

9月23日は不動産の日

「不動産の日アンケート」

－ 住宅の居住志向及び購買等に関する意識調査 －

2014年 11月

(公社)全国宅地建物取引業協会連合会

(公社)全国宅地建物取引業保証協会

全宅連、全宅保証協会では、協会活動を一般消費者の方に理解していただくため、9月23日を「不動産の日」と定め、広く一般消費者に周知しておりますが、この度、9月10日～10月31日までホームページを活用した一般消費者向け不動産に関する意識調査を実施し、調査結果がまとまりましたので発表します。

◆(公社)全国宅地建物取引業協会連合会〔略称「全宅連」〕（会長 伊藤 博）

全宅連は、法律(宅地建物取引業法)に規定された唯一の全国業者組織です。不動産業界のなかで最大の業者団体で、免許を受けた全国の宅地建物取引業者の約8割が加盟している団体で、会員である全国47都道府県の社団法人宅地建物取引業協会を通じて、傘下業者の指導育成に努めるとともに、住宅・宅地政策の改善や流通の近代化に積極的に取り組んでいます。

◆(公社)全国宅地建物取引業保証協会〔略称「全宅保証」〕（会長 伊藤 博）

全宅連を母体として、宅地建物取引業法に基づき設立された保証機関で、全宅保証の主な業務は、消費者からの苦情の解決、会員業者の研修、取引で生じた損害に対する弁済業務の他、手付金等保管事業、宅地建物取引業の健全な発達と資質の向上および消費者の保護を図る業務を行っています。

■ 調査実施概要	P 3
■ 調査結果概略	P 5
■ 調査結果	
Q1. 不動産は買い時ですか。	P 8
Q1-A. 買い時だと思う理由は何ですか。	P 9
Q1-B. 買い時だと思わない理由は何ですか。	P 10
Q2. 現在のお住まいの満足度は何点ですか。(持家／賃貸)	P 11
Q3. 現在のお住まいに関係なく、あなたは「持家派」?「賃貸派」?どちらですか。	P 12
Q3-A. 「持家派」(一戸建派・マンション派含む)とお答えの理由を教えてください。	P 13
Q3-B. 「賃貸派」(一戸建派・集合住宅派含む)とお答えの理由を教えてください。	P 14
Q4. 住宅を購入する際のポイントは何ですか。	P 15
Q5. 住宅を借りる際のポイントは何ですか。	P 16
Q6. 物件情報の入手方法は何ですか。	P 17
Q7. インターネットで不動産物件情報の検索サイトを利用したことがありますか。	P 18
Q8. パソコン以外で不動産物件検索サイトを利用したことがありますか。	P 19
Q9. 住宅を買ったり売ったりする時に、どのような税金等の優遇措置があればよいと思いますか。	P 20
Q10. 中古住宅の購入を考える場合、必要と思われることはどれですか。	P 21
Q11. 物件情報の入手の際、基本情報以外に「あると便利」な情報は何かですか。	P 22
Q12. 物件を選定する際に、参考にする(したい)ものはどれですか?	P 23
Q13. 2011年3月の東日本大震災後、住まいに関する意識についてどのような変化がありましたか。	P 24
Q14. 家を売り買いしたり、部屋の貸し借りをしたりする場合、宅建業者(不動産会社)に対して、 どのようなことを期待しますか。	P 25
Q15. あなたの人生設計(ライフプラン)の中で、下記項目のうち、最優先するものは何ですか。	P 26
Q16. あなたが物件の購入・売却・賃貸をする時に、不動産店を選ぶポイントを教えてください。	P 27
Q17. あなたが不動産店に対してもっているイメージを教えてください。	P 28
Q17-A. 前問にて「(Q17の回答)」を選択された理由を具体的に教えてください。	P 29
Q17-B. あなたの不動産店のイメージを点数で評価すると、100点満点で何点になりますか?	P 30

■ 調査期間 : 2014年9月10日(水)～10月31日(金)

■ 調査方法 : 全宅連・全宅保証ホームページにて、インターネットによるアンケート調査
(URL <http://www.zentaku.or.jp/>)

■ 調査対象 : 地域 日本国内全地域在住の方
: 年齢 20歳以上
: 性別 男女

■ 有効回答者数 : 15, 937件

■ 回答者内訳

◆ 性別／年代 (人)

	全体	20代	30代	40代	50代	60代以上	平均
全体	15937	2438	3656	3994	3470	2379	44.5
男性	8547	755	1370	2179	2370	1873	48.7
女性	7390	1683	2286	1815	1100	506	39.7

◆ 職業 (人)

	全体	会社員	公務員	自営業	主婦	学生	その他
全体	15937	7262	686	1327	3597	359	2706
男性	8547	4982	533	1053	39	171	1769
女性	7390	2280	153	274	3558	188	937

◆ 地域ブロック／県 (人)

	北海道
北海道	789

	青森県	岩手県	宮城県	秋田県	山形県	福島県	
東北	984	147	113	320	114	120	170

	茨城県	栃木県	群馬県	埼玉県	千葉県	東京都	神奈川県	
関東	5926	302	178	198	951	816	2106	1375

	新潟県	富山県	石川県	福井県	山梨県	長野県	岐阜県	静岡県	愛知県	三重県	
中部	2692	241	108	129	82	77	196	248	445	954	212

	滋賀県	京都府	大阪府	兵庫県	奈良県	和歌山県	
近畿	2848	171	351	1238	776	219	93

	鳥取県	島根県	岡山県	広島県	山口県	
中国	866	66	62	224	372	142

	徳島県	香川県	愛媛県	高知県	
四国	424	80	125	165	54

	福岡県	佐賀県	長崎県	熊本県	大分県	宮崎県	鹿児島県	沖縄県	
九州・沖縄	1408	586	71	138	163	110	86	133	121

回答者内訳

◆ 現在のお住まいの形態（戸建／マンション）（人）

	全体	戸建	マンション	その他
全体	15937	8559	5523	1855
男性	8547	4898	2840	809
女性	7390	3661	2683	1046
20代	2438	883	1070	485
30代	3656	1728	1394	534
40代	3994	2131	1384	479
50代	3470	2205	1009	256
60代以上	2379	1612	666	101
北海道	789	411	270	108
東北	984	655	151	178
関東	5926	2688	2545	693
中部	2692	1762	624	306
近畿	2848	1489	1141	218
中国	866	556	200	110
四国	424	282	111	31
九州・沖縄	1408	716	481	211

◆ 現在のお住まいの形態（形態）（人）

	全体	持家	借家	社宅	その他（親族等の同居など）
全体	15937	9593	5228	417	699
男性	8547	5589	2409	210	339
女性	7390	4004	2819	207	360
20代	2438	752	1333	140	213
30代	3656	1772	1569	129	186
40代	3994	2440	1277	97	180
50代	3470	2601	739	44	86
60代以上	2379	2028	310	7	34
北海道	789	412	297	46	34
東北	984	599	298	24	63
関東	5926	3525	2016	160	225
中部	2692	1778	726	66	122
近畿	2848	1756	925	43	124
中国	866	536	264	20	46
四国	424	257	124	13	30
九州・沖縄	1408	730	578	45	55

◆ 現在のお住まいの形態（広さ）（人）

	全体	ワンルーム～1DK	2K～2LD K	3K～3LD K	4K～4LD K	5K～5LD K	6K以上
全体	15937	1680	2912	4404	3605	1817	1519
男性	8547	911	1305	2290	2037	1059	945
女性	7390	769	1607	2114	1568	758	574
20代	2438	641	696	495	313	136	157
30代	3656	465	918	1005	747	303	218
40代	3994	336	659	1305	983	397	314
50代	3470	191	404	951	937	539	448
60代以上	2379	47	235	648	625	442	382
北海道	789	73	184	200	192	91	49
東北	984	80	174	208	188	155	179
関東	5926	801	1186	1839	1316	469	315
中部	2692	227	428	560	656	411	410
近畿	2848	266	443	853	698	327	261
中国	866	69	139	204	178	144	132
四国	424	32	74	90	96	65	67
九州・沖縄	1408	132	284	450	281	155	106

◆ 現在のお住まいの形態（居住年数）（人）

	全体	1年未満	1年～3年	4年～6年	7年～9年	10年～12年	13年～15年	16年以上
全体	15937	1281	2601	2064	1385	1606	1280	5720
男性	8547	530	1094	1010	723	867	772	3551
女性	7390	751	1507	1054	662	739	508	2169
20代	2438	487	740	264	87	188	133	539
30代	3656	413	966	763	363	271	124	756
40代	3994	225	525	575	515	563	414	1177
50代	3470	103	257	285	288	408	412	1717
60代以上	2379	53	113	177	132	176	197	1531
北海道	789	55	150	106	52	85	64	277
東北	984	87	139	121	108	75	61	393
関東	5926	507	994	792	530	663	497	1943
中部	2692	221	398	332	218	259	222	1042
近畿	2848	183	443	338	264	278	239	1103
中国	866	62	129	98	79	84	64	350
四国	424	35	75	52	27	49	18	168
九州・沖縄	1408	131	273	225	107	113	115	444

■ 不動産の買い時

- ・ 14年度調査時において、「買い時だと思う」18.3%、「買い時だと思わない」22.6%、「分からない」59.1%と、「分からない」が最も高く、「買い時だと思う」は全体の約2割となっている。13年度と比較して14年度は、「買い時感」がやや低下している。
- ・ 不動産が買い時だと思う理由では、「住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから」が38.3%と最も多く挙げられ、「不動産価格が安定または上昇しそうだから」が23.3%と続いた。不動産が買い時だと思わない理由では、「自分の収入が不安定または減少しているから」が45.0%と最も多く挙げられ、経済的不安定感が買い時でないと感じているように見受けられる。

	買い時だと思う	買い時だと思わない	分からない
買い時	18.3% (-10.3pt)	22.6% (+4.7pt)	59.1% (+5.6pt)

買い時だと思う 理由 TOP3		買い時と思わない 理由 TOP3	
1. 住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから	38.3%	1. 自分の収入が不安定または減少しているから	45.0%
2. 不動産価格が安定または上昇しそうだから	23.3%	2. 不動産価格が下落しそうだから	22.8%
3. 消費税率が上がる前だから	22.8%	3. 地震などの天災が心配だから	10.6%

■ 現住居満足点 / 持家派 or 賃貸派（現住居問わず）

- ・ 現在「持家」に住んでいる方の、平均得点は73.2点、「賃貸」では64.5点となっており、「持家」に住んでいる方のほうが住まいに対する満足度が高い。
- ・ 現在の居住形態に関わらず、持家派は84.7%と全体の8割以上を占めている。持家派の理由では、「家賃を支払い続けることが無駄に思えるから」が60.8%と最も多く挙げられた。賃貸派の理由としては、「住宅ローンに縛られたくないから」が58.9%と最も高く、次いで「仕事等の都合で引越す可能性があるから。」が31.3%と続き、経済的な拘束を避ける理由や、勤務場所の変化、税金の負担感が賃貸派の理由で多く挙げられる。

	持家(現住居)	賃貸(現住居)
平均得点	73.2点	64.5点

持家or賃貸	※現住居問わず	
	持家派	賃貸派
	84.7%	15.3%

持家派 理由 TOP3		賃貸派 理由 TOP3	
1. 家賃を支払い続ける事が無駄に思えるから	60.8%	1. 住宅ローンに縛られたくないから	58.9%
2. 落ち着きたいから	41.5%	2. 仕事等(転勤・転職・退職など)の都合で引越す可能性があるから	31.3%
3. 持家を資産と考えているから	38.3%	3. 税金が大変だから	29.9%

■ 住宅購入重視点 / 賃貸重視点

- ・ 住宅購入時に重視する点について、「周辺・生活環境が良い」が58.2%で最も多く挙げられ、賃貸時に重視する点については、「賃料」が74.3%で最も多く挙げられた。「賃貸」の方が経済面をより重視している傾向にある。続いて「購入」「賃貸」ともに、「交通の利便性が良い」を重視している傾向にある。

住宅購入重視点		賃貸重視点	
1. 周辺・生活環境が良い	58.2%	1. 賃料	74.3%
2. 交通の利便性が良い	57.0%	2. 交通の利便性が良い	58.0%
3. 日当たり・住宅の向き	38.3%	3. 周辺・生活環境が良い	42.5%

■ 物件情報入手経路／不動産物件情報検索サイト利用状況(インターネット／パソコン以外)

- ・ 物件情報入手経路では、「インターネット・携帯サイト」が80.0%と最も多く挙げられ、若年層ほどよく利用している一方、高齢層は「新聞折り込みチラシ」をよく利用している傾向が見られ、年代により利用する情報入手媒体に差異が見られる。
- ・ 不動産物件情報検索サイト利用状況について、インターネットに関しては「賃貸物件を探す時に利用したことがある」が50.3%と最も多く挙げられる。パソコン以外に関しては「利用したことがない」が71.6%と最も多く挙げられているが、次いで「スマートフォンのサイトから賃貸物件を探す時に利用したことがある」が20.5%と続いている。インターネット／パソコン以外ともに、若年層の利用経験が高く、その一方で高齢層の利用経験が低くなっている。

物件情報入手経路 TOP3

1. インターネット・携帯サイト 80.0%
2. 新聞折り込みチラシ 44.1%
3. 不動産情報紙 43.7%

不動産物件情報検索サイト利用状況(インターネット)

1. 賃貸物件を探す時に利用したことがある 50.3%
2. 利用したことがない 41.4%
3. 売買物件を探す時に利用したことがある 13.9%

不動産物件情報検索サイト利用状況(パソコン以外)

1. 利用したことがない 71.6%
2. スマートフォンのサイトから賃貸物件を探す時に利用したことがある 20.5%
3. 携帯電話のサイトから賃貸物件を探す時に利用したことがある 9.0%

■ 住宅売買時に望む優遇措置

- ・ 住宅売買時に望む優遇措置について、「住宅の購入時にかかる税金の軽減措置」が72.9%と最も多く挙げられる。続いて「住宅ローンの借入金の残高に応じて所得税が軽減される措置」が47.4%となっているが、60代以上は低い傾向を示している。

住宅売買時に望む優遇措置

1. 住宅の購入時にかかる税金(住宅取得税・登録免許税など)の軽減措置 72.9%
2. 住宅ローンの借入金の残高に応じて所得税が軽減される措置(住宅ローン控除) 47.4%
3. 現在住んでいる住宅を売って新たに買い換えるときの税金の軽減措置 30.7%

■ 中古住宅購入時に必要なもの

- ・ 中古住宅購入時に必要なものについて、「保険が付されていること」が65.7%と最も多く挙げられ、若年層は高い傾向にあり、高齢層はやや低い傾向にある。続いて「履歴情報が残っていること」が56.9%となっている。

中古住宅購入時に必要なもの

1. 保険が付されていること 65.7%
2. 履歴情報が残っていること 56.9%
3. 保険や履歴情報が付されていなくても、とにかく価格が安いこと 21.3%

■ 物件情報の入手の際、基本情報以外に「あると便利」な情報

- ・ 物件情報の入手の際、基本情報以外に「あると便利」な情報について、「物件周辺の情報など」が78.9%と最も多く挙げられ、「物件の写真」が78.6%、「街の環境情報」が57.2%と続き、物件周辺の環境情報を求めている傾向にある。

