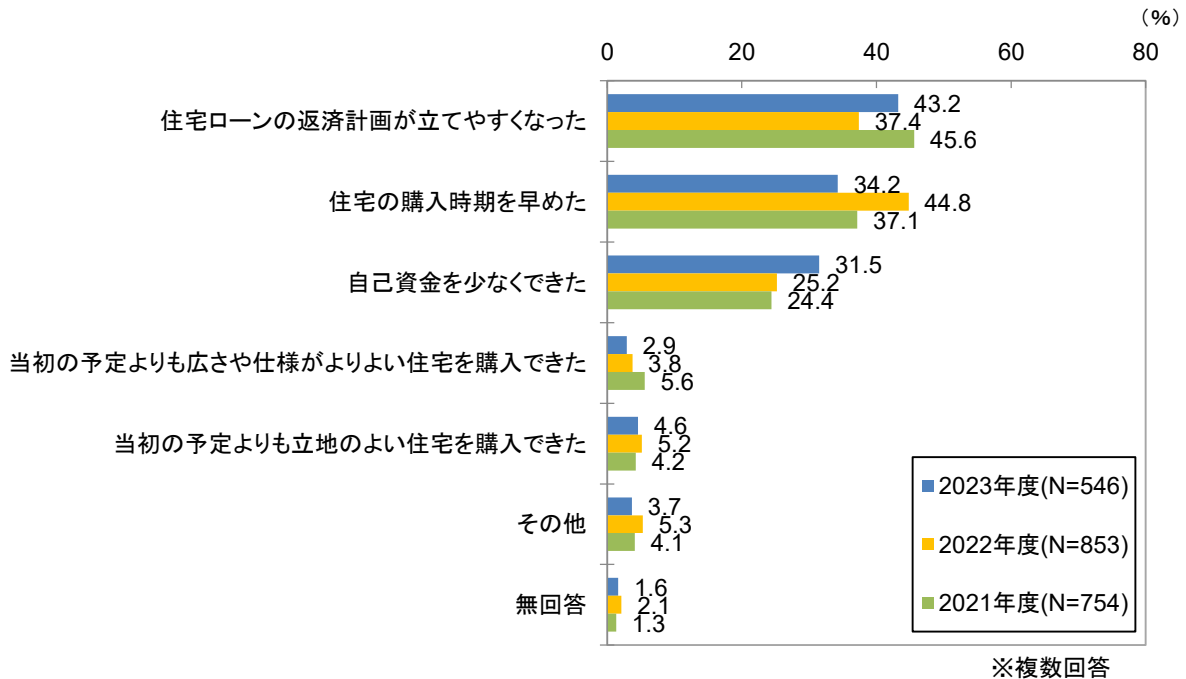
(注) 「大きく影響した」「影響した」「多少影響した」のいずれかを回答した者の合計。

図12 「住宅ローン減税制度」の住宅購入への影響



(注) 借入により資金調達した世帯のうち、住宅ローン減税制度を「利用した、または利用する予定である」と回答した者を対象としている。

図13 「住宅ローン減税制度」から受けた具体的な影響



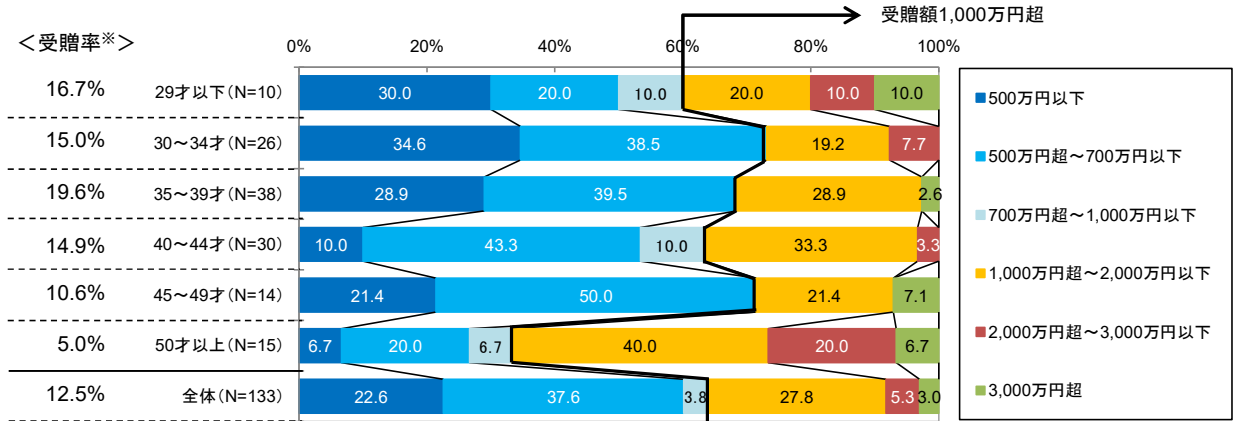
(注) 住宅ローン減税制度の住宅購入への影響について「大きく影響した」「影響した」「多少影響した」のいずれかを回答した者を対象としている。

### 3. 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才未満の割合は受贈者の7.6%

- 「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12.5%であった。また、親からの贈与額が「1,000万円超」の割合は全体で36.1%となっている（図14）。

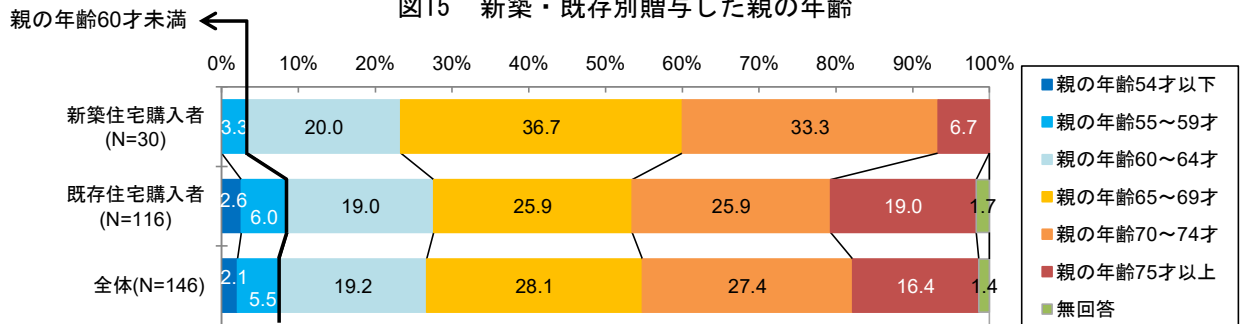
図14 世帯主の年齢別親からの受贈率及び「親からの贈与」の受贈額



(注) 受贈率は、各年齢層の世帯総数に対して親から贈与を受けた者（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才未満の世帯割合は、新築住宅購入者で3.3%、既存住宅購入者で8.6%、全体では7.6%を占めている（図15）。

図15 新築・既存別贈与した親の年齢



■ 贈与を受けた者を対象とした贈与税の非課税制度の利用状況は 81.6%

- 親または祖父母から贈与を受けた者の割合は世帯主の年齢が 29 才以下の住宅購入者で最も多く、20.0%となっている（図 16）。
- 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 81.6%となっている（図 17）。
- 直系尊属から贈与を受けた世帯では、30 代で 8 割程度が、40 代では 9 割以上が非課税制度を「利用した、または利用する予定である」と回答している（図 17）。
- 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、「住宅を購入できた」との回答が 88.0%に上り、前年度と比較して 30.9 ポイント増加した（図 18）。

図 16 世帯主の年齢別親または祖父母から贈与を受けた者の状況

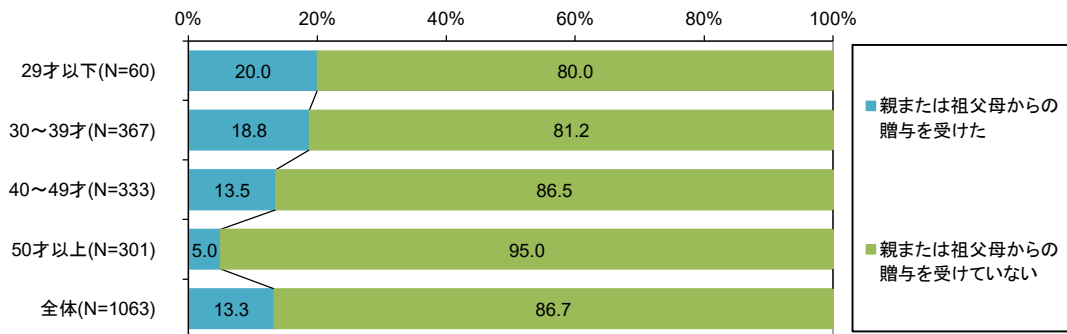
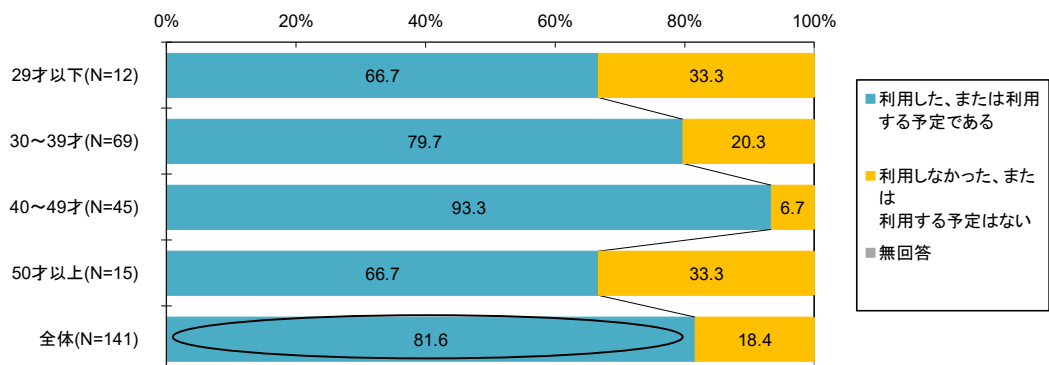
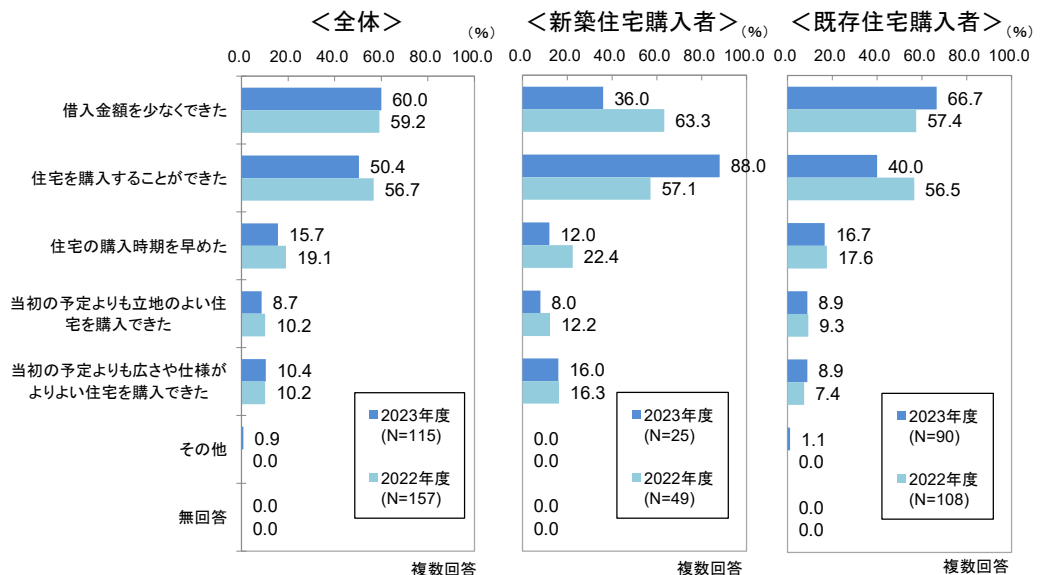


