
不動産流通業に関する消費者動向調査

< 第 1 1 回（2006 年度） >

調査結果報告書（概要版）

平成 18 年 9 月

社団法人 不動産流通経営協会

第11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

■ 増加傾向にあった売却損発生率は減少したが、82.1%と依然として高い 1,000万円以上の高額売却損発生世帯は52.6%

- 自己所有住宅から住み替えた世帯の70.1%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82.1%に達する。売却損発生率は1999年以降毎年増加傾向にあったが、はじめて減少に転じた。売却損の金額は縮小しており、「1千万円以上損」は前年度比3.8ポイント減となっているが、52.6%は「1千万円以上損」となっている。とくに、1990年～1994年に竣工した住宅において売却損が大きく1885.0万円となっている。

■ 78.1%が買換えで床面積増加、新築住宅から既存住宅への住み替えも多数 「譲渡損失の繰越控除制度」は「住み替えの時期を早めた」など住宅流通に影響

- 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78.1%となっており、損切りをしながらライフステージに合わせた住み替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70%近くを占めるが、現住宅では既存住宅が半数を占め、買換え購入の場合、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。
- 「譲渡損失の繰越控除」の影響については、「住み替えの時期を早めた」が30%、「住み替えが可能となった」が20%を超えており、住宅流通への影響がうかがわれる。

■ 「前住居の売却金」の利用が拡大

- 「現金、預貯金等」の利用者平均額は、既存住宅購入者で約116万円増加し1,347万円となった。他方、「銀行等の民間ローン」の利用者平均額は減少しており、新築住宅購入者で2,774万円、既存住宅購入者で2,517万円となっているが、利用率は既存住宅購入者で前年度より拡大し、67.0%となった。「前住居の売却金」については、前年度より利用率、利用額ともに拡大している。

■ 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、 「建物の性能評価」等住宅の質に関する評価・検査に強い関心

- 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サービスでは、「建物の性能評価」がトップを占めており、新築に比べて分かりにくいとされてきた既存住宅の構造安全性や耐久性を明確にし、性能を保証する体制の整備が既存住宅市場活性化への重要課題であると言える。

不動産流通業に関する消費者動向調査 <第11回(2006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. 買い換えによる売却損益の発生状況	3
2. 売却損発生世帯の状況	4
3. 不動産売却に関する税制度の利用状況	5
4. 住宅購入資金の内訳	6
5. 既存住宅に対する意識	9

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17年4月1日から平成18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18年6月12日

回収締切 : 平成18年6月26日

(5) 配布・回収状況

①発送総数 : 2646票

②有効回答数 : 992票

③回収率 : 37.5%

購入物件の建て方別発送・有効回答数

	合計	新築住宅 購入者計		既存住宅 購入者計			
		戸建て	マンション	戸建て	マンション		
発送数	2646 (100.0%)	1024 (100.0%)	368 (35.9%)	656 (64.1%)	1622 (100.0%)	625 (38.5%)	997 (61.5%)
有効回答数	992 (100.0%)	※ ^N 433 (100.0%)	146 (33.7%)	286 (66.1%)	※ ^S 559 (100.0%)	193 (34.5%)	341 (61.0%)

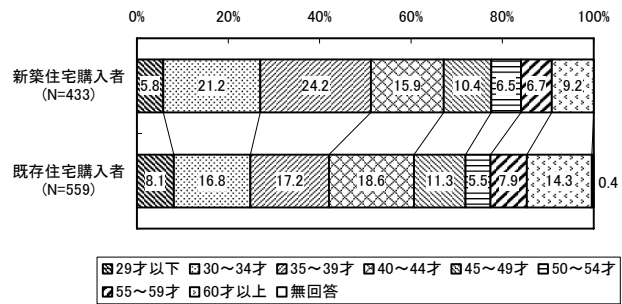
※^N 住宅の建て方不明1票を含む。

※^S 住宅の建て方不明25票を含む。

(6) 回答者の基本属性

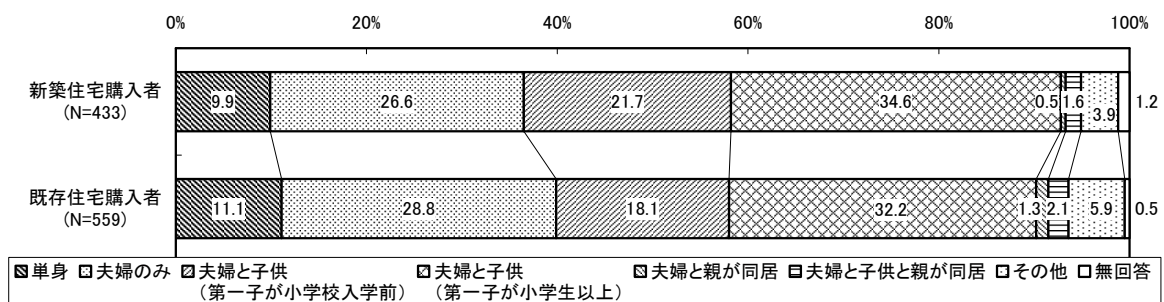
世帯主の年齢

	合計	新築住宅 購入者	既存住宅 購入者
29才以下	70	25	45
30～34才	186	92	94
35～39才	201	105	96
40～44才	173	69	104
45～49才	108	45	63
50～54才	59	28	31
55～59才	73	29	44
60才以上	120	40	80
無回答	2	0	2
全体	992	433	559



世帯構成

	合計	新築住宅購入者	既存住宅購入者
単身	105	43	62
夫婦だけ（子供なし）	276	115	161
夫婦と子供（第一子が小学校入学前）がいる	195	94	101
夫婦と子供（第一子が小学生以上）がいる	330	150	180
夫婦と親が同居（二世帯同居）	9	2	7
夫婦と子供と親が同居（三世帯同居）	19	7	12
その他	50	17	33
無回答	8	5	3
全体	992	433	559