物件情報の入手の際、基本情報以外に「あると便利」な情報

1. 物件周辺の情報など 78.9%
2. 物件の写真 78.6%
3. 街の環境情報 57.2%

■ 物件を選定する際、参考にする(したい)もの

- ・ 物件を選定する際、参考にする(したい)ものについて、「業者のホームページ」が9割近くを占める。「フェイスブック、ミクシイなどのSNS」「ツイッター」は、20代がやや高い傾向にある。

物件を選定する際、参考にする(したい)もの

1. 業者のホームページ 87.8%
2. フェイスブック、ミクシイなどのSNS 16.6%
3. ツイッター 9.6%

■ 2011年3月の東日本大震災後、住まいに関する意識の変化

- ・ 2011年3月の東日本大震災後、住まいに関する意識の変化について、「築年数や構造(免震・耐震)について考えるようになった」が64.9%と最も多く挙げられ、続いて「地盤等の状況を意識するようになった」が52.9%となっている。
- ・ 震災時を想定して、屋内にいる場合の耐震性・免震性、屋外にいる場合の自らの危険回避についての意識が見られる。

2011年3月の東日本大震災後、住まいに関する意識の変化

1. 築年数や構造(免震・耐震)について考えるようになった	64.9%
2. 地盤等の状況を意識するようになった	52.9%
3. 緊急避難場所がどこにあるかを意識するようになった	38.2%

■ 家の売り買いや、部屋の貸し借りをする場合、宅建業者(不動産会社)に対して、期待すること

- ・ 家の売り買いや、部屋の貸し借りをする場合、宅建業者(不動産会社)に対して、期待することについて、「地域事情や取引に関する法律や制度等の情報を詳しく説明してもらえること」が64.8%と最も多く挙げられ、続いて「契約成立に向けた交渉をうまくやってもらえること」が54.4%となっている。

家の売り買いや、部屋の貸し借りをする場合、宅建業者(不動産会社)に対して、期待すること

1. 地域事情や取引に関する法律や制度等の情報を詳しく説明してもらえること	64.8%
2. 契約成立に向けた交渉をうまくやってもらえること	54.4%
3. 中古住宅を売買するときのリフォームの提案や、住宅を買う際のローンについての的確なアドバイスをしてくれること	47.3%

■ 人生設計(ライフプラン)の中で、最優先するもの

- ・ 人生設計(ライフプラン)の中で、最優先するものについて、「貯蓄・投資」が41.2%と最も多く挙げられる。続いて「子供の教育」が30.9%となっていて、20~40代においてやや高い傾向を示している。

人生設計(ライフプラン)の中で最優先するもの

1. 貯蓄・投資	41.2%
2. 子供の教育	30.9%
3. 趣味・習い事	14.8%

■ 不動産店を選ぶポイント

- ・ 物件の購入・売却・賃貸をする時に、不動産店を選ぶポイントについて、「ネット情報や口コミ等で評判のよい」が60.7%と最も多く挙げられ、次いで「ホームページが充実している」が48.1%となっている。

物件の購入・売却・賃貸をする時に、不動産店を選ぶポイント

1. ネット情報や口コミ等で評判のよい	60.7%
2. ホームページが充実している	48.1%
3. 自宅から近い	30.1%

■ 不動産店に対して持っているイメージ

- ・ 不動産店に対してもっているイメージについて、「よい・計」が59.3%となっており、「わるい・計」では40.7%となっている。イメージの理由について、「よい・計」「わるい・計」ともに「対応」「イメージ」「物件」「情報」などの言葉が上位にあがってきており、過去の不動産店で対応された経験がそのままイメージに影響を与えているといえる。

不動産店に対してもっているイメージ

よい・計	59.3%
わるい・計	40.7%

不動産店のイメージ

平均得点	62.6点
------	-------

Q1. 不動産は買い時ですか。(1つ選択)

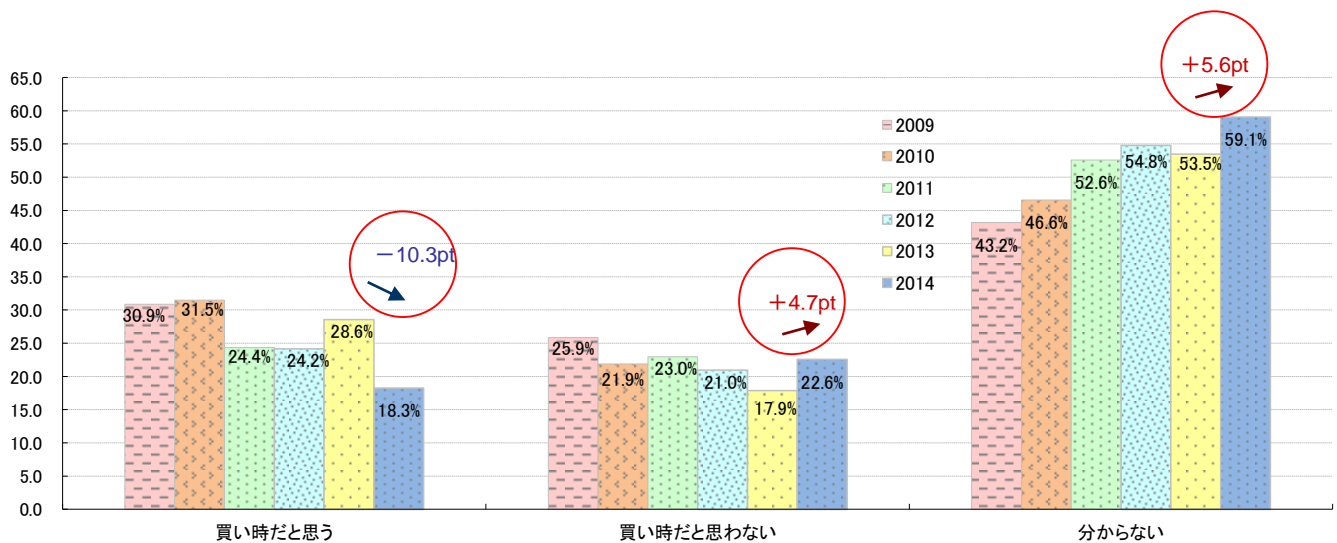
■ 買い時だと思う、減少 (13年度調査時比較)

■ 「買い時だと思う」18.3%(-10.3pt) / 「買い時だと思わない」22.6%(+4.7pt)

◆ 14年度調査時において、「買い時だと思う」18.3%、「買い時だと思わない」22.6%、「分からない」59.1%と、「分からない」が最も高く、「買い時だと思う」は全体の約2割となっている。

◆ 13年度と比較して14年度は、「買い時だと思う」が10.3pt下降で減少、「買い時だと思わない」が4.7pt上昇で増加。「買い時だと思う」が減少し、「買い時だと思わない」が上昇し、「分からない」も5.6pt上昇していることから、「買い時感」がやや低下しているように見受けられる。

< 2009年度～2014年度 不動産は買い時か :全体 >



< 2009年度～2014年度 不動産は買い時か :年代/地域別 >

	買い時だと思う						買い時だと思わない						分からない						回答数
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
全体	30.9	31.5	24.4	24.2	28.6	18.3	25.9	21.9	23.0	21.0	17.9	22.6	43.2	46.6	52.6	54.8	53.5	59.1	15937
■ 性別																			
男性	33.6	34.3	25.1	24.7	27.4	18.4	28.9	25.2	26.8	24.4	20.9	26.0	37.4	40.5	48.1	50.8	51.7	55.7	8547
女性	28.9	29.1	23.7	23.7	29.8	18.2	23.8	19.2	19.8	18.0	15.1	18.7	47.3	51.7	56.5	58.3	55.1	63.1	7390
■ 年代																			
20代	30.6	29.3	23.0	25.0	33.1	21.8	29.0	25.2	28.0	25.8	21.2	25.8	40.4	45.4	49.0	49.2	45.7	52.4	2438
30代	34.6	36.8	28.6	30.2	34.0	23.9	23.0	18.5	20.3	19.1	17.1	21.7	42.5	44.6	51.1	50.7	48.9	54.4	3656
40代	28.3	28.8	22.7	21.7	26.4	16.8	27.4	22.7	21.2	20.4	16.8	21.3	44.3	48.6	56.1	57.9	56.8	61.9	3994
50代	25.6	26.2	19.4	19.2	23.4	13.2	26.7	23.6	25.6	21.6	18.8	23.2	47.7	50.2	55.0	59.1	57.8	63.6	3470
60代以上	27.3	30.0	24.6	20.9	23.2	16.1	24.8	22.2	24.8	19.7	16.8	22.0	48.0	47.7	50.6	59.4	60.0	62.0	2379
■ 地域																			
北海道	25.3	26.2	19.3	23.0	23.4	13.3	28.6	21.3	28.6	20.2	18.5	26.6	46.1	52.5	52.1	56.8	58.1	60.1	789
東北	26.5	26.1	20.3	19.1	23.9	15.7	27.2	24.3	28.4	23.4	19.4	25.4	46.4	49.7	51.4	57.5	56.7	58.9	984
関東	34.7	35.3	27.1	25.5	31.1	19.4	25.2	22.1	23.3	21.6	18.6	23.1	40.1	42.6	49.6	52.9	50.3	57.6	5926
中部	28.3	29.1	22.0	23.0	25.8	18.4	26.7	22.5	22.4	21.1	17.4	22.5	45.0	48.4	55.7	55.9	56.7	59.0	2692
近畿	32.4	34.4	26.0	24.8	29.5	19.5	25.4	20.5	21.5	19.3	17.3	20.9	42.2	45.1	52.5	55.9	53.2	59.6	2848
中国	25.4	25.9	23.6	25.9	26.8	15.6	27.0	21.3	23.2	20.4	16.9	20.9	47.6	52.8	53.2	53.7	56.3	63.5	866
四国	25.8	30.5	24.0	24.9	29.3	17.0	25.8	21.8	25.8	22.2	13.8	18.2	48.4	47.7	50.2	52.8	56.9	64.9	424
九州・沖縄	28.3	27.2	22.0	23.5	29.4	18.0	25.7	21.3	17.9	20.7	17.9	22.3	46.0	51.5	60.0	55.9	52.8	59.7	1408

Q1-A. 買い時だと思理由は何ですか。(1つ選択)

■ 税制優遇の利点 「住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから」38.3%

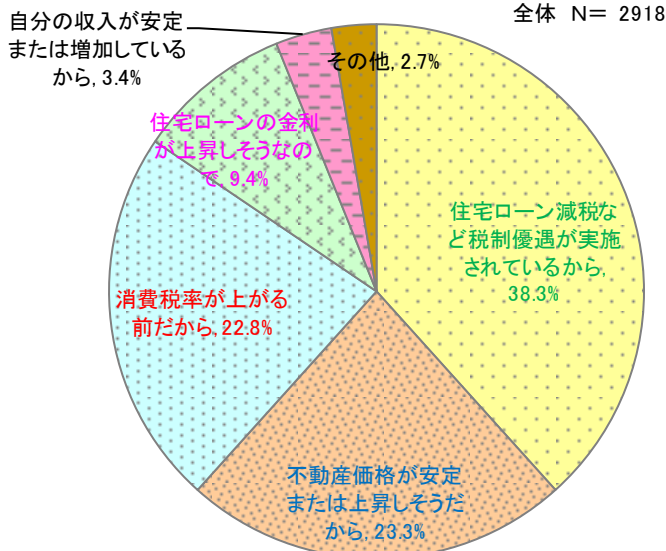
■ 物件価格の先高感 「不動産価格が安定または上昇しそうだから」23.3%

◆ 不動産が買い時だと思理由では、「住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから」が38.3%と最も多く挙げられ、「不動産価格が安定または上昇しそうだから」が23.3%と続く。

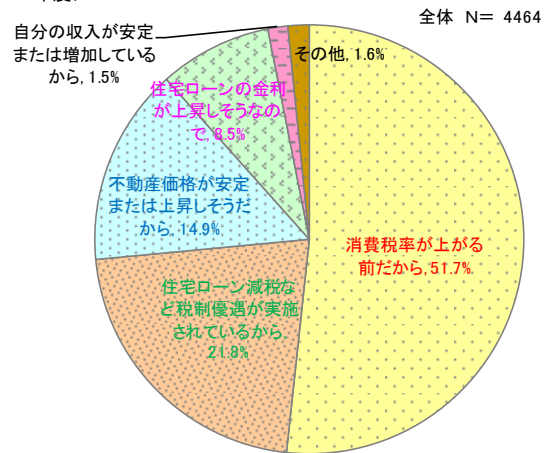
◆ 「不動産価格が安定または上昇しそうだから」が全体で23.3%、60代以上では34.0%と全体に比べ意識が高い傾向。

＜ 2014年度 不動産が買い時だと思理由(買い時だと思人のみ) ＞

＜2014年度＞



＜2013年度＞



(%)

	住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから	不動産価格が安定または上昇しそうだから	消費税率が上がる前だから	住宅ローンの金利が上昇しそうなので	自身の収入が安定または増加しているから	その他
(N=)						
全体	2918	38.3	23.3	22.8	9.4	3.4
■性別						
男性	1571	38.4	29.8	17.9	8.3	3.8
女性	1347	38.2	15.7	28.6	10.7	3.8
■年代						
20代	531	33.0	18.3	27.5	10.7	5.8
30代	874	41.5	17.3	25.6	9.2	3.2
40代	672	41.8	22.9	19.2	10.7	3.3
50代	459	38.1	32.0	19.4	7.2	2.2
60代以上	382	32.7	34.0	20.4	8.6	2.4
■地域						
北海道	105	42.9	20.0	22.9	9.5	2.9
東北	154	40.9	18.8	24.0	11.0	3.9
関東	1147	38.3	25.2	20.2	10.1	3.9
中部	496	37.9	21.6	28.2	6.7	2.4
近畿	556	36.7	26.1	21.9	9.0	3.6
中国	135	38.5	21.5	21.5	13.3	1.5
四国	72	38.9	18.1	22.2	12.5	5.6
九州・沖縄	253	39.5	18.2	26.1	8.7	3.2
		全体+10pt	全体-10pt			

【2014年度 TOP3】

- 1 住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから
- 2 不動産価格が安定または上昇しそうだから
- 3 消費税率が上がる前だから

【2013年度 TOP3】

- 1 消費税率が上がる前だから
- 2 住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから
- 3 不動産価格が安定または上昇しそうだから

【2012年度 TOP3】

- 1 消費税率が上がる前だから
- 2 住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから
- 3 不動産価格が安定または上昇しそうだから

【2011年度 TOP3】

- 1 住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから
- 2 不動産価格が安定または上昇しそうだから
- 3 住宅ローンの金利が上昇しそうなので

【2010年度 TOP3】

- 1 住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから
- 2 不動産価格が安定または上昇しそうだから
- 3 住宅エコポイントが実施されているから

【2009年度 TOP3】

- 1 住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから
- 2 不動産価格が安定または上昇しそうだから
- 3 住宅ローンの金利が上昇しそうなので

Q1-B. 買い時だと思わない理由は何ですか。(1つ選択)

