
不動産流通業に関する消費者動向調査

< 第 1 2 回 (2 0 0 7 年 度) >

調査結果報告書 (概要版)

平成 1 9 年 9 月

社団法人 不動産流通経営協会

第12回 不動産流通業に関する消費者動向調査結果・要旨

(社)不動産流通経営協会

■ 利用した民間ローンの金利タイプは、固定金利期間選択型が過半数 全期間固定型も2割を占め、固定期間10年以上が多数

- 利用したローン金利タイプについては、新築住宅購入者、既存住宅購入者ともに「固定金利期間選択型」が過半数を、「全期間固定金利型」が約2割を占めた。また、利用した「固定金利」の固定期間は、10年以上が56.3%を占めており、長期固定金利型の住宅ローンへの需要が高いことがうかがえる。

■ 贈与者(親)における贈与者年齢65歳未満の割合は4割強 贈与者年齢65歳未満における受贈者の年齢は40歳未満が96.1%

- 贈与した親の年齢を65歳未満と65歳以上に分けると、新築住宅購入者では47.9%、既存住宅購入者では32.7%が65歳未満であった。贈与者年齢65歳未満では、受贈者の年齢が39歳以下の割合が96.1%、贈与者年齢65歳以上では52.1%となっており、相続時精算課税制度の目的である親から子への早期の財産移転が実現されていることがうかがわれる。

■ 売却損発生率は減少傾向にあるが、依然として高く78.6%、 1,000万円以上の高額売却損発生世帯は過半数を超える

- 自己所有住宅から住み替えた世帯の68%が従前住宅を売却しており、このうち売却損が発生した世帯は78.6%となっている。売却損発生率は2005年をピークに減少傾向にあるが、高額売却損が発生している世帯は多く、「1千万円以上損」が52.4%と過半数を占める。特に1991年～1995年に竣工した住宅では売却損が大きく2,467万円となっている。

■ 買換え世帯の82.8%が床面積増加、買換え後の住宅は既存住宅が過半数

- 売却損を出しながらの住み替えで、床面積が増加した割合は82.8%となっており、損切りをしながら生活スタイルや家族構成の変化に応じて買換えをおこなっている状況がうかがえる。また、従前住宅の建物形態では、新築住宅が65.6%を占めるが、現住宅では既存住宅が過半数を占め、新築・既存にこだわらず、自分が気に入ったものや必要なものを選んでいくことがうかがえる。

■ 「住宅取得への消費税課税に疑問」「住宅購入は特別」との見方が6割以上 消費税率アップは9割超が今後の住宅取得に影響を与えると回答

- 消費税引き上げについては、「住宅に消費税がかかるのはおかしい」もしくは「現行のまま据え置くべきである」が全体の63.1%を占める。その理由としては「住宅は生活の大切な基盤であるから」「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」「海外のほとんどの国では、家を持つのに消費税がないのに、日本でかかるのはおかしい」を挙げる割合が高い。

■ インターネットの利用率は7割超、35歳未満は8割以上が利用 ここ3年間で50歳以上の利用率が大幅アップ

- 不動産情報の収集時におけるインターネットの利用率は、年々着実に増加しており、今年度7割を超えた。年齢別にみると、若年層での利用率が高く35歳未満では80%を超えている。また、「50～54才」で63.8% (対2004年比24.4ポイント増)、「55～59才」で65.5% (対2004年比28.7ポイント増)、「60才以上」で36.4% (対2004年比13.5ポイント増)となっており、インターネットによる情報収集が幅広い年代で一般的なものとなっていることがうかがえる。

■ 既存住宅購入者の購入対象は希望エリアの手頃な価格の良質な物件

- 既存住宅の購入理由は、前年度と同じく「希望エリアの物件だったから」と「手頃な価格だったから」が上位2つを占めており、住環境と物件の価格が購入の決め手となっていることがうかがえる。また、半数近くが「良質な物件だったから」を購入理由に挙げている。

■ 既存住宅の購入で構造上の性能等に強い関心、別途費用を払っても受けたいサービスとして住宅の質に関する評価に高二ーズ

- 購入者が既存住宅の購入に求める改善点では「構造上の性能の保証等」や「修繕・補修等の履歴情報の完備」が上位を占めている。また、別途費用を支払ってでも受けたいサービスは、既存一戸建て・既存マンション購入者ともに「建物の性能評価」がトップを占めている。

不動産流通業に関する消費者動向調査 <第12回(2007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. 住宅購入にあたっての贈与の利用状況	6
3. 買い換えによる売却損益の発生状況	8
4. 売却損発生世帯の状況	9
5. 消費税に対する意識	10
6. インターネットの利用状況	11
7. 既存住宅に対する意識	13

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18年4月1日から平成19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19年6月11日

回収締切 : 平成19年6月25日

(5) 配布・回収状況

①発送総数 : 2205票

②有効回答数 : 849票

③回収率 : 38.5%

購入物件の建て方別発送・有効回答数

	合計	新築住宅		既存住宅			
		購入者計	戸建て	マンション	購入者計	戸建て	マンション
発送数	2205 (100.0%)	841 (100.0%)	301 (35.8%)	540 (64.2%)	1364 (100.0%)	499 (36.6%)	865 (63.4%)
有効回答数	849 (100.0%)	※ ^N 359 (100.0%)	131 (36.5%)	223 (62.1%)	※ ^S 490 (100.0%)	159 (32.4%)	301 (61.4%)

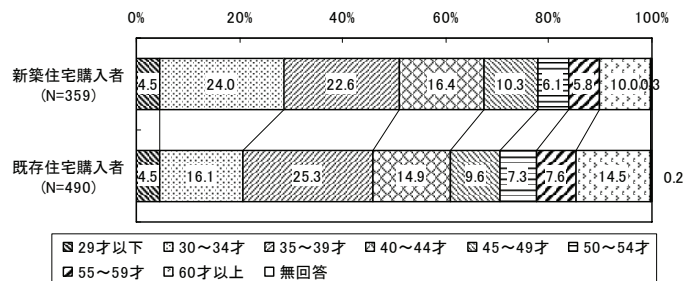
※^N 土地（建物は注文建築）1票、住宅の建て方不明4票を含む。

※^S 土地（建物は注文建築）6票、住宅の建て方不明24票を含む。

(6) 回答者の基本属性

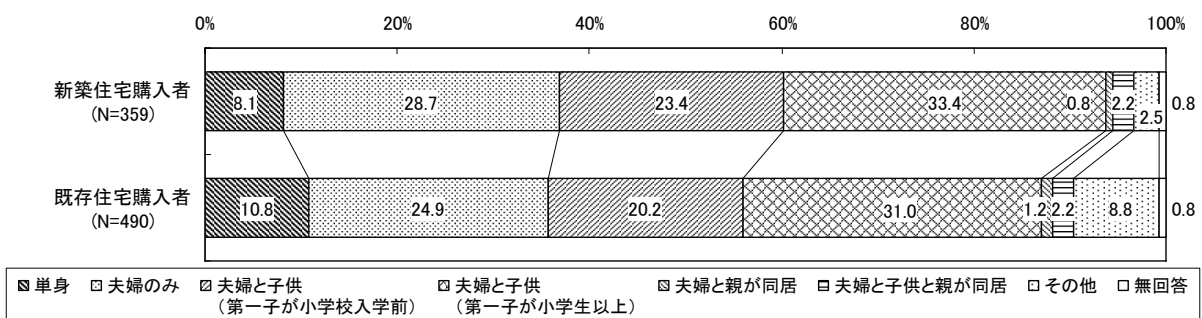
世帯主の年齢

	合計	新築住宅 購入者	既存住宅 購入者
29才以下	38	16	22
30～34才	165	86	79
35～39才	205	81	124
40～44才	132	59	73
45～49才	84	37	47
50～54才	58	22	36
55～59才	58	21	37
60才以上	107	36	71
無回答	2	1	1
全体	849	359	490



世帯構成

	合計	新築住宅購入者	既存住宅購入者
単身	82	29	53
夫婦だけ（子供なし）	225	103	122
夫婦と子供（第一子が小学校入学前）がいる	183	84	99
夫婦と子供（第一子が小学生以上）がいる	272	120	152
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	8	11
その他	52	9	43
無回答	7	3	4
全体	849	359	490