新築住宅購入者・既存住宅購入者別回答数の推移

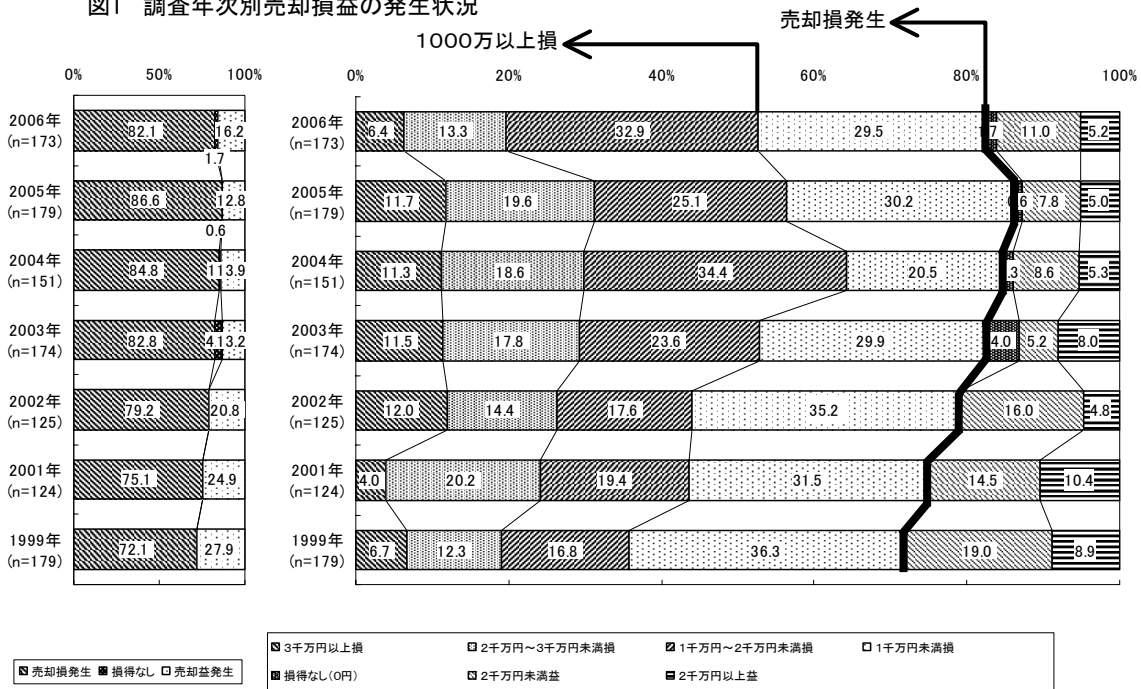
	今年度 (2006年度)	昨年度 (2005年度)	一昨年度 (2004年)
新築住宅購入者	433 (43.6%)	411 (42.8%)	392 (42.7%)
既存住宅購入者	559 (56.4%)	550 (57.2%)	526 (57.3%)
合計	992 (100.0%)	961 (100.0%)	918 (100.0%)

1. 買い換えによる売却損益の発生状況

■ 売却損発生率は82.1%、1,000万円以上の高額売却損発生世帯も半数以上

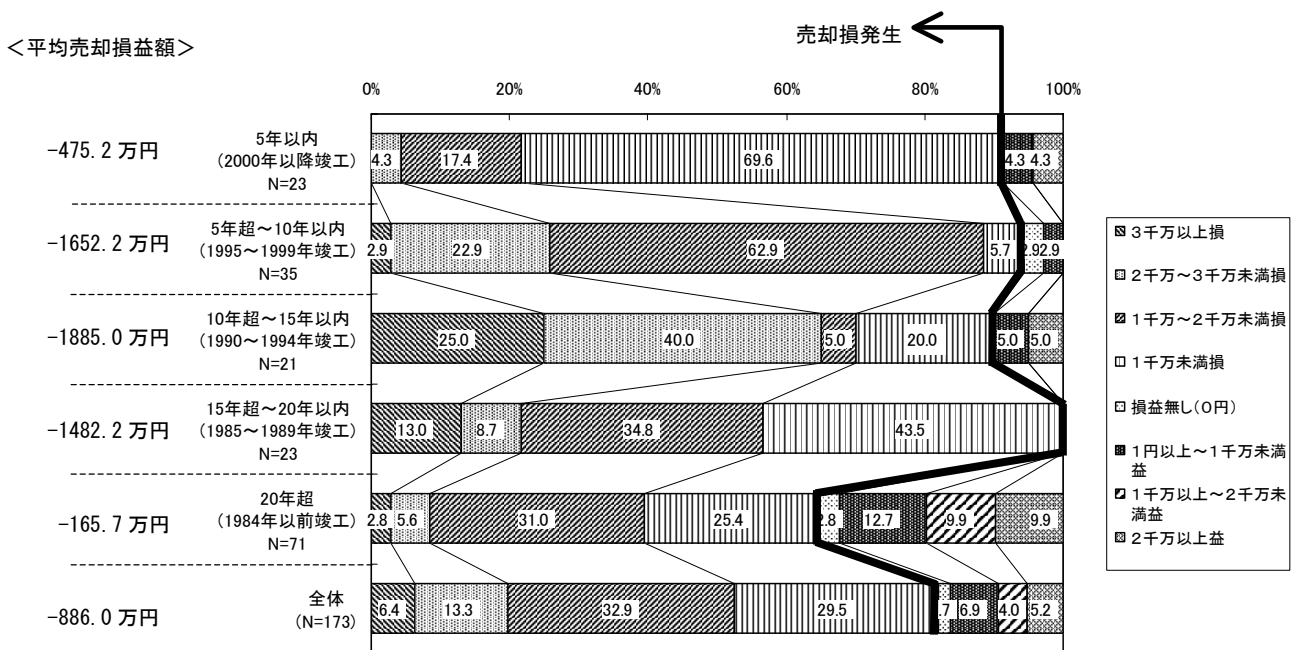
- 自己所有住宅から住み替えた世帯の70.1%が従前住宅を売却しており、このうち売却損が発生した世帯は82.1%に達する。売却損発生率は1999年以降毎年増加傾向にあったが、はじめて減少に転じた。(図1)
- 売却損の金額は縮小しており、「1千万円以上損」は、前年度比3.8ポイント減となっているが、52.6%と半数以上を占める。(図1)
- 売却住宅の築年数別に売却損の発生状況をみると、築20年以内では売却損の発生率が依然として高く90%以上となっている。とくに、1990~1994年の5年間に竣工した築10年超から15年の住宅において売却損の額が大きく、1885.0万円となっている。他方、「築20年超」の売却損発生率は64.8%であった。(図2)