図 17 世帯主の年齢別「直系尊属の住宅取得等資金に係る贈与税の非課税制度」の利用状況



(注) 「親からの贈与」もしくは「祖父母からの贈与」を受けた者を対象に集計した場合。

図 18 「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。

## 4. 買い換えによる売却差額の発生状況

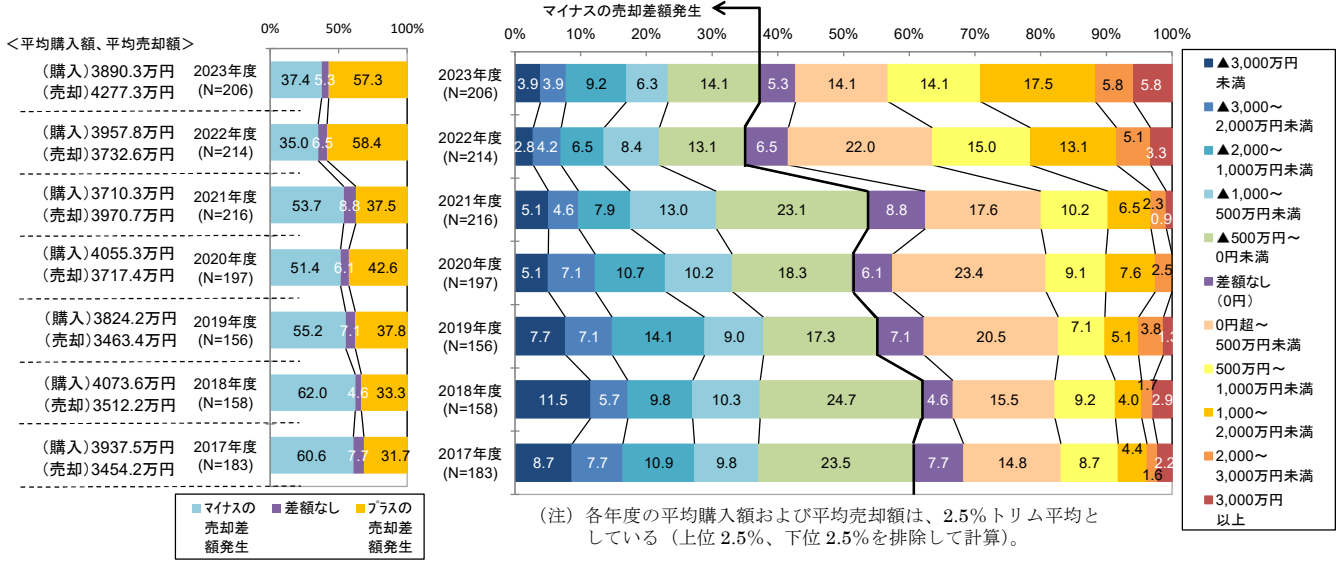
■ プラスの売却差額<sup>注)</sup>発生世帯は前年度から 1.1 ポイント減少 (57.3%)

マイナスの売却差額<sup>注)</sup>発生世帯は前年度から 2.4 ポイント増加 (37.4%)

(注) 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。

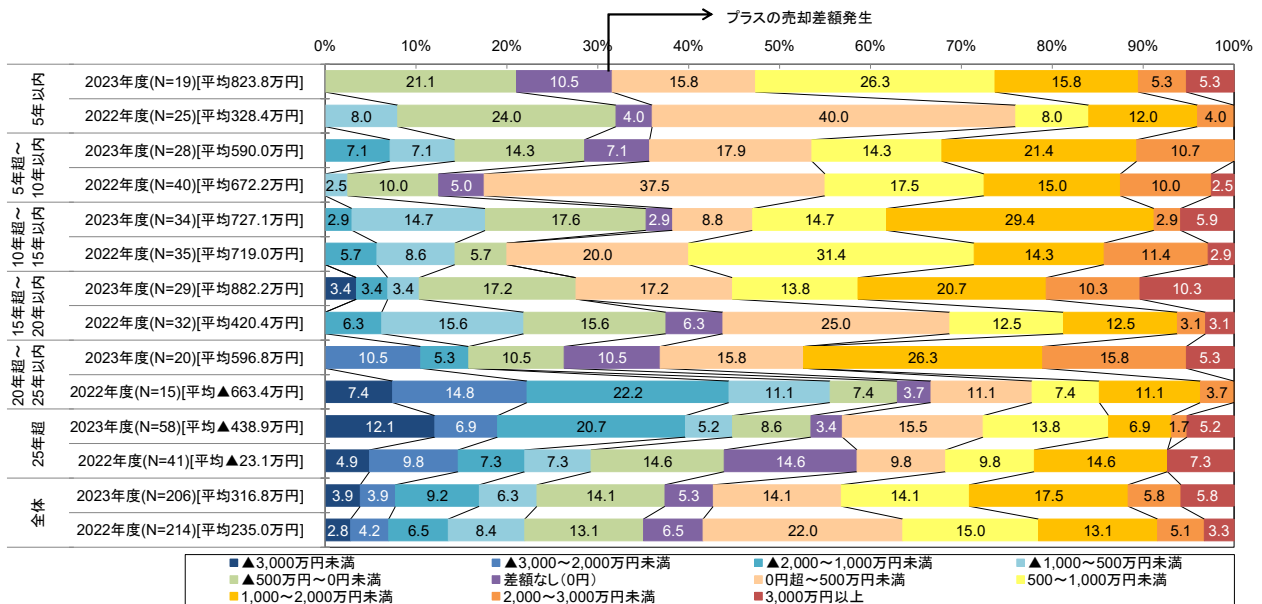
➤ 自己所有していた住宅から現在の住宅に住み替えた 306 世帯のうち、69%にあたる 211 世帯が従前住宅を売却している (表外)。このうち購入額と売却額の回答があった 206 世帯について売却差額を整理すると、マイナスの売却差額が発生している世帯は 37.4% (対前年度比 2.4 ポイント増)、プラスの売却差額が発生している世帯は 57.3% (対前年度比 1.1 ポイント減) となっている (図 19)。

図19 調査年度別売却差額の発生状況



➤ 築年数別の売却差額の発生状況を見ると、「25年超」の築年数帯では、マイナスの売却差額が平均 438.9 万円、マイナスの売却差額の発生率が 53.5%となっている (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) 2023年度は、築5年以内が2017年以降竣工、築5年超～10年以内が2012～2016年竣工、以下5年毎。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。

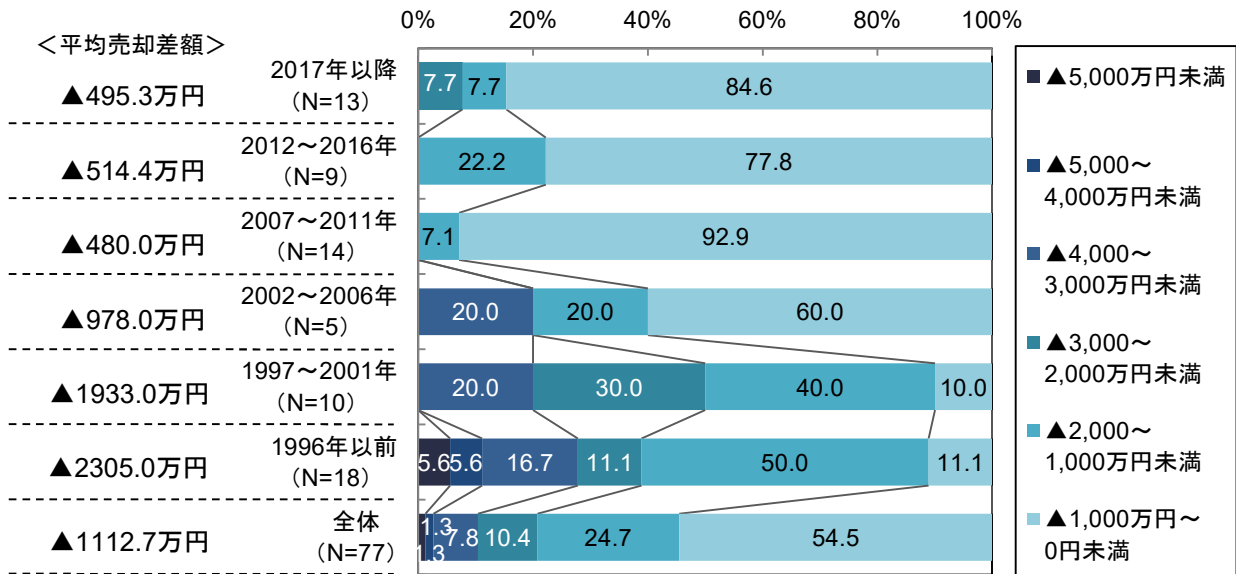
(注3) 全体集計には、売却時築年数が無回答のものを含む。

## 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売却差額は前年度から拡大し▲1112.7万円

- マイナスの売却差額が発生した世帯は、従前住宅を平均 3839.7 万円（前年度 4010.8 万円）で購入し、平均 2733.9 万円（前年度 2976.2 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拡大し▲1112.7 万円（前年度▲987.4 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見ると、取得年が「1997～2001 年」で▲1933.0 万円、1996 年以前は▲2305.0 万円とマイナス幅が大きい（図 21）。

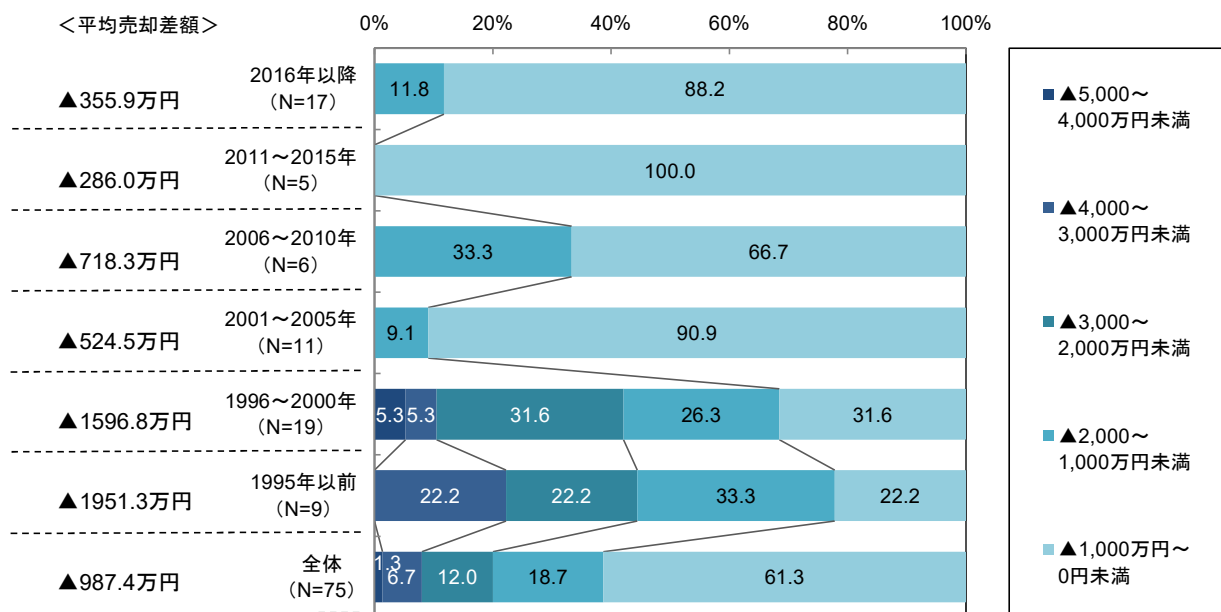
図21 売却住宅の取得年（入居年）別マイナスの売却差額発生状況



大 ← マイナスの売却差額 → 小

(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



大 ← マイナスの売却差額 → 小

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



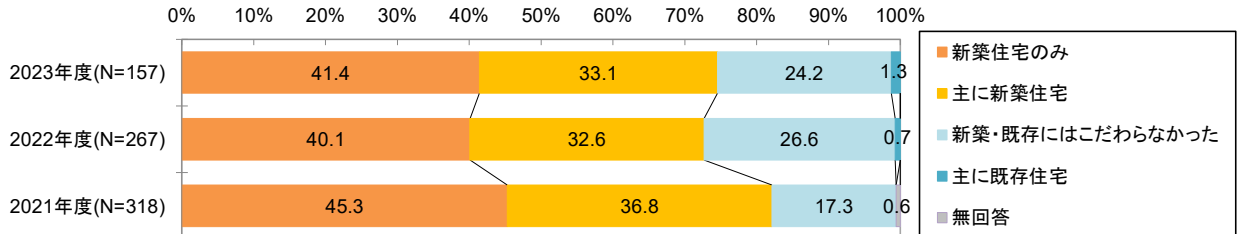
## 6. 既存住宅購入に対する意識

■ 既存住宅購入者のうち、既存住宅を中心に探した割合は50%で、  
新築・既存にはこだわらなかった割合は46.4%

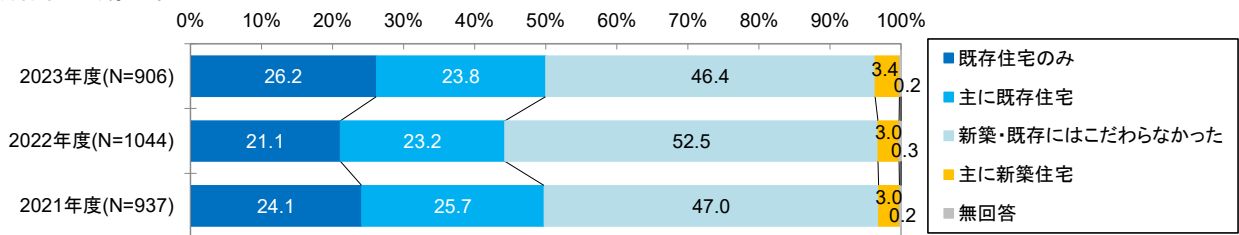
- ▶ 2022年度と比較し、既存住宅購入者のうち住宅購入にあたって探した住宅は「既存住宅のみ」「主に既存住宅」との回答が合計で5.7ポイント増加した（図22）。