新築住宅購入者・既存住宅購入者別回答数の推移

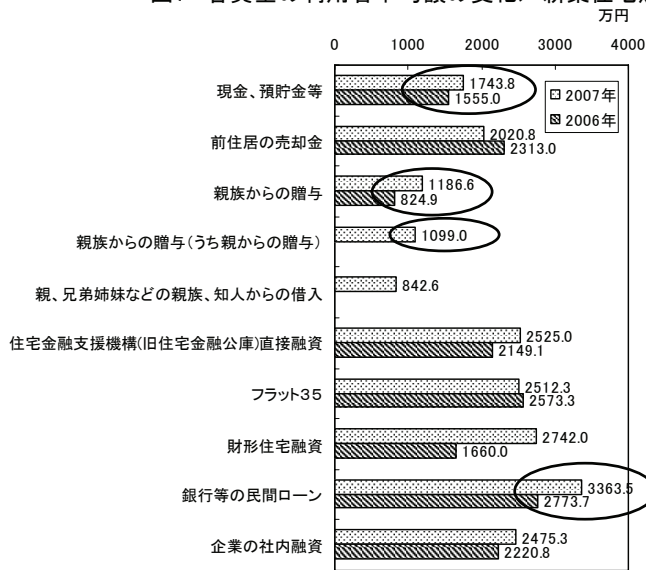
	今年度 (2007年度)	昨年度 (2006年度)	一昨年度 (2005年)
新築住宅購入者	359 (42.3%)	433 (43.6%)	411 (42.8%)
既存住宅購入者	490 (57.7%)	559 (56.4%)	550 (57.2%)
合計	849 (100.0%)	992 (100.0%)	961 (100.0%)

1. 住宅購入資金の内訳

■ 購入資金の調達において、親族からの贈与額が大幅増加、自己資金の比率も上昇

- 「現金、預貯金等」、「親族からの贈与」の利用者平均額は、新築・既存住宅購入者ともに前年度より増加している。(図1, 2)
- 「親からの贈与」の利用者は、新築住宅購入者で 19.8%、既存住宅購入者で 10.6%となっており、利用者平均額は新築・既存住宅購入者ともに1千万円を超える。(図1, 2)
- 「銀行等の民間ローン」の利用は、新築住宅購入者で利用率が前年度より 11.9 ポイント上昇し 71.3%、平均利用額も 3,364 万円へ増加した。既存住宅購入者では、利用率はやや減少し 65.9%、平均利用額は 2,516 万円となった。「フラット 35」の平均利用額は、新築住宅購入者が 2,512 万円、既存住宅購入者が 2,441 万円であった。(図 1, 2)

図1 各資金の利用者平均額の変化／新築住宅購入者

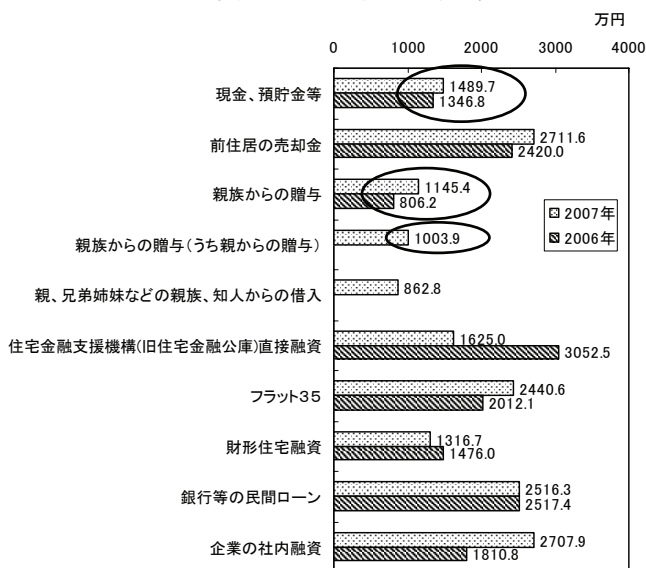


<利用者数と利用率>

資金の種類	調査年	利用者数	利用率
現金、預貯金等	2007年調査	282	78.6%
	2006年調査	330	76.2%
前住居の売却金	2007年調査	50	13.9%
	2006年調査	53	12.2%
親族からの贈与	2007年調査	80	22.3%
	2006年調査	42	9.7%
うち親からの贈与	2007年調査	71	19.8%
	2006年調査	-	-
親、兄弟姉妹などの親族、知人からの借入	2007年調査	19	5.3%
	2006年調査	-	-
住宅金融支援機構(旧住宅金融公庫)直接融資	2007年調査	4	1.1%
	2006年調査	20	4.6%
フラット35	2007年調査	31	8.6%
	2006年調査	71	16.4%
財形住宅融資	2007年調査	10	2.8%
	2006年調査	20	4.6%
銀行等の民間ローン	2007年調査	256	71.3%
	2006年調査	257	59.4%
企業の社内融資	2007年調査	19	5.3%
	2006年調査	24	5.5%

(注) 利用率は、新築住宅購入者全体 (2007年 N=359、2006年 N=433) に対する割合

図2 各資金の利用者平均額の変化／既存住宅購入者

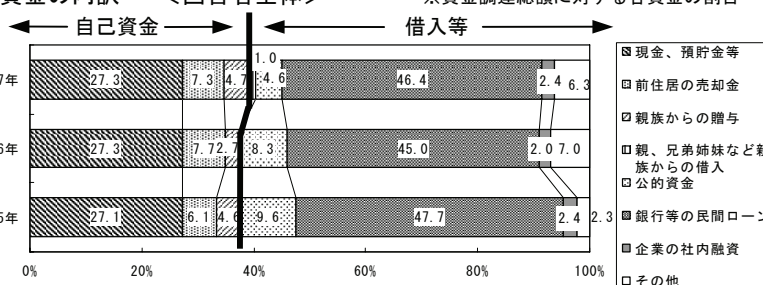


<利用者数と利用率>

資金の種類	調査年	利用者数	利用率
現金、預貯金等	2007年調査	331	67.6%
	2006年調査	369	66.0%
前住居の売却金	2007年調査	60	12.2%
	2006年調査	68	12.2%
親族からの贈与	2007年調査	65	13.3%
	2006年調査	83	14.8%
うち親からの贈与	2007年調査	52	10.6%
	2006年調査	-	-
親、兄弟姉妹などの親族、知人からの借入	2007年調査	25	5.1%
	2006年調査	-	-
住宅金融支援機構(旧住宅金融公庫)直接融資	2007年調査	4	0.8%
	2006年調査	4	0.7%
フラット35	2007年調査	16	3.3%
	2006年調査	14	2.5%
財形住宅融資	2007年調査	3	0.6%
	2006年調査	5	0.9%
銀行等の民間ローン	2007年調査	323	65.9%
	2006年調査	379	67.8%
企業の社内融資	2007年調査	14	2.9%
	2006年調査	12	2.1%

(注) 利用率は、既存住宅購入者全体 (2007年 N=490、2006年 N=559) に対する割合

図3 購入資金の内訳※ <回答者全体>



■ 利用した民間ローンの金利タイプは、固定金利期間選択型が過半数、

全期間固定型も 2 割を占め、固定期間 10 年以上が多数

- 資金面からみた住宅購入理由では、新築住宅購入者において、「金利が低かった」が 36.8% で最も多く、低金利が住宅購入の強い誘因となっている。(図 4)
- 利用したローン金利タイプについては、新築住宅購入者、既存住宅購入者ともに「固定金利期間選択型」が過半数を、「全期間固定金利型」が約 2 割を占めた。利用した「固定金利」の固定期間は、10 年以上が 56.3% を占めている。(図 5, 6)
- 金利の選択理由は、全ての金利タイプで「現在の金利が低いから」が第 1 位となっている。2 位以降についてみると、「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」(27.7%)と「金利が上昇したときに月々の支払い額が上昇するのがいやだから」(25.8%)が多く、「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」(27.0%)が多くなっている。(図 7)