図1 調査年次別売却損益の発生状況



(注) データの制約上、2001年以前は「損益なし」を売却損1千万円未満に含めている。

図2 売却住宅の築年数別、売却損の発生状況



2. 売却損発生世帯の状況

■ 買換えで 78.1%が床面積増加、新築住宅から既存住宅への住み替えも多数

- 取得年別に売却損の発生状況をみると、1990～1994年の5年間に取得した住宅において売却損の額が大きく「1千万円以上損」が100%となっている。(図3)
- 譲渡損失者は、従前住宅を平均3,589万円で購入、2,139万円で売却しており、その差額はマイナス1,450万円である。従前住宅売却後の現住宅の床面積が、従前住宅より増加した割合は78.1%にのぼり、損切りをしながらライフステージに合わせた買い換えをおこなっている状況がうかがえる。(図4)
- 住み替え前後の建物形態をみると、従前住宅では、新築マンションが49.3%と最も多く、新築一戸建てを合わせると70%近くを占めるが、現住宅では、既存マンションが31.0%と最も多く、買換え購入の場合、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。(図5)

図3 取得年別の譲渡損失額

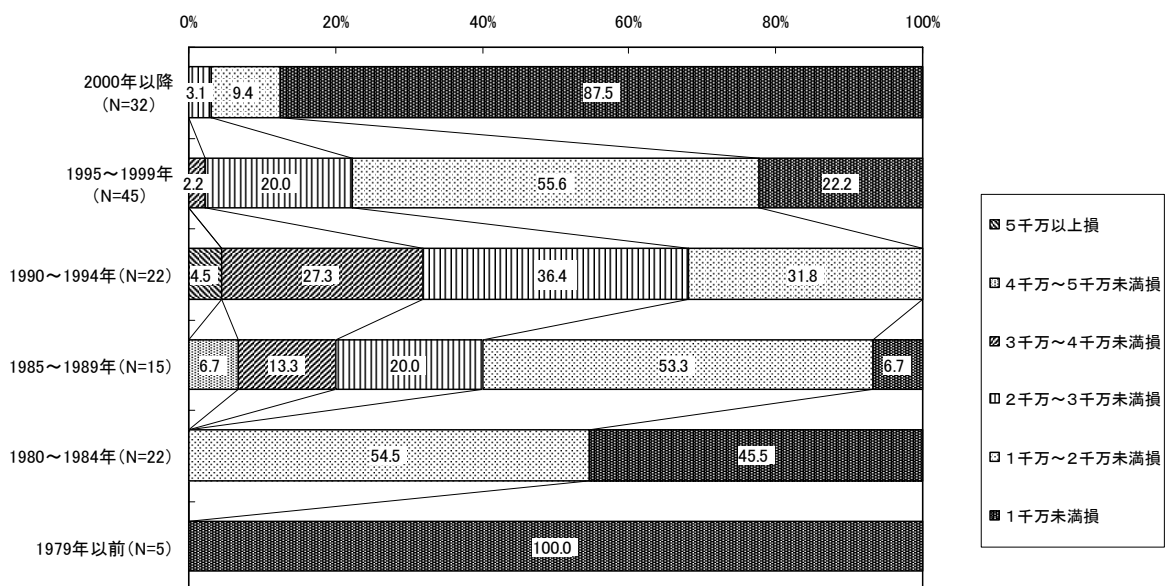


図4 従前住宅に対する現住宅の床面積比

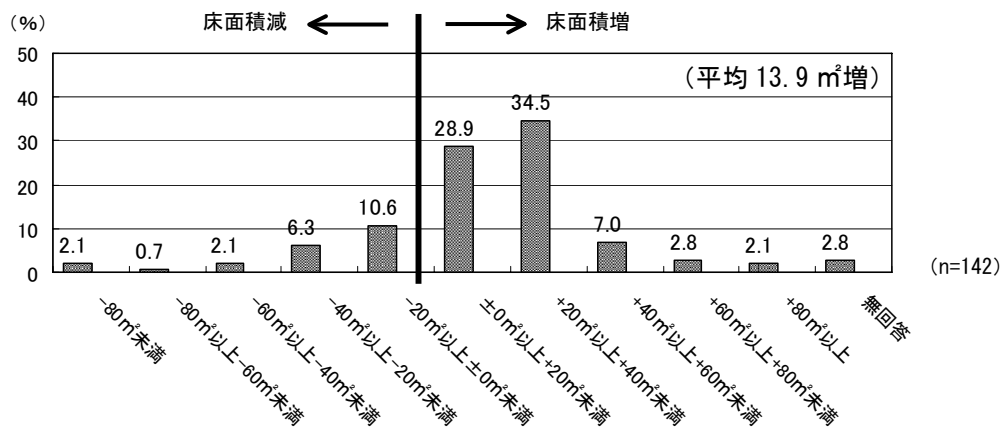
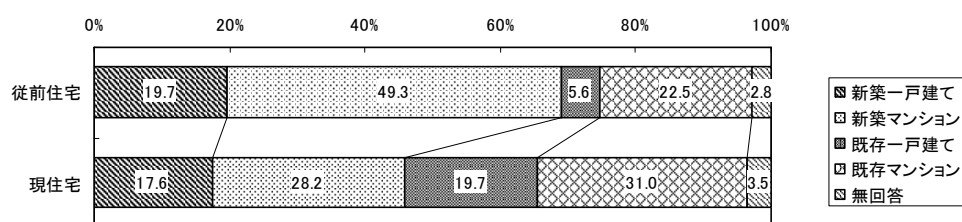


