

土地・住宅に関する消費者アンケート調査 ウェブアンケート調査結果

2012年3月30日

社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会

目次

I 回答者属性		
1 居住地域	5
2 年齢	6
3 職業	6
4 世帯年収	7
5 世帯数	8
6 世帯人員	8
7 世帯構成	9
II 現在の住まいの状況		
1 住宅取得形態	10
2 居住年数	12
3 敷地権利関係	12
4 延床面積	13
5 敷地面積	15
6 住宅取得金額（戸建）	17
7 売却理由	23
8 査定・売却相談有無	23
9 依頼社数	24
10 売却活動	25
11 売却希望時期	25
III 住宅購入予定状況		
1 購入予定時期	26
2 購入予定物件	27
3 選定理由等	29
4 優先順位	30
5 予算（土地・建物）	31
6 資金調達方法	35
7 調達資金内訳	37
8 借入期間	37
IV リフォーム利用状況		
1 購入後リフォーム有無	38
2 リフォーム予定	39
3 リフォーム箇所	40
4 リフォームしたい箇所	41
5 リフォーム工事費用	42
6 リフォーム予算	43
V 住宅購入時の税制の影響		
1 消費税増税と購入意向への影響	44
2 住宅減税方法	45

目次

建物住宅診断(インスペクション)の認知度・利用状況

1 住宅建物診断 認知	46
2 インスペクション 利用有無	48
3 インスペクション 利用意向	50
4 インスペクション 利用有無	52
5 インスペクション 利用理由	53
6 インスペクション (売却時)利用効果	55
7 インスペクション 費用負担	56
8 インスペクション 自己負担時の利用意向	57
9 インスペクション 許容額	58
10 インスペクション 未利用理由	59
11 インスペクション 許容額	60
12 インスペクション 利用のきっかけ	61
13 インセンティブ	62
14 住宅補修時の費用負担	64

建物住宅保険制度の認知度・利用状況

1 住宅瑕疵担保保険制度 認知度	65
2 瑕疵担保保険制度 保険制度の利用状況	67
3 瑕疵担保保険制度 利用意向	69
4 不動産売却時の瑕疵担保保険制度利用状況	71
5 瑕疵担保保険制度 利用時のメリット	72
6 瑕疵担保保険制度 利用時の許容額	73
7 瑕疵担保保険制度 インセンティブ	74
8 瑕疵担保保険制度 認知先	75
9 住宅補修時の費用負担	76

住宅履歴制度の認知度・利用状況

1 認知状況	77
2 (購入時)住宅履歴制度 利用状況	79
3 現在の住まいにおける今後の活用	80
4 (売却した物件)住宅履歴制度 利用状況	81
5 住宅履歴制度 利用理由 未利用理由	82
6 住宅履歴制度 利用メリット	83

宅建業者の選定理由

1 不動産会社 選定理由	85
2 提供元 社数	86
3 不動産会社へ期待する内容	87
4 営業担当者へ期待する内容	88

不動産情報の入手方法

1 物件情報 情報入手先	89
--------------	----

調査概要

実施方法	:楽天モニターを対象としたウェブアンケート
実施日	2012年3月10日-3月16日
対象	以下の4セグメント ①住宅購入者;直近5年以内に、持ち家を取得した世帯 ②住宅購入検討者;1年および2年以内および、時期未定であるが、持ち家取得を検討している世帯 ③住宅売却者;直近5年以内に、持ち家を売却した世帯 ④住宅売却予定者:今後、持ち家の売却を予定している世帯
回収数	総回収数 3,950サンプル

内訳

セグメント	回収数
①住宅購入者	1,000サンプル
②住宅購入検討者	1,000サンプル
③住宅売却者	950サンプル
④住宅売却予定者	1,000サンプル
総計	3,950サンプル

図表1-1 地域別回収数（都道府県別）

地域	回収数	都道府県
北海道	201	北海道
東北	303	青森県 岩手県 宮城県 秋田県 山形県 福島県
北関東	222	茨城県 栃木県 群馬県
南関東	1,005	埼玉県 千葉県 東京都 神奈川県
甲信越	194	新潟県 山梨県 長野県
北陸	94	富山県 石川県 福井県
中部	441	岐阜県 静岡県 愛知県 三重県
近畿	694	滋賀県 京都府 大阪府 兵庫県 奈良県 和歌山県
中国	218	鳥取県 島根県 岡山県 広島県 山口県
四国	132	徳島県 香川県 愛媛県 高知県
九州・沖縄	446	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
合計	3,950	

※本調査結果の割付は一部重複いたします。
 住宅売却者で且つ購入者といったケースもありますため、母数が合わない箇所がございます。

1.地域

南関東を「首都圏」、中部を「名古屋圏」、近畿を「大阪圏」、その他を地方圏とすると、それぞれの割合は、地方圏が46%、首都圏が25%、大阪圏が18%、名古屋圏が11%である。

	n	%
全体	3950	100.0
首都圏	1005	25.4
名古屋圏	441	11.2
大阪圏	694	17.6
地方圏	1810	45.8

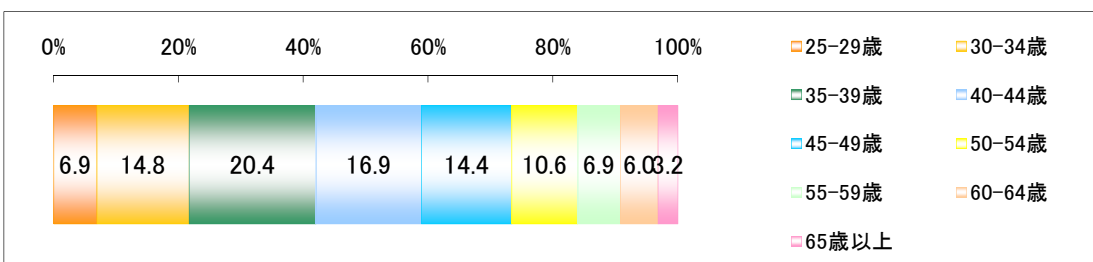
		n	北海道	東北	北関東	南関東	甲信越	北陸	中部	近畿	中国	四国	九州・沖縄
全体		3950	201	303	222	1005	194	94	441	694	218	132	446
		100.0	5.1	7.7	5.6	25.4	4.9	2.4	11.2	17.6	5.5	3.3	11.3
BD1(対象者割付)	住宅購入	1000	50	80	60	250	50	30	110	160	60	40	110
		100.0	5.0	8.0	6.0	25.0	5.0	3.0	11.0	16.0	6.0	4.0	11.0
	住宅購入検討	1000	50	80	60	250	50	30	110	160	60	40	110
		100.0	5.0	8.0	6.0	25.0	5.0	3.0	11.0	16.0	6.0	4.0	11.0
	住宅売却	950	48	62	46	255	39	17	105	197	42	26	113
		100.0	5.1	6.5	4.8	26.8	4.1	1.8	11.1	20.7	4.4	2.7	11.9
	住宅売却予定	1000	53	81	56	250	55	17	116	177	56	26	113
		100.0	5.3	8.1	5.6	25.0	5.5	1.7	11.6	17.7	5.6	2.6	11.3

※表 上段 n、下段 % (以下 同様)