図22 住宅購入にあたって探した住宅

### <新築住宅購入者>



### <既存住宅購入者>



■ 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」（69.5%）、「手頃な価格だったから」（63.1%）、「良質な物件だったから」（42.8%）が上位3位を占めている。「新築にはこだわらなかったから」は安定して30%台を維持している（図23）。
- ▶ 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、「耐久性や品質に不安があるから」と回答した割合が4年連続で増加傾向がみられる（図24）。

図23 既存住宅を購入した理由

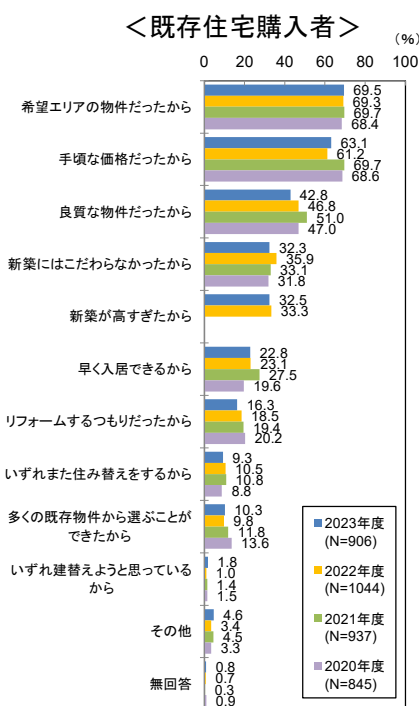
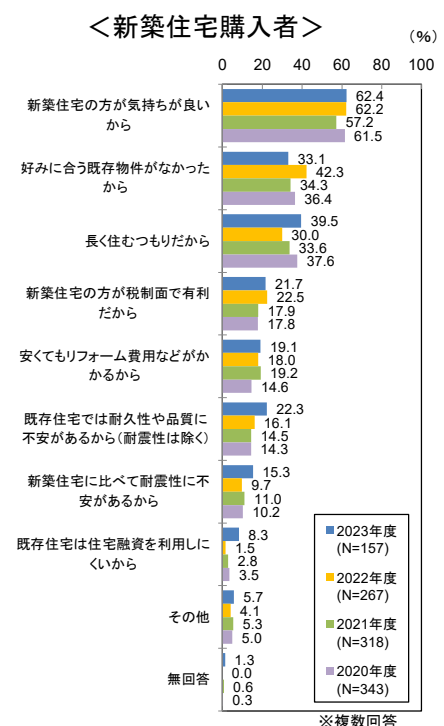


図24 既存住宅を購入しなかった理由



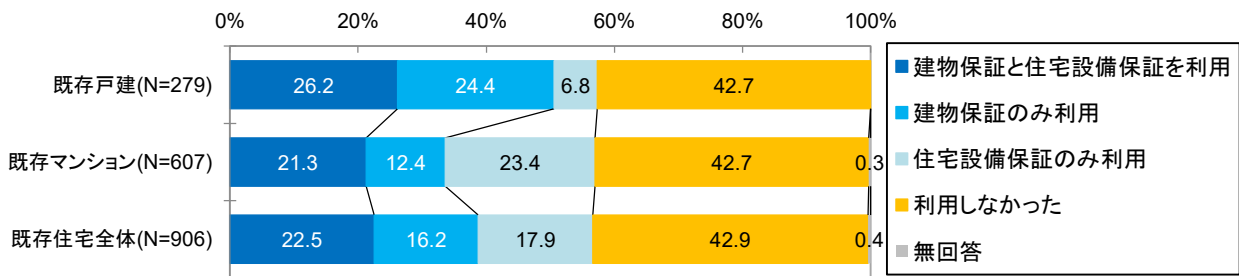
※複数回答  
(注) 2022年度から、既存住宅を購入した理由について「新築が高すぎたから」という選択肢を追加。

## 7. 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56.6%、うち建物保証の利用が38.7%  
 「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12.8%

- 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56.6%となり、うち建物保証の利用は38.7%であった。建て方別に建物保証の利用状況をみると、既存戸建てでは建物保証を利用した購入者が50.6%、既存マンションでは33.7%となった（図25）。
- 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73.1%を占めている（図26）。

図25 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>

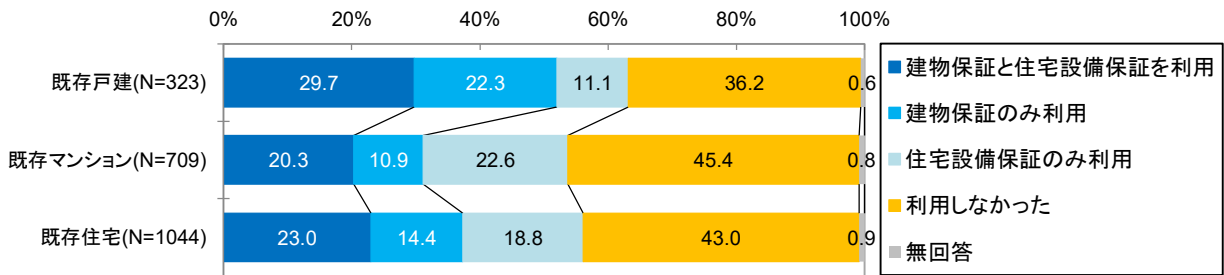
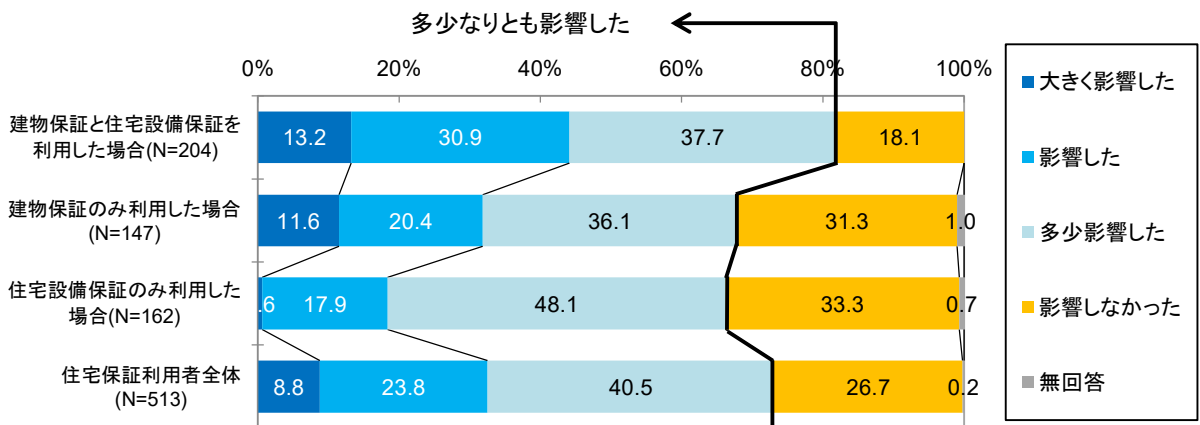
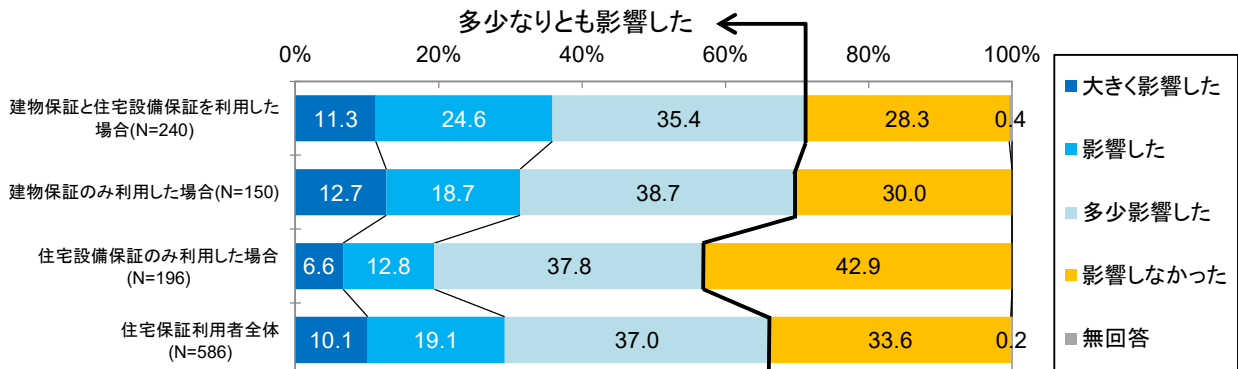


図26 不動産会社等による住宅保証の住宅購入への影響<既存住宅購入者>

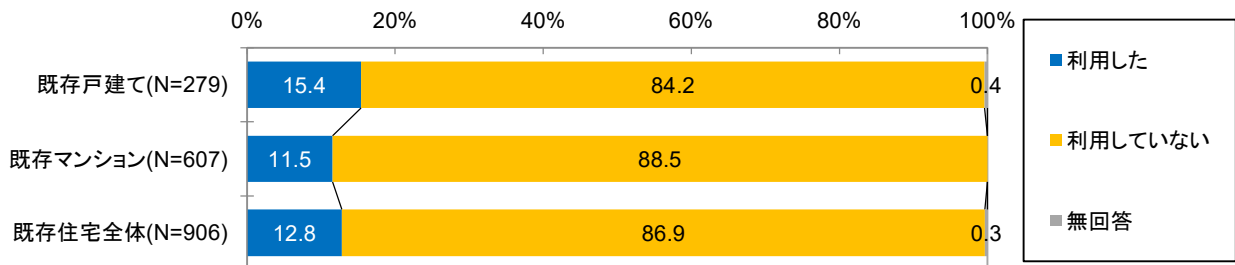


(参考) 昨年度の不動産会社等による住宅保証の住宅購入への影響<既存住宅購入者>



- 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12.8%となった(図27)。
- 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69.8%となっている(図28)。