図4 資金面の住宅購入理由

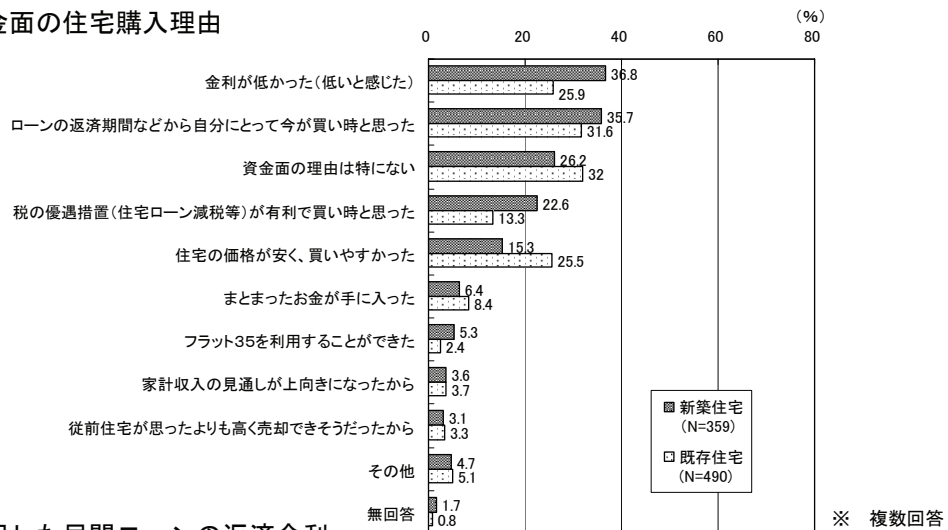


図5 利用した民間ローンの返済金利

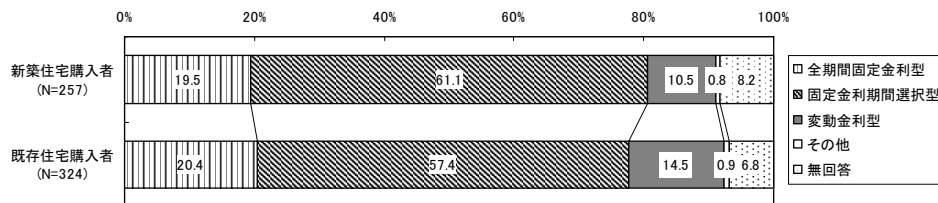


図6 利用した「固定金利」の固定期間

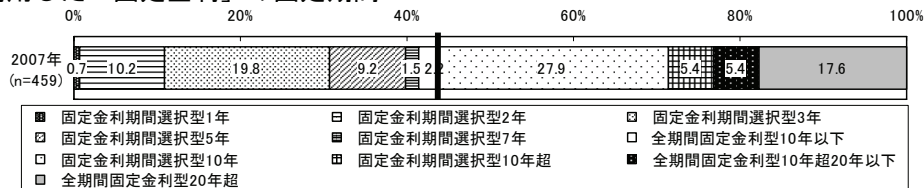
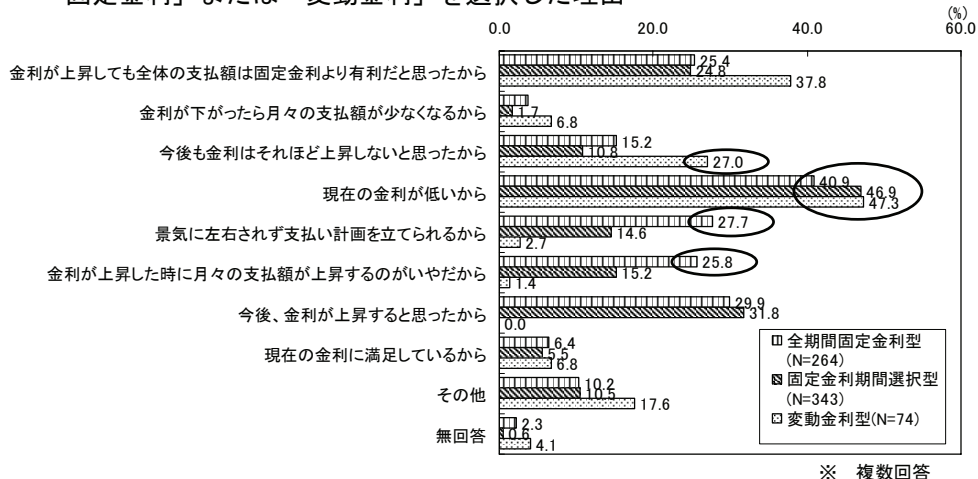


図7 「固定金利」または「変動金利」を選択した理由



■ フラット35では、長期固定金利が引き続き支持される理由に

- ▶ フラット35または住宅金融支援機構の直接融資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との回答は、新築住宅購入者で前年度より7.3ポイント減少し20.8%、既存住宅購入者では前年度より7ポイント増加し14.0%となった。(図8,9)
- ▶ フラット35または住宅金融支援機構の直接融資を利用した理由としては、「長期の固定の利率で借りられる」が、新築住宅購入者、既存住宅購入者ともに引き続き強く支持されている。また、既存住宅購入者では、「借入れ先として安心」、「金利以外の条件が良かった」が15%を超えており、金利以外の条件の良さがフラット35や住宅金融支援機構による直接融資を選択するポイントとなっていることがうかがえる。(図10)

図8 フラット35または住宅金融支援機構（旧住宅金融公庫）による直接融資の利用の有無

<新築住宅購入者>

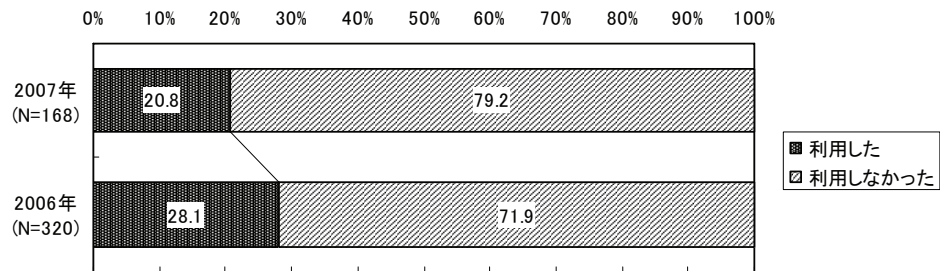
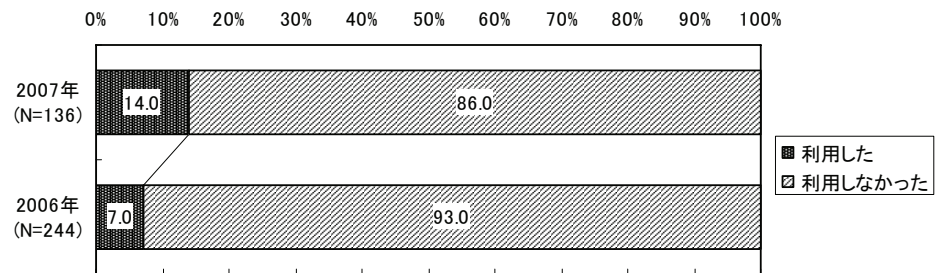


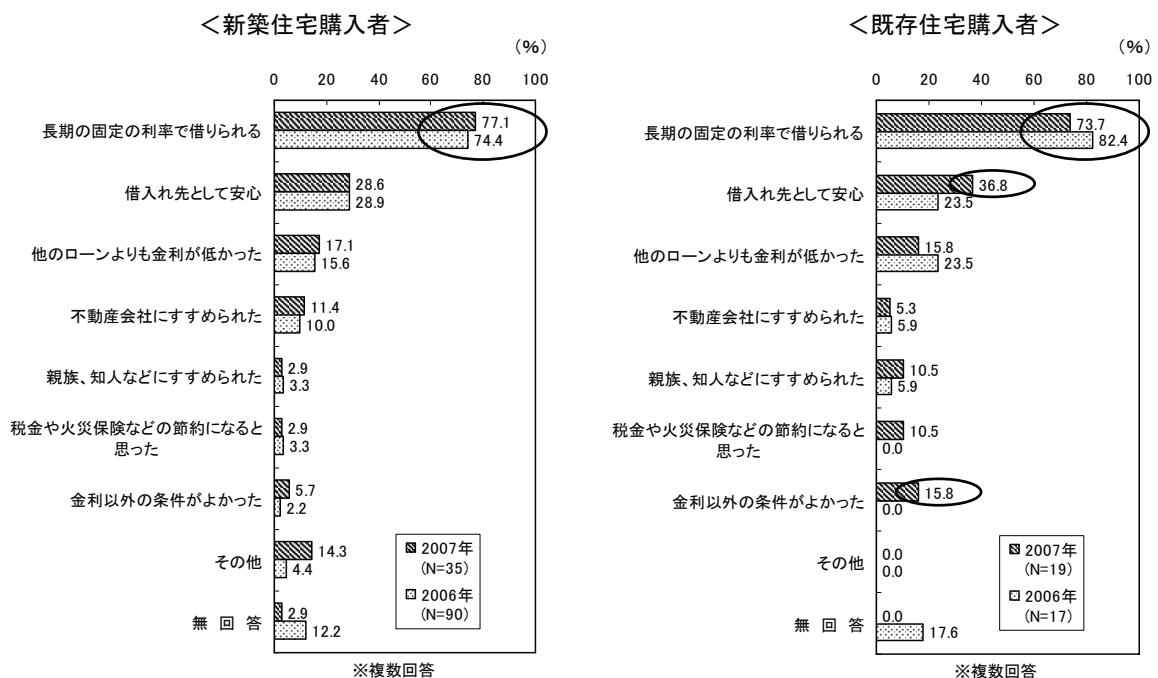
図9 フラット35または住宅金融支援機構（旧住宅金融公庫）による直接融資の利用の有無