I.回答者の属性

2.年齢

30代後半の割合が最も高く20.4%。
35-49歳で全体の過半数を占める



	n	%
全体	3950	100.0
25-29歳	273	6.9
30-34歳	583	14.8
35-39歳	804	20.4
40-44歳	668	16.9
45-49歳	570	14.4
50-54歳	419	10.6
55-59歳	271	6.9
60-64歳	237	6.0
65歳以上	125	3.2

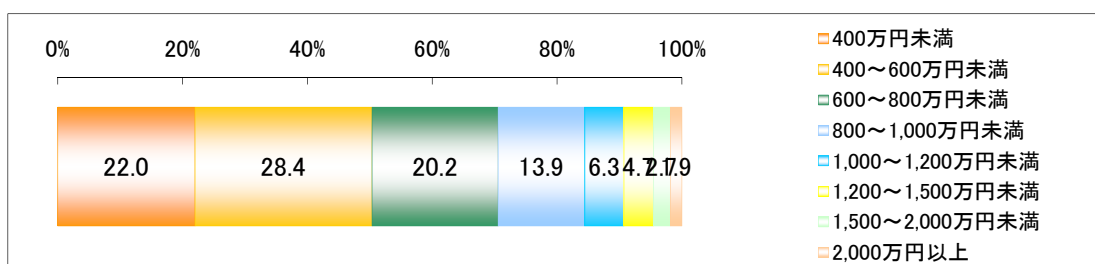
3.職業

「会社員」が全体の半数近くを占める(46.0%)
派遣社員・短期社員を含めた就業者が約70%。

	n	%
全体	3950	100.0
会社員・団体職員	1817	46.0
会社・団体役員	251	6.4
公務員	301	7.6
自営業	370	9.4
農業・漁業	7	0.2
派遣社員・短期社員	137	3.5
年金受給者	107	2.7
無職	593	15.0
その他	367	9.3

4.世帯年収

400-600万円未満の割合が、28.4%と最も高く、次いで、400万円未満(22.0%)、600-800万円未満(20.2%)と続く。

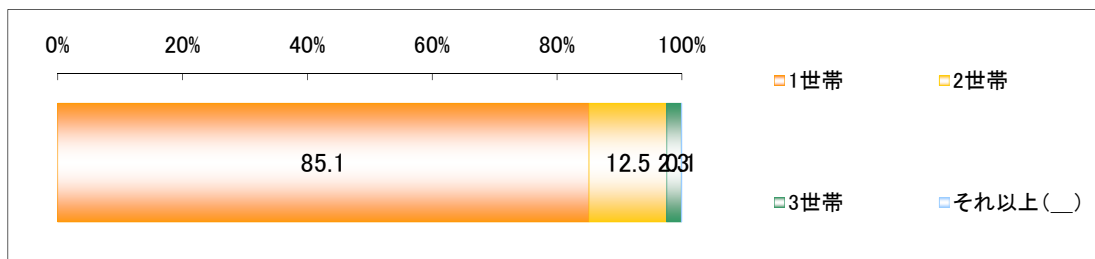


Q3.あなたの世帯年収をお答えください。

	n	%
全体	3950	100.0
400万円未満	868	22.0
400~600万円未満	1121	28.4
600~800万円未満	798	20.2
800~1,000万円未満	548	13.9
1,000~1,200万円未満	249	6.3
1,200~1,500万円未満	186	4.7
1,500~2,000万円未満	106	2.7
2,000万円以上	74	1.9

5.世帯数

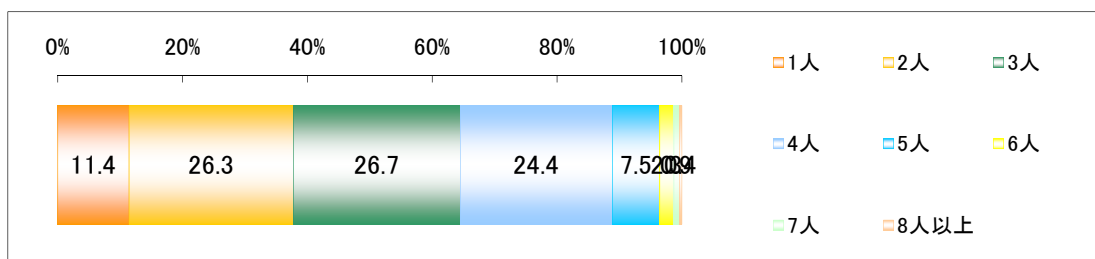
1世帯の割合が85.1%と突出。



	n	%
全体	3950	100.0
1世帯	3363	85.1
2世帯	492	12.5
3世帯	90	2.3
それ以上(〃)	5	0.1

6.世帯人員

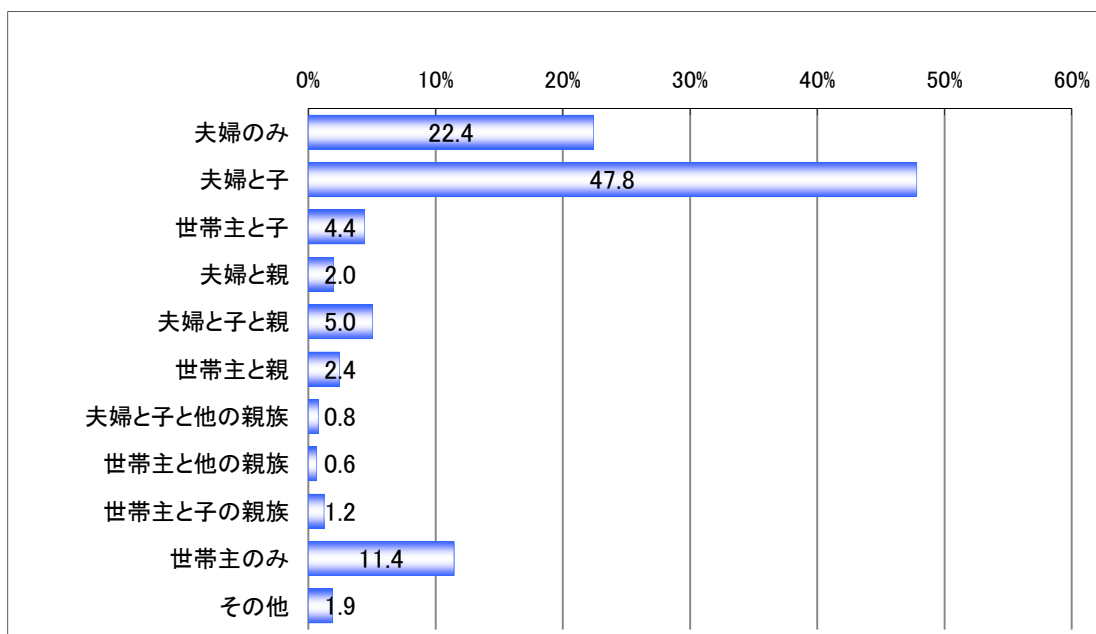
世帯人員は、2人、3人、4人 各々 約1/4



	n	%
全体	3950	100.0
1人	452	11.4
2人	1040	26.3
3人	1056	26.7
4人	963	24.4
5人	298	7.5
6人	90	2.3
7人	35	0.9
8人以上	16	0.4