図27 「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>

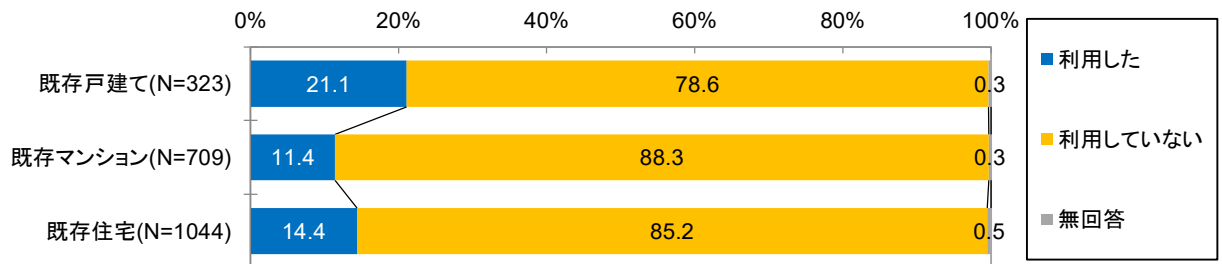
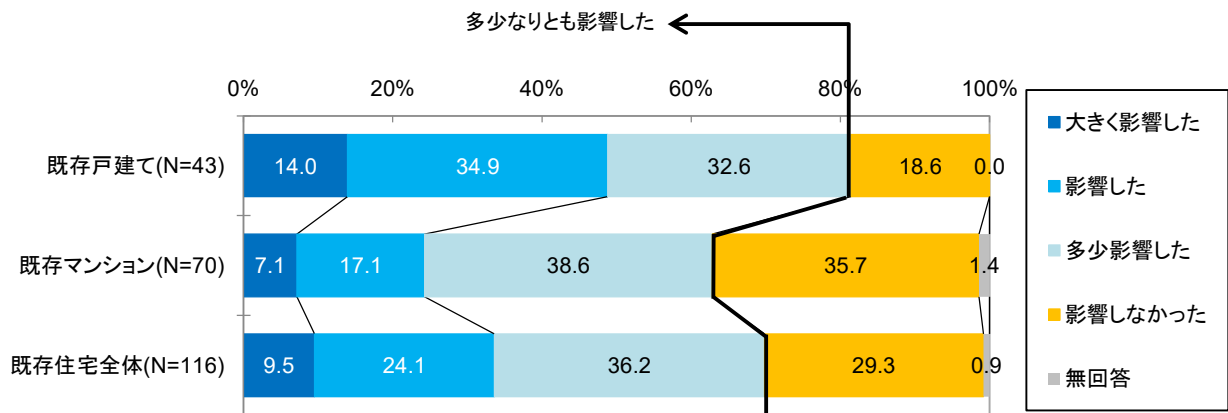
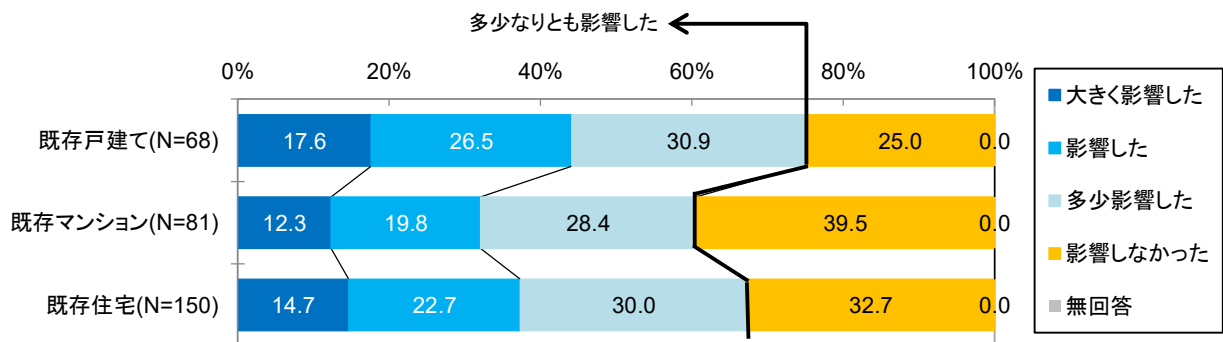


図28 「既存住宅売買瑕疵(かし)保険」の住宅購入への影響<既存住宅購入者>



(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>

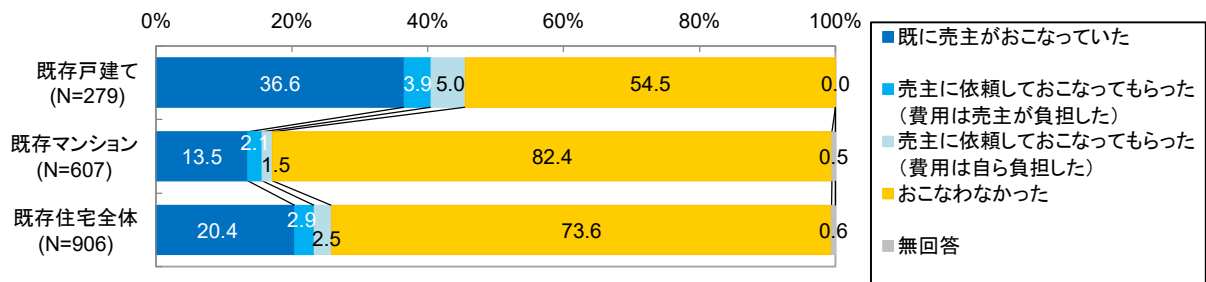


■ 民間の建物検査（ホーム・インスペクション）<sup>注1)</sup>の実施率は25.8%と2.4ポイント増  
 既存住宅の購入にあたっての建物検査<sup>注2)</sup>の実施率は54.4%

(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）<sup>注1)</sup>の実施率は、「既に売主がおこなっていた」が20.4%となった（図29）。
- 既存住宅の購入にあたって何らかの建物検査<sup>注2)</sup>をおこなった購入者は、既存住宅購入者の54.4%となった。既存戸建て購入者が69.9%になっているほか、既存マンション購入者が47.6%となった（図30）。

図29 民間の建物検査（ホーム・インスペクション）<sup>注1)</sup>の実施状況<既存住宅購入者>



(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。

(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>

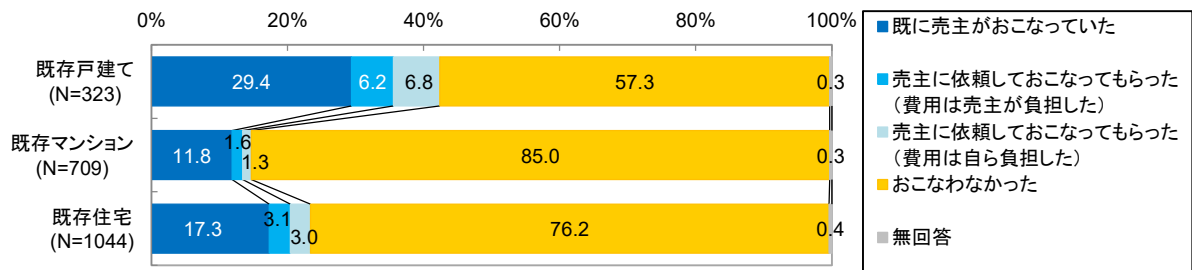
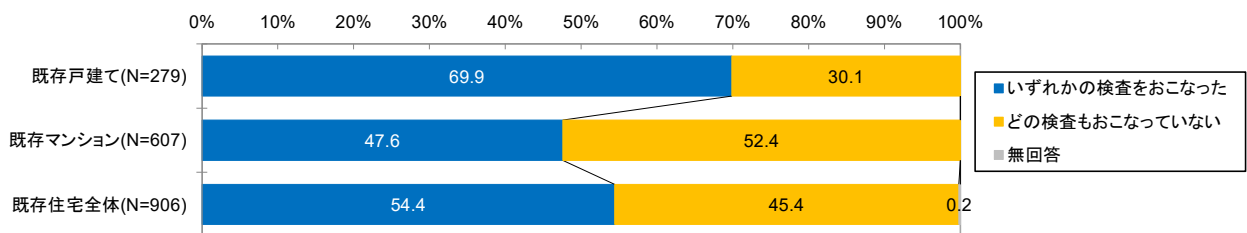
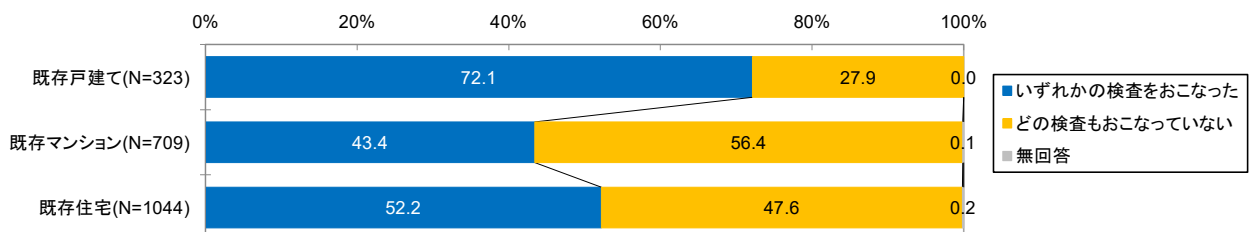


図30 住宅購入にあたっての建物検査<sup>注2)</sup>の実施状況<既存住宅購入者>



(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）。

(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>



## 8. 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5割程度で最も多く、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31）。
- 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58.6%、既存住宅購入者では71.0%が「概ね妥当」と回答しているが、一方で「やや長いと感じた」「長いと感じた」が新築住宅購入者で40.2%、既存住宅購入者で27.7%となっている（図32）。

図31 重要事項説明にかかった時間

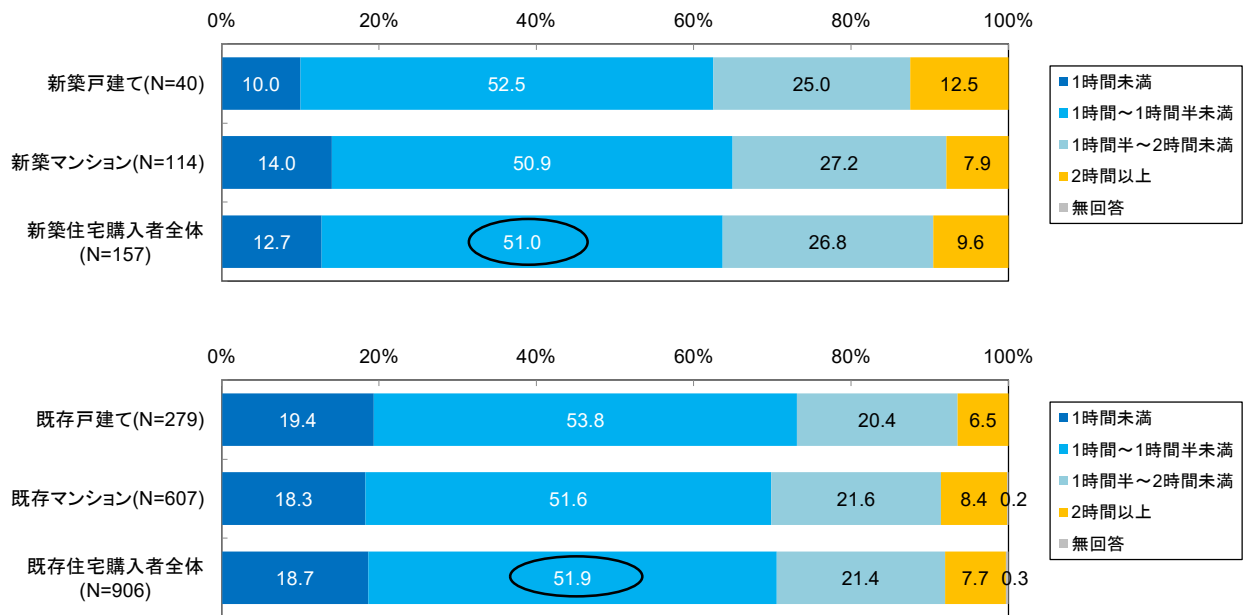
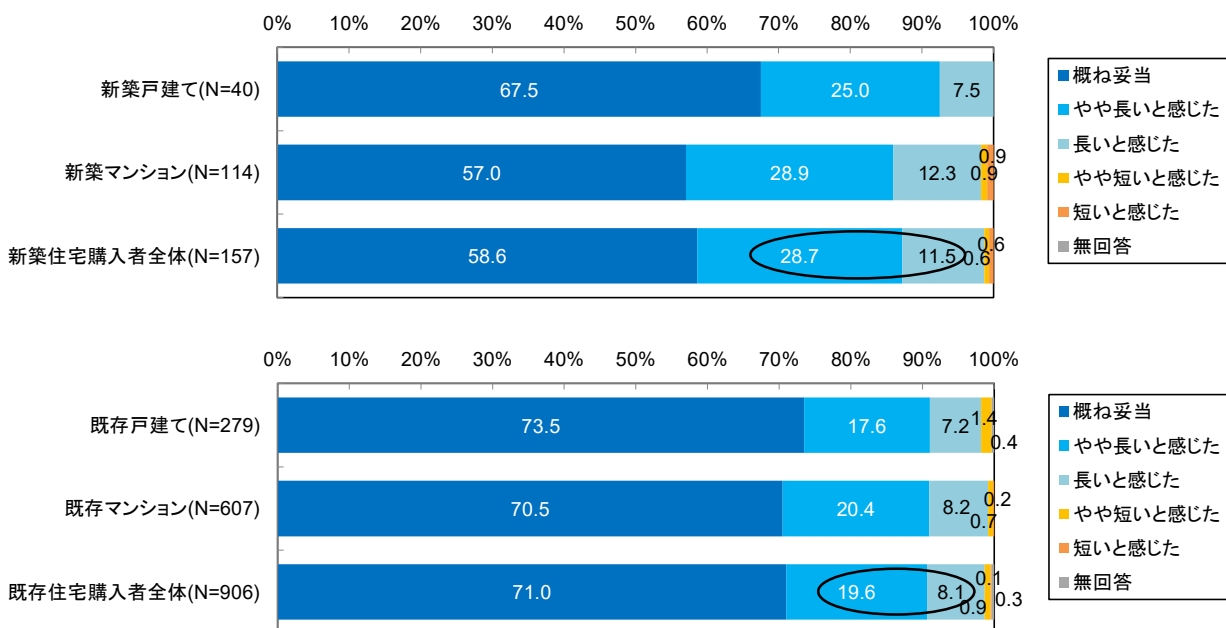