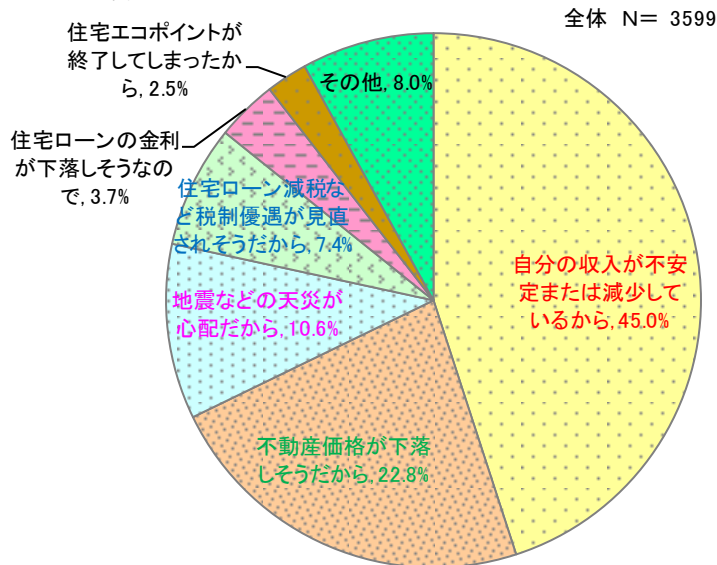
■ 経済的不安定感「自分の収入が不安定または減少しているから」45.0%

■ 「不動産価格が下落しそうだから」22.8%

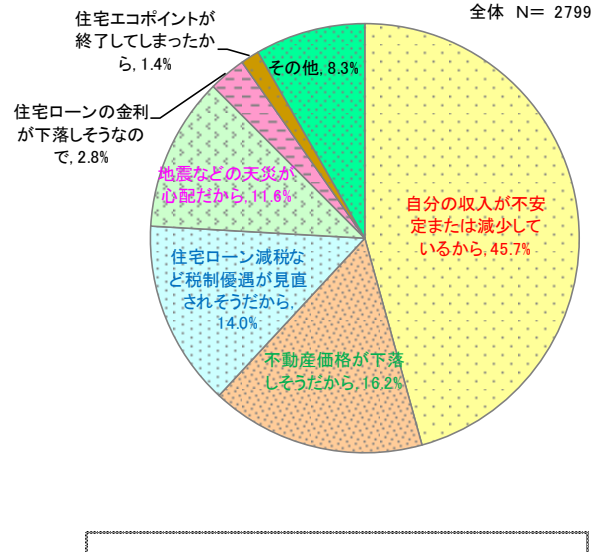
◆ 不動産が買い時だと思わない理由では、「自分の収入が不安定または減少しているから」が45.0%と最も多く挙げられ、全体と比較して、20代が特に強く感じている。続いて、「不動産価格が下落しそうだから」が22.8%、「地震などの天災が心配だから」が10.6%と挙げられる。

＜ 2014年度 不動産が買い時だと思わない理由(買い時だと思わない人のみ) ＞

＜2014年度＞



＜2013年度＞



(N=)	自分の収入が不安定または減少しているから (%)	不動産価格が下落しそうだから (%)	地震などの天災が心配だから (%)	住宅ローン減税など税制優遇が見直されそうだから (%)	住宅ローンの金利が下落しそうなので (%)	住宅エコポイントが終了してしまったから (%)	その他 (%)	
全体	3599	45.0	22.8	10.6	7.4	3.7	2.5	8.0
■性別								
男性	2219	41.9	26.6	9.1	7.0	4.1	2.7	8.6
女性	1380	50.0	16.6	13.1	7.9	3.2	2.1	7.1
■年代								
20代	629	58.8	11.9	10.8	6.7	3.2	2.5	6.0
30代	793	41.6	22.6	12.0	9.0	4.0	2.9	7.9
40代	849	45.8	22.9	10.2	7.9	4.7	2.0	6.5
50代	805	41.0	27.5	9.6	6.2	3.6	2.6	9.6
60代以上	523	38.2	28.9	10.5	6.7	2.5	2.5	10.7
■地域								
北海道	210	57.1	18.1	4.3	7.6	5.2	1.4	6.2
東北	250	49.2	18.0	11.2	5.2	2.0	2.4	12.0
関東	1366	41.3	24.4	12.3	7.2	3.3	2.8	8.8
中部	607	46.6	21.6	12.4	7.1	4.0	2.0	6.4
近畿	594	46.0	23.6	9.3	7.9	4.2	2.9	6.2
中国	181	48.6	23.2	8.3	7.2	3.9	1.1	7.7
四国	77	41.6	29.9	11.7	9.1	3.9	1.3	2.6
九州・沖縄	314	43.3	21.7	7.3	8.9	4.5	3.5	10.8
								全体+10pt 全体-10pt

- 【2014年度 TOP3】
- 1 自分の収入が不安定または減少しているから
 - 2 不動産価格が下落しそうだから
 - 3 地震などの天災が心配だから
- 【2013年度 TOP3】
- 1 自分の収入が不安定または減少しているから
 - 2 不動産価格が下落しそうだから
 - 3 住宅ローン減税など税制優遇が見直されそうだから
- 【2012年度 TOP3】
- 1 自分の収入が不安定または減少しているから
 - 2 不動産価格が下落しそうだから
 - 3 地震などの天災が心配だから
- 【2011年度 TOP3】
- 1 自分の収入が不安定または減少しているから
 - 2 不動産価格が下落しそうだから
 - 3 地震などの天災が心配だから
- 【2010年度 TOP3】
- 1 自分の収入が不安定または減少しているから
 - 2 不動産価格が下落しそうだから
 - 3 住宅ローン減税など税制優遇が見直されそうだから
- 【2009年度 TOP3】
- 1 自分の収入が不安定または減少しているから
 - 2 不動産価格が下落しそうだから
 - 3 住宅ローン減税などの税制優遇が見直されそうだから

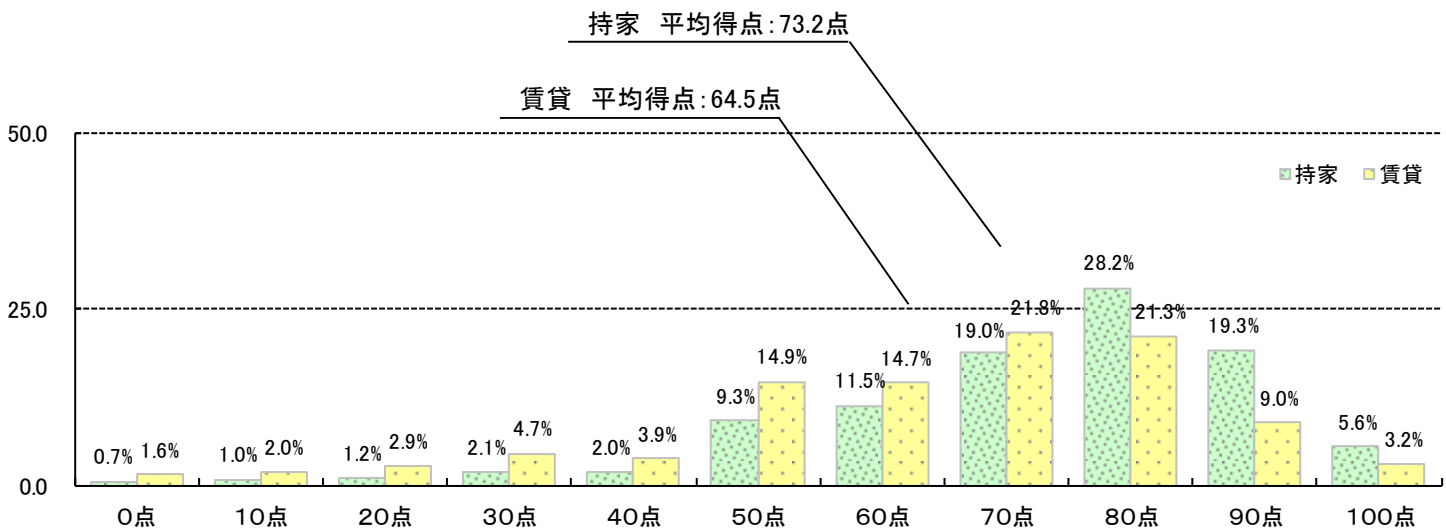
Q2. 現在のお住まいの満足度は何点ですか。(持家／賃貸)

■ 「持家」平均得点 : 73.2点

■ 「賃貸」平均得点 : 64.5点

- ◆ 現在「持家」に住んでいる方の、平均得点は73.2点、「賃貸」では64.5点となっており、「持家」に住んでいる方のほうが住まいに対しての満足度が高く、「持家」居住者の得点は、「賃貸」居住者に比べ、80～100点でより多く分布している。
- ◆ 「持家」では80点、「賃貸」では70点を中心に分布しており、現在の住居に対して、「持家」「賃貸」共に一定の満足を得ていると考えられる。

< 2014年度 住宅満足度 得点分布 >



< 2009年度～2014年度 住宅満足度 平均得点 >

	持家 (平均点)						賃貸 (平均点)						回答者数(人)	
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2009	2010	2011	2012	2013	2014	持家	賃貸
全体	73.4	73.2	72.7	72.4	72.6	73.2	67.0	66.2	66.9	65.1	65.1	64.5	9593	6344
■ 性別														
男性	73.9	74.3	73.3	73.1	73.3	74.2	66.4	66.4	67.1	65.2	64.6	63.5	5589	2958
女性	72.9	72.1	72.1	71.7	71.9	71.7	67.4	66.1	66.8	65.1	65.6	65.4	4004	3386
■ 年代														
20代	73.2	72.7	73.0	70.9	70.4	72.4	68.4	67.1	67.8	67.8	67.4	67.5	752	1686
30代	74.5	73.6	73.8	73.1	73.7	73.2	67.0	66.3	67.6	65.4	65.7	64.9	1772	1884
40代	72.6	72.6	72.2	71.6	71.6	71.7	64.6	64.9	64.8	62.8	63.6	61.9	2440	1554
50代	72.3	73.4	70.9	71.7	71.7	71.7	63.8	64.2	65.6	62.9	62.3	62.9	2601	869
60代以上	74.5	74.3	74.0	74.9	75.2	77.1	69.2	68.5	68.0	66.2	64.5	64.2	2028	351
■ 地域														
北海道	74.0	72.6	73.9	73.3	73.3	74.0	66.3	66.9	64.6	64.2	62.6	62.5	412	377
東北	70.1	70.2	68.8	67.1	69.8	70.5	65.7	64.1	64.7	64.7	63.2	62.4	599	385
関東	74.3	74.2	74.3	73.9	73.9	74.4	67.4	67.1	67.4	65.2	65.4	64.8	3525	2401
中部	72.7	72.1	71.4	72.0	71.5	72.7	65.9	64.7	66.6	65.5	65.9	65.0	1778	914
近畿	73.7	73.7	72.9	72.3	72.2	72.5	67.3	65.7	67.6	64.9	64.6	63.3	1756	1092
中国	71.7	72.8	72.3	71.3	72.7	73.4	66.8	65.1	66.7	63.7	63.8	64.1	536	330
四国	71.6	73.8	69.9	70.4	71.4	71.6	66.2	66.0	66.2	64.1	67.6	66.7	257	167
九州・沖縄	74.1	74.0	72.8	72.4	72.7	72.3	67.9	67.5	67.5	66.6	66.7	67.0	730	678

Q3. 現在のお住まいに関係なく、あなたは「持家派」？「賃貸派」？どちらですか。(1つ選択)

■ 「持家派」84.7% (一戸建て65.9% + マンション18.8%)

■ 「賃貸派」15.3% (一戸建て3.3% + 集合住宅12.0%)

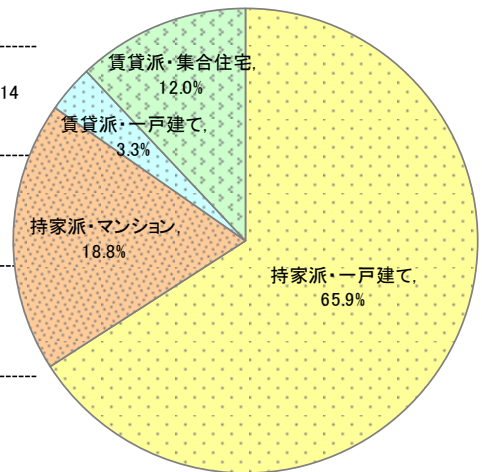
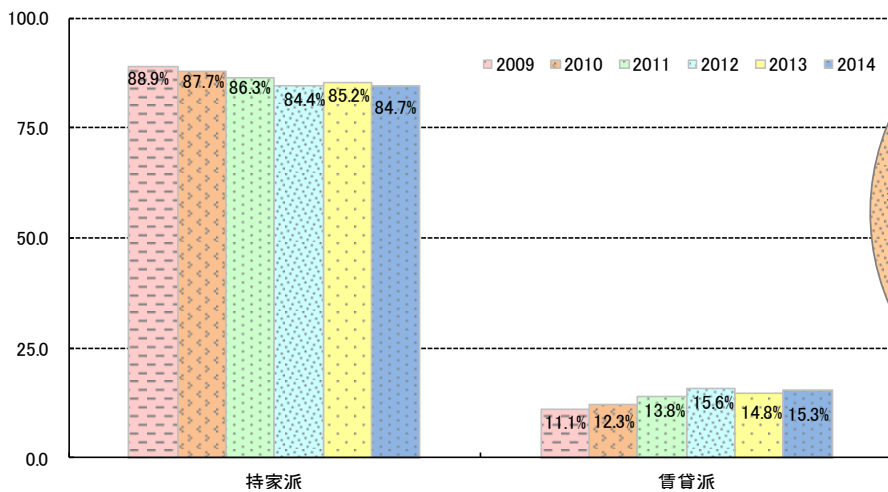
◆ 14年度調査時において、持家派は84.7%と全体の8割以上を占めており、過去調査時と比べても同様の傾向が見受けられる。特に「持家・一戸建て」が全体の約7割を占める。

◆ 居住形態に関係なく、潜在的に「家」を持ちたいという意識が高いことが伺える。

< 2009年度～2014年度 持家派 or 賃貸派 >

< 2014年度 持家派 or 賃貸派 詳細 >

全体 N = 15937



< 2009年度～2014年度 持家派 or 賃貸派 : 年代/地域別 >

	持家派 (%)						賃貸派 (%)						回答数 (人)
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
全体	88.9	87.7	86.3	84.4	85.2	84.7	11.1	12.3	13.8	15.6	14.8	15.3	15937
■ 性別													
男性	88.9	87.8	85.7	83.7	85.2	85.2	11.1	12.2	14.3	16.3	14.8	14.8	8547
女性	88.9	87.7	86.7	85.0	85.2	84.2	11.1	12.3	13.3	15.0	14.8	15.8	7390
■ 年代													
20代	88.6	87.1	84.8	83.0	83.9	84.2	11.4	12.9	15.2	17.0	16.1	15.8	2438
30代	88.5	86.8	85.4	83.8	84.7	84.0	11.5	13.2	14.6	16.2	15.3	16.0	3656
40代	88.5	86.8	85.4	82.3	83.1	82.2	11.4	13.2	14.5	17.7	16.9	17.8	3994
50代	90.8	90.7	87.7	87.1	86.8	85.1	9.3	9.3	12.3	12.9	13.2	14.9	3470
60代以上	91.7	92.8	92.4	89.8	90.4	90.1	8.4	7.2	7.6	10.2	9.6	9.9	2379
■ 地域													
北海道	84.8	83.8	82.3	81.4	81.1	79.7	15.2	16.2	17.6	18.6	18.9	20.3	789
東北	91.0	90.0	88.7	86.3	86.8	87.2	9.0	10.0	11.3	13.7	13.2	12.8	984
関東	88.5	87.1	86.1	83.1	84.6	84.1	11.5	13.0	13.9	16.9	15.4	15.9	5926
中部	91.2	91.1	88.9	87.1	88.2	87.7	8.8	9.0	11.1	12.9	11.8	12.3	2692
近畿	89.5	88.0	86.6	85.0	86.1	84.9	10.5	12.1	13.4	15.0	13.9	15.1	2848
中国	88.2	88.3	81.9	85.8	85.0	84.5	11.7	11.6	18.2	14.2	15.0	15.5	866
四国	90.5	89.5	89.9	84.1	81.8	85.4	9.6	10.4	10.1	15.9	18.2	14.6	424
九州・沖縄	85.5	82.2	83.4	82.1	81.8	82.3	14.5	17.7	16.6	17.9	18.2	17.7	1408