7.世帯構成

「夫婦と子」の割合が48%と突出。
以下、「夫婦のみ」(22.4%)、「世帯主のみ」(11.4%)と続く。



	n	%
全体	3950	100.0
夫婦のみ	885	22.4
夫婦と子	1888	47.8
世帯主と子	174	4.4
夫婦と親	78	2.0
夫婦と子と親	199	5.0
世帯主と親	96	2.4
夫婦と子と他の親族	30	0.8
世帯主と他の親族	25	0.6
世帯主と子の親族	48	1.2
世帯主のみ	452	11.4
その他	75	1.9

II 現在の住まいの状況

1.住宅取得形態

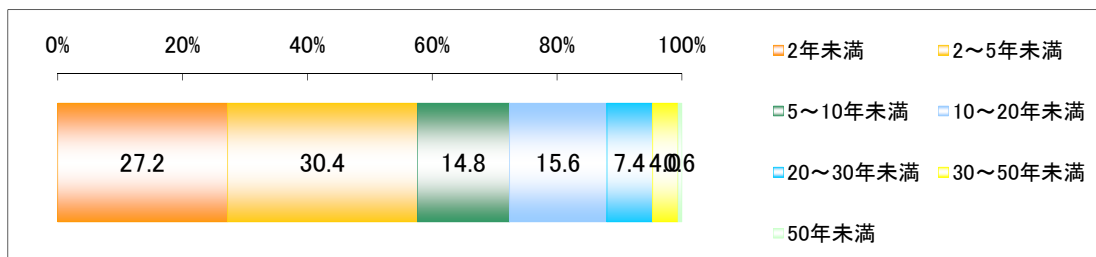
- ・現在、持ち家の方の取得形態は、「新築注文住宅を建築」の割合が42.5%と最も高い。
- ・ただし首都圏は、「新築分譲マンション」が約1/3を占める。

	n	%
全体	2950	100.0
新築注文住宅を建築	1253	42.5
新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	370	12.5
新築分譲マンションを購入	645	21.9
中古戸建を購入	364	12.3
中古マンションを購入	318	10.8

		n	新築注文住宅を建築	新築分譲戸建て(売住宅)を建	新築分譲マンションを購入	中古戸建を購入	中古マンションを購入
全体		2950	1253	370	645	364	318
		100.0	42.5	12.5	21.9	12.3	10.8
地域	首都圏	755	207	122	240	63	123
		100.0	27.4	16.2	31.8	8.3	16.3
	名古屋圏	331	172	34	66	35	24
		100.0	52.0	10.3	19.9	10.6	7.3
	大阪圏	534	184	79	130	74	67
		100.0	34.5	14.8	24.3	13.9	12.5
	地方圏	1330	690	135	209	192	104
		100.0	51.9	10.2	15.7	14.4	7.8
年齢(5歳刻み)	25-29歳	135	56	14	26	25	14
		100.0	41.5	10.4	19.3	18.5	10.4
	30-34歳	359	153	58	72	31	45
		100.0	42.6	16.2	20.1	8.6	12.5
	35-39歳	560	245	86	108	62	59
		100.0	43.8	15.4	19.3	11.1	10.5
	40-44歳	509	189	67	123	72	58
		100.0	37.1	13.2	24.2	14.1	11.4
	45-49歳	464	196	56	117	57	38
		100.0	42.2	12.1	25.2	12.3	8.2
	50-54歳	349	144	28	86	49	42
		100.0	41.3	8.0	24.6	14.0	12.0
	55-59歳	238	100	21	54	33	30
		100.0	42.0	8.8	22.7	13.9	12.6
	60-64歳	217	115	25	33	22	22
		100.0	53.0	11.5	15.2	10.1	10.1
	65歳以上	119	55	15	26	13	10
		100.0	46.2	12.6	21.8	10.9	8.4
Q3	400万円未満	624	272	52	86	123	91
		100.0	43.6	8.3	13.8	19.7	14.6
	400~600万円未満	800	342	108	165	102	83
		100.0	42.8	13.5	20.6	12.8	10.4
	600~800万円未満	584	243	97	136	49	59
		100.0	41.6	16.6	23.3	8.4	10.1
	800~1,000万円未満	421	176	55	115	41	34
		100.0	41.8	13.1	27.3	9.7	8.1
	1,000~1,200万円未満	198	75	29	53	20	21
		100.0	37.9	14.6	26.8	10.1	10.6
	1,200~1,500万円未満	161	67	15	48	11	20
		100.0	41.6	9.3	29.8	6.8	12.4
	1,500~2,000万円未満	94	39	9	27	11	8
		100.0	41.5	9.6	28.7	11.7	8.5
	2,000万円以上	68	39	5	15	7	2
		100.0	57.4	7.4	22.1	10.3	2.9

2.住居年数

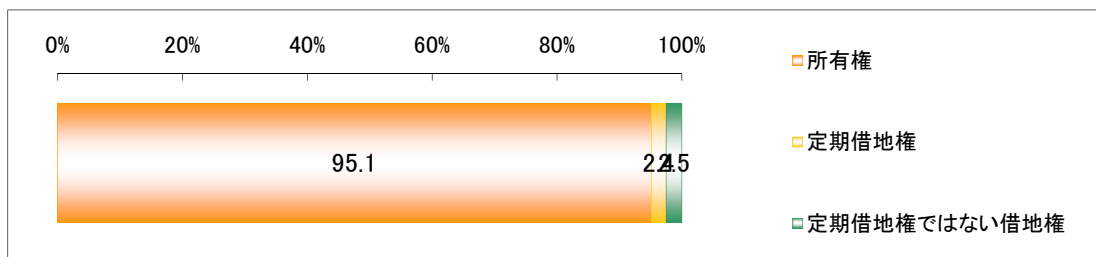
5-10年未満が全体の30.4%と最も多く、5年未満だけで、60%近くを占める。



	n	%
全体	3950	100.0
2年未満	1076	27.2
2~5年未満	1200	30.4
5~10年未満	584	14.8
10~20年未満	615	15.6
20~30年未満	291	7.4
30~50年未満	159	4.0
50年未満	25	0.6

3.敷地権利関係

95.1%が所有権を持っており、定期借地権はわずか2%にとどまる。



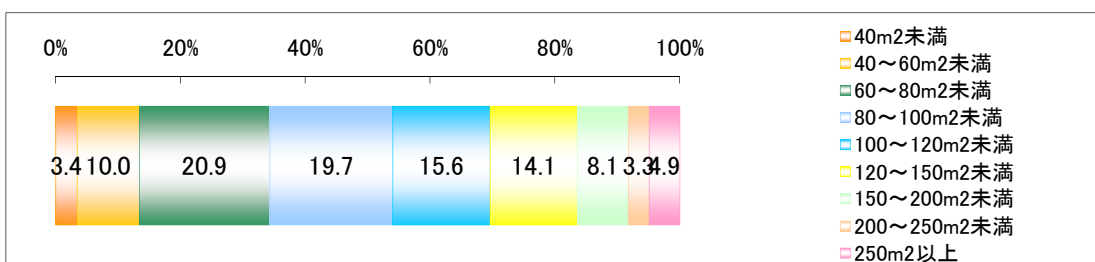
	n	%
全体	2950	100.0
所有権	2806	95.1
定期借地権	70	2.4
定期借地権ではない借地権	74	2.5