<既存住宅購入者>



(注) 図8,9の利用率は、フラット35または住宅金融支援機構（旧住宅金融公庫）による直接融資が適用できる住宅に占める、フラット35または住宅金融支援機構（旧住宅金融公庫）による直接融資のいずれかを利用した世帯の割合。

図10 住宅金融支援機構（旧住宅金融公庫）を利用した理由の変化



2. 住宅購入にあたっての贈与の状況

■ 贈与者(親)における贈与者年齢 65 歳未満の割合は 4 割強

贈与者年齢 65 歳未満における受贈者の年齢は 40 歳未満が 96.1%

- 贈与した親の年齢を 65 歳未満と 65 歳以上に分けると、新築住宅購入者では 47.9%、既存住宅購入者では 32.7%が 65 歳未満であった。(図 11)
- 贈与者年齢 65 歳未満では、受贈者の年齢が 39 歳以下の割合が 96.1%、贈与者年齢 65 歳以上では 52.1%となっており、相続時精算課税制度の目的である親から子への早期の財産移転が実現されていることがうかがわれる。(図 12)
- 受贈者の世帯構成をみると、夫婦と子供がいるが贈与者年齢 65 歳以上では 71.8%、贈与者年齢 65 歳未満でも 56.8%を占めている。また、贈与者年齢 65 歳未満については「夫婦だけ」の世帯も 41.2%を占める。(図 13)
- 受贈者の世帯収入が 800 万円未満の割合は、贈与者年齢 65 歳未満で 58.8%、65 歳以上で 38.0%となっており、収入が比較的低い層では生前贈与により住宅取得が容易となっていることがうかがえる。(図 14)

図11 新築・既存別贈与した親の年齢

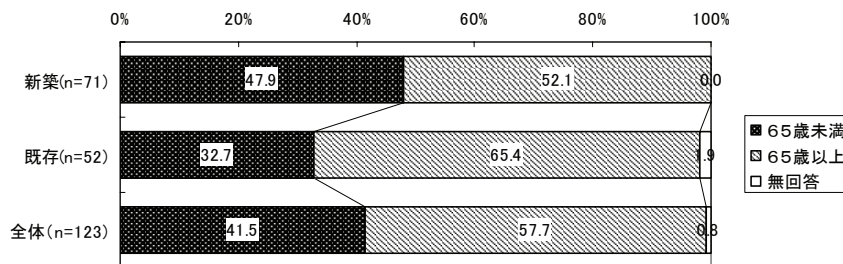


図12 受贈者の年齢

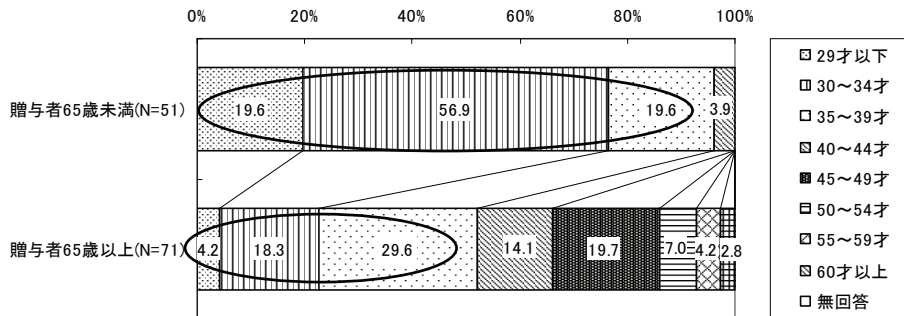


図13 受贈者の世帯構成

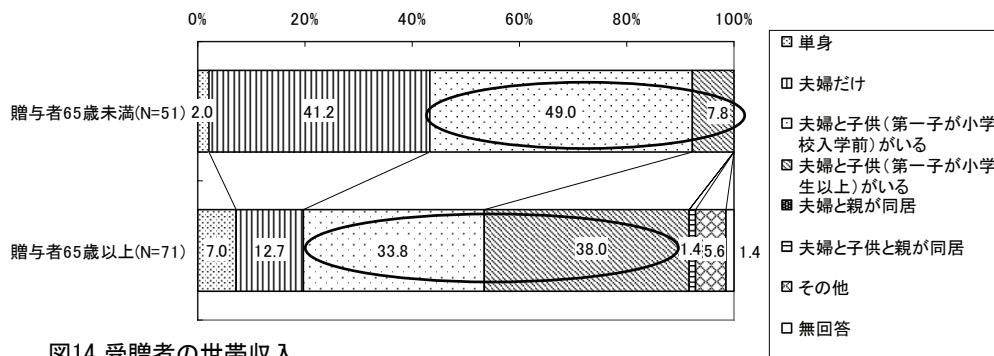
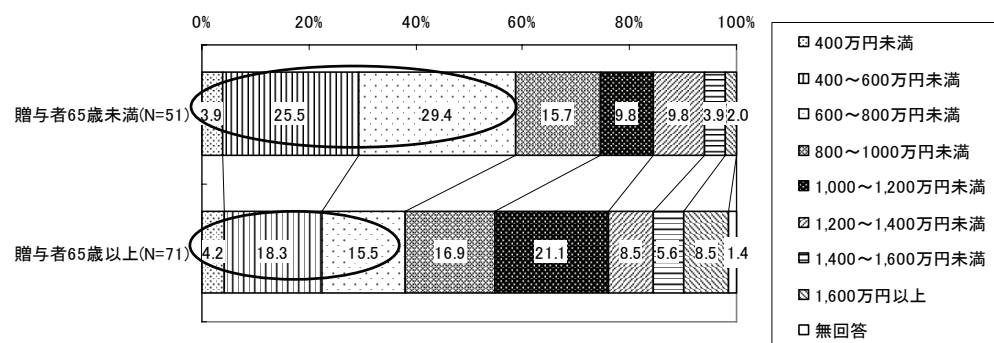