Q3-A. 「持家派」(一戸建派・マンション派含む)とお答えの理由を教えてください。

(3つまで選択可)

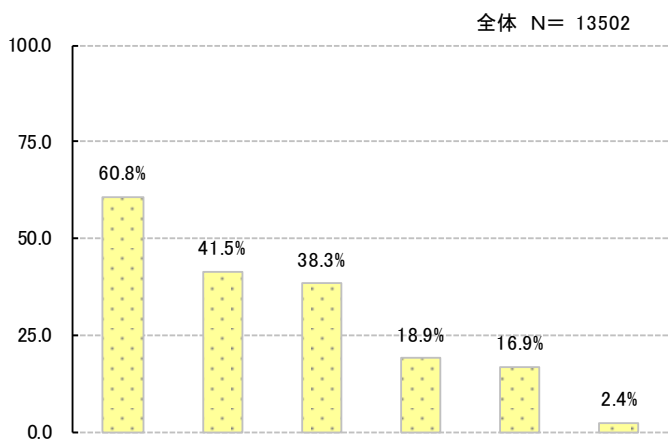
■ 「家賃を支払い続ける事が無駄に思えるから」60.8%

■ 「落ち着きたいから」41.5% / 「持家を資産と考えているから」38.3%

◆ 持家派の理由では、「家賃を支払い続ける事が無駄に思えるから」が60.8%と最も多く挙げられ、次いで「落ち着きたいから」が41.5%、「持家を資産と考えているから」38.3%と続く。TOP3に挙げられる理由は、12年度/13年度調査時と同様の項目が挙げられる。

◆ 「マイホームを持つのが夢だから」は16.9%で、全体と比較して、年代が若い程強い傾向を示している。

< 2014年度 持家派 理由 >



(N=)	家賃を支払い続ける事が無駄に思えるから	落ち着きたいから	持家を資産と考えているから	賃貸は何かと(近隣や使い方)気を使う事が多いから	マイホームを持つのが夢だから	その他	
全体	13502	60.8	41.5	38.3	18.9	16.9	2.4

性別	人数	家賃を支払い続ける事が無駄に思えるから	落ち着きたいから	持家を資産と考えているから	賃貸は何かと(近隣や使い方)気を使う事が多いから	マイホームを持つのが夢だから	その他
男性	7283	59.6	41.0	39.6	16.4	13.4	2.0
女性	6219	62.3	42.1	36.7	21.8	21.0	2.9

年代	人数	家賃を支払い続ける事が無駄に思えるから	落ち着きたいから	持家を資産と考えているから	賃貸は何かと(近隣や使い方)気を使う事が多いから	マイホームを持つのが夢だから	その他
20代	2052	58.4	42.1	32.3	21.5	39.1	2.4
30代	3070	62.9	39.5	38.2	20.9	23.2	3.0
40代	3284	62.8	40.5	37.9	18.8	12.0	2.5
50代	2952	60.2	42.1	39.6	16.2	7.7	2.1
60代以上	2144	58.1	44.5	42.6	17.3	7.1	2.0

地域	人数	家賃を支払い続ける事が無駄に思えるから	落ち着きたいから	持家を資産と考えているから	賃貸は何かと(近隣や使い方)気を使う事が多いから	マイホームを持つのが夢だから	その他
北海道	629	56.0	42.6	36.6	24.2	18.6	2.9
東北	858	58.5	47.4	33.2	24.2	19.3	2.2
関東	4982	59.8	41.3	42.0	16.9	15.4	2.5
中部	2361	62.9	42.2	36.0	20.8	17.3	2.1
近畿	2419	62.1	38.6	38.4	16.0	16.7	1.9
中国	732	63.4	40.3	32.7	20.2	15.8	1.6
四国	362	61.0	41.2	34.3	20.7	15.2	1.9
九州・沖縄	1159	61.3	42.6	35.8	21.0	21.7	4.0

全体+10pt 全体-10pt

【2014年度 TOP3】

- 1 家賃を支払い続ける事が無駄に思えるから
- 2 落ち着きたいから
- 3 持家を資産と考えているから

【2013年度 TOP3】

- 1 家賃を支払い続ける事が無駄に思えるから
- 2 落ち着きたいから
- 3 持家を資産と考えているから

【2012年度 TOP3】

- 1 家賃を支払い続ける事が無駄に思えるから
- 2 落ち着きたいから
- 3 持家を資産と考えているから

【2011年度 TOP3】

- 1 家賃を支払い続ける事が無駄に思えるから
- 2 持家を資産と考えているから
- 3 落ち着きたいから

【2010年度 TOP3】

- 1 家賃を支払い続ける事が無駄に思えるから
- 2 持家を資産と考えているから
- 3 落ち着きたいから

【2009年度 TOP3】

- 1 家賃を支払い続ける事が無駄に思えるから
- 2 持家を資産と考えているから
- 3 落ち着きたいから

Q3-B. 「賃貸派」(一戸建派・集合住宅派含む)とお答えの理由を教えてください。

(3つまで選択可)

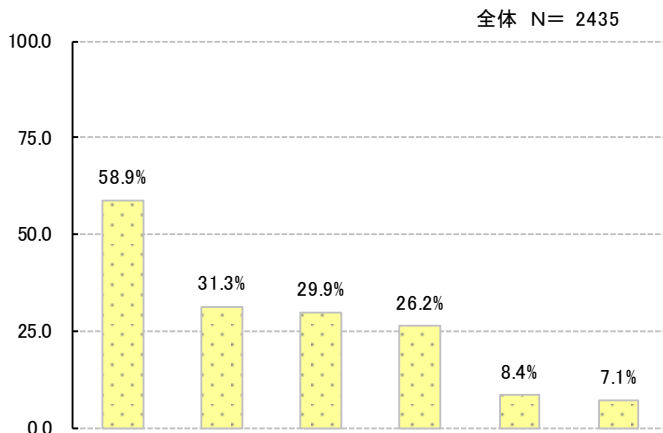
■ 経済的拘束の回避 「住宅ローンに縛られたくないから」58.9%

■ 勤務場所の変化や税金の負担感 「仕事等の都合で」31.3%/「税金が大変だから」29.9%

◆ 賃貸派の理由としては、「住宅ローンに縛られたくないから」が58.9%と最も高く、次いで「仕事等の都合で引越する可能性があるから。」が31.3%と続き、経済的な拘束を避ける理由や、勤務場所の変化、税金の負担感が賃貸派の理由で多く挙げられる。

◆ 「仕事等の都合で引越する可能性があるから」では若年層ほど傾向が強く、高齢層ほど傾向が低い。

< 2014年度 賃貸派 理由 >



	住宅ローンに縛られたくないから	仕事等(転勤・転職・退職など)の都合で引越する可能性があるから	税金が大変だから	家族構成の変化で引越する可能性があるから	相続する予定の家があるため	その他
--	-----------------	---------------------------------	----------	----------------------	---------------	-----

(N=)	全体	2435	58.9	31.3	29.9	26.2	8.4	7.1
------	----	------	------	------	------	------	-----	-----

性別	男性	1264	61.4	28.5	28.2	22.0	7.9	7.1
女性	1171	56.1	34.2	31.7	30.8	9.0	7.2	

年代	20代	386	44.8	47.7	28.2	33.4	6.0	5.2
30代	586	59.6	36.0	29.2	30.0	8.9	7.5	
40代	710	61.7	31.4	30.1	23.4	8.6	4.9	
50代	518	62.5	20.8	32.4	22.0	10.6	9.1	
60代以上	235	63.4	14.9	28.1	23.0	6.0	11.9	

地域	北海道	160	64.4	31.9	27.5	26.9	6.9	6.3
東北	126	58.7	27.8	43.7	23.8	6.3	7.1	
関東	944	58.4	34.1	27.8	27.2	8.8	7.2	
中部	331	56.2	27.5	31.7	25.7	11.5	6.9	
近畿	429	60.1	30.1	27.5	23.5	6.8	7.0	
中国	134	59.0	32.1	24.6	25.4	5.2	6.0	
四国	62	54.8	24.2	38.7	25.8	11.3	8.1	
九州・沖縄	249	59.4	30.1	34.9	29.3	8.8	8.4	

全体+10pt 全体-10pt

【2014年度 TOP3】

- 1 住宅ローンに縛られたくないから
- 2 仕事等の都合で引越する可能性があるから
- 3 税金が大変だから

【2013年度 TOP3】

- 1 住宅ローンに縛られたくないから
- 2 仕事等の都合で引越する可能性があるから
- 3 税金が大変だから

【2012年度 TOP3】

- 1 住宅ローンに縛られたくないから
- 2 仕事等の都合で引越する可能性があるから
- 3 税金が大変だから

【2011年度 TOP3】

- 1 住宅ローンに縛られたくないから
- 2 仕事等の都合で引越する可能性があるから
- 3 家族構成の変化で引越する可能性があるから

【2010年度 TOP3】

- 1 住宅ローンに縛られたくないから
- 2 仕事等の都合で引越する可能性があるから
- 3 家族構成の変化で引越する可能性があるから

【2009年度 TOP3】

- 1 住宅ローンに縛られたくないから
- 2 仕事等の都合で引越する可能性があるから
- 3 家族構成の変化で引越する可能性があるから

Q4. 住宅を購入する際のポイントは何ですか。(3つまで選択可)

■ 生活環境の重視 「周辺・生活環境が良い」58.2% / 「交通の利便性が良い」57.0%

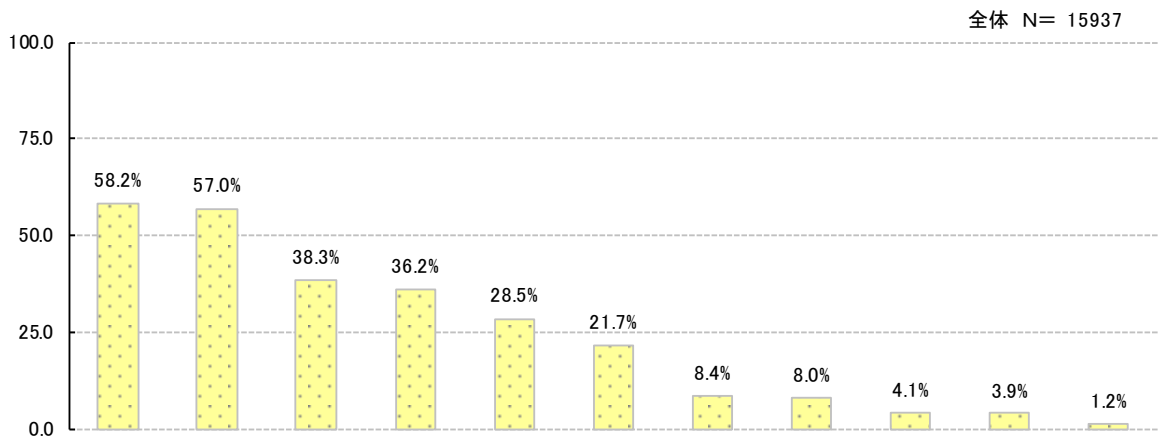
■ 日当たり(向き)・価格の重視 「日当たり・住宅の向き」38.3% / 「不動産の価格」36.2%

◆ 住宅購入時に重視する点について、「周辺・生活環境が良い」が58.2%で最も多く挙げられ、次いで「交通の利便性が良い」が57.0%で生活環境を重視する傾向が見られる。

◆ 「日当たり・住宅の向き」が38.3%と3位に挙げられ、不動産価格とともに、日当たり(向き)を重視する傾向が見られる。

< 2014年度 住宅購入重視点 >

【2014年度 TOP3】	【2013年度 TOP3】	【2012年度 TOP3】	【2011年度 TOP3】	【2010年度 TOP3】	【2009年度 TOP3】
1 周辺・生活環境が良い	1 周辺・生活環境が良い	1 周辺・生活環境が良い	1 交通の利便性が良い	1 不動産の価格	1 不動産の価格
2 交通の利便性が良い	2 交通の利便性が良い	2 交通の利便性が良い	2 不動産の価格	2 周辺・生活環境が良い	2 周辺・生活環境が良い
3 日当たり・住宅の向き	3 日当たり・住宅の向き	3 日当たり・住宅の向き	3 周辺・生活環境が良い	3 交通の利便性が良い	3 交通の利便性が良い



(N=)	周辺・生活環境が良い	交通の利便性が良い	日当たり・住宅の向き	不動産の価格	間取り数・間取りプラン	住宅の構造が良い(耐震・免震・断熱・バリアフリーなど)	住み慣れている所だから	土地の広さ	築年数が浅い	宅建業者(不動産会社)・建築会社などのアフターサービス	その他	
全体	15937	58.2	57.0	38.3	36.2	28.5	21.7	8.4	8.0	4.1	3.9	1.2
■性別												
男性	8547	56.1	58.0	34.0	36.3	26.9	19.1	9.0	9.7	3.2	3.3	1.2
女性	7390	60.6	55.8	43.4	36.0	30.4	24.7	7.6	6.1	5.0	4.5	1.1
■年代												
20代	2438	60.5	55.2	35.1	40.6	28.6	23.1	6.8	7.9	6.5	5.2	1.0
30代	3656	60.7	52.4	36.2	41.1	28.7	21.6	9.5	6.8	4.2	4.4	1.5
40代	3994	57.3	56.6	37.6	36.2	30.4	20.1	9.5	6.6	4.1	3.9	1.2
50代	3470	54.9	59.5	39.0	33.9	29.3	20.4	8.0	8.6	3.1	3.3	0.9
60代以上	2379	58.3	63.0	45.2	27.2	23.7	25.3	6.9	11.5	2.9	2.4	1.3
■地域												
北海道	789	56.9	53.2	41.3	37.4	30.9	19.4	7.9	10.8	4.2	4.6	0.6
東北	984	59.0	50.5	36.2	34.0	34.5	22.5	10.4	8.4	5.4	3.9	0.7
関東	5926	55.9	61.0	39.5	38.0	27.7	21.3	7.1	6.9	4.2	3.5	1.5
中部	2692	58.7	50.3	39.7	34.7	27.7	26.0	9.7	8.5	3.0	4.7	0.9
近畿	2848	59.6	62.3	34.5	35.3	28.2	18.9	8.2	7.9	3.9	3.1	1.1
中国	866	58.4	55.3	36.5	32.0	26.6	23.2	9.5	10.0	5.8	3.7	0.8
四国	424	62.3	43.6	40.3	34.7	28.8	24.1	10.8	10.6	4.0	4.2	1.2
九州・沖縄	1408	62.9	54.0	39.3	37.0	29.7	20.2	8.8	8.2	3.9	4.8	1.3
									全体+10pt		全体-10pt	