4.延床面積

・「60-80㎡未満」「80-100㎡未満」の割合が各々約20%。

・新築注文住宅では、「100-120㎡未満」の割合が最も高く、22.7%。

・中古戸建・集合マンションでは、「60-80㎡未満」の割合が高いのが特徴(28.9%) ※次頁



	n	%
全体	2950	100.0
40㎡未満	101	3.4
40～60㎡未満	294	10.0
60～80㎡未満	617	20.9
80～100㎡未満	581	19.7
100～120㎡未満	460	15.6
120～150㎡未満	415	14.1
150～200㎡未満	239	8.1
200～250㎡未満	98	3.3
250㎡以上	145	4.9

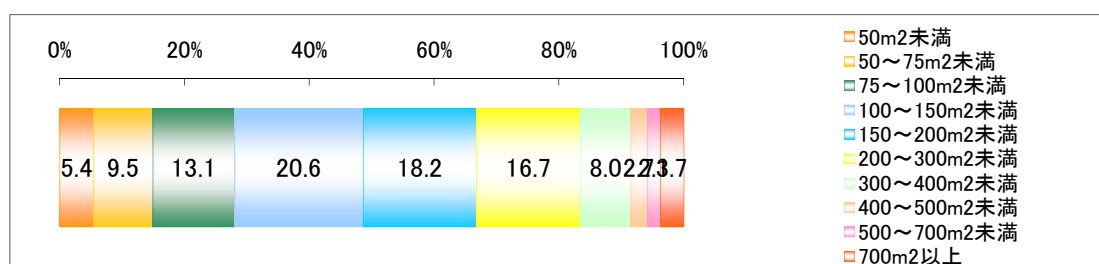
4.延床面積

		n	40m2未満	40～60m2未満	60～80m2未満	80～100m2未満	100～120m2未満	120～150m2未満	150～200m2未満	200～250m2未満	250m2以上
全体		2950	101	294	617	581	460	415	239	98	145
		100.0	3.4	10.0	20.9	19.7	15.6	14.1	8.1	3.3	4.9
地域	首都圏	755	19	105	197	186	100	71	42	14	21
		100.0	2.5	13.9	26.1	24.6	13.2	9.4	5.6	1.9	2.8
	名古屋圏	331	12	23	49	70	54	70	30	7	16
		100.0	3.6	6.9	14.8	21.1	16.3	21.1	9.1	2.1	4.8
	大阪圏	534	16	39	149	102	100	57	42	14	15
		100.0	3.0	7.3	27.9	19.1	18.7	10.7	7.9	2.6	2.8
	地方圏	1330	54	127	222	223	206	217	125	63	93
		100.0	4.1	9.5	16.7	16.8	15.5	16.3	9.4	4.7	7.0
取得形態	□新築／小計	2268	66	191	420	452	386	358	200	80	115
		100.0	2.9	8.4	18.5	19.9	17.0	15.8	8.8	3.5	5.1
	新築注文住宅を建築	1253	48	98	105	139	237	285	172	69	100
		100.0	3.8	7.8	8.4	11.1	18.9	22.7	13.7	5.5	8.0
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	370	9	32	48	89	98	57	23	8	6
		100.0	2.4	8.6	13.0	24.1	26.5	15.4	6.2	2.2	1.6
	新築分譲マンションを購入	645	9	61	267	224	51	16	5	3	9
		100.0	1.4	9.5	41.4	34.7	7.9	2.5	0.8	0.5	1.4
	□中古／小計	682	35	103	197	129	74	57	39	18	30
		100.0	5.1	15.1	28.9	18.9	10.9	8.4	5.7	2.6	4.4
	中古戸建を購入	364	17	40	50	70	56	52	36	17	26
		100.0	4.7	11.0	13.7	19.2	15.4	14.3	9.9	4.7	7.1
中古マンションを購入	318	18	63	147	59	18	5	3	1	4	
	100.0	5.7	19.8	46.2	18.6	5.7	1.6	0.9	0.3	1.3	

5.敷地面積

・100-150㎡未満の割合が20.6%と最も高い。
 ただし、150-200㎡、200-300㎡も各々20%近くを占める。

・地域別にみると、首都圏では100-150㎡未満が29.8%と最も高い。一方、名古屋圏では、150-200㎡未満で24%、200-300㎡未満も18%を占める。



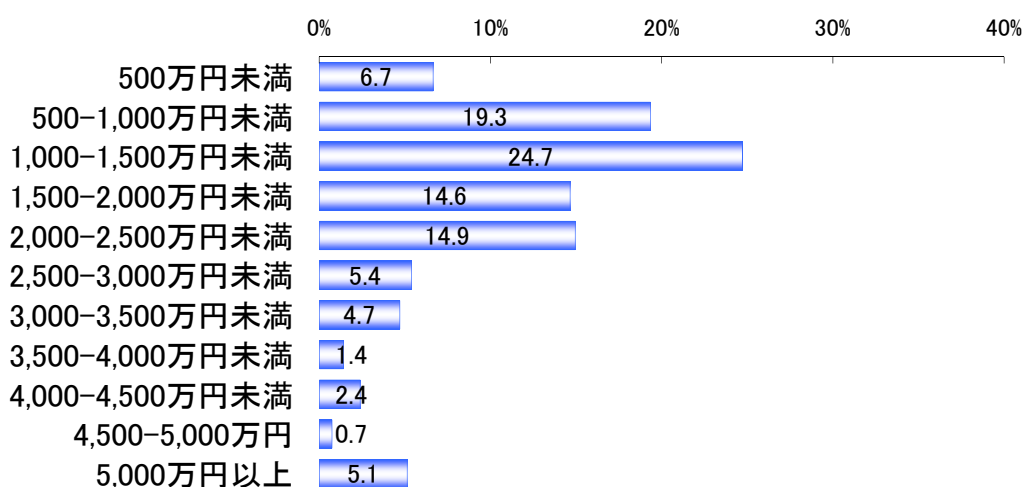
	n	%
全体	1987	100.0
50m2未満	108	5.4
50~75m2未満	189	9.5
75~100m2未満	260	13.1
100~150m2未満	409	20.6
150~200m2未満	361	18.2
200~300m2未満	332	16.7
300~400m2未満	159	8.0
400~500m2未満	54	2.7
500~700m2未満	41	2.1
700m2以上	74	3.7