図5 従前住宅と現住宅の建物形態別の戸数比較



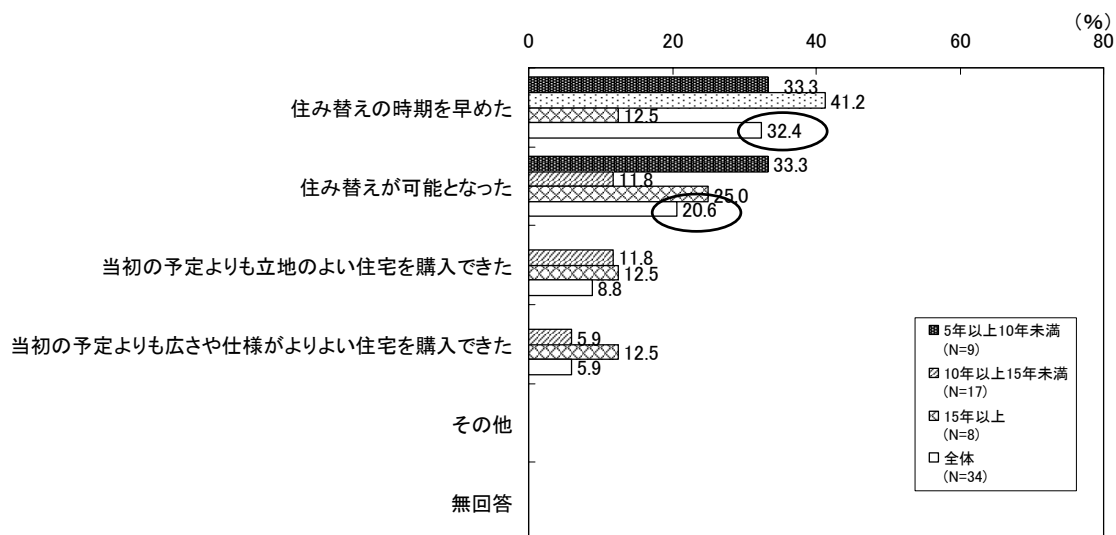
※ 従前住宅の建物形態記入なしには「土地」3件を含む。

(n=142)

3. 不動産売却に関する税制度の利用状況

- 「自宅の買換えで出た譲渡損失の繰越控除」は「住み替えの時期を早めた」等住宅流通に影響
 - 「譲渡損失の繰越控除」の具体的影響については、「住み替えの時期を早めた」が30%、「住み替えが可能となった」が20%を超えており、住宅流通への影響がうかがわれる。

図6 所有期間別「自宅の買換えで出た譲渡損失の繰越控除」の影響

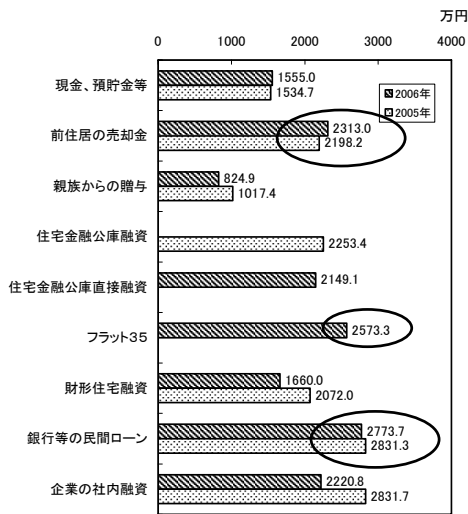


4. 住宅購入資金の内訳

■ 購入資金の調達において、「前住居の売却金」の利用が拡大

- 「現金、預貯金等」の利用者平均額は、既存住宅購入者で約116万円増加し1,347万円となった。「前住居の売却金」については、前年度より利用率・利用平均額ともに拡大し、新築住宅購入者で利用率12.2%、利用者平均額2,313万円、既存住宅購入者で利用率12.2%、利用者平均額2,420万円となった。(図7,8)
- 「銀行等の民間ローン」の利用率は既存住宅購入者で前年度より5.6ポイント上昇し67.0%となった。利用者平均額はやや減少しており、新築住宅購入者で2,774万円、既存住宅購入者で2,517万円となっている。「住宅金融公庫融資」については、「フラット35」に置き換わりつつあり、「フラット35」の利用率は新築住宅購入者で16.4%、利用者平均額は2,573万円となった。(図7,8)