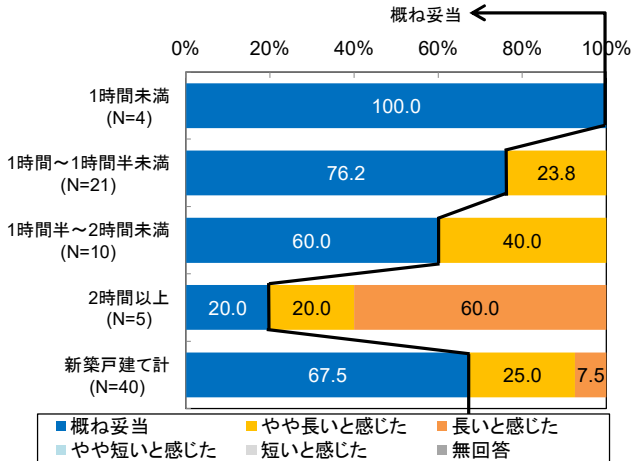
図32 重要事項説明にかかった時間の妥当性



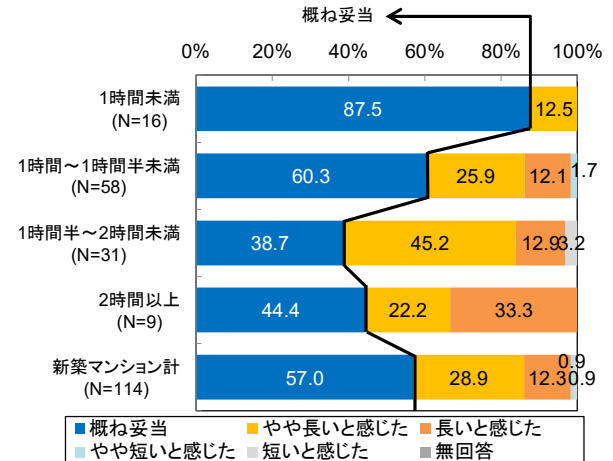
- ▶ 新築戸建て、既存戸建て、新築マンション、既存マンションの全てで、1時間未満が「概ね妥当」の割合が最も多い。新築マンションでは、説明時間が1時間半～2時間未満だと「やや長いと感じた」と「長いと感じた」の合計は5割を超えている。既存戸建てでは説明時間が1時間半～2時間未満だと「やや長いと感じた」と「長いと感じた」の合計は3割程度、2時間以上で約4割を占める。既存マンションでは1時間半以上だと「やや長いと感じた」と「長いと感じた」の合計は4割を超えた（図33）。

図33 重要事項説明にかかった時間と妥当性の関係

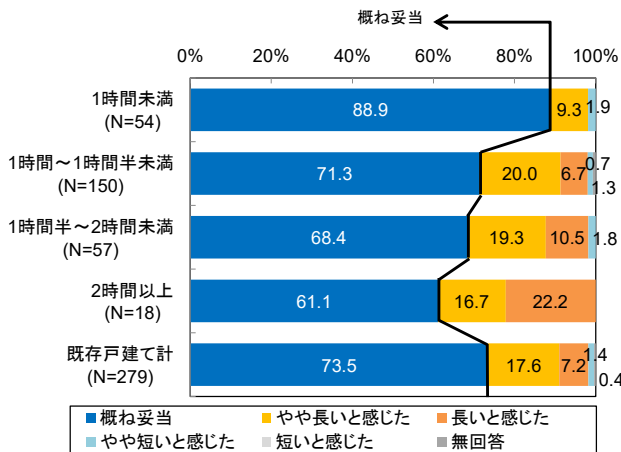
<新築戸建て>



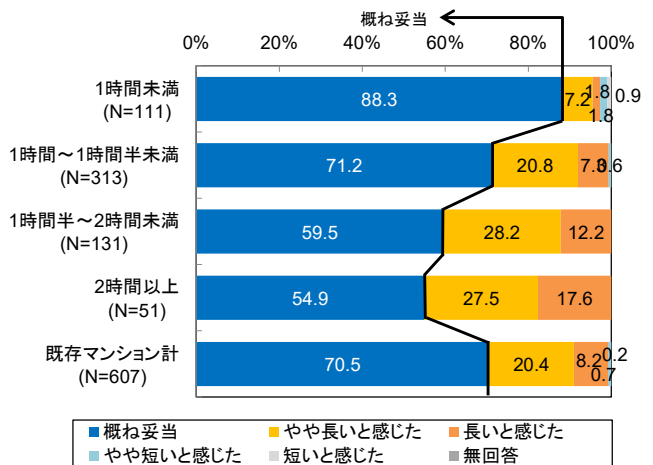
<新築マンション>



<既存戸建て>



<既存マンション>



## 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「資産として家をもちたかった」との回答は46.0%  
30代・40代はより広い住宅を求め購入を決めている割合が高い
- 身辺事情面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」(60.8%)が最も高い。29才以下では、「資産として家を持ちたかった」の回答が55.0%と全世代で最も高い。また、60才以上では、「住まい方に合わせて大きすぎない家に住みたかった」が28.7%となり、子どもの独立に合わせたダウンサイジングニーズが一定程度存在することが分かる(図34)。
- 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」(26.7%)、30才代では「子どもの誕生や成長で住まいが手狭になった」(52.3%)、60才以上では「子の近くに住むことになった」(15.2%)、「子どもの独立などで家族が減った」(13.5%)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(図35)。

図34 世帯主の年齢別住まいに対する意識からみた住宅購入理由

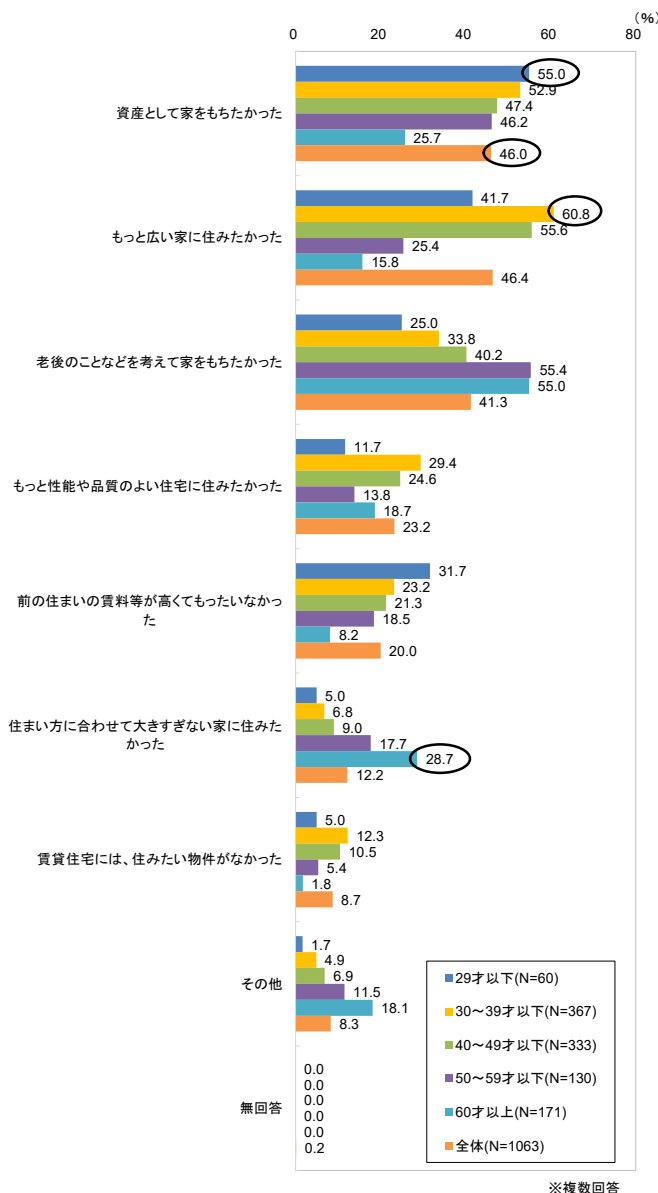
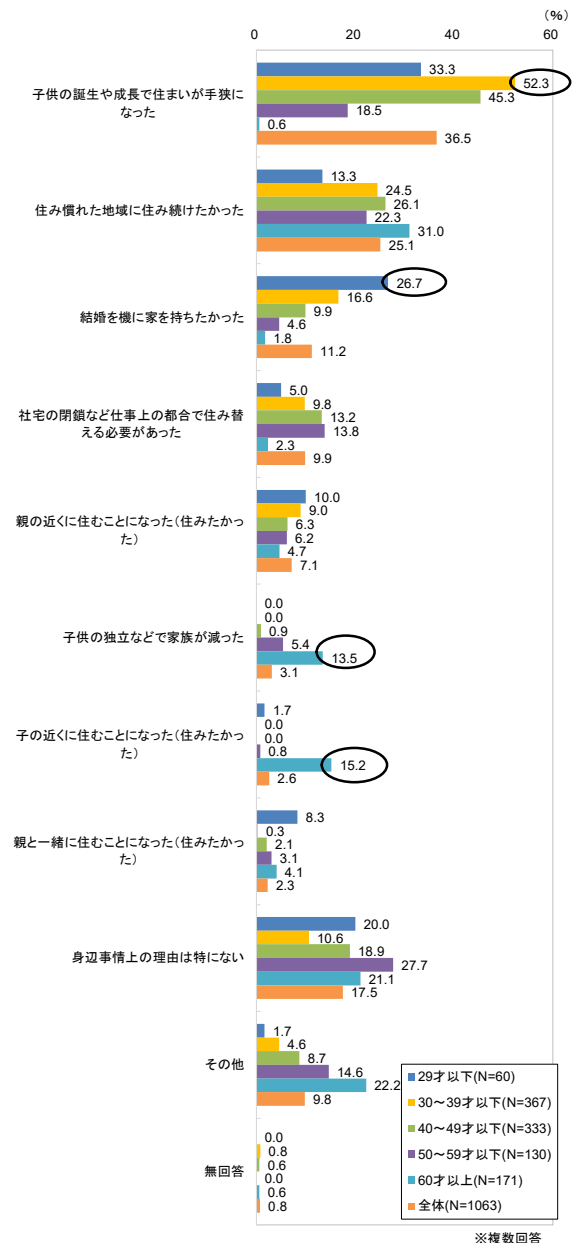