5.敷地面積

		n	50m2未満	50~75m2未満	75~100m2未満	100~150m2未満	150~200m2未満	200~300m2未満	300~400m2未満	400~500m2未満	500~700m2未満	700m2以上
全体		1987	108	189	260	409	361	332	159	54	41	74
		100.0	5.4	9.5	13.1	20.6	18.2	16.7	8.0	2.7	2.1	3.7
地域	首都圏	392	23	44	70	117	67	32	20	7	4	8
		100.0	5.9	11.2	17.9	29.8	17.1	8.2	5.1	1.8	1.0	2.0
	名古屋圏	241	13	14	23	53	57	45	12	3	6	15
		100.0	5.4	5.8	9.5	22.0	23.7	18.7	5.0	1.2	2.5	6.2
	大阪圏	337	23	43	54	90	61	43	16	1	1	5
		100.0	6.8	12.8	16.0	26.7	18.1	12.8	4.7	0.3	0.3	1.5
	地方圏	1017	49	88	113	149	176	212	111	43	30	46
		100.0	4.8	8.7	11.1	14.7	17.3	20.8	10.9	4.2	2.9	4.5
取得形態	□新築／小計	1623	80	147	200	344	306	268	137	43	34	64
		100.0	4.9	9.1	12.3	21.2	18.9	16.5	8.4	2.6	2.1	3.9
	新築注文住宅を建築	1253	61	95	134	233	229	238	130	40	31	62
		100.0	4.9	7.6	10.7	18.6	18.3	19.0	10.4	3.2	2.5	4.9
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	370	19	52	66	111	77	30	7	3	3	2
		100.0	5.1	14.1	17.8	30.0	20.8	8.1	1.9	0.8	0.8	0.5
	新築分譲マンションを購入	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	□中古／小計	364	28	42	60	65	55	64	22	11	7	10
		100.0	7.7	11.5	16.5	17.9	15.1	17.6	6.0	3.0	1.9	2.7
	中古戸建を購入	364	28	42	60	65	55	64	22	11	7	10
		100.0	7.7	11.5	16.5	17.9	15.1	17.6	6.0	3.0	1.9	2.7
	中古マンションを購入	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
年齢(5歳刻み)	25-29歳	95	13	15	19	14	13	9	6	2	2	2
		100.0	13.7	15.8	20.0	14.7	13.7	9.5	6.3	2.1	2.1	2.1
	30-34歳	242	12	24	44	61	45	36	5	5	1	9
		100.0	5.0	9.9	18.2	25.2	18.6	14.9	2.1	2.1	0.4	3.7
	35-39歳	393	21	46	68	87	70	61	22	7	4	7
		100.0	5.3	11.7	17.3	22.1	17.8	15.5	5.6	1.8	1.0	1.8
	40-44歳	328	21	32	37	70	72	51	24	7	4	10
		100.0	6.4	9.8	11.3	21.3	22.0	15.5	7.3	2.1	1.2	3.0
	45-49歳	309	18	34	42	59	51	59	22	9	5	10
		100.0	5.8	11.0	13.6	19.1	16.5	19.1	7.1	2.9	1.6	3.2
	50-54歳	221	15	20	23	45	32	41	27	7	4	7
		100.0	6.8	9.0	10.4	20.4	14.5	18.6	12.2	3.2	1.8	3.2
55-59歳	154	4	13	14	26	28	25	23	6	5	10	
	100.0	2.6	8.4	9.1	16.9	18.2	16.2	14.9	3.9	3.2	6.5	
60-64歳	162	2	5	9	31	29	32	21	9	10	14	
	100.0	1.2	3.1	5.6	19.1	17.9	19.8	13.0	5.6	6.2	8.6	
65歳以上	83	2	0	4	16	21	18	9	2	6	5	
	100.0	2.4	0.0	4.8	19.3	25.3	21.7	10.8	2.4	7.2	6.0	
Q3	400万円未満	447	47	52	56	81	62	59	39	15	14	22
		100.0	10.5	11.6	12.5	18.1	13.9	13.2	8.7	3.4	3.1	4.9
	400~600万円未満	552	31	63	93	124	90	84	35	9	8	15
		100.0	5.6	11.4	16.8	22.5	16.3	15.2	6.3	1.6	1.4	2.7
	600~800万円未満	389	16	37	49	100	75	64	25	7	7	9
		100.0	4.1	9.5	12.6	25.7	19.3	16.5	6.4	1.8	1.8	2.3
800~1,000万円未満	272	7	18	35	48	61	61	24	6	4	8	
	100.0	2.6	6.6	12.9	17.6	22.4	22.4	8.8	2.2	1.5	2.9	
	1,000~1,200万円未満	124	4	8	10	22	29	25	10	4	4	8
		100.0	3.2	6.5	8.1	17.7	23.4	20.2	8.1	3.2	3.2	6.5
	1,200~1,500万円未満	93	3	4	8	14	23	20	8	6	1	6
		100.0	3.2	4.3	8.6	15.1	24.7	21.5	8.6	6.5	1.1	6.5
	1,500~2,000万円未満	59	0	4	3	14	13	9	11	4	1	0
		100.0	0.0	6.8	5.1	23.7	22.0	15.3	18.6	6.8	1.7	0.0
2,000万円以上	51	0	3	6	6	8	10	7	3	2	6	
	100.0	0.0	5.9	11.8	11.8	15.7	19.6	13.7	5.9	3.9	16.8	

6.住宅取得金額【土地】

土地の取得金額の割合は、「1,000-1,500万円未満」が24.7%、「500-1,000万円未満」が19.3%、「2,000-2,500万円未満」が14.9%。



	n	%
全体	1639	100.0
500万円未満	109	6.7
500-1,000万円未満	317	19.3
1,000-1,500万円未満	405	24.7
1,500-2,000万円未満	240	14.6
2,000-2,500万円未満	245	14.9
2,500-3,000万円未満	88	5.4
3,000-3,500万円未満	77	4.7
3,500-4,000万円未満	23	1.4
4,000-4,500万円未満	39	2.4
4,500-5,000万円	12	0.7
5,000万円以上	84	5.1

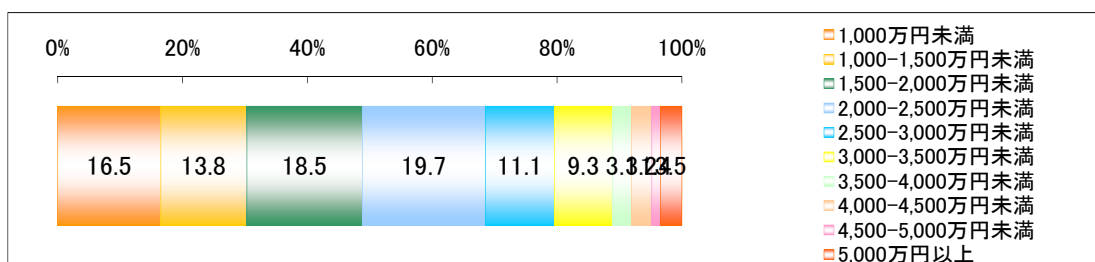
6.取得価格(土地)

地域別にみると、首都圏での土地取得価格の平均は約2700万円。名古屋圏の平均取得価格は、1730万円、大阪圏は1915万円。

		n	平均値
全体		1,804	29,025
地域	首都圏	355	2,789
	名古屋圏	217	1,730
	大阪圏	295	1,915
	地方圏	937	53,821
取得形態	□新築／小計	1,506	34,482
	新築注文住宅を建築	1,186	20,194
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	320	87,437
	新築分譲マンションを購入	-	-
	□中古／小計	298	1,447
	中古戸建を購入	298	1,447
	中古マンションを購入	-	-
年齢(5歳刻み)	25-29歳	89	1,057
	30-34歳	225	50,313
	35-39歳	361	31,945
	40-44歳	301	26,143
	45-49歳	285	72,113
	50-54歳	201	1,809
	55-59歳	135	1,845
	60-64歳	134	1,797
	65歳以上	73	1,910
Q3	400万円未満	400	47,099
	400～600万円未満	501	1,235
	600～800万円未満	349	1,643
	800～1,000万円未満	245	128,364
	1,000～1,200万円未満	117	2,288
	1,200～1,500万円未満	87	2,731
	1,500～2,000万円未満	56	3,319
	2,000万円以上	49	3,851