図7 各資金の利用者平均額の変化／新築住宅購入者

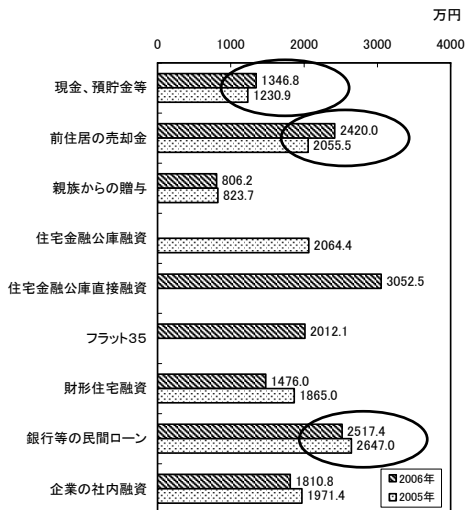


＜利用者数と利用率＞

資金の種類	調査年	利用者数	利用率
現金、預貯金等	2006年調査	330	76.2%
	2005年調査	319	77.6%
前住居の売却金	2006年調査	56	12.2%
	2005年調査	38	9.2%
親族からの贈与	2006年調査	42	9.7%
	2005年調査	86	20.9%
住宅金融公庫融資	2006年調査	-	-
	2005年調査	94	22.9%
住宅金融公庫直接融資	2006年調査	20	4.6%
	2005年調査	-	-
フラット35	2006年調査	71	16.4%
	2005年調査	-	-
財形住宅融資	2006年調査	20	4.6%
	2005年調査	30	7.3%
銀行等の民間ローン	2006年調査	257	59.4%
	2005年調査	243	59.1%
企業の社内融資	2006年調査	24	5.5%
	2005年調査	23	5.6%

(注) 利用率は、新築住宅購入者全体 (2005年 N=411、2004年 N=392) に対する割合

図8 各資金の利用者平均額の変化／既存住宅購入者



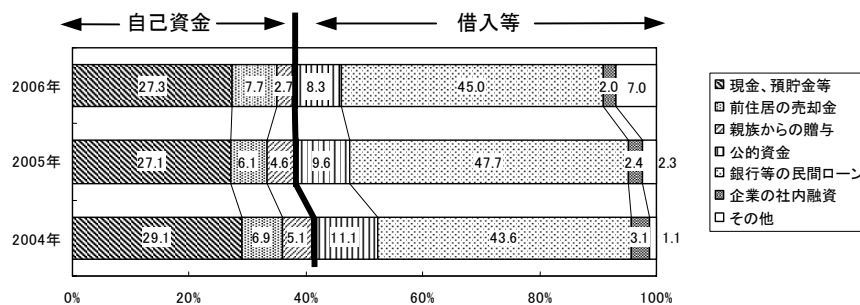
＜利用者数と利用率＞

資金の種類	調査年	利用者数	利用率
現金、預貯金等	2006年調査	369	66.0%
	2005年調査	338	61.5%
前住居の売却金	2006年調査	68	12.2%
	2005年調査	59	10.7%
親族からの贈与	2006年調査	83	14.8%
	2005年調査	81	14.7%
住宅金融公庫融資	2006年調査	-	-
	2005年調査	16	2.9%
住宅金融公庫直接融資	2006年調査	4	0.7%
	2005年調査	-	-
フラット35	2006年調査	14	2.5%
	2005年調査	-	-
財形住宅融資	2006年調査	5	0.9%
	2005年調査	6	1.1%
銀行等の民間ローン	2006年調査	370	67.8%
	2005年調査	342	62.2%
企業の社内融資	2006年調査	12	2.1%
	2005年調査	14	2.5%

(注) 利用率は、既存住宅購入者全体 (2005年 N=550、2004年 N=526) に対する割合

図9 購入資金の内訳※ <回答者全体>

※資金調達総額に対する各資金の割合



■ 利用した民間ローンの返済金利は、短期固定タイプに利用が集中、

ただし、固定期間 10 年以上の割合が増加

- 資金面からみた住宅購入理由では、新築住宅、既存住宅ともに「金利が低かった」が最も多く、低金利が住宅購入の強い要因となっている。(図 10)
- 民間ローン利用者で返済金利に「固定金利」を選択した割合は、新築住宅購入者で 75.1%、既存住宅購入者で 78.0%となった。当初固定期間については、3 年以内が 52.1%と過半を占めるが、前年度に比べて 5.5 ポイント減少している。逆に 10 年以上は 4.0 ポイントの増加となっている。(図 11, 12)
- 金利の選択理由については、固定金利と変動金利のいずれも「現在の金利が低いから」が最も多く 50%を超える。固定金利を選択した理由では、次いで「今後、金利が上昇すると思ったから」が多く、変動金利を選択した理由では、「金利が上昇しても全体の支払額は固定金利より有利だと思ったから」が多くなっている。(図 13)

図10 資金面の住宅購入理由

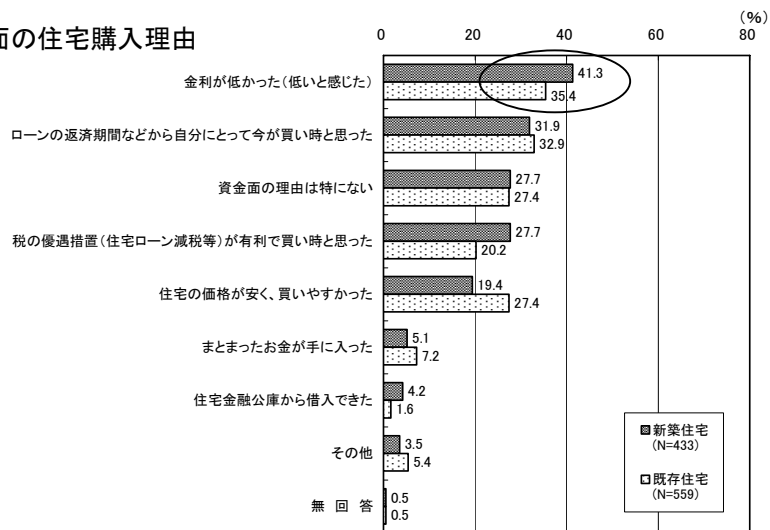
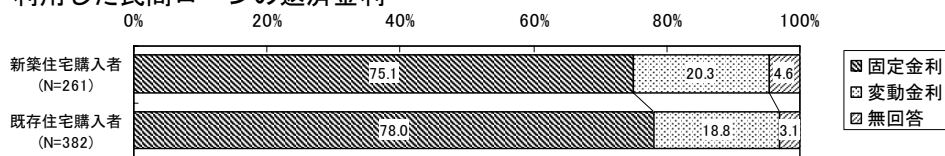