図35 世帯主の年齢別身辺事情の面での住宅購入理由



## ■ 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（図36）。
- 「住宅ローン減税が有利で買い時と思った」と回答した割合は昨年度と比較して全体で12.5%減少した（図36）。
- 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51.3%となった（図37）。
- 世帯主の年齢別にみると、40才代以下は「教育環境を考慮し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26.3%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37）。

図36 世帯主の年齢別資金面の住宅購入理由

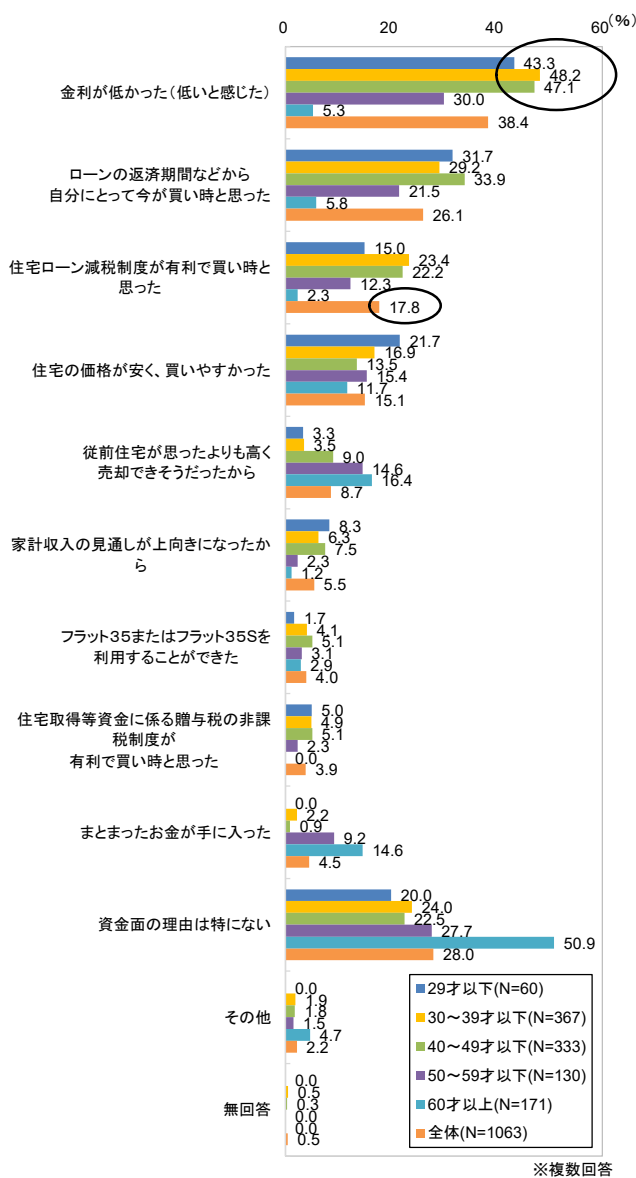
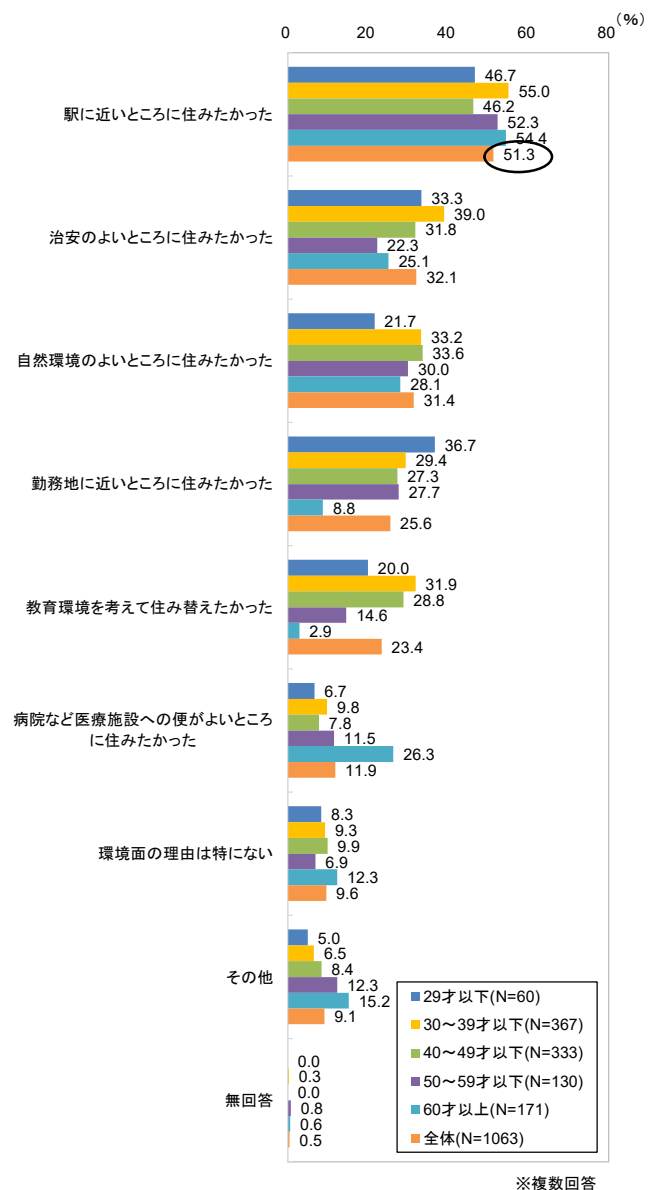
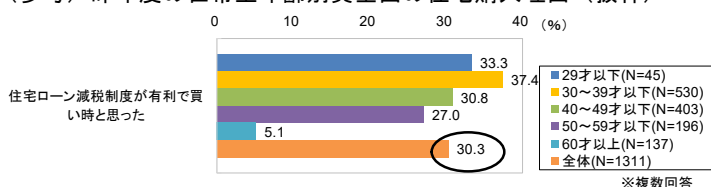


図37 世帯主の年齢別環境面の住宅購入理由



(参考) 昨年度の世帯主年齢別資金面の住宅購入理由 (抜粋)

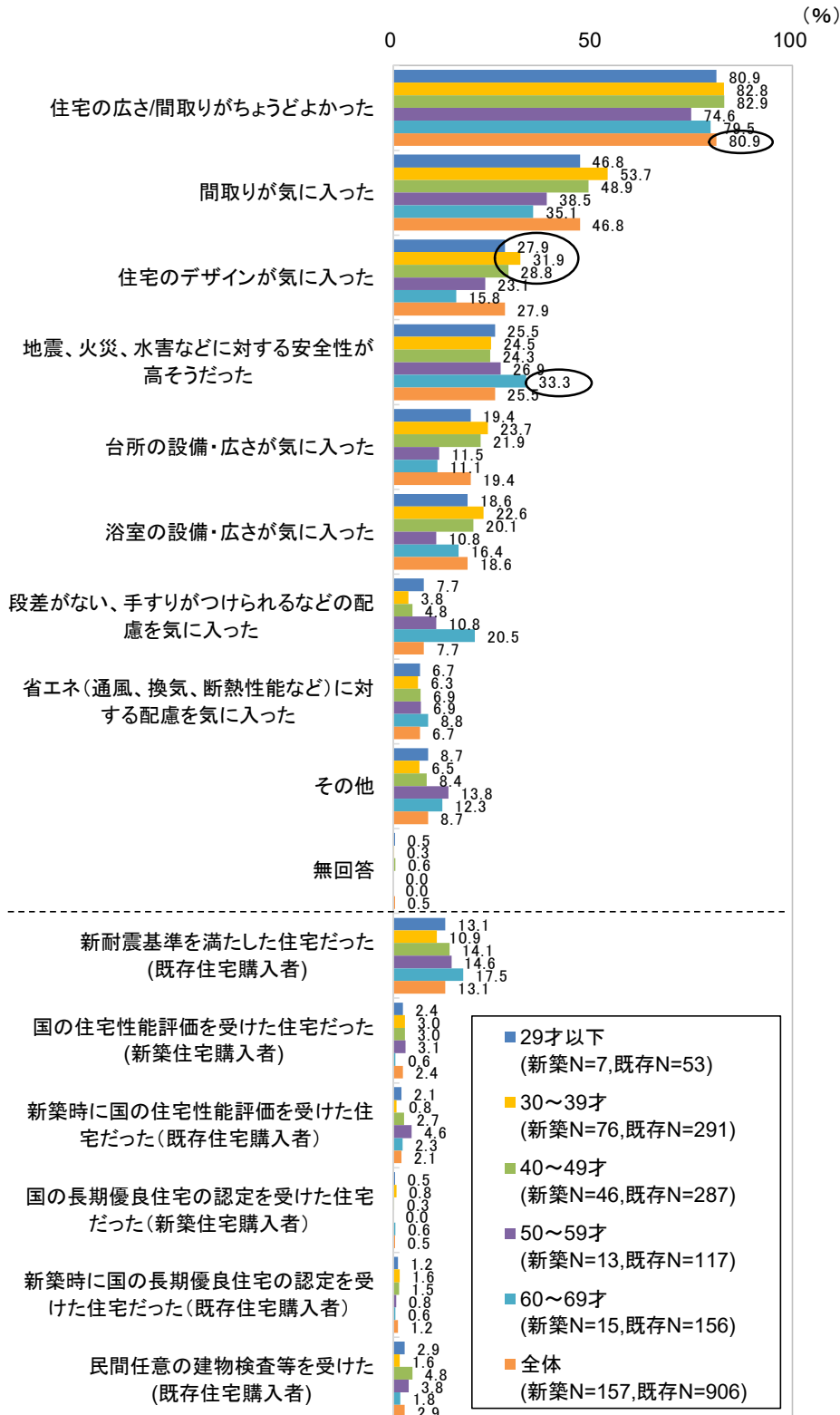




■ 住宅の質の面からみた購入決定理由は年代に関わらず「間取り」「広さ」の割合が高い  
 30代では「住宅のデザイン」、60才以上では「災害に関する安全性」や「バリアフリーへの対応」も年齢別に特徴がみられる

- 住宅の質の面では、世帯主の年齢に関わらず「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38）。
- 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「地震、火災、水害などに対する安全性が高そうだった」や「段差がない、手すりをつけられるなどの配慮を気に入った」の割合が他の世代に比べて高くなっている（図38）。

図38 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9割を超え、関心の高さが窺える
- 新築住宅購入者においては、「水害に関するマップ」「地震に関するマップ」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92.8%が「考慮した」あるいは「やや考慮した」と回答した(図39)。
- 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95.0%となった。既存においても戸建てについては自然災害リスクへの関心は新築並みに高い(図39)。
- 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」が最も高い。近年の異常気象により水害が多発していることも影響していると考えられ、全体で89.9%となっている。また、「地震に関するマップ」、「液状化現象に関するマップ」も新築・既存を問わず関心の高さが窺える(図40)。