6.取得価格(建物)

建物の取得金額の割合は、2000-2500万円未満が19.7%、1500-2000万円未満が18.5%、1000万円未満が16.5%と続く。



	n	%
全体	1735	100.0
1,000万円未満	286	16.5
1,000-1,500万円未満	240	13.8
1,500-2,000万円未満	321	18.5
2,000-2,500万円未満	342	19.7
2,500-3,000万円未満	192	11.1
3,000-3,500万円未満	161	9.3
3,500-4,000万円未満	53	3.1
4,000-4,500万円未満	56	3.2
4,500-5,000万円未満	24	1.4
5,000万円以上	60	3.5

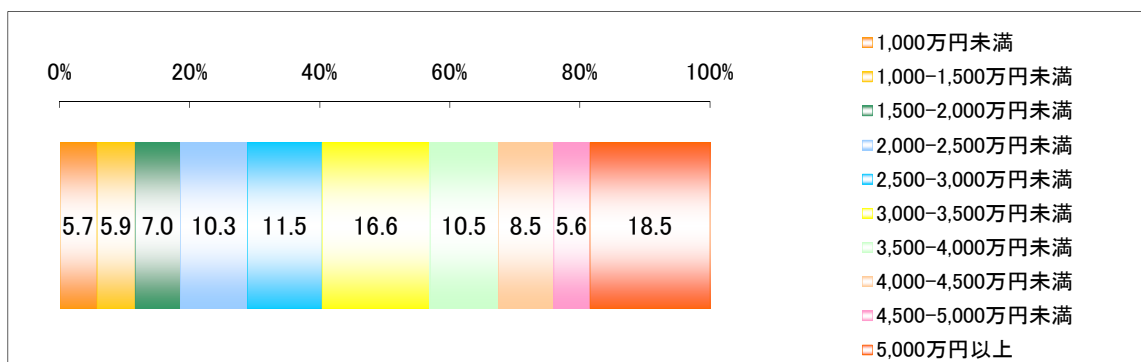
6.取得価格(建物)

・平均値を見ると、地域別で大きな差異は見られず、
首都圏で2214万円、名古屋圏で2151万円、大阪圏 1922万。

		n	平均値
全体		1812	49042.79
地域	首都圏	356	2214.63
	名古屋圏	221	2151.49
	大阪圏	296	1922.23
	地方圏	939	92686.55
取得形態	□新築／小計	1513	58555.12
	新築注文住宅を建築	1191	53592.46
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	322	76910.82
	新築分譲マンションを購入	0	0.00
	□中古／小計	299	908.48
	中古戸建を購入	299	908.48
年齢(5歳刻み)	中古マンションを購入	0	0.00
	25-29歳	89	1560.91
	30-34歳	225	108671.45
	35-39歳	363	48801.95
	40-44歳	304	51892.60
	45-49歳	286	33593.70
	50-54歳	202	100903.40
	55-59歳	135	2334.09
	60-64歳	134	2532.69
Q3	65歳以上	74	1896.22
	400万円未満	400	82071.81
	400～600万円未満	503	1817.66
	600～800万円未満	353	1962.41
	800～1,000万円未満	247	216672.79
	1,000～1,200万円未満	117	2383.97
	1,200～1,500万円未満	86	2315.60
	1,500～2,000万円未満	56	3239.02
	2,000万円以上	50	5043.40

6.取得金額(土地、建物合計)

土地、建物を合わせて取得価格は、「5,000万円以上」の割合が最も高く、18.5%を占める。
次いで、「3000-3500万円未満」が16.6%、「2500-3000万未満」(11.5%)の順。



	n	%
全体	1944	100.0
1,000万円未満	111	5.7
1,000-1,500万円未満	114	5.9
1,500-2,000万円未満	136	7.0
2,000-2,500万円未満	200	10.3
2,500-3,000万円未満	223	11.5
3,000-3,500万円未満	323	16.6
3,500-4,000万円未満	204	10.5
4,000-4,500万円未満	166	8.5
4,500-5,000万円未満	108	5.6
5,000万円以上	359	18.5

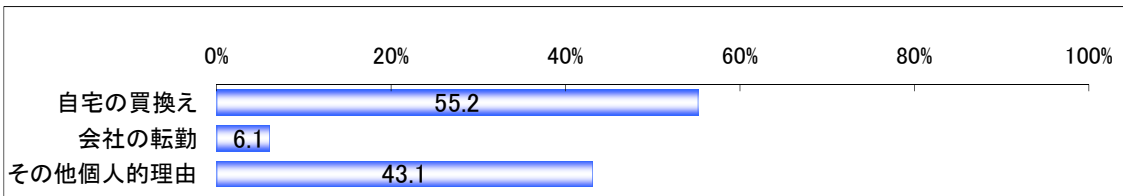
6.取得価格(土地、建物合計)

平均値で見ると、首都圏での取得合計は4920万円と突出。土地取得価格が他地域よりも高いことによる。

		n	平均値
全体		1987	89547.47
地域	首都圏	392	4920.28
	名古屋圏	241	3790.11
	大阪圏	337	3697.51
	地方圏	1017	170936.67
取得形態	□新築／小計	1623	99214.54
	新築注文住宅を建築	1253	86279.16
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入		
	新築分譲マンションを購入	370	143020.01
		0	0.00
	□中古／小計	364	46444.03
	中古戸建を購入	364	46444.03
	中古マンションを購入	0	0.00
年齢(5歳刻み)	25-29歳	95	213632.43
	30-34歳	242	147966.89
	35-39歳	393	74765.79
	40-44歳	328	121107.26
	45-49歳	309	97807.73
	50-54歳	221	94329.19
	55-59歳	154	4028.32
	60-64歳	162	4166.36
	65歳以上	83	4300.77
Q3	400万円未満	447	151666.47
	400～600万円未満	552	39325.59
	600～800万円未満	389	3838.63
	800～1,000万円未満	272	312633.53
	1,000～1,200万円未満	124	4606.94
	1,200～1,500万円未満	93	4436.28
	1,500～2,000万円未満	59	6426.02
	2,000万円以上	51	10503.33

7.住宅売却理由

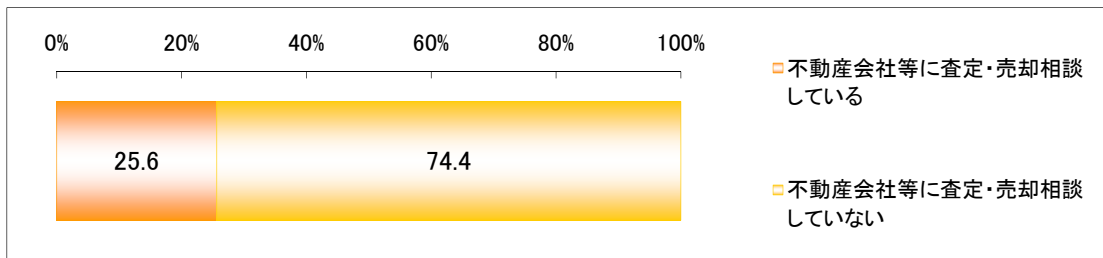
今回売却をした(検討している)理由は、
「自宅の買換え」の割合が55.2%と最も高い。