Q5. 住宅を借りる際のポイントは何か。(3つまで選択可)

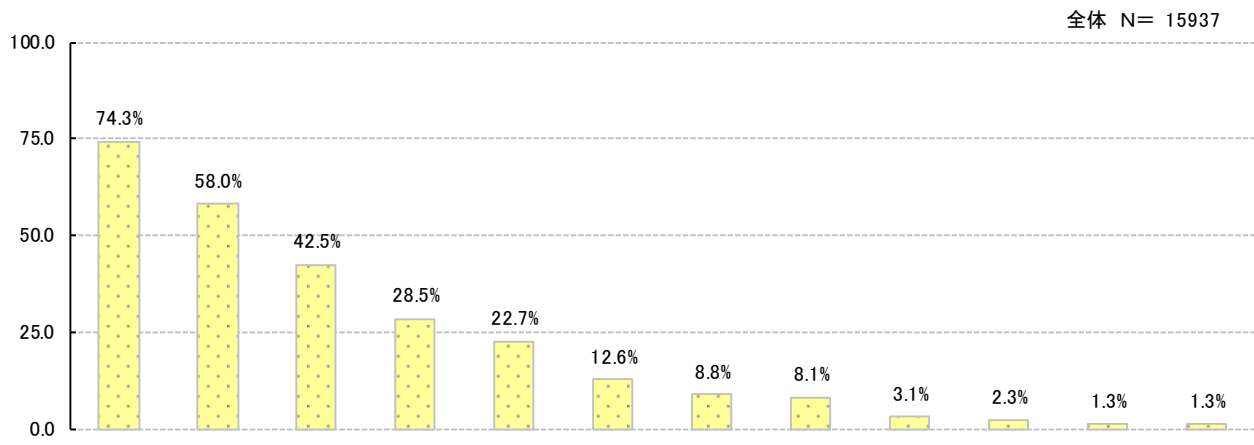
■ 賃貸重視点 「賃料」74.3%

■ 生活環境の重視 「交通の利便性が良い」58.0%、「周辺・生活環境が良い」42.5%

- ◆ 賃貸時に重視する点については、「賃料」が74.3%で最も多く挙げられ、次いで「交通の利便性が良い」が58.0%、「周辺・生活環境が良い」が42.5%と、「賃料」に次いで生活環境を重視する傾向が見受けられる。
- ◆ 「賃料」は、全体の約7割半と重視する意識が高く、若年層ほどその傾向が強い。「交通の利便性が良い」では高齢層ほど重視する傾向が見られる。

< 2014年度 住宅賃貸重視点 >

【2014年度 TOP3】	【2013年度 TOP3】	【2012年度 TOP3】	【2011年度 TOP3】	【2010年度 TOP3】	【2009年度 TOP3】
1 賃料	1 賃料	1 賃料	1 賃料	1 賃料	1 賃料
2 交通の利便性が良い	2 交通の利便性が良い	2 交通の利便性が良い	2 交通の利便性が良い	2 交通の利便性が良い	2 交通の利便性が良い
3 周辺・生活環境が良い	3 周辺・生活環境が良い	3 周辺・生活環境が良い	3 周辺・生活環境が良い	3 周辺・生活環境が良い	3 周辺・生活環境が良い



全体 N= 15937

(N=)	賃料	交通の利便性が良い	周辺・生活環境が良い	間取り数・間取りプラン	日当たり・住宅の向き	築年数が浅い	セキュリティシステムの完備	住宅の構造が良い(耐震・免震・断熱・バリアフリーなど)	住み慣れている所だから	宅建業者(不動産会社)・建築会社などのアフターサービス	IT関連の付帯設備の充実	その他
全体	15937	74.3	58.0	42.5	28.5	22.7	12.6	8.8	8.1	3.1	2.3	1.3
■性別												
男性	8547	72.4	59.4	41.6	24.6	19.2	11.4	7.5	7.9	3.3	2.4	1.7
女性	7390	76.4	56.3	43.6	33.0	26.6	14.0	10.4	8.3	2.8	2.2	0.8
■年代												
20代	2438	79.9	55.2	45.2	31.3	19.6	14.6	11.5	8.3	2.3	2.2	1.8
30代	3656	78.1	53.9	45.4	30.7	22.5	13.9	7.8	7.4	3.6	2.4	1.2
40代	3994	75.9	57.0	42.5	30.0	21.0	11.6	7.8	7.3	3.1	2.5	1.4
50代	3470	70.7	60.8	40.0	26.6	22.9	11.4	8.1	7.8	3.4	2.4	1.0
60代以上	2379	65.1	64.4	39.3	22.2	28.5	11.8	10.6	10.8	2.6	1.8	1.3
■地域												
北海道	789	73.8	56.4	38.5	34.3	27.2	13.6	8.6	7.0	2.5	2.4	1.3
東北	984	75.6	50.4	43.9	33.5	22.3	16.0	5.9	9.6	2.1	2.1	1.4
関東	5926	75.3	62.1	40.0	27.1	23.0	11.7	8.5	7.6	3.1	2.1	1.3
中部	2692	74.0	52.8	44.5	28.1	21.8	13.9	9.6	10.0	2.9	3.1	1.6
近畿	2848	72.3	62.4	43.2	26.1	20.2	11.3	9.4	7.3	3.8	1.8	0.9
中国	866	75.2	51.7	44.3	32.0	22.3	13.6	7.7	6.8	3.2	2.4	0.7
四国	424	73.3	44.3	47.2	32.8	26.9	11.1	10.1	10.4	1.7	3.3	1.7
九州・沖縄	1408	73.8	55.5	47.1	29.5	24.6	13.1	9.9	7.9	3.3	2.2	1.5
										全体+10pt		全体-10pt

Q6. 物件情報の入手方法は何ですか。(3つまで選択可)

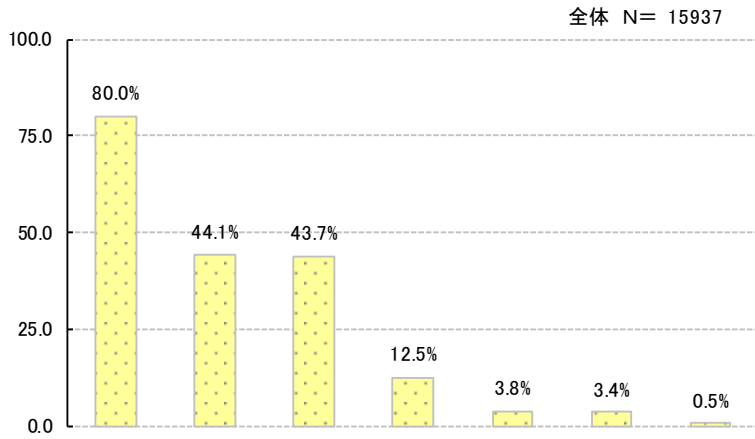
■ 物件情報最入手経路 「インターネット・携帯サイト」80.0%

■ 若年層「インターネット・携帯サイト」 / 高齢層「新聞媒体」

- ◆ 物件情報入手経路について、「インターネット・携帯サイト」が80.0%と最も多く挙げられ、次いで「新聞折り込みチラシ」が44.1%、「不動産情報誌」が43.7%と続く。
- ◆ 「インターネット・携帯サイト」では若年層ほど高く、「新聞折り込みチラシ」では、高齢層ほど高い傾向が見受けられ、年代により利用する情報入手媒体に差異が見られる。

< 2014年度 物件情報入手経路 >

【2014年度 TOP3】	【2013年度 TOP3】	【2012年度 TOP3】	【2011年度 TOP3】	【2010年度 TOP3】	【2009年度 TOP3】
1 インターネット・携帯サイト	1 インターネット・携帯サイト	1 インターネット・携帯サイト	1 インターネット・携帯サイト	1 インターネット・携帯サイト	1 インターネット・携帯サイト
2 新聞折り込みチラシ	2 不動産情報誌	2 不動産情報誌	2 新聞折り込みチラシ	2 新聞折り込みチラシ	2 新聞折り込みチラシ
3 不動産情報誌	3 新聞折り込みチラシ	3 新聞折り込みチラシ	3 不動産情報誌	3 不動産情報誌	3 不動産情報誌



(N=)	インターネット・携帯サイト	新聞折り込みチラシ	不動産情報誌	新聞広告	テレビ広告	その他	ラジオ広告	
全体	15937	80.0	44.1	43.7	12.5	3.8	3.4	0.5
■ 性別								
男性	8547	78.3	45.0	40.2	14.6	4.0	3.1	0.6
女性	7390	82.0	43.0	47.8	10.1	3.6	3.7	0.4
■ 年代								
20代	2438	88.4	25.8	42.1	6.4	5.0	3.1	0.9
30代	3656	85.4	37.5	45.1	8.2	3.4	3.2	0.7
40代	3994	81.0	45.8	45.7	10.3	3.1	3.3	0.4
50代	3470	75.4	51.1	43.3	14.8	3.6	3.7	0.3
60代以上	2379	68.3	59.8	40.4	25.9	4.6	3.6	0.5
■ 地域								
北海道	789	77.3	42.6	43.6	17.2	2.8	3.3	0.6
東北	984	80.3	42.0	48.9	13.8	6.6	2.7	0.6
関東	5926	82.5	41.6	40.9	10.1	3.6	4.1	0.4
中部	2692	77.6	46.3	45.2	15.8	3.9	2.6	0.9
近畿	2848	78.3	50.7	41.8	11.9	2.9	2.8	0.4
中国	866	76.9	46.1	47.2	14.5	3.7	2.7	0.5
四国	424	80.0	43.2	49.3	14.2	4.5	2.6	0.9
九州・沖縄	1408	80.8	38.4	49.4	12.3	4.5	4.1	0.6
				全体+10pt			全体-10pt	

Q7. インターネット不動産物件情報の検索サイトを利用したことがありますか。(複数選択可)

■ インターネット不動産物件情報検索サイト利用状況 「賃貸物件を探す時に利用したことがある」50.3%

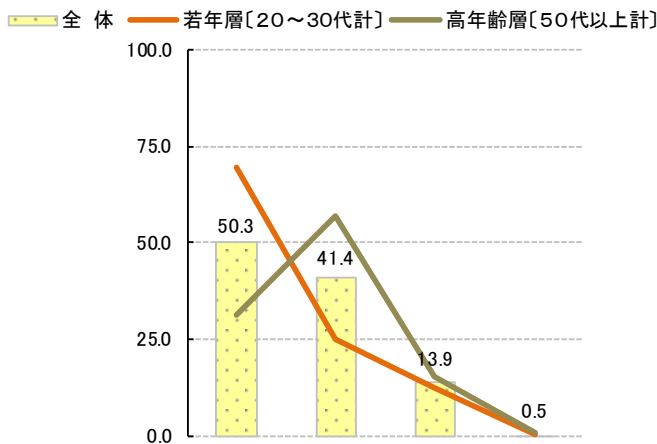
■ 賃貸物件検索手段として 若年層「利用経験が高い」 / 高齢層「利用経験が低い」

◆ インターネットでの不動産物件情報検索サイト利用状況について、「賃貸物件を探す時に利用したことがある」が50.3%、次いで「利用したことがない」が41.4%と続く。

◆ 不動産物件検索手段として、若年層の利用経験が高く、高齢層の利用経験が低い。

< 2014年度 インターネット不動産物件情報検索サイト利用状況 >

全体 N= 15937



	(N=)	賃貸物件 を探す時 に利用し たことが ある	利用し たことが ない	売買物件 を探す時 に利用し たことが ある	その他
全体	15937	50.3	41.4	13.9	0.5
■ 性別					
男性	8547	42.7	47.7	14.7	0.4
女性	7390	59.1	34.0	13.0	0.6
■ 年代					
若年層[20~30代計]	6094	69.7	24.8	12.2	0.3
20代	2438	75.1	21.8	8.2	0.2
30代	3656	66.2	26.8	14.9	0.4
40代	3994	48.7	43.6	14.1	0.7
高齢層[50代以上計]	5849	31.1	57.1	15.5	0.7
50代	3470	35.9	53.2	14.8	0.8
60代以上	2379	24.2	62.8	16.6	0.6
■ 地域					
北海道	789	50.4	43.9	10.5	0.5
東北	984	54.6	39.5	11.5	0.3
関東	5926	50.9	39.2	16.4	0.7
中部	2692	47.1	45.8	12.0	0.5
近畿	2848	46.9	43.3	14.9	0.6
中国	866	51.5	43.2	9.4	0.2
四国	424	48.6	44.1	12.5	0.5
九州・沖縄	1408	57.5	35.9	12.2	0.4
		全体+10pt	全体-10pt		

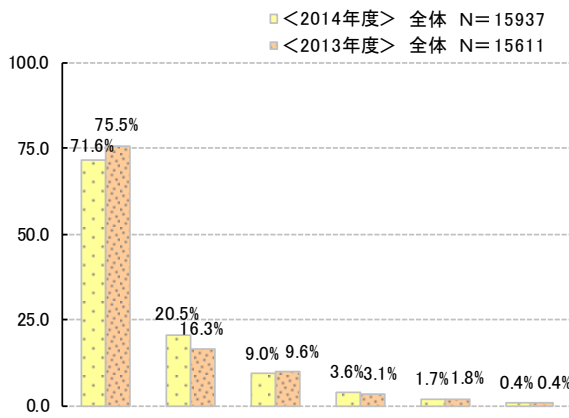
Q8. パソコン以外で不動産物件検索サイトを利用したことがありますか。(複数選択可)

■ パソコン以外不動産物件検索サイト利用状況 「利用したことがない」71.6%

■ 携帯電話のサイトから利用 若年層「利用経験が高い」／ 高年齢層「利用経験が低い」

- ◆ パソコン以外での不動産物件検索サイト利用状況について、71.6%が「利用したことがない」と回答。
- ◆ 携帯電話・スマートフォンのサイトからの利用経験は、若年層が利用経験が高く、20代は特に高い。それに対し、高年齢層の利用経験は低い。

< 2014年度 パソコン以外不動産物件検索サイト利用状況 >



<2014年度>

	利用したことがない	スマートフォンのサイトから賃貸物件を探す時に利用したことがある	携帯電話のサイトから賃貸物件を探す時に利用したことがある	スマートフォンのサイトから売買物件を探す時に利用したことがある	携帯電話のサイトから売買物件を探す時に利用したことがある	その他	
(N=)	15937	71.6	20.5	9.0	3.6	1.7	0.4