図11 利用した民間ローンの返済金利



※ 固定金利と変動金利の別は、当初の返済に適用される利率 %の値は、民間ローンを利用したと回答した世帯数に対する割合

図12 利用した「固定金利」の当初固定期間

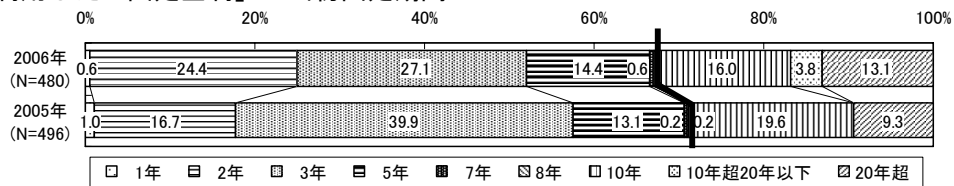
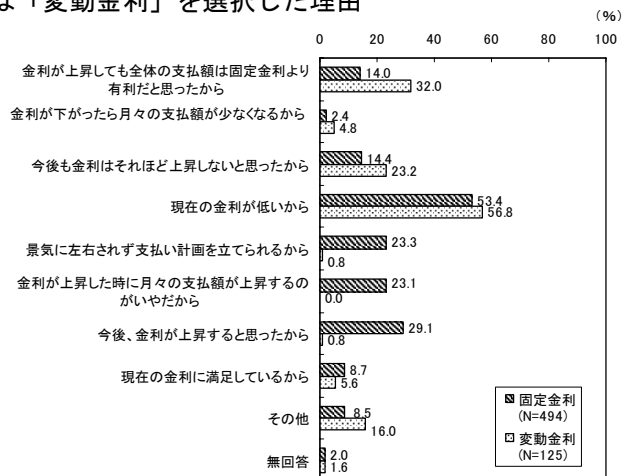


図13 「固定金利」または「変動金利」を選択した理由



※複数回答

■ 住宅金融公庫の利用理由として根強い「長期固定で借りられるから」

- 住宅金融公庫の融資が適用可能な住宅を購入した世帯の中で実際に公庫融資を利用したと回答した世帯の割合は、新築住宅購入者では前年度より1.8ポイント減少し28.1%、既存住宅購入者では前年度より1.1ポイント増加し7%となっている。(図14, 15)
- 公庫融資を利用した理由では、「長期の固定の利率で借りられる」が引き続き強く支持されている一方で、「借入れ先として安心」が、新築住宅購入者、既存住宅購入者ともに減少している。(図16)

図14 住宅金融公庫の利用の有無 <新築住宅購入者>

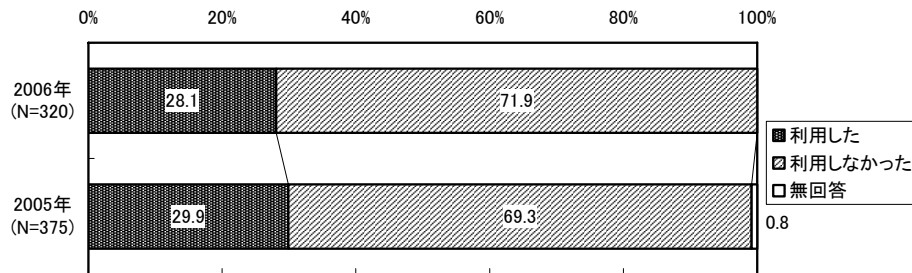
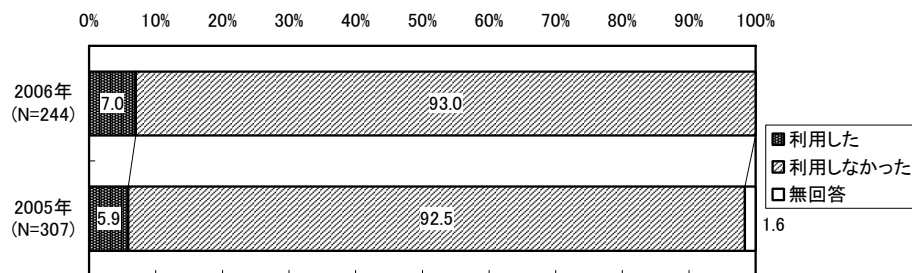
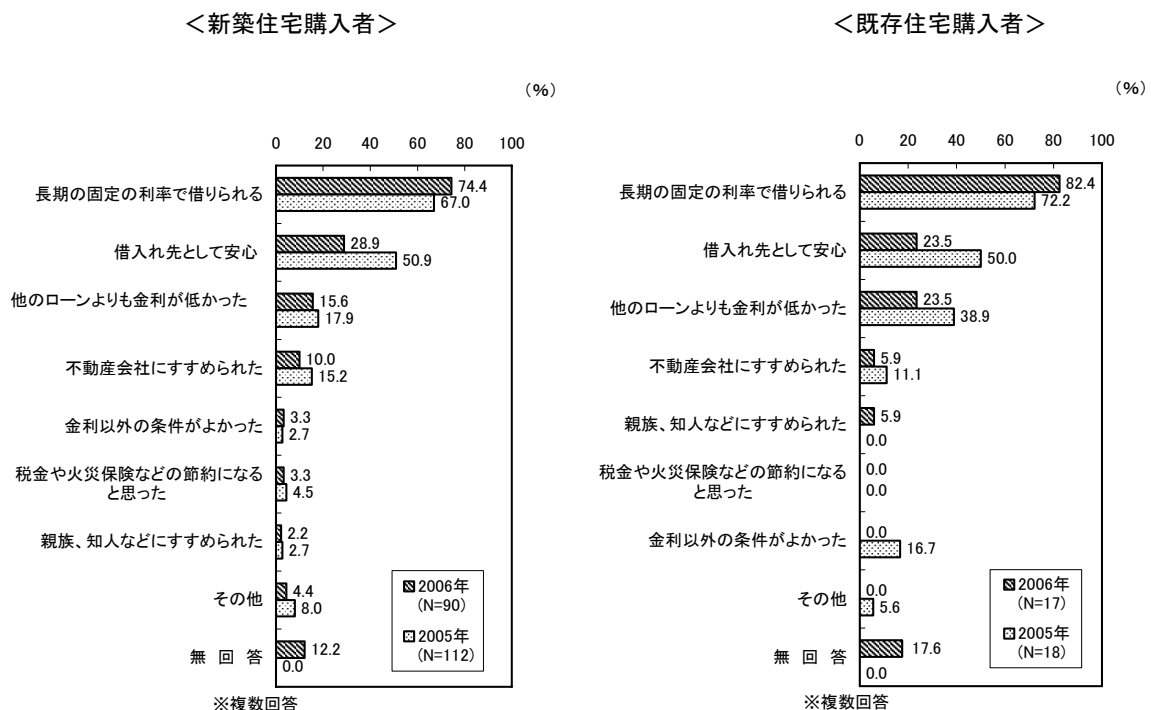