	n	%
全体	1950	100.0
自宅の買換え	1076	55.2
会社の転勤	118	6.1
その他個人的理由	840	43.1

8.査定・売却相談有無

所有の自宅について
売却予定者及び、売却経験者の約2/3は、「不動産会社等に査定・売却相談をしていない」。



	n	%
全体	1061	100.0
不動産会社等に査定・売却相談している	272	25.6
不動産会社等に査定・売却相談していない	789	74.4

9.依頼社数

自宅の売却時(予定)の際、不動産会社等へ
査定・相談依頼をした方について、
相談した不動産会社数は平均2.2社。

		n	平均値
全体		1379	2.23
地域	首都圏	371	2.37
	名古屋圏	161	2.60
	大阪圏	286	2.21
	地方圏	561	2.04
取得形態	□新築／小計	1015	2.20
	新築注文住宅を建築	534	2.15
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	175	2.42
	新築分譲マンションを購入	306	2.16
	□中古／小計	305	2.27
	中古戸建を購入	157	1.94
年齢(5歳刻み)	中古マンションを購入	148	2.61
	25-29歳	48	1.90
	30-34歳	105	2.86
	35-39歳	204	2.36
	40-44歳	210	2.25
	45-49歳	225	1.97
	50-54歳	217	2.43
	55-59歳	146	1.64
	60-64歳	134	2.63
65歳以上	90	1.84	

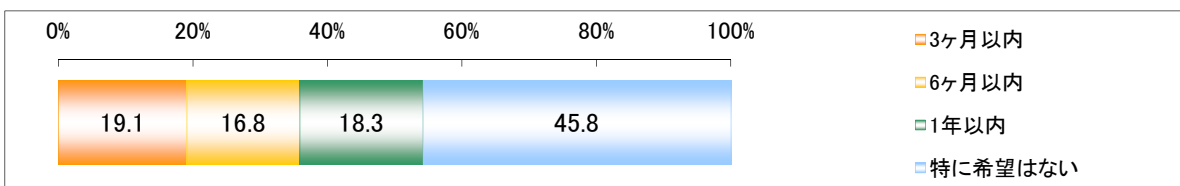
10.売却活動

不動産会社と媒介契約を締結し、活動している方では、「地元密着の不動産会社」の割合が59.4%と最も高い。次いで、「全国規模の不動産会社」(30.8%)の順。

		n	地元密着の不動産会社	全国規模の不動産会社	銀行等金融機関の関連会社	ハウスメーカー系の関連会社	建設会社	その他
売却活動をしている・全体		143	85	44	4	7	2	1
		100.0	59.4	30.8	2.8	4.9	1.4	0.7
Q17	専属専任媒介契約	64	34	22	2	5	1	0
		100.0	53.1	34.4	3.1	7.8	1.6	0.0
	専任媒介契約	34	20	11	1	1	1	0
		100.0	58.8	32.4	2.9	2.9	2.9	0.0
	一般媒介契約	45	31	11	1	1	0	1
		100.0	68.9	24.4	2.2	2.2	0.0	2.2

11.売却希望時期

自宅の売却を希望する時期は、「1年以内」までで全体の過半数を占める。

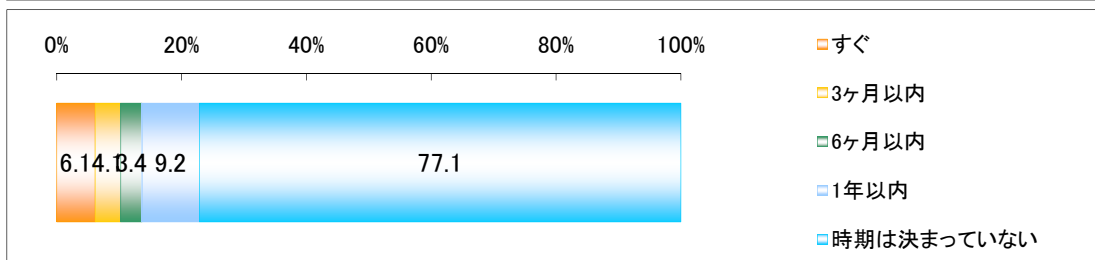


	n	%
全体	1950	100.0
3ヶ月以内	372	19.1
6ヶ月以内	328	16.8
1年以内	357	18.3
特に希望はない	893	45.8

※現在、自宅購入した方のうち、過去に自宅売却経験者も回答しています。

Ⅲ.住宅購入予定状況

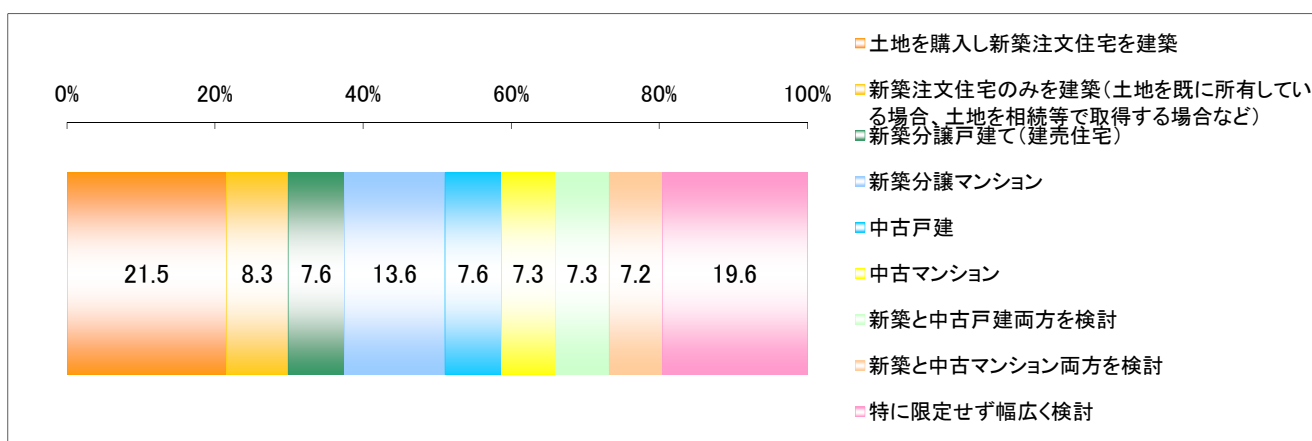
現在、賃貸にお住まいの方について、
 今後の住宅購入予定時期は、「時期未定」の割合が
 77%と突出。
 「すぐ」(6.1%)、「3カ月以内」(4.1%)と、直近での
 購入予定は10%ほど。



	n	%
全体	1142	100.0
すぐ	70	6.1
3ヶ月以内	47	4.1
6ヶ月以内	39	3.4
1年以内	105	9.2
時期は決まっていない	881	77.1

2.購入予定物件

購入検討物件は、「土地を購入し、新築注文住宅を建築」の割合が21.5%と最も高い。
中古戸建・マンションの検討については、それぞれ7%ほどにとどまる。



	n	%
全体	1142	100.0
土地を購入し新築注文住宅を建築	246	21.5
新築注文住宅のみを建築(土地を既に所有している場合、土地を相続等で取得する場合など)	95	8.3
新築分譲戸建て(建売住宅)	87	7.6
新築分譲マンション	155	13.6
中古戸建	87	7.6
中古マンション	83	7.3
新築と中古戸建両方を検討	83	7.3
新築と中古マンション両方を検討	82	7.2
特に限定せず幅広く検討	224	19.6