図39 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

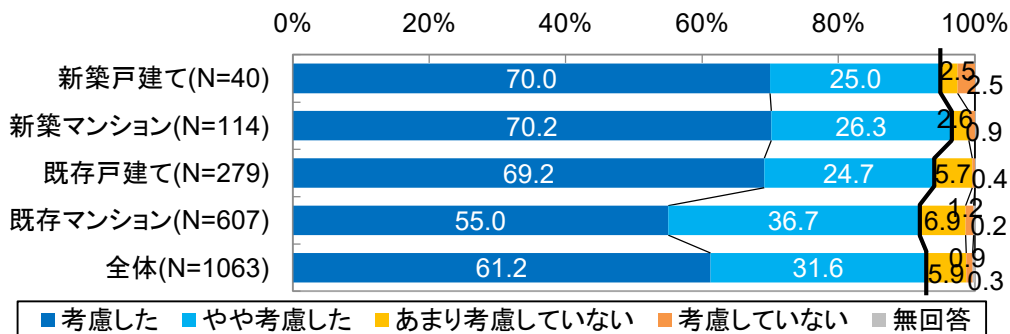
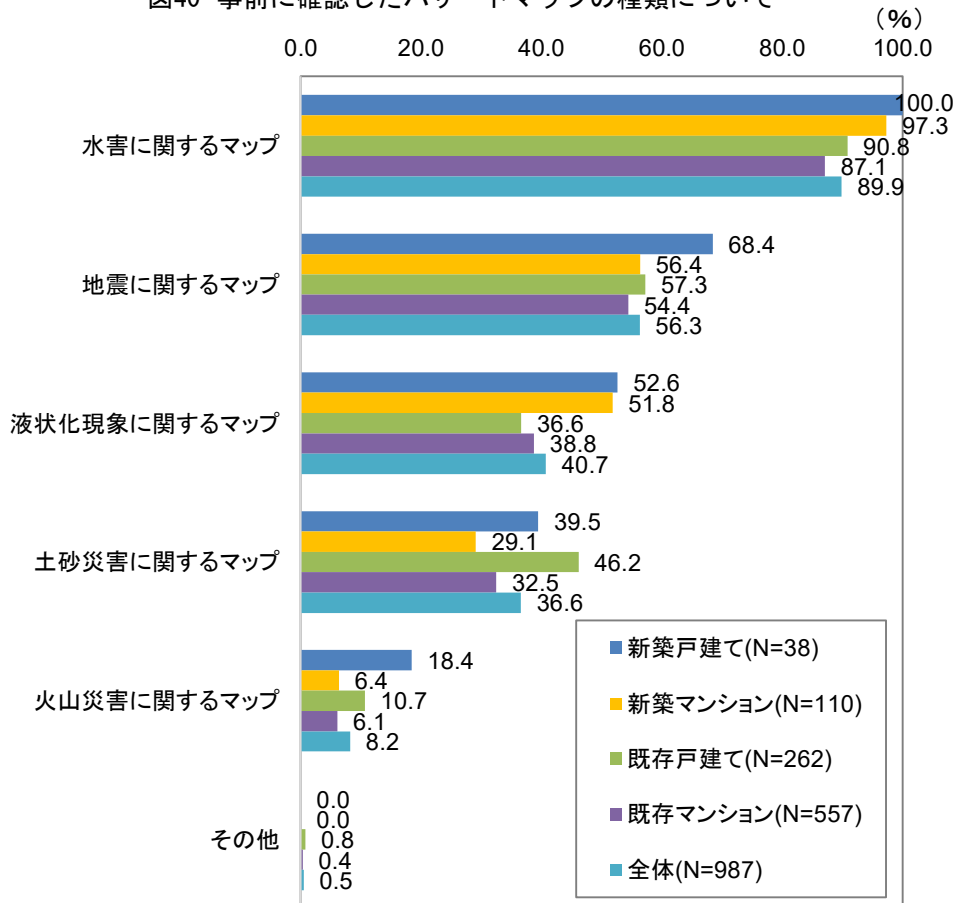


図40 事前に確認したハザードマップの種類について



※複数回答

(注) 図39において「考慮した」「やや考慮した」と回答した者が対象

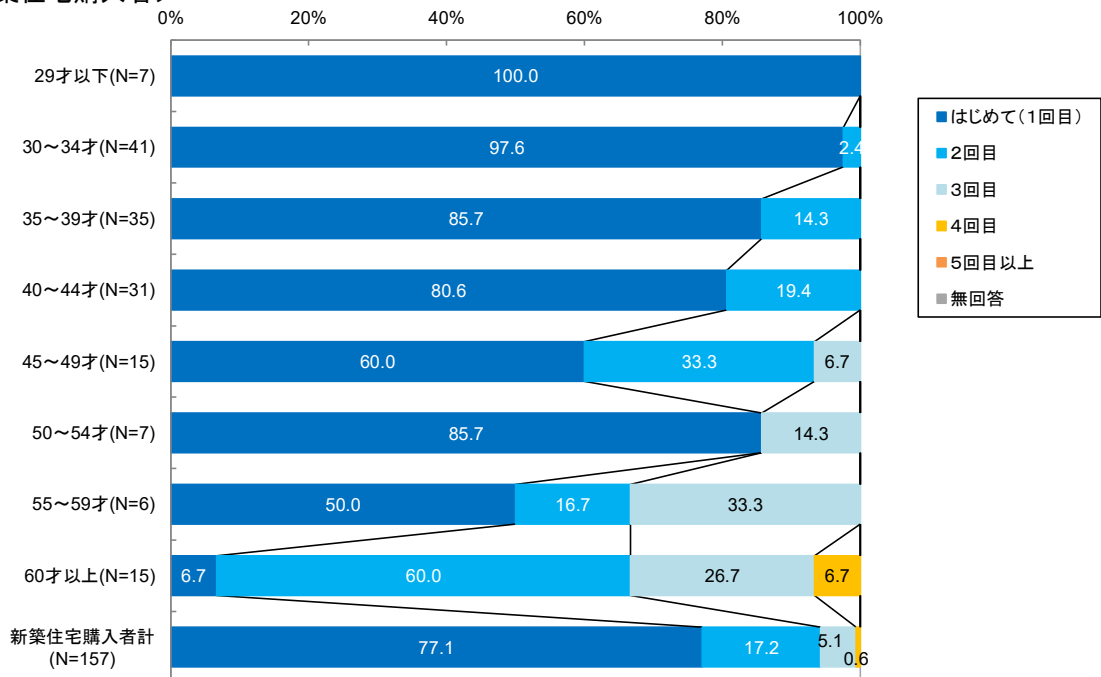
## 10. 住宅購入経験回数と売主属性

- 既存住宅購入者では、住宅購入が2回以上の割合が約3割
- 既存マンション購入者では、売主が不動産会社であったとの回答が7ポイント増加し18.6%

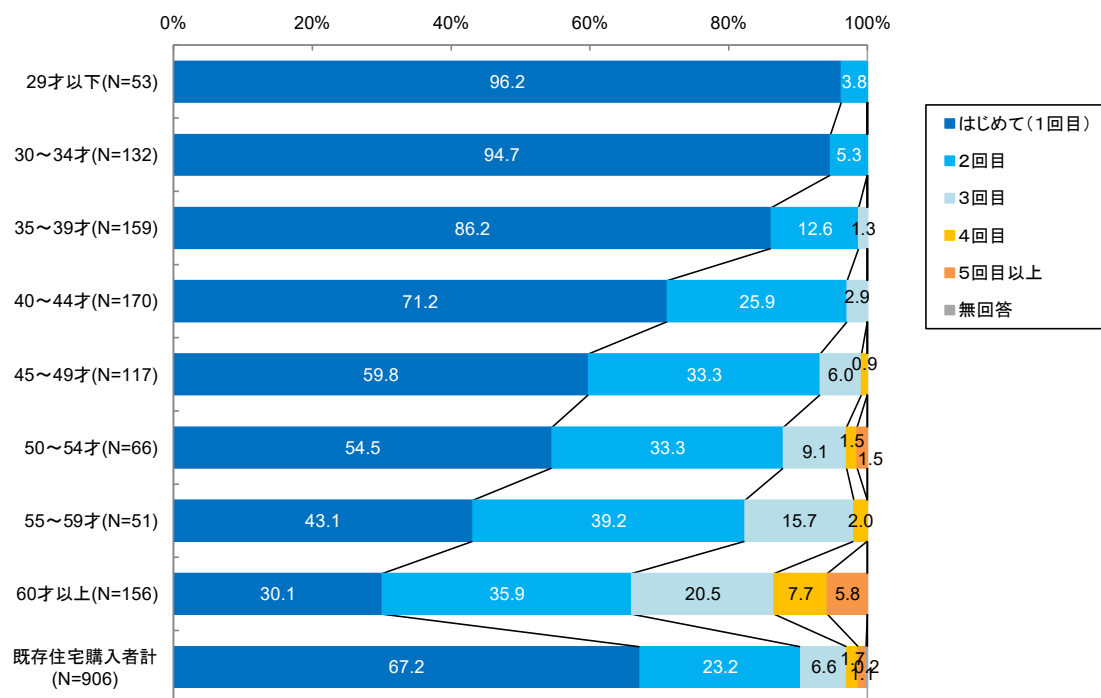
- 今回の購入を含めた住宅購入経験回数が2回以上である回答者は、新築住宅購入者では、約2割であるのに対し、既存住宅購入者では約3割見られる(図41)。
- 世帯主の年齢別にみると、新築、既存とも40才以上では39才以下に比べて2回目以上の割合が高くなっている(図41)。

図41 今回の購入を含めた住宅購入経験回数

### <新築住宅購入者>



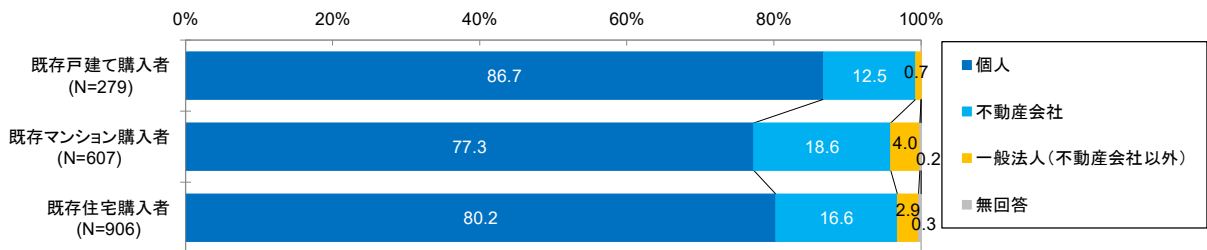
### <既存住宅購入者>



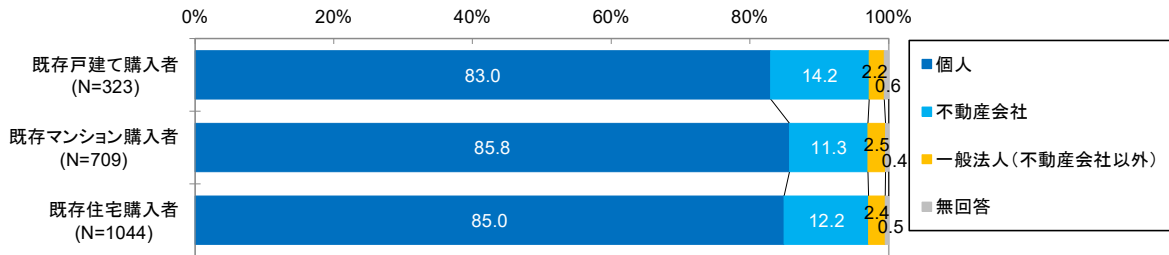
(注) 新築住宅購入者計、既存住宅購入者計には、それぞれ世帯主年齢が無回答の者を含む

- ▶ 既存住宅購入者における売主の属性については、「不動産会社」との回答が、戸建て・マンションともに1~2割程度見られる。既存マンション購入者においては売主が不動産会社である割合が昨年と比較して7.3%増加している（図42）。

図42 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）



## 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」が全体の約9割  
購入した物件の名義では、家族構成にかかわらず2割程度が共同名義

- ▶ 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3~4割であった一方、マンションでは徒歩時間10分未満の割合が新築で7割強、既存で6割弱であった（図43）。
- ▶ 購入した物件の名義では、家族構成にかかわらず2割程度が共同名義となっている（図44）。