<2013年度>

	利用したことがない	スマートフォンのサイトから賃貸物件を探す時に利用したことがある	携帯電話のサイトから賃貸物件を探す時に利用したことがある	スマートフォンのサイトから売買物件を探す時に利用したことがある	携帯電話のサイトから売買物件を探す時に利用したことがある	その他	
(N=)	15611	75.5	16.3	9.6	3.1	1.8	0.4

■性別

	全体	利用したことがない	スマートフォンのサイトから賃貸物件を探す時に利用したことがある	携帯電話のサイトから賃貸物件を探す時に利用したことがある	スマートフォンのサイトから売買物件を探す時に利用したことがある	携帯電話のサイトから売買物件を探す時に利用したことがある	その他
男性	8547	80.0	13.5	6.3	2.9	1.6	0.4
女性	7390	61.8	28.6	12.1	4.4	1.8	0.4

	全体	利用したことがない	スマートフォンのサイトから賃貸物件を探す時に利用したことがある	携帯電話のサイトから賃貸物件を探す時に利用したことがある	スマートフォンのサイトから売買物件を探す時に利用したことがある	携帯電話のサイトから売買物件を探す時に利用したことがある	その他
男性	7670	82.7	11.2	6.6	2.4	1.4	0.5
女性	7941	68.6	21.3	12.5	3.7	2.2	0.3

■年代

年代	全体	利用したことがない	スマートフォンのサイトから賃貸物件を探す時に利用したことがある	携帯電話のサイトから賃貸物件を探す時に利用したことがある	スマートフォンのサイトから売買物件を探す時に利用したことがある	携帯電話のサイトから売買物件を探す時に利用したことがある	その他
20代	2438	35.8	53.1	17.5	5.5	2.2	0.1
30代	3656	54.9	32.2	15.3	6.3	2.7	0.4
40代	3994	79.3	13.7	6.7	3.3	1.6	0.3
50代	3470	89.1	5.9	4.0	1.6	1.2	0.4
60代以上	2379	95.2	2.1	1.6	0.9	0.6	0.7

年代	全体	利用したことがない	スマートフォンのサイトから賃貸物件を探す時に利用したことがある	携帯電話のサイトから賃貸物件を探す時に利用したことがある	スマートフォンのサイトから売買物件を探す時に利用したことがある	携帯電話のサイトから売買物件を探す時に利用したことがある	その他
20代	2332	42.5	44.3	20.8	4.8	2.4	0.2
30代	4372	65.3	23.0	13.9	5.3	2.7	0.3
40代	4150	84.6	9.0	6.2	2.2	1.6	0.2
50代	2980	91.6	4.0	3.8	1.1	1.1	0.7
60代以上	1777	95.6	1.2	1.9	0.5	0.5	0.9

■地域

地域	全体	利用したことがない	スマートフォンのサイトから賃貸物件を探す時に利用したことがある	携帯電話のサイトから賃貸物件を探す時に利用したことがある	スマートフォンのサイトから売買物件を探す時に利用したことがある	携帯電話のサイトから売買物件を探す時に利用したことがある	その他
北海道	789	72.2	19.4	10.3	2.5	1.6	0.1
東北	984	71.2	19.3	11.3	2.6	1.4	0.6
関東	5926	70.8	21.6	9.1	4.0	1.6	0.4
中部	2692	74.7	18.2	8.3	3.1	1.6	0.2
近畿	2848	73.8	18.8	7.2	3.8	2.0	0.3
中国	866	70.6	20.0	9.2	3.9	1.2	0.9
四国	424	70.5	20.5	10.8	3.1	2.1	0.7
九州・沖縄	1408	65.0	25.7	10.4	3.6	1.9	0.4

地域	全体	利用したことがない	スマートフォンのサイトから賃貸物件を探す時に利用したことがある	携帯電話のサイトから賃貸物件を探す時に利用したことがある	スマートフォンのサイトから売買物件を探す時に利用したことがある	携帯電話のサイトから売買物件を探す時に利用したことがある	その他
北海道	768	74.3	17.4	10.3	2.7	1.7	0.9
東北	980	75.3	16.2	10.5	1.8	1.4	0.1
関東	5752	74.0	17.6	9.9	3.5	2.0	0.4
中部	2825	78.7	13.6	8.7	2.5	1.4	0.4
近畿	2594	78.7	14.1	8.4	2.8	1.8	0.4
中国	865	79.0	13.4	8.1	2.9	1.6	0.2
四国	434	75.6	16.1	9.4	3.2	0.9	0.2
九州・沖縄	1393	67.8	22.3	12.2	4.2	2.4	0.5

全体+10pt

全体-10pt

全体+10pt

全体-10pt

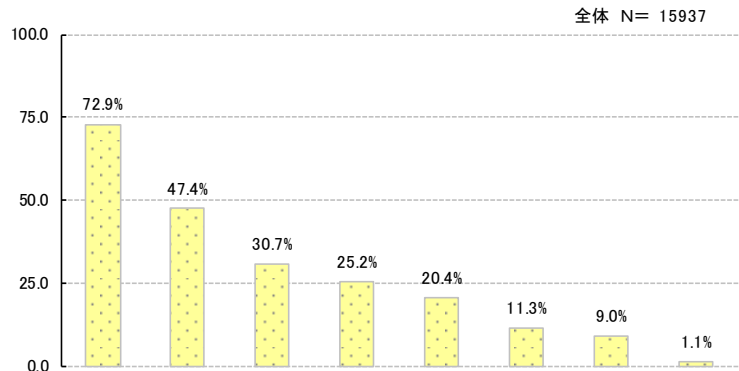
Q9. 住宅を買ったり売ったりする時に、どのような税金等の優遇措置があればよいと思いますか。
(3つまで選択可)

■ 住宅売買時に望む優遇措置「住宅の購入時にかかる税金の軽減措置」72.9%

■ 「住宅ローンの借入金の残高に応じて所得税が軽減される措置」47.4%

- ◆ 住宅売買時に望む優遇措置について、「住宅の購入時にかかる税金の軽減措置」が72.9%と最も多く挙げられ、次いで「住宅ローンの借入金の残高に応じて所得税が軽減される措置」が47.4%となっている。
- ◆ 「住宅ローンの借入金の残高に応じて所得税が軽減される措置」は、全体と比較して、60代以上は低い傾向にある。また、「現在住んでいる住宅を売って新たに買い換えるときの税金の軽減措置」は、全体と比較して、60代以上は高い傾向を示している。ライフステージによって、求める優遇措置が異なる。

< 2014年度 住宅売買時に望む優遇措置 >



	(N=)	住宅の購入時にかかる税金(住宅取得税・登録免許税など)の軽減措置	住宅ローンの借入金の残高に応じて所得税が軽減される措置(住宅ローン控除)	現在住んでいる住宅を売って新たに買い換えるときの税金の軽減措置	住宅を親から相続したときの税金の軽減措置	住んでいる住宅の値下がりなどで、売ったときに損失が出た場合の税金の軽減措置	環境に配慮したエコ住宅を購入したときに商品と交換できるポイント制度	住宅を買う時の資金を親からもらう場合の贈与税の軽減措置	その他
全体	15937	72.9	47.4	30.7	25.2	20.4	11.3	9.0	1.1
■性別									
男性	8547	71.4	45.4	32.7	23.9	19.2	10.0	8.8	1.4
女性	7390	74.7	49.7	28.4	26.7	21.8	12.8	9.3	0.7
■年代									
20代	2438	72.9	46.6	21.7	28.6	19.7	15.4	10.1	0.6
30代	3656	74.0	54.7	23.6	28.6	19.0	13.4	10.1	0.6
40代	3994	72.3	50.2	28.6	26.5	20.3	9.9	9.2	1.0
50代	3470	71.6	45.0	37.1	22.6	20.6	8.7	7.9	1.4
60代以上	2379	74.3	36.1	45.1	17.9	22.9	10.0	7.7	1.9
■地域									
北海道	789	72.0	49.0	31.2	22.9	20.3	9.4	8.6	1.1
東北	984	78.4	49.9	29.8	26.4	16.3	12.6	9.1	0.9
関東	5926	72.2	47.4	31.9	24.6	21.6	10.6	8.6	1.3
中部	2692	73.0	47.7	30.8	26.1	18.2	12.0	10.3	1.0
近畿	2848	71.5	46.0	30.3	22.7	22.6	11.2	8.3	0.9
中国	866	74.0	46.0	26.2	28.4	18.1	12.6	8.1	0.7
四国	424	70.0	44.6	28.8	32.5	19.3	10.4	11.8	0.9
九州・沖縄	1408	75.5	48.9	30.1	27.1	19.7	12.9	9.5	0.9
■現在お住まいの形態									
持家派	13502	74.1	48.7	32.2	25.5	20.3	11.3	9.2	0.8
賃貸派	2435	66.3	40.6	22.3	23.6	20.9	11.2	8.2	2.3
■「賃貸派」(一戸建派・集合住宅派含む)回答理由									
住宅ローンに縛られたくないから	1433	70.4	44.5	21.4	20.1	20.4	11.0	7.8	2.0
仕事等(転勤・転職・退職など)の都合で引越しする可能性があるから	761	69.4	47.2	23.8	28.6	24.2	13.1	7.5	1.1
家族構成の変化で引越しする可能性があるから	639	67.8	46.2	28.0	29.0	23.9	12.1	7.4	1.6
税金が大変だから	728	66.8	45.2	24.2	26.9	25.1	13.7	9.3	2.5
相続する予定の家があるため	205	56.6	32.7	24.9	46.8	18.0	9.8	12.2	2.0
その他	174	66.1	36.2	28.7	23.6	23.0	11.5	9.2	12.1
						全体+10pt		全体-10pt	

Q10. 中古住宅の購入を考える場合、必要と思われることはどれですか。(複数選択可)

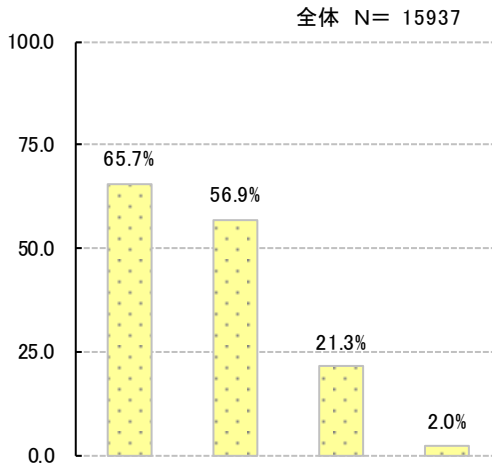
■ 中古住宅購入時に必要なもの「保険が付されていること」65.7%

■ 「履歴情報が残っていること」56.9%

◆ 中古住宅購入時に必要なものについて、「保険が付されていること」が65.7%と最も多く挙げられ、次いで「履歴情報が残っていること」が56.9%となっている。

◆ 「保険が付されていること」は、全体と比較して、若年層は高い傾向にあり、高齢層はやや低い傾向にある。

< 2014年度 中古住宅購入選考時に必要と思うこと >



	(N=)	保険が付 されている こと	履歴情報 が残って いること	保険や履 歴情報が 付されて いなくて も、とに かく価格 が安いこ と	その他
全 体	15937	65.7	56.9	21.3	2.0

■ 性別

男性	8547	60.9	55.5	25.0	2.1
女性	7390	71.3	58.4	17.0	2.0

■ 年代

20代	2438	76.3	49.3	17.6	1.3
30代	3656	69.6	56.0	20.7	1.9
40代	3994	67.4	57.8	20.1	2.0
50代	3470	60.7	58.0	24.4	2.2
60代以上	2379	53.5	62.8	23.2	2.9

■ 地域

北海道	789	64.4	59.1	20.9	1.9
東北	984	67.6	58.5	21.2	1.1
関東	5926	66.0	56.7	22.4	2.3
中部	2692	66.2	57.6	19.7	1.9
近畿	2848	64.7	54.5	21.1	1.9
中国	866	64.8	56.8	20.8	2.1
四国	424	65.1	58.0	20.0	2.1
九州・沖縄	1408	66.3	58.1	20.2	2.3

全体+10pt

全体-10pt

Q11. 物件情報の入手の際、基本情報以外に「あると便利」な情報は何か。(複数選択可)

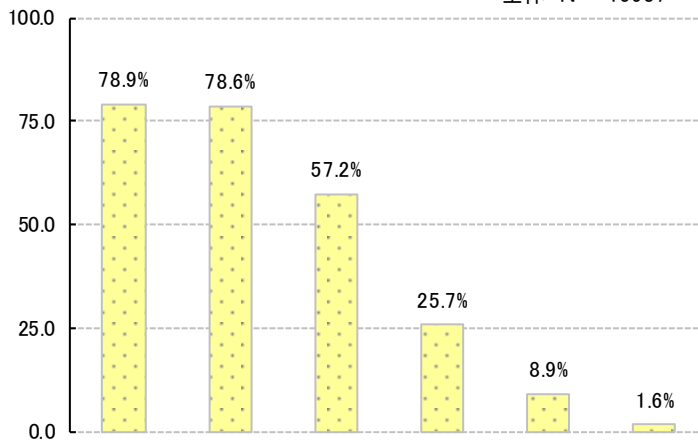
■ 物件情報の入手の際、基本情報以外に「あると便利」な情報 「物件周辺の情報」78.9%

■ 「物件の写真」78.6% / 「街の環境情報」57.2%

- ◆ 物件情報の入手の際、基本情報以外に「あると便利」な情報について、「物件周辺の情報など」が78.9%と最も多く挙げられ、次いで「物件の写真」が78.6%、「街の環境情報」が57.2%となっている。
- ◆ 「物件の写真」については、全体と比較して、60代以上はやや低い傾向にある。
- ◆ 「物件周辺の情報」、「街の環境情報」などの物件周辺の環境情報を求めている傾向にある。

< 2014年度 物件情報の入手の際、基本情報以外に「あると便利」な情報 >

全体 N= 15937



(N=)	物件周辺の情報など	物件の写真	街の環境情報	宅建業者(不動産会社)のプロフィールなど	引越しなどのノウハウ	その他	
全体	15937	78.9	78.6	57.2	25.7	8.9	1.6
■ 性別							
男性	8547	75.3	73.4	54.5	24.9	7.4	1.6
女性	7390	83.0	84.6	60.5	26.5	10.7	1.6
■ 年代							
20代	2438	77.6	84.2	56.5	21.7	11.6	1.4
30代	3656	78.7	83.5	57.8	23.7	9.9	1.9
40代	3994	79.2	80.4	56.4	25.5	9.0	1.5
50代	3470	79.0	75.4	57.2	27.8	7.9	1.5
60代以上	2379	79.9	67.0	58.5	30.0	6.2	1.6
■ 地域							
北海道	789	80.1	78.8	57.2	24.7	8.5	1.5
東北	984	78.9	80.5	50.7	26.6	10.2	1.4
関東	5926	79.1	78.8	58.1	26.8	8.6	1.9
中部	2692	78.2	78.8	55.6	26.0	9.2	1.3
近畿	2848	78.0	75.4	59.9	24.0	8.3	1.4
中国	866	77.9	79.7	54.4	25.1	9.2	1.0
四国	424	81.6	76.9	53.3	25.9	11.8	0.9
九州・沖縄	1408	80.5	82.5	58.7	24.0	9.4	2.1
				全体+10pt		全体-10pt	

Q12. 物件を選定する際に、参考にする(したい)ものはどれですか？(複数選択可)