図15 住宅金融公庫の利用の有無 <既存住宅購入者>



(注) 図14, 15における公庫融資の利用率は、住宅金融公庫融資または民間公庫提携ローン（フラット35）を利用した世帯の割合。

図16 住宅金融公庫を利用した理由の変化



5. 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、前年度と同じく「希望エリアの物件だったから」(65.3%)と「手頃な価格だったから」(63.9%)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。第3位は、「良質な物件だったから」(47.0%)が占めた。(図17)

■ 既存住宅を購入しなかった理由として「質」をあげる割合が減少

➤ 新築住宅購入者が既存住宅を選ばなかった理由では、昨年に引き続き「好みに合う既存物件がなかったから」「良い既存物件がなかったから」「安くてもリフォーム費用がかかるから」がポイントを減らしており、既存住宅の質に対する不安感が減少しつつあることをうかがわせる。(図18)

図17 既存住宅を購入した理由
(既存住宅購入者)

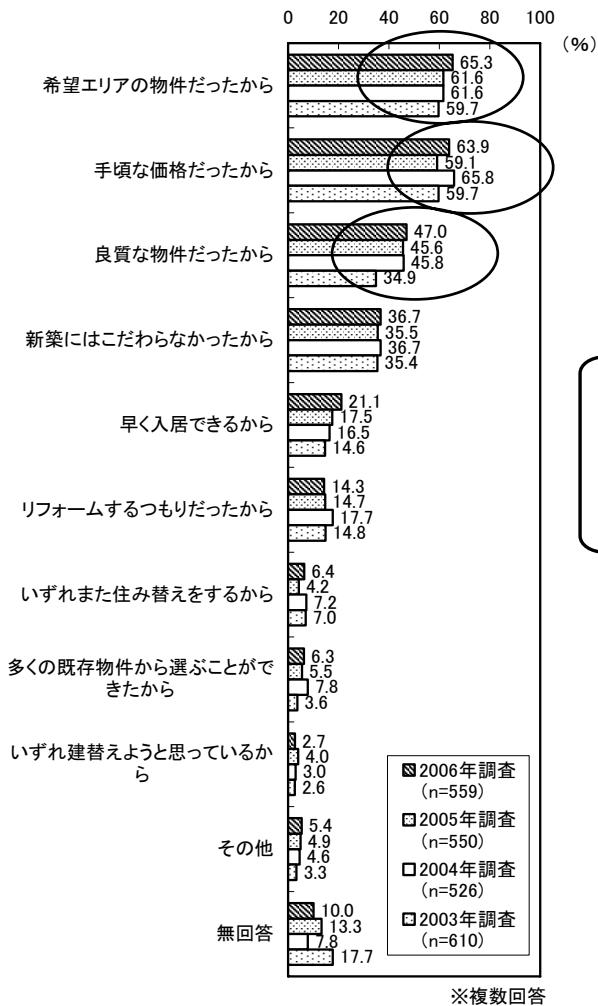
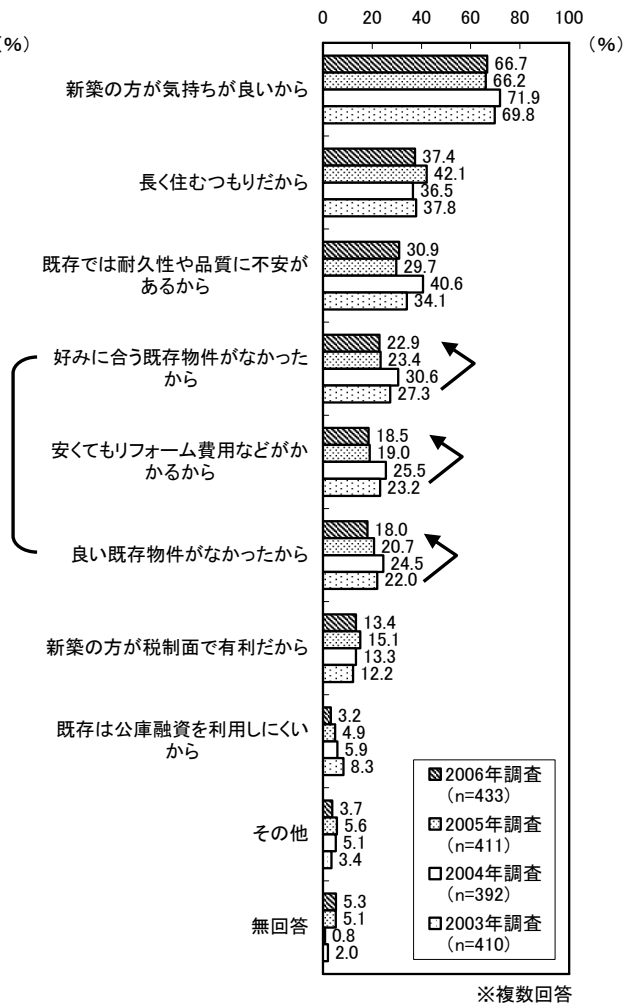