図14 受贈者の世帯収入

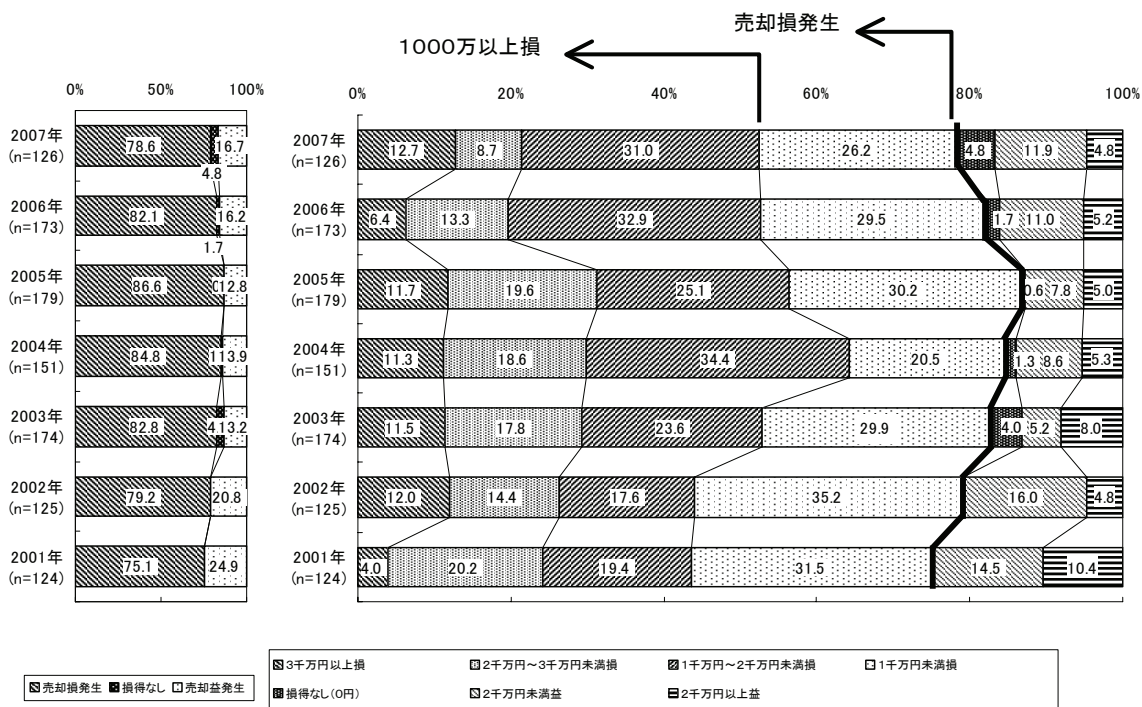


3. 買い換えによる売却損益の発生状況

■ 売却損発生率は78.6%、1,000万円以上の高額売却損発生世帯は依然半数以上

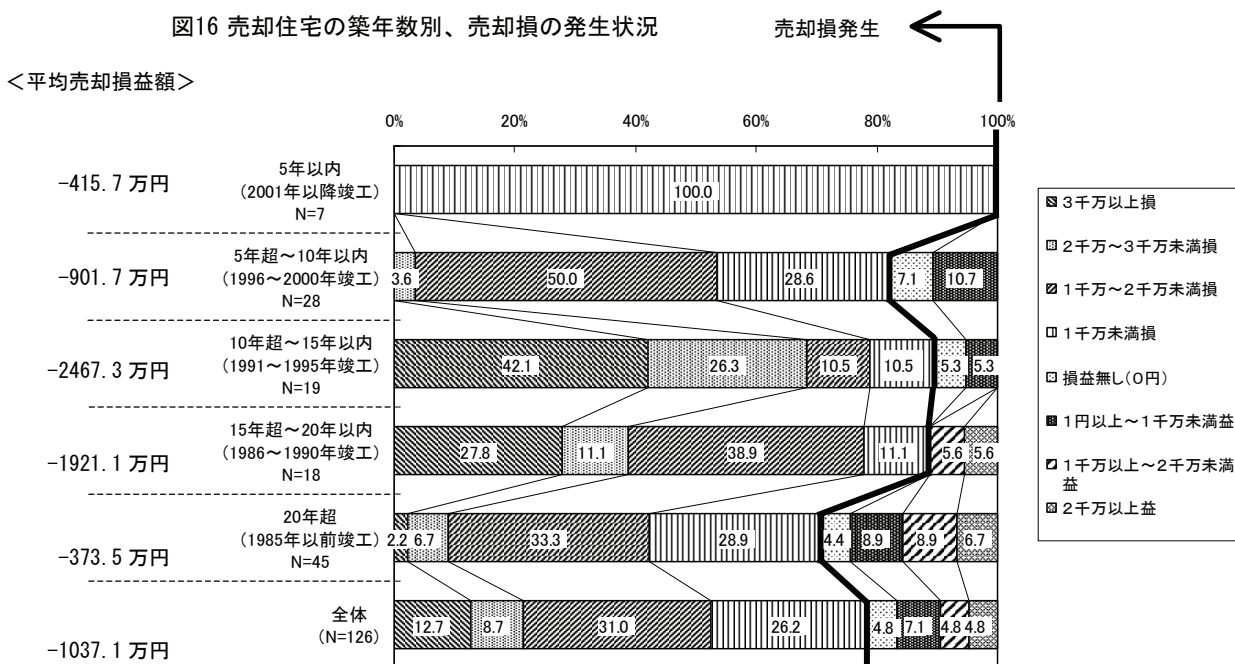
- 自己所有住宅から住み替えた世帯の68.0%が従前住宅を売却しており、このうち売却損が発生している世帯は減少傾向のもと78.6%となっている。ただし、高額な売却損が発生している世帯は依然として多く、「1千万円以上損」が52.4%と半数以上を占めており、「3千万円以上損」は12.7%を占めている。(図15)
- 築年数別に売却損の発生状況を見ると、10年超～20年以内では、高額な売却損が発生している世帯が多く、「3千万円以上損」は「10年超～15年以内」で42.1%、「15年超～20年以内」で27.8%となっている。また、売却損の発生率も高く、9割近くに及ぶ。なお、築年数「5年以内」では売却損の発生率は100%となったが、平均売却損益額は415.7万円であった。(図16)

図15 調査年次別売却損益の発生状況



(注) データの制約上、2001年は「損得なし」を売却損1千万円未満に含めている。

図16 売却住宅の築年数別、売却損の発生状況



4. 売却損発生世帯の状況

■ 買換え世帯の 82.8%が床面積増加、買換え後の住宅は既存住宅が過半数

- 取得年別に売却損の発生状況をみると、「1990～1994年」では「2千万以上損」が78.1%（対前年度比9.9ポイント増）を占め、そのうち「5千万以上損」が13.0%（対前年度比8.5ポイント増）を占める。（図17）
- 売却損発生世帯は従前住宅を平均3982.4万円で購入し、2361.1万円で売却しており、その差額はマイナス1621.3万円であった。従前住宅より床面積が増加した世帯が83.0%を占めており、損切りをしながら生活スタイルや家族構成の変化に応じて買換えをおこなっている状況がうかがえる。（図18）
- 買換え前後の建物形態をみると、従前住宅では新築住宅が65.6%を占めているのに対し、現住宅では既存住宅が51.5%と半数以上を占めており、中でも「既存一戸建て」は従前住宅と比較して16.1ポイント高く23.2%となっている。新築・既存の別にこだわらず、ライフステージに応じて必要とするものを選択している様子がうかがえる。（図19）