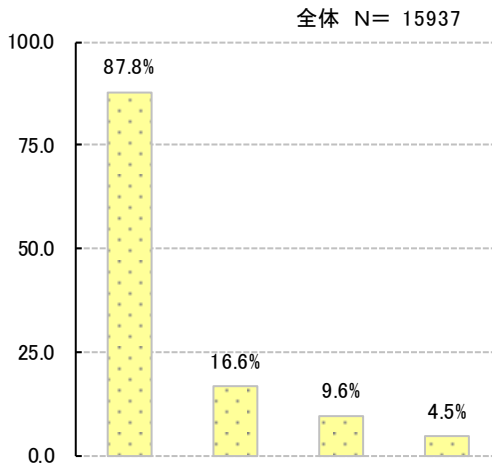
■ 物件選定時の参考情報 「業者のホームページ」87.8%

■ 「SNS」16.6% / 「ツイッター」9.6%

◆ 物件を選定する際に、参考にする(したい)ものについて、「業者のホームページ」が87.8%と最も多く挙げられ、次いで「SNS」が16.6%、「ツイッター」が9.6%となっている。

◆ 「SNS」「ツイッター」については、全体と比較して、20代はやや高い傾向にある。

< 2014年度 物件を選定する際、参考にする(したい)もの >



(N=)	業者のホームページ	フェイスブック、ミクシイなどのSNS	ツイッター	その他	
全体	15937	87.8	16.6	9.6	4.5

■ 性別

男性	8547	86.3	15.7	9.1	4.6
女性	7390	89.7	17.6	10.1	4.4

■ 年代

20代	2438	86.8	20.4	11.3	3.1
30代	3656	87.9	19.7	10.1	3.9
40代	3994	88.7	16.0	9.8	3.9
50代	3470	88.3	14.8	9.0	5.3
60代以上	2379	86.7	11.5	7.5	6.9

■ 地域

北海道	789	90.4	13.7	8.0	3.9
東北	984	88.1	16.0	10.3	4.4
関東	5926	87.8	16.4	10.0	5.1
中部	2692	87.9	15.8	8.6	4.0
近畿	2848	87.2	17.3	9.7	4.2
中国	866	88.2	19.2	11.2	3.8
四国	424	87.5	18.2	8.0	3.8
九州・沖縄	1408	87.4	17.1	9.4	5.1

全体+10pt

全体-10pt

Q13. 2011年3月の東日本大震災後、住まいに関する意識についてどのような変化がありましたか。(3つまで選択可)

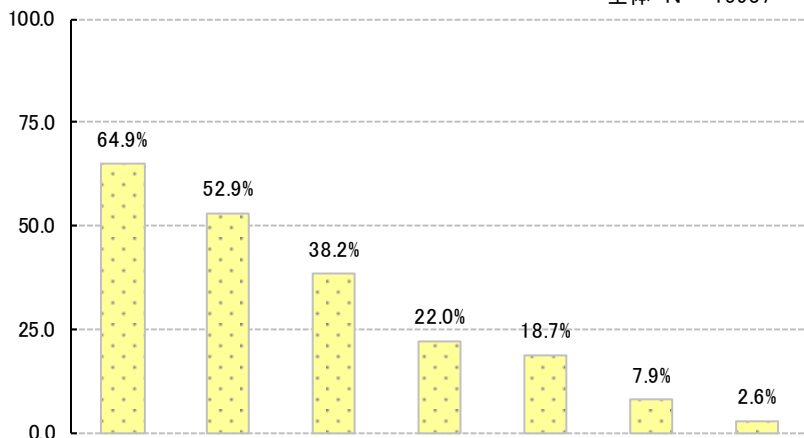
■ 震災後の住まいに関する意識の変化 「築年数や構造(免震・耐震)について考えるようになった」64.9%

■ 震災時に、屋内・屋外にいた場合を想定しての安全性意識と危険回避

- ◆ 住まいに関する意識の変化について、「築年数や構造(免震・耐震)について考えるようになった」が64.9%と最も多く挙げられ、次いで「地盤等の状況を意識するようになった」が52.9%、「緊急避難場所がどこにあるかを意識するようになった」が38.2%となっている。
- ◆ 震災時を想定して、屋内にいる場合の耐震性・免震性、屋外にいる場合の自身の危険回避についての意識が見られる。「学校や勤務先からの帰宅経路について意識するようになった」は、全体と比較して、60代以上はやや低い傾向が見られる。

＜ 2014年度 2011年3月の東日本大震災後、住まいに関する意識の変化 ＞

全体 N= 15937



(N=)	築年数や構造(免震・耐震)について考えるようになった	地盤等の状況を意識するようになった	緊急避難場所がどこにあるかを意識するようになった	冷蔵庫や家具などの防振対策をするようになった	学校や勤務先からの帰宅経路について意識するようになった	近隣とのコミュニケーションを重要視するようになった	その他	
全体	15937	64.9	52.9	38.2	22.0	18.7	7.9	2.6
■ 性別								
男性	8547	61.8	51.6	34.9	19.8	16.7	8.1	3.4
女性	7390	68.4	54.4	42.0	24.5	21.1	7.6	1.8
■ 年代								
20代	2438	67.5	48.1	40.4	25.1	23.8	7.0	1.7
30代	3656	67.1	54.1	38.8	23.2	22.2	7.7	2.3
40代	3994	64.3	52.7	36.5	20.7	20.6	7.0	2.4
50代	3470	62.0	52.7	36.8	19.7	15.9	7.6	3.4
60代以上	2379	63.9	56.6	40.1	22.4	9.3	11.1	3.4
■ 地域								
北海道	789	56.8	50.6	43.9	19.6	16.5	8.6	5.2
東北	984	63.3	56.2	36.9	26.4	19.4	10.6	1.9
関東	5926	66.3	55.7	34.7	24.1	20.8	7.3	2.5
中部	2692	65.0	53.0	40.5	21.7	18.1	7.8	2.0
近畿	2848	64.8	47.7	38.5	19.9	17.6	7.8	2.9
中国	866	63.0	50.2	39.5	18.4	13.7	9.0	3.0
四国	424	66.3	52.4	42.2	18.6	15.6	8.5	2.4
九州・沖縄	1408	64.8	52.3	43.6	19.3	18.4	7.5	2.8

全体+10pt 全体-10pt

Q14. 家を売り買いしたり、部屋の貸し借りをしたりする場合、宅建業者(不動産会社)に対して、どのようなことを期待しますか。(複数選択可)

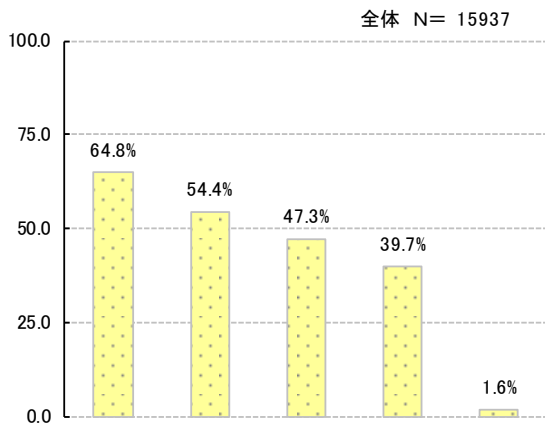
■ 「地域情報や取引に関する法律や制度等の情報の詳細説明」64.8%

■ 「契約成立に向けた巧みな交渉」54.4% / 「住宅売買・購入時の的確なアドバイス」47.3%

◆ 家を売り買いしたり、部屋の貸し借りをしたりする場合、宅建業者(不動産会社)に対して期待することについて、「地域事情や取引に関する法律や制度等の情報を詳しく説明してもらえらること」が64.8%と最も多く挙げられ、次いで「契約成立に向けた交渉をうまくやってもらえらること」が54.4%となっている。

◆ 「接客対応や説明が丁寧にしてもらえること」については、全体と比較して、20代は最も高く、若年層になるほど高い傾向が見られる。

< 2014年度 家の売り買いや、部屋の貸し借りをする場合、宅建業者(不動産会社)に対して、期待すること >



(N=)	地域事情や取引に関する法律や制度等の情報を詳しく説明してもらえること	契約成立に向けた交渉をうまくやってもらえらること	中古住宅を売買するときのリフォームの提案や、住宅を買う際のローンのについての的確なアドバイスをしてくれること	接客対応や説明が丁寧にしてもらえること	その他	
全体	15937	64.8	54.4	47.3	39.7	1.6
■ 性別						
男性	8547	62.8	53.0	41.8	33.5	1.8
女性	7390	67.2	56.0	53.7	46.8	1.4
■ 年代						
20代	2438	60.7	52.2	48.1	50.4	0.9
30代	3656	63.3	55.6	50.7	46.1	1.8
40代	3994	65.6	55.3	48.0	39.7	1.3
50代	3470	66.5	55.1	44.8	32.4	1.8
60代以上	2379	67.9	52.2	43.5	29.4	2.4
■ 地域						
北海道	789	60.5	56.0	48.3	41.7	1.4
東北	984	66.6	53.9	52.3	42.7	1.3
関東	5926	65.4	55.9	46.8	39.2	1.9
中部	2692	64.1	52.1	47.4	39.0	1.6
近畿	2848	63.8	52.8	45.3	38.0	1.4
中国	866	66.7	53.5	44.5	40.1	0.6
四国	424	63.4	57.1	46.5	40.8	1.7
九州・沖縄	1408	66.5	54.9	50.9	42.9	1.9
		全体+10pt		全体-10pt		

Q15. あなたの人生設計(ライフプラン)の中で、下記項目のうち、最優先するものは何ですか。
(1つ選択)

■ 「貯蓄・投資」41.2% / 「子供の教育」30.9%

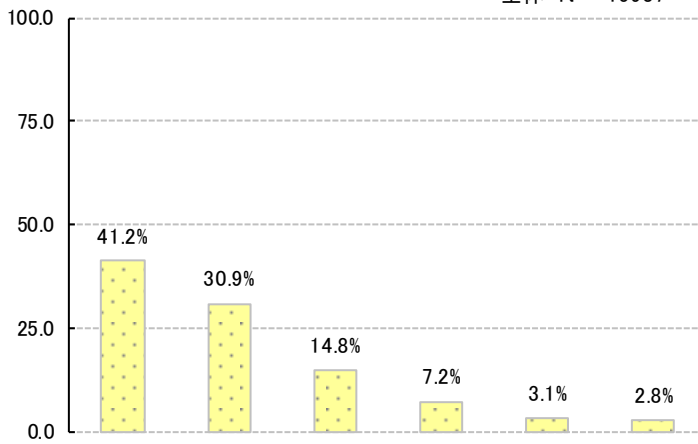
■ 「趣味・習い事」14.8%

◆ 人生設計(ライフプラン)の中で最優先するものについて、「貯蓄・投資」が41.2%と最も多く挙げられ、次いで「子供の教育」が30.9%となっている。

◆ 「趣味・習い事」については、全体と比較して、60代以上がやや高い傾向が見られる。

< 2014年度 人生設計(ライフプラン)の中で、最優先するもの >

全体 N= 15937



(N=)	貯蓄・投資	子供の教育	趣味・習い事	不動産(マイホームなど)の購入	車・バイクの購入	その他	
全体	15937	41.2	30.9	14.8	7.2	3.1	2.8

■ 性別

男性	8547	41.7	26.6	17.6	7.3	4.2	2.7
女性	7390	40.7	35.9	11.5	7.1	1.8	2.9

■ 年代

20代	2438	39.9	34.9	12.0	8.2	3.8	1.2
30代	3656	39.6	38.8	9.6	7.5	3.0	1.5
40代	3994	39.7	35.9	13.3	5.9	2.8	2.4
50代	3470	43.9	24.7	17.7	5.9	3.7	4.1
60代以上	2379	43.8	15.5	23.6	9.8	2.1	5.3

■ 地域

北海道	789	42.2	32.7	14.3	5.1	2.3	3.4
東北	984	41.9	31.5	13.3	7.5	3.2	2.6
関東	5926	41.1	28.8	16.0	7.8	3.0	3.2
中部	2692	41.2	33.6	13.4	6.2	3.3	2.3
近畿	2848	42.0	29.2	15.4	7.6	3.4	2.3
中国	866	40.0	32.0	14.9	7.0	3.6	2.5
四国	424	41.0	33.7	13.9	6.8	2.4	2.1
九州・沖縄	1408	40.1	35.1	12.2	6.9	2.9	2.8

全体+10pt

全体-10pt

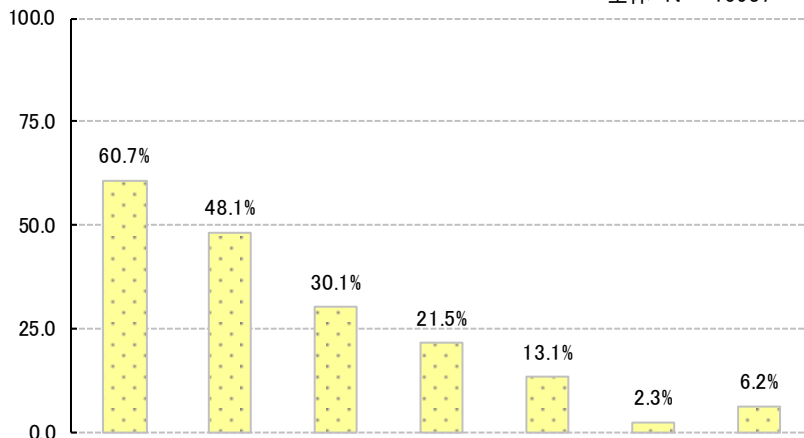
Q16. あなたが物件の購入・売却・賃貸をする時に、不動産店を選ぶポイントを教えてください。
(複数選択可)

- 「ネット情報や口コミ等で評判のよい」60.7% / 「ホームページが充実している」48.1%
- 「自宅から近い」30.1%

- ◆ 物件の購入・売却・賃貸をする時に、不動産店を選ぶポイントについて、「ネット情報や口コミ等で評判のよい」が60.7%と最も多く挙げられ、次いで「ホームページが充実している」が48.1%となっている。
- ◆ 「自宅から近い」については、全体と比較して、60代以上がやや高い傾向が見られる。

< 2014年度 不動産店を選ぶポイント >

全体 N= 15937



(N=)	ネット情報や口コミ等で評判のよい	ホームページが充実している	自宅から近い	友人・知人等による紹介	CMや広告等によく目にする	その他	特にない	
全体	15937	60.7	48.1	30.1	21.5	13.1	2.3	6.2

■ 性別

男性	8547	55.5	46.0	30.2	18.2	12.5	2.0	7.9
女性	7390	66.8	50.6	30.1	25.4	13.7	2.6	4.2

■ 年代

20代	2438	68.5	57.0	23.5	21.9	15.5	2.1	2.7
30代	3656	66.5	53.1	27.2	22.9	12.0	3.0	3.6
40代	3994	60.3	48.7	30.9	20.7	11.2	2.4	6.1
50代	3470	55.7	42.8	33.7	19.8	13.5	1.6	8.5
60代以上	2379	51.9	38.3	35.0	23.2	14.7	2.1	10.7