図43 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

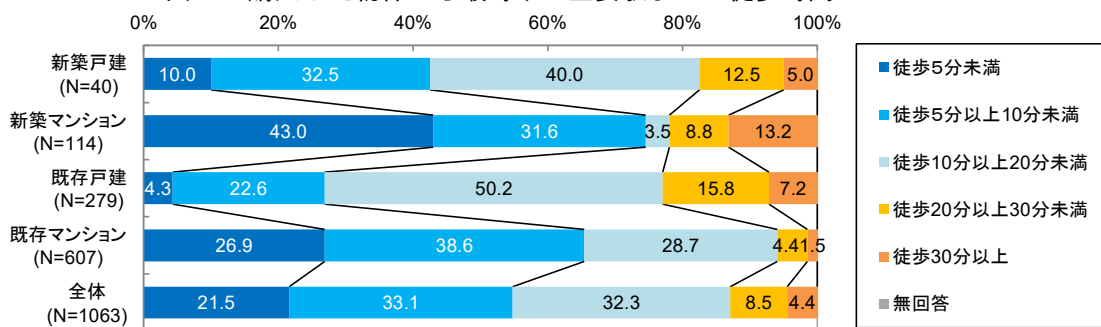
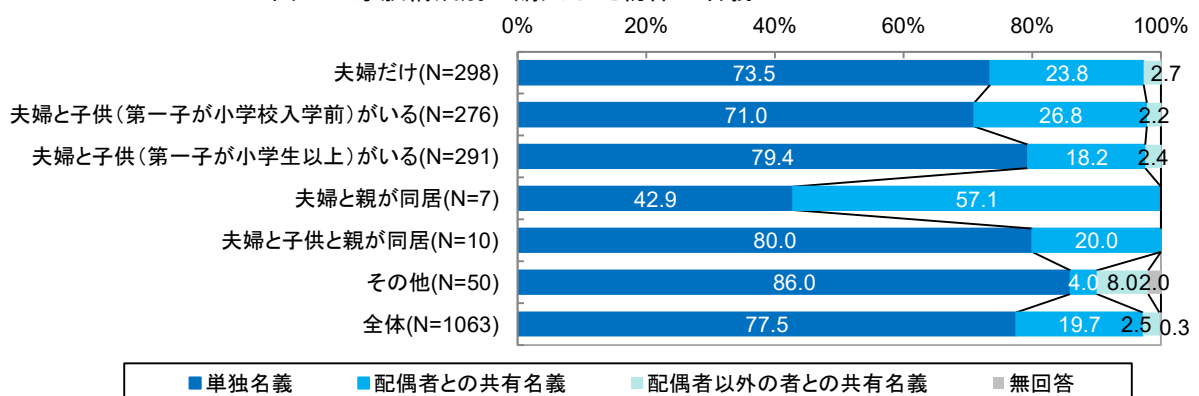


図44 家族構成別・購入した物件の名義について



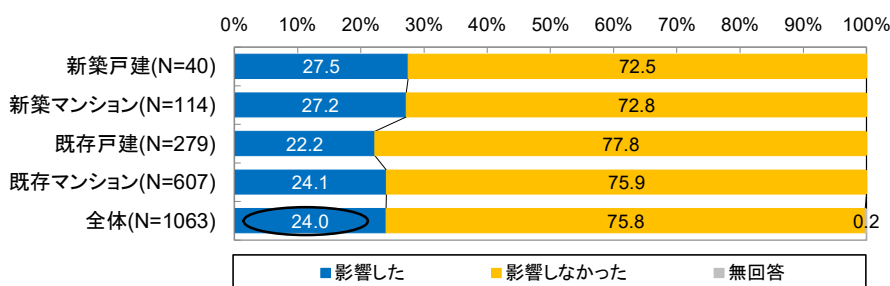
(注) 全体には家族構成について無回答の者も含む。単身者については除外して集計している。

## 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昨年と比較して10ポイント減少
- 特に影響があったのは住宅価格であり、約6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24.0%だった。昨年度と比較すると10ポイント程度減少している(図45)。
- ▶ 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(56.9%)」と答えた割合が多かった(図46)。購入した時期については、「当初予定よりも、購入時期を早くした」と答えた割合が減少し、「当初予定よりも遅くした」が増加した(図47)。立地の選定および間取りの変化については、約8割が「特に影響しなかった」と回答している(図48,図49)。

図45 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

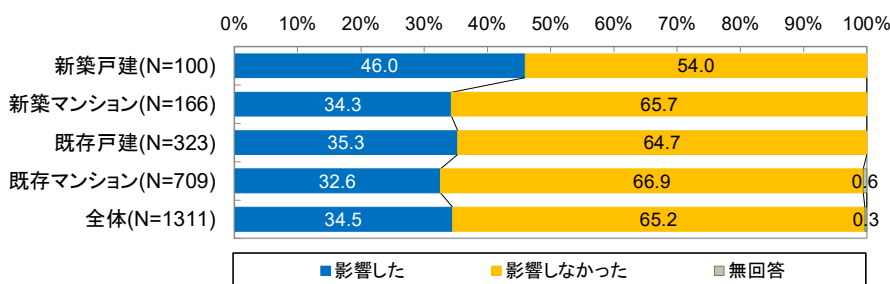
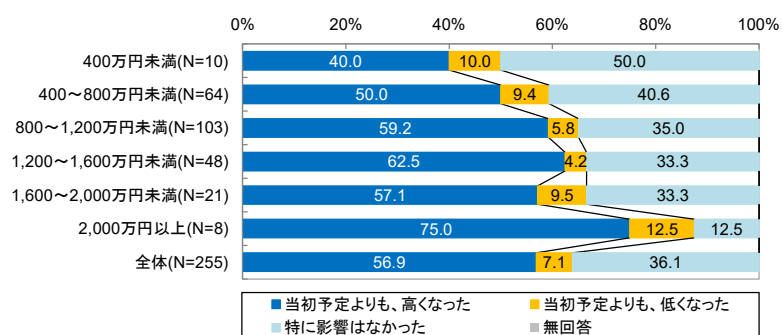


図46 世帯年収別・購入した住宅の価格の変化



(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

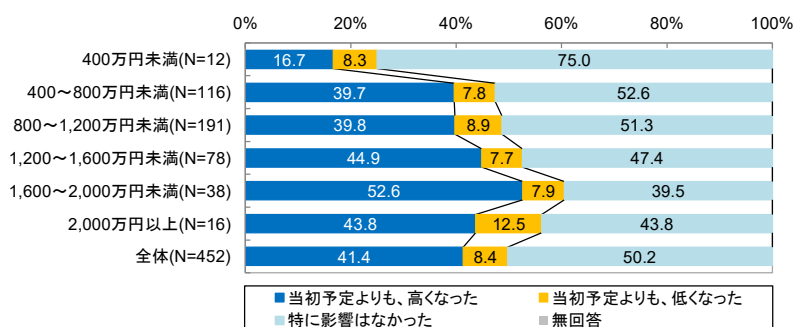
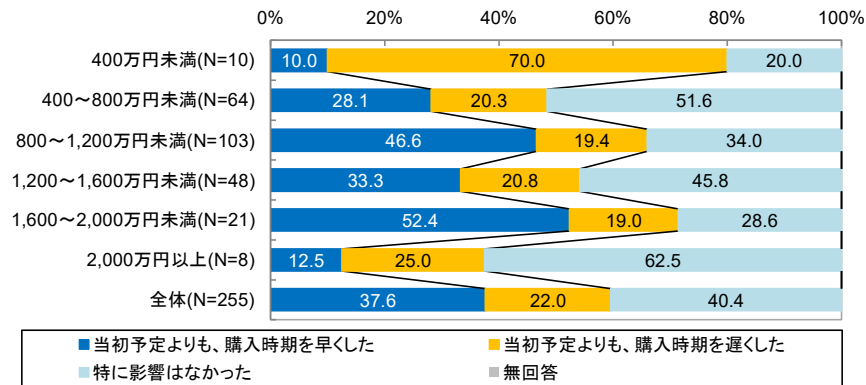


図47 世帯年収別・住宅を購入した時期の変化



(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

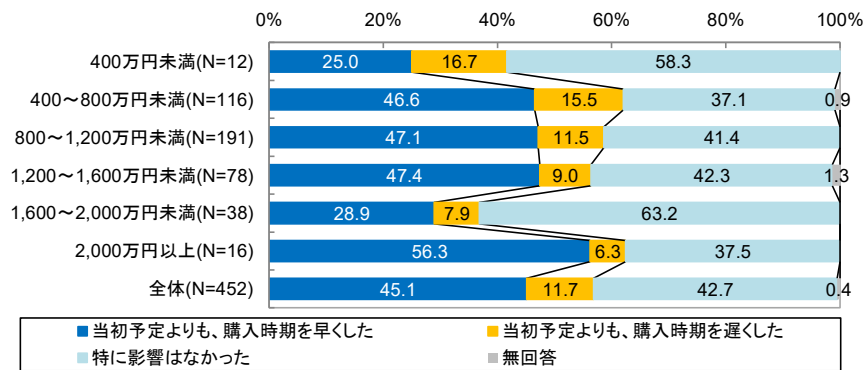
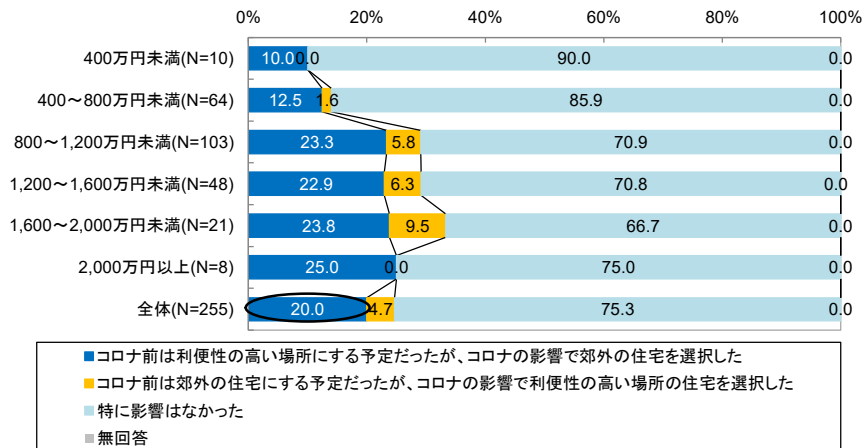


図48 世帯年収別・購入した住宅の立地の変化



(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

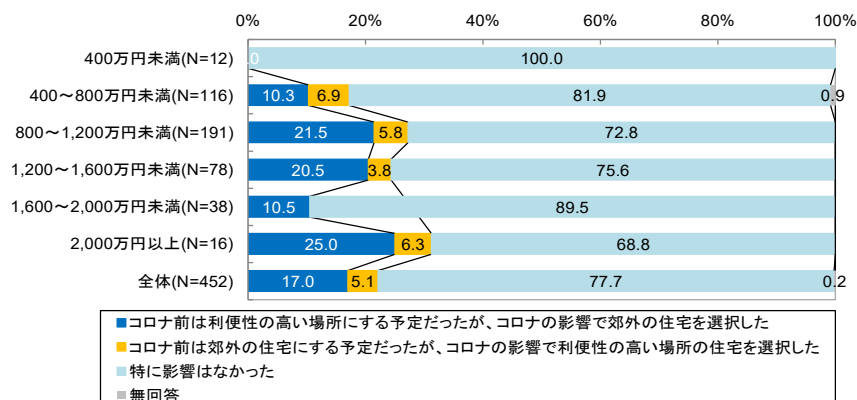
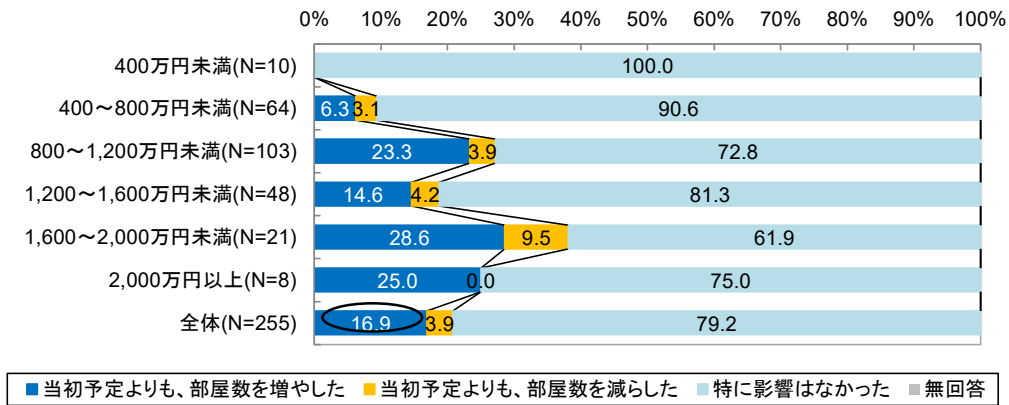


図49 世帯年収別・購入した住宅の間取りの変化



(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