図17 取得年別の売却損失額

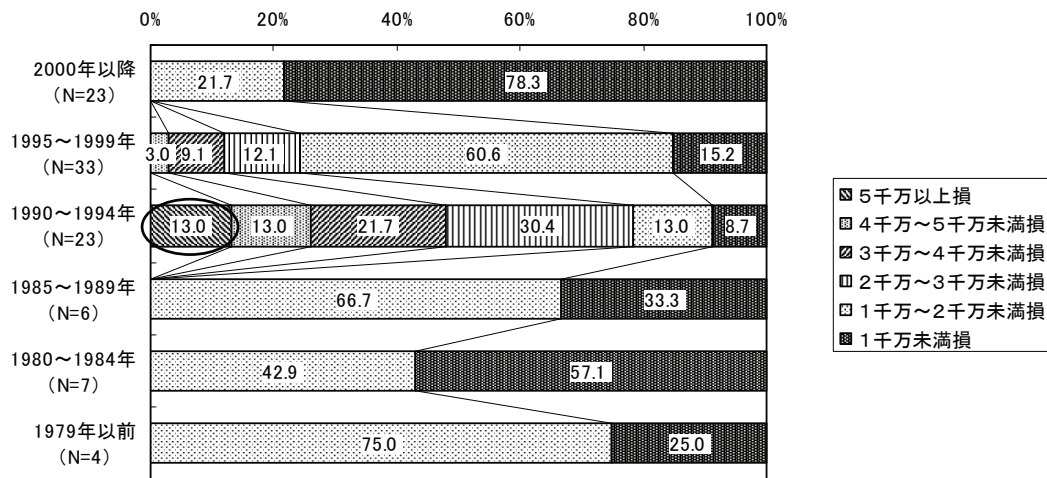


図18 従前住宅に対する現住宅の床面積差

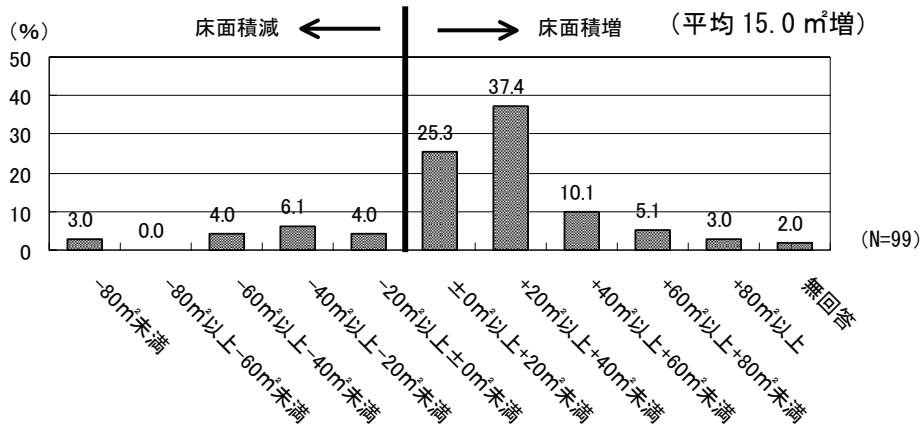
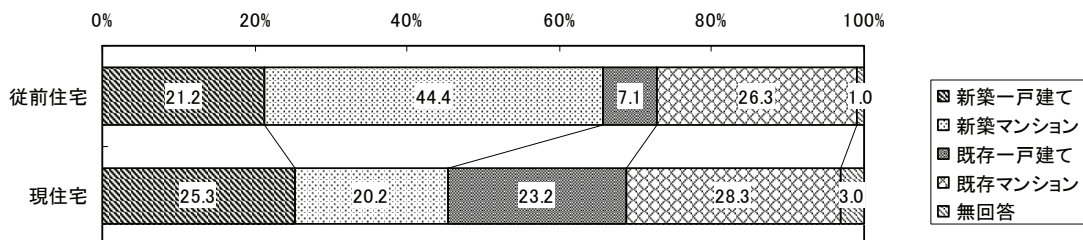


図19 従前住宅と現住宅の建物形態別の戸数比較



※ 従前住宅の建物形態記入なしには「土地」1件を含む。

(N=99)

5. 消費税に対する意識

■ 「住宅に消費税がかかるのはおかしい」「住宅購入は特別」との見方が6割以上

消費税の引き上げについては9割超が今後の住宅取得に影響と回答

- 消費税引き上げについては「住宅に消費税がかかるのはおかしい」もしくは「現行のまま据え置くべきである」が全体の63.1%を占めた。また、29才以下で「他の財と同じで、住宅を購入する場合についても引き上げてよい」が7.9%と少なく、住み替えの可能性が高い若い世代では、受け入れがたいことであることがうかがえる。(図20)
- 「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」が60.8%でトップ、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」、「海外のほとんどの国では、家を持つのに消費税がないのに、日本でかかるのはおかしい」となっている。(図21)
- 消費税の引き上げが今後の住宅購入に与える影響では、影響度合に違いがあるものの「影響する」が9割を超えている。(図22)

図20 世帯主の世代別にみた消費税に対する考え

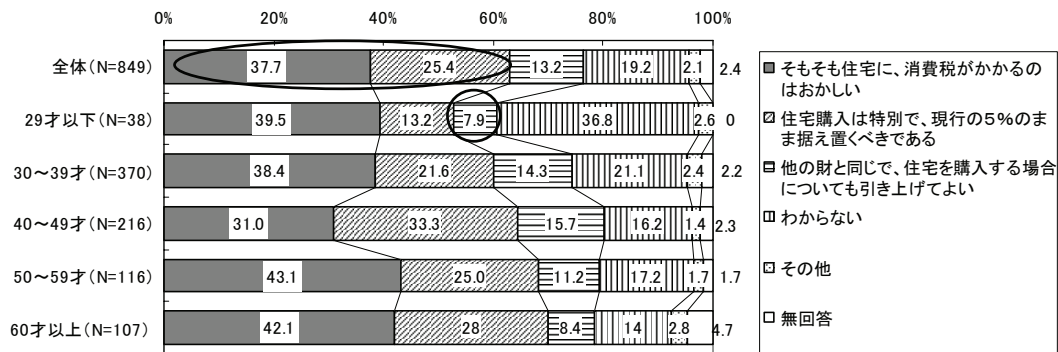
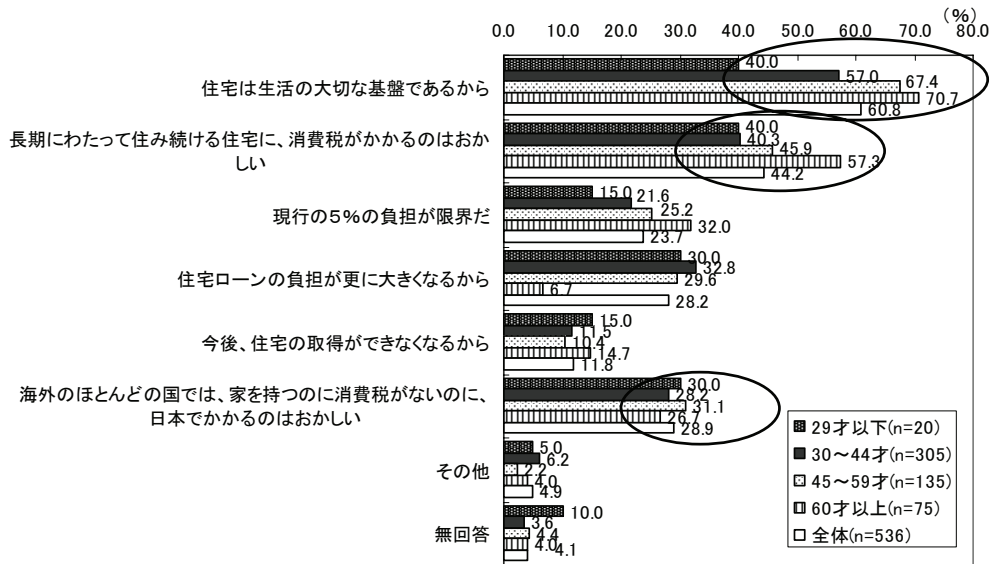
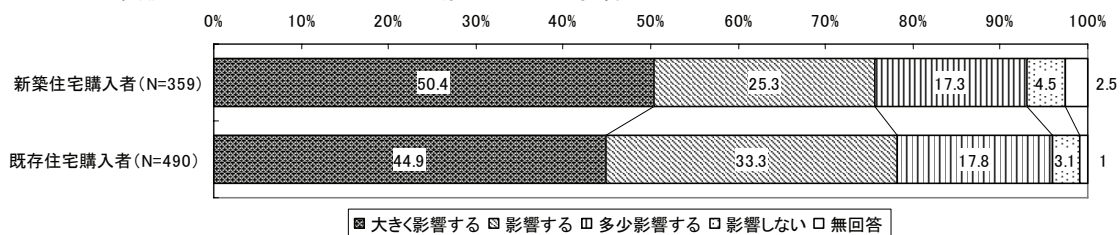


図21 「住宅に消費税がかかるのはおかしい」「現行のまま据え置くべきである」と考える理由



※ 複数回答

図22 消費税の引き上げが今後の住宅購入に与える影響



6. インターネットの利用状況

■ インターネットの利用率は7割超、35歳未満は8割以上が利用

- 不動産情報の収集時におけるインターネットの利用率は、年々着実に増加しており、今年度7割を超えた。新築住宅購入者においては前年度より4.1ポイント増加し77.2%、既存住宅購入者でも3.8ポイント増加し65.9%となった。(図23)
- 年齢別にみると、若年層での利用率が高く35歳未満では80%を超えている。また、「50～54才」で63.8%（対2004年比24.4ポイント増）、「55～59才」で65.5%（対2004年比28.7ポイント増）、「60才以上」で36.4%（対2004年比13.5ポイント増）となっており、インターネットによる情報収集が幅広い年代で一般的なものとなっていることがうかがえる。(図24)