図18 既存住宅を購入しなかった理由の推移
(新築住宅購入者)



■ 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」が上位を占めており、住宅の質への意識の高まりがうかがえる。これらについては、新築住宅購入者も同様に改善を望んでおり、新築に比べて分かりにくいとされてきた既存住宅の構造安全性や耐久性を明確にし、性能を保証する体制の整備が既存住宅市場活性化への重要課題であると言える。(図 19)
- 既存住宅購入者にとって別途費用を支払ってでも受けたいサービスのトップは「建物の性能評価」で、「専門家による税務相談」及び「不動産鑑定評価」が、一戸建て、マンションの別に関わらず、上位 5 位以内に位置している。(図 20, 21)

図19 既存住宅購入に求める改善点

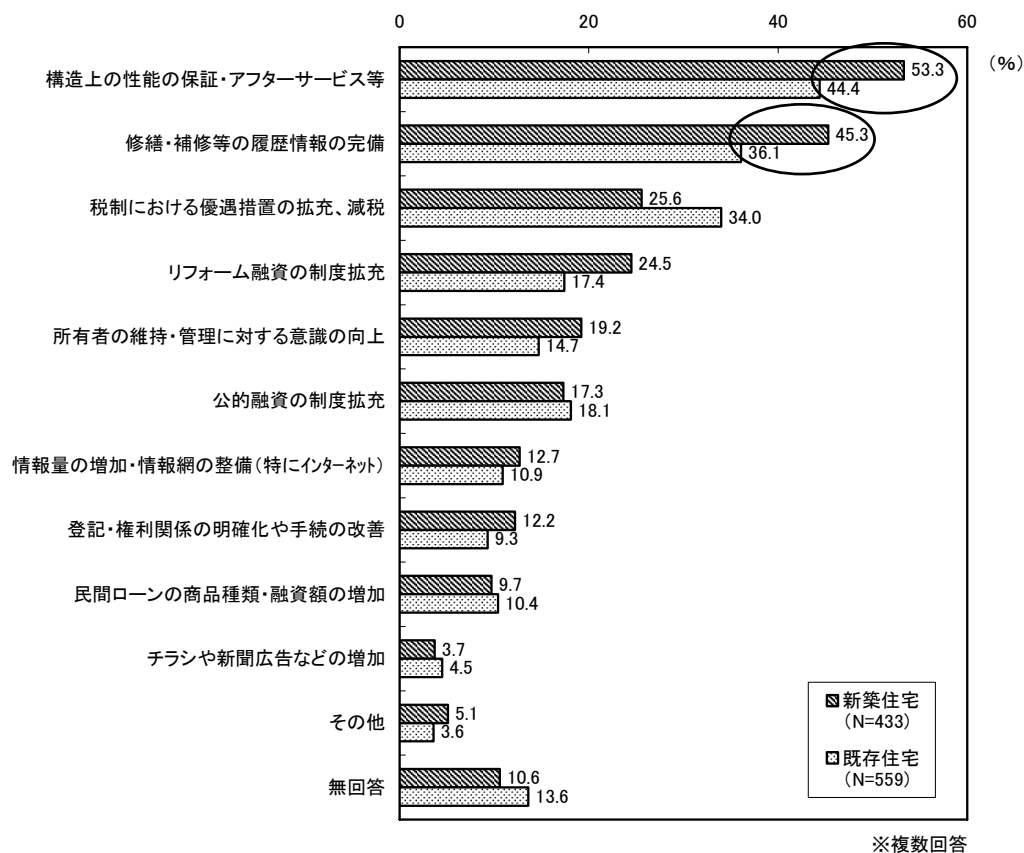
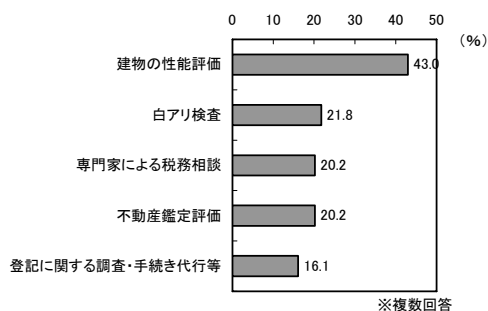
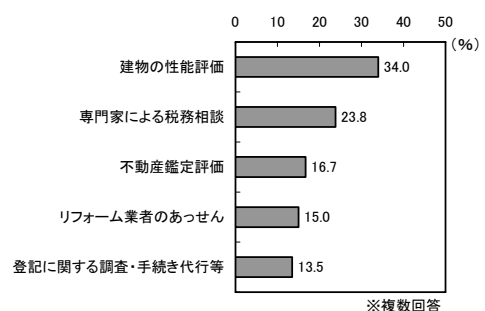


図20 既存一戸建て購入者にとって別途費用を支払ってでも受けたいサービス (上位 5 位)



(注) 選択肢数は、「その他」を含めて 14 項目

図21 既存マンション購入者にとって別途費用を支払ってで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