■ 地域

北海道	789	61.1	44.5	21.0	25.0	14.6	1.9	8.0
東北	984	63.4	50.5	27.3	22.0	12.7	2.0	5.0
関東	5926	59.9	49.0	32.3	19.0	12.4	2.9	6.6
中部	2692	62.7	48.4	29.8	22.7	13.4	2.2	5.5
近畿	2848	58.4	45.9	33.2	21.0	14.5	1.7	6.3
中国	866	61.5	45.3	27.0	24.5	12.7	0.9	7.3
四国	424	59.2	48.1	27.8	24.5	12.3	1.4	6.6
九州・沖縄	1408	63.4	50.7	25.1	26.1	12.3	2.4	4.7

全体+10pt

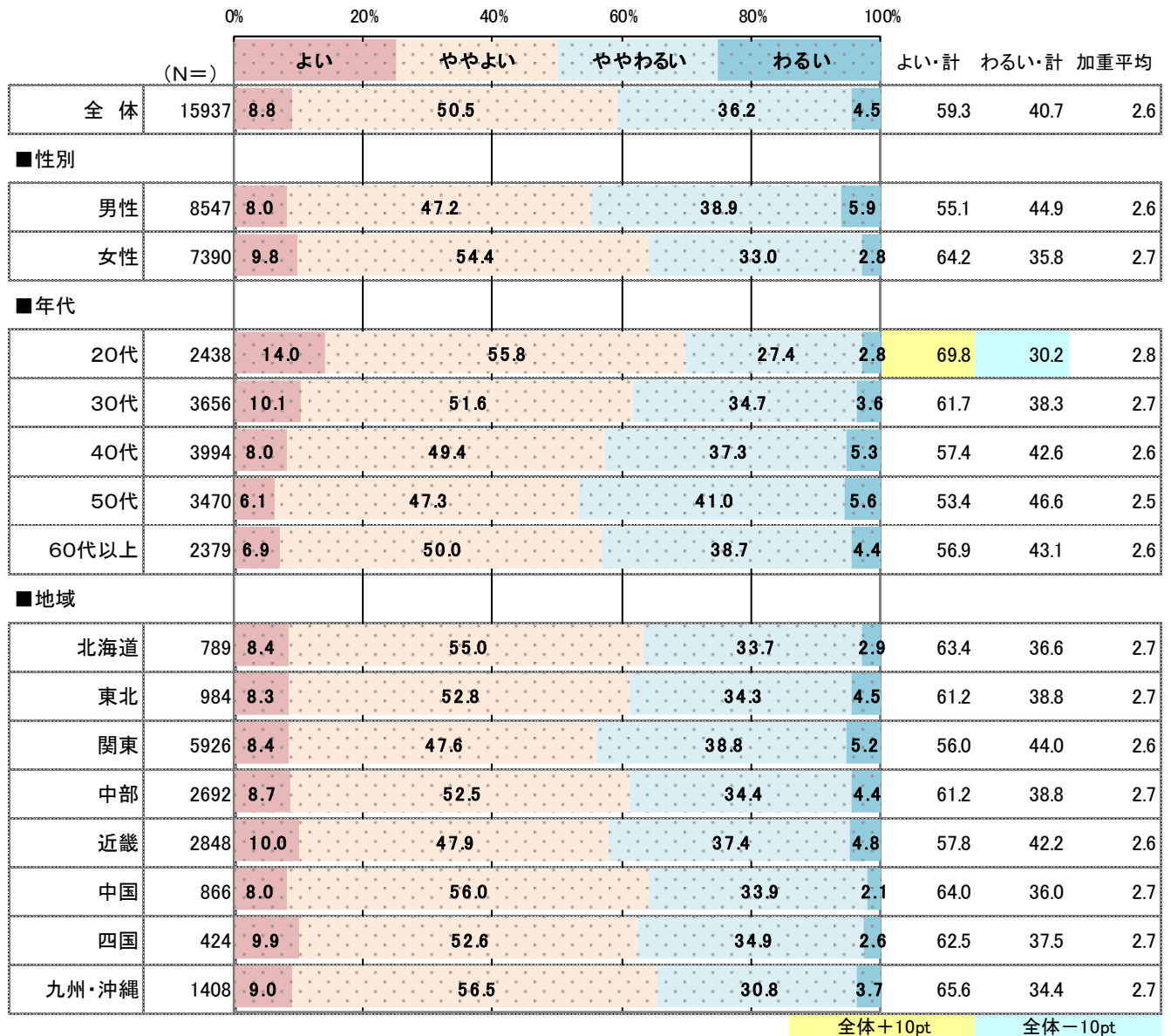
全体-10pt

Q17. あなたが不動産店に対してもっているイメージを教えてください。(1つ選択)

■ 「よい・計」59.3% / 「わるい・計」40.7%

- ◆ 不動産店に対してもっているイメージについて、「よい・計」が59.3%と最も多く挙げられ、「わるい・計」では40.7%となっている。
- ◆ 特に20代では、全体と比較して不動産店に対して良いイメージを抱いている。

< 2014年度 不動産店に対してもっているイメージ >



Q17-A. 前問にて「(Q17の回答)」を選択された理由を具体的に教えてください。

■ 共通ワード／「対応」「イメージ」「物件」「情報」

- ◆ 「よい・計」では、「対応がよい／丁寧」「印象・イメージが良い／過去の経験」「物件が良い」「豊富な情報」などの意見が挙げられた。
- ◆ 「わるい・計」では、「対応が悪い／態度」「印象・イメージが悪い」「物件が良くない」「情報を全て伝えない」などの意見が挙げられた。

< 2014年度 不動産店に対してもっているイメージ 選択理由 FA抜粋 >

よい・計	
20代	
賃貸契約した時の不動産会社の対応がよく、条件にあった物件を提供してくれたため。	男性
一人暮らしを行う際に、初めてで不安であったが、丁寧に物件について説明していただき、その後のアフターケアにも良い印象を受けたから。	男性
賃貸で物件を探していたときネットで探すだけどうまくさがせなかったけど不動産にいったら、すぐに良い物件を紹介してもらえた	女性
30代	
賃貸アパートを探すさいに、不動産会社に電話したところ非常に対応が良かった。特に、押し付けがましく物件を進めてこない点良かった。	男性
実際に住宅を購入する際に迅速かつ丁寧で凄く対応が良かったから。	女性
今まで、利用したことのある不動産屋さんの受付の方が親切で説明が丁寧だったので良い印象を持っています。	女性
その不動産にもよると思いますが、家を探していた時親身になって色々聞いてくれ、良い物件を探してくれたのがとても嬉しかったので。	女性
今まで賃貸物件を探す際にお世話になった不動産屋さんが皆親切丁寧な接客で対応してくれたから。	女性
40代	
情報が豊富どころと、信頼がおける会社が多くなっている。	男性
現在の物件を選ぶ際の説明が良かったのと、他にもいい物件を探してくれたから。	男性
持ち家を購入した時の対応がとても良かった。また、現在アパートを建設予定ですが、こちらは別の不動産ですが対応がとても良いです。	男性
自宅を売りに出したときの対応が良かった。結局は事情があり売るのを辞めたのですが、親身に対応してくれたので。	女性
以前は不動産屋さんってちょっと怖いイメージでしたが、最近は明るいイメージで物件もネットなどで検索しやすいです。	女性
50代	
実際に中古戸建てを購入した際の対応が良かったことと、購入後のリフォームの相談や業者の紹介など親切に対応してくれたので。	男性
以前に賃貸や購入のために訪れた業者の方はすべて、迅速で丁寧な対応をしていただきました。契約に結び付かなくても、最後まで、その態度は変わりませんでした。	男性
購入時の担当の方が 親切だったので印象が良かった。	女性
情報が豊富なプロだから	女性
60代以上	
親切に物件の紹介をしてくれたり、所有物件の賃貸について丁寧に対応してくれているから	男性
以前、息子の賃貸物件を探す時に対応が良かったので、信頼するようになりました。	女性
現在の住居を購入する際に大変誠実で親切な対応をして頂き、良い物件を紹介して頂けたと感謝しております	女性

わるい・計	
20代	
不動産購入検討を相談すると、業者にとって都合の悪い物件を勧められそうだから。	男性
以前に接客対応が悪い不動産にあつたから	女性
30代	
入居時は対応が良いが、入居中、退去時になると対応が悪くなる	男性
現在の家を購入するときは良かったが、購入後のサポート対応が非常に悪かったから。	男性
今まで実体験で対応の良い不動産も悪い不動産も見したが、やはり悪いイメージの方が強く記憶に残る。	男性
始めの対応はいいのに、契約を検討しようとする時に急に焦らせたり、契約にならなかった時に対応が悪くなったりした経験があるので。	女性
仕事内容が大変そうだからギスギスしてそう。ガラが悪いイメージがある。	女性
物件の悪いところに関する情報の提供に関して不誠実	女性
40代	
アフターサービスがしっかりしていないところや、対応の悪いところ	男性
都合の悪い話を丁寧に説明した業者がいない(悪いことは明確に言ってもらったほうが信用できる)	男性
50代	
物件探しや家の購入時はサービスや対応がいいが借りたり購入したりした後はめったに連絡もなく、相談事やトラブル対応もいまいち動きが悪い。	男性
不動産屋というより不動産業界全体に悪いイメージがある。	男性
不動産物件の内容を丁寧に説明するよりも、売買が成立することのみを優先している営業の方が多く、対応が悪く、購入意欲がなくなることが多くありました。	女性
60代以上	
大変人より対応が違います。売却と購入を依頼していたが対応が悪かったので購入は別の業者にて行った。	男性
「うりたいたい」姿勢が丸見えで、悪い物件でも掴ませようとする魂胆。	男性

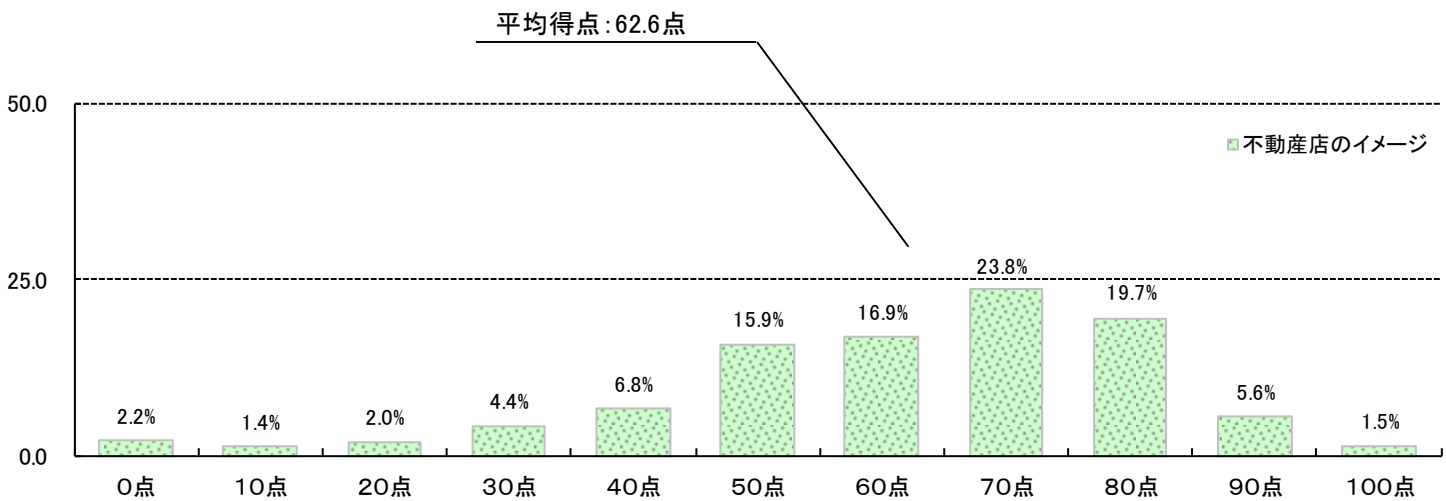
Q17-B. あなたの不動産店のイメージを点数で評価すると、100点満点で何点になりますか？

※半角数字でご記入ください。

■ 「不動産店のイメージ」平均得点 :62.6点

- ◆ 「不動産店のイメージ」の平均得点は62.6点となっており、50点～80点を中心に幅広く分布していることから、よいイメージを持っている方、ややわるいイメージを持っている方と両極端に分かれている傾向が見受けられる。
- ◆ 70点以上と回答した方は、全体で50.6%と過半数を超えた。
又、男性に比べ、女性の方が「不動産店のイメージ」に対して良いイメージを抱いている傾向が見受けられる。

< 2014年度 不動産店のイメージ 得点分布 >



< 2014年度 不動産店のイメージ 平均得点 >

	(N=)	0点	10点	20点	30点	40点	50点	60点	70点	80点	90点	100点	平均	70点以上
全体	15937	2.2	1.4	2.0	4.4	6.8	15.9	16.9	23.8	19.7	5.6	1.5	62.6	50.6
■性別														
男性	8547	2.8	1.7	2.3	5.2	7.4	16.3	18.0	23.2	17.3	4.6	1.3	60.7	46.4
女性	7390	1.4	1.0	1.7	3.5	6.0	15.4	15.7	24.5	22.4	6.7	1.7	64.9	55.3
■年齢														
20代	2438	1.6	0.9	1.9	2.4	5.4	13.1	16.3	25.8	22.9	7.2	2.6	66.4	58.5
30代	3656	2.0	1.0	1.9	4.5	6.5	16.5	15.8	22.5	21.4	6.2	1.6	63.4	51.7
40代	3994	3.0	1.9	2.4	4.9	7.4	15.8	15.7	23.2	19.2	5.1	1.5	61.0	49.0
50代	3470	2.7	1.9	2.5	5.2	6.5	17.4	18.3	23.9	16.3	4.6	0.9	60.4	45.7
60代以上	2379	0.8	0.8	1.0	4.3	7.9	15.4	19.2	24.7	19.8	5.1	1.2	63.8	50.8
■地域														
北海道	789	1.4	0.6	2.3	3.9	6.3	15.3	16.5	26.2	20.5	4.6	2.3	63.9	53.6
東北	984	1.9	1.1	1.7	3.6	6.6	16.2	18.5	22.5	20.3	5.6	2.0	63.8	50.4
関東	5926	2.2	1.6	2.2	5.1	7.4	15.8	17.1	23.7	18.6	4.8	1.4	61.6	48.5
中部	2692	2.5	1.6	1.7	4.0	6.8	15.4	16.1	23.3	21.0	5.8	1.8	62.9	51.9
近畿	2848	2.3	1.3	2.2	4.2	6.5	16.9	17.7	23.0	18.8	5.5	1.6	62.2	48.9
中国	866	1.6	1.2	2.3	3.7	5.7	16.1	17.2	24.4	20.3	7.0	0.6	63.6	52.3
四国	424	2.1	0.0	1.4	2.8	7.3	17.9	13.9	26.4	21.9	5.7	0.5	64.1	54.5
九州・沖縄	1408	1.8	0.9	1.4	4.3	5.4	14.1	16.2	25.0	21.7	8.0	1.1	65.0	55.8

この調査に関するお問い合わせ

公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会(全宅連)

広報研修部:宮代 十島

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3 全宅連会館

電話 03 (5821) 8181

FAX 03 (5821) 8101

<http://www.zentaku.or.jp/index.html>