図23 インターネットによる不動産情報収集の経験の有無

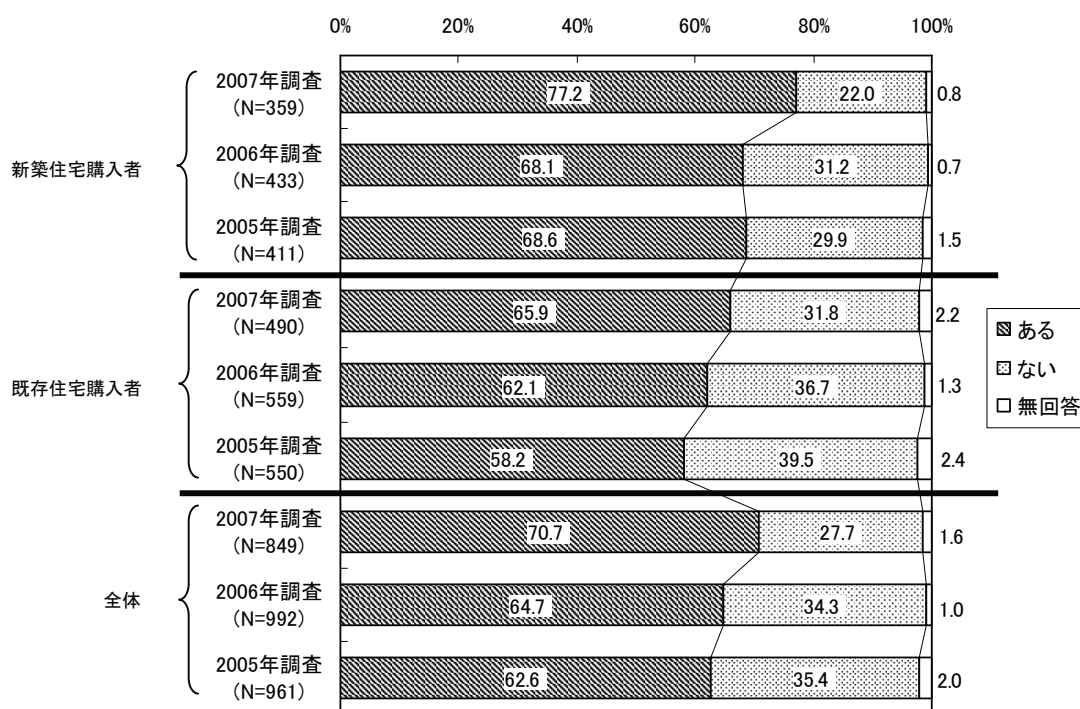


図24 世帯主の年齢別インターネット利用率の変化

	2007年	2006年	2005年	2004年
全体	600 70.7	642 64.7	602 62.6	506 55.1
29才以下	33 86.8	42 60.0	38 73.1	33 63.5
30～34才	133 80.6	148 79.6	163 75.8	113 66.1
35～39才	157 76.6	150 74.6	119 66.9	119 64.3
40～44才	99 75	125 73.1	104 71.7	106 63.9
45～49才	64 76.2	71 65.7	74 69.8	58 61.7
50～54才	37 63.8	36 61.0	34 50	28 39.4
55～59才	38 65.5	37 52.1	30 45.5	21 36.8
60才以上	39 36.4	33 28.9	35 29.9	27 22.9

■ 「初期段階での物件選別」がインターネットを利用した最大の目的との回答は60%以上

- 不動産情報を収集する際にインターネットを利用した最大の目的は、「初期段階での物件選別」が最も多く、回答者の61.8%を占める。(図25)
- 「初期段階での物件選別」に次いで、既存住宅購入者では「相場を確かめること」が多い。(図26)

図25 インターネットを利用した最大の目的

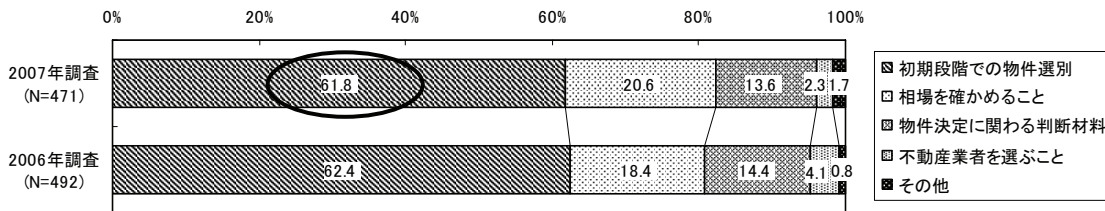
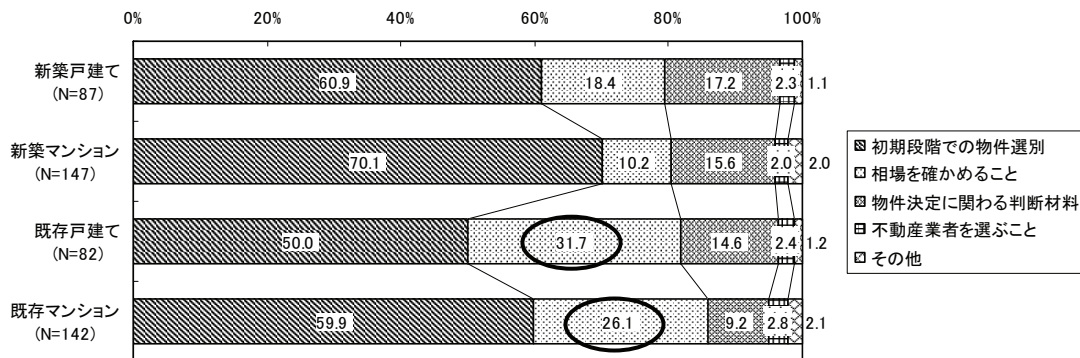


図26 購入物件別インターネットを利用した最大の目的



7. 既存住宅に対する意識

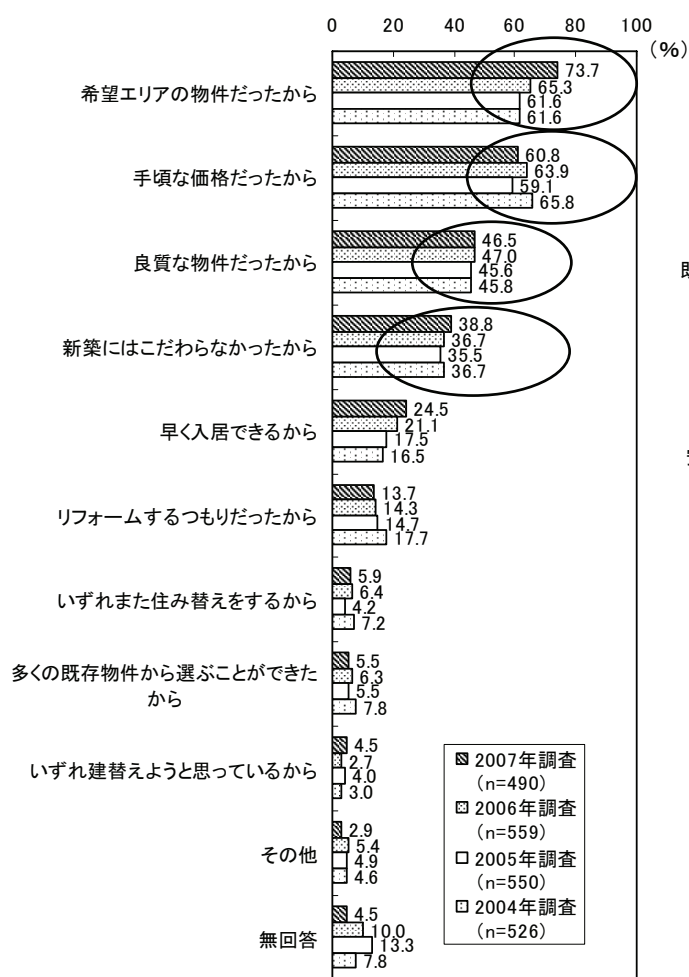
■ 既存住宅購入者の購入対象は希望エリアの手頃な価格の良質な物件

- 既存住宅の購入理由は、前年度と同様に「希望エリアの物件だったから」(73.7%)、「手頃な価格だったから」(60.8%)、「良質な物件だったから」(46.5%)が上位3つを占めており、住環境や物件の価格・質が購入の決め手となっていることがうかがえる。「新築住宅にはこだわらなかったから」も38.8%と3割を超えている。(図27)

■ 既存住宅を購入しなかった理由として「質」への不安を挙げる割合が減少

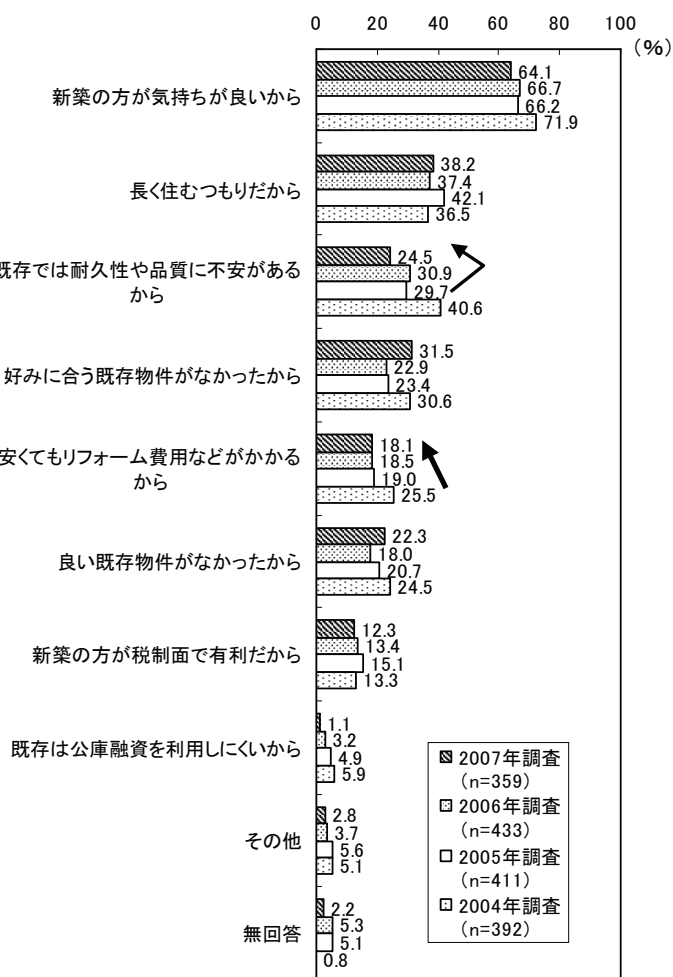
- 新築住宅購入者が既存住宅を選ばなかった理由をみると、「既存では耐久性や品質に不安があるから」と「安くてもリフォーム費用などがかかるから」が減少傾向にあり、既存住宅の質に対する不安が減少してきていることがうかがえる。(図28)

図27 既存住宅を購入した理由
(既存住宅購入者)



※ 複数回答

図28 既存住宅を購入しなかった理由の推移
(新築住宅購入者)



※ 複数回答

■ 既存住宅の購入において性能保証等に強い関心、
別途費用を支払っても受けたいサービスとして「建物の性能評価」に高ニーズ

- 既存住宅の購入において求める改善点としては前年度と同様に「構造上の性能の保証等」や「修繕・補修等の履歴情報の完備」が上位を占めている。(図 29)
- 一戸建て、マンションともに、既存住宅購入者にとって別途費用を支払っても受けたいサービスの上位 3 つは、「建物の性能評価」、「専門家による税務相談」、「不動産鑑定評価」の順となっている。(図 30, 図 31)

図29 既存住宅購入に求める改善点

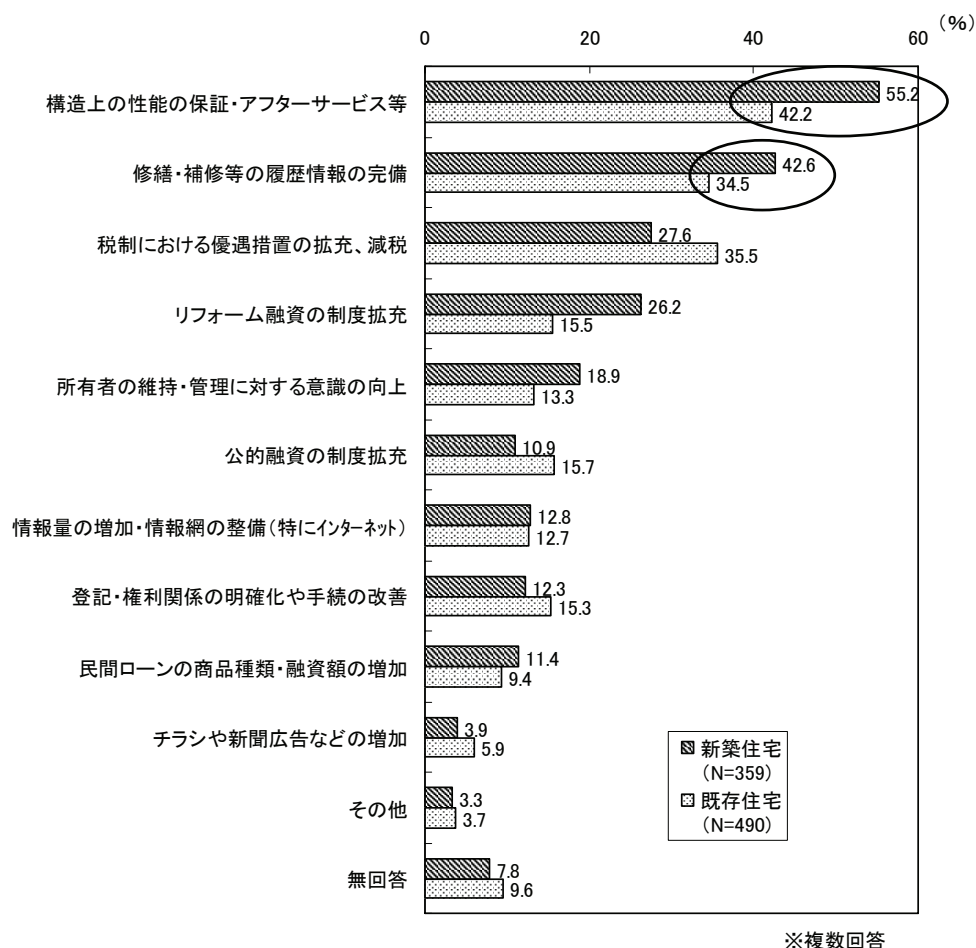
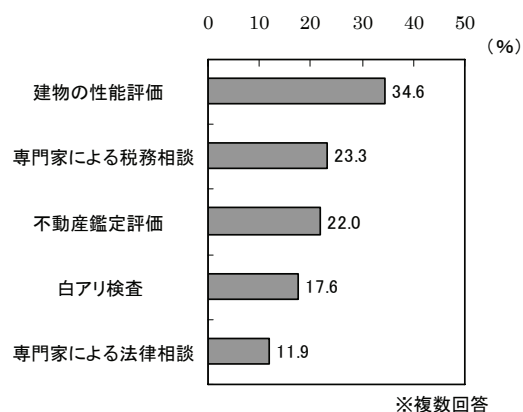
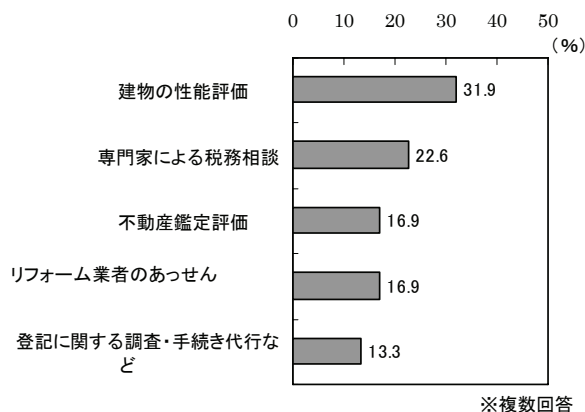


図30 既存一戸建て購入者にとって別途費用を支払っても受けたいサービス (上位5位)



(注) 選択肢数は、「その他」を含めて14項目

図31 既存マンション購入者にとって別途費用を支払っても受けたいサービス (上位5位)



(注) 選択肢数は、「その他」を含めて14項目