2.購入予定物件

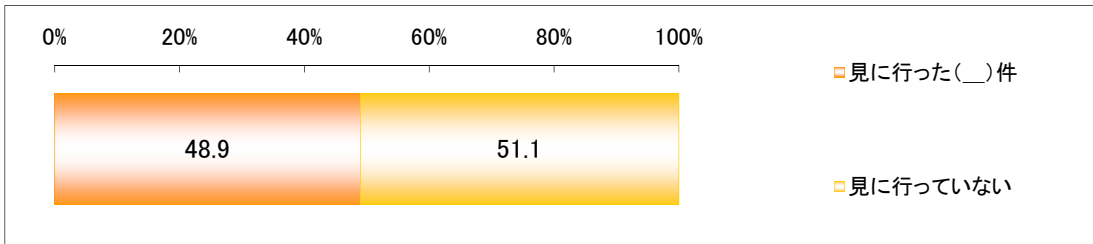
地域別にみると、名古屋圏で「土地購入し新築注文住宅を建築」の割合が高い。
(28.2%)

年代別では、「25-29歳」始めて不動産を購入する割合が
多い年代で、「土地購入・新築注文住宅を建築」の比率が高い特徴がみられる。

		n	土地を購入し新築注文住宅を建築	新築注文住宅のみを建築(土地を既に所有している場合、土地を相続等で取得する場合など)	新築分譲戸建て(建売住宅)	新築分譲マンション	中古戸建	中古マンション	新築と中古戸建両方を検討	新築と中古マンション両方を検討	特に限定せず幅広く検討
全体		1142	246	95	87	155	87	83	83	82	224
		100.0	21.5	8.3	7.6	13.6	7.6	7.3	7.3	7.2	19.6
地域	首都圏	303	35	15	27	55	18	36	26	35	56
		100.0	11.6	5.0	8.9	18.2	5.9	11.9	8.6	11.6	18.5
	名古屋圏	124	35	12	12	16	10	4	6	7	22
		100.0	28.2	9.7	9.7	12.9	8.1	3.2	4.8	5.6	17.7
	大阪圏	184	42	10	18	26	10	15	17	11	35
		100.0	22.8	5.4	9.8	14.1	5.4	8.2	9.2	6.0	19.0
地方圏	531	134	58	30	58	49	28	34	29	111	
	100.0	25.2	10.9	5.6	10.9	9.2	5.3	6.4	5.5	20.9	
年齢(5歳刻み)	25-29歳	151	46	10	16	24	5	8	12	8	22
		100.0	30.5	6.6	10.6	15.9	3.3	5.3	7.9	5.3	14.6
	30-34歳	244	54	30	24	39	14	12	14	16	41
		100.0	22.1	12.3	9.8	16.0	5.7	4.9	5.7	6.6	16.8
	35-39歳	277	68	23	24	34	27	19	11	13	58
		100.0	24.5	8.3	8.7	12.3	9.7	6.9	4.0	4.7	20.9
	40-44歳	184	40	9	5	20	18	16	16	16	44
		100.0	21.7	4.9	2.7	10.9	9.8	8.7	8.7	8.7	23.9
	45-49歳	122	22	7	6	17	10	10	15	11	24
		100.0	18.0	5.7	4.9	13.9	8.2	8.2	12.3	9.0	19.7
	50-54歳	83	10	9	6	9	5	5	11	9	19
		100.0	12.0	10.8	7.2	10.8	6.0	6.0	13.3	10.8	22.9
	55-59歳	44	4	4	5	6	6	4	2	6	7
		100.0	9.1	9.1	11.4	13.6	13.6	9.1	4.5	13.6	15.9
60-64歳	28	2	1	0	6	2	8	2	2	5	
	100.0	7.1	3.6	0.0	21.4	7.1	28.6	7.1	7.1	17.9	
65歳以上	9	0	2	1	0	0	1	0	1	4	
	100.0	0.0	22.2	11.1	0.0	0.0	11.1	0.0	11.1	44.4	

3.物件選定理由等

物件(モデルルーム等含む)を見に行ったのは
約半数(48.9%)。
年代別に見ると、50代前半で「見に行った」割合が高い。
(61.4%)

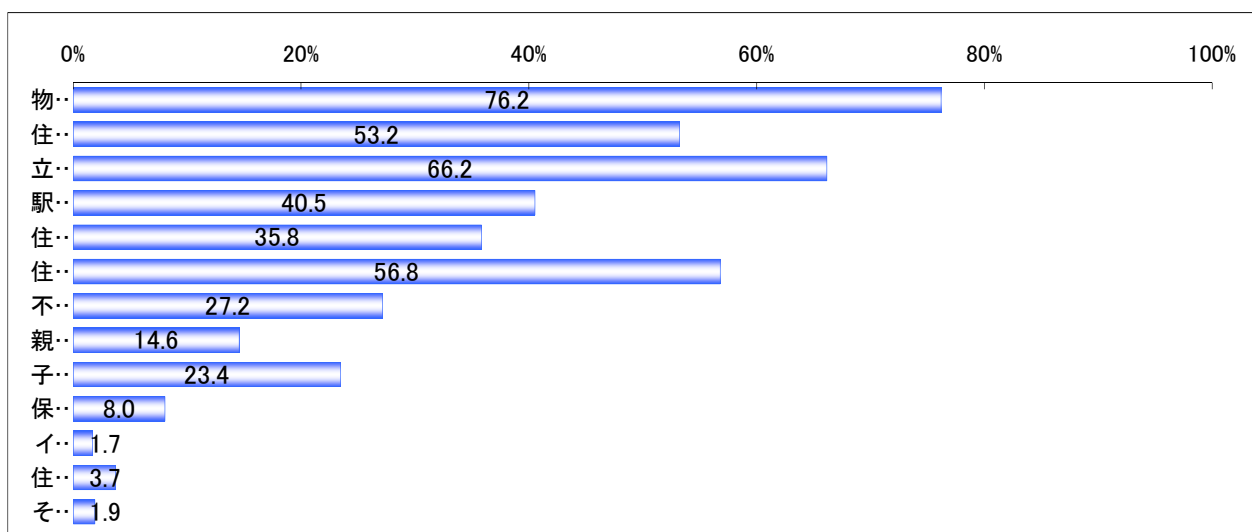


	n	%
全体	1142	100.0
見に行った()件	559	48.9
見に行っていない	583	51.1

		n	見に行った()件	見に行っていない
全体		1142	559	583
		100.0	48.9	51.1
年齢(5歳刻み)	25-29歳	151	65	86
		100.0	43.0	57.0
	30-34歳	244	125	119
		100.0	51.2	48.8
	35-39歳	277	139	138
		100.0	50.2	49.8
	40-44歳	184	84	100
		100.0	45.7	54.3
	45-49歳	122	59	63
		100.0	48.4	51.6
	50-54歳	83	51	32
		100.0	61.4	38.6
55-59歳	44	19	25	
	100.0	43.2	56.8	
60-64歳	28	10	18	
	100.0	35.7	64.3	
65歳以上	9	7	2	
	100.0	77.8	22.2	

4.優先順位

物件選定時の優先順位は、「価格・予算が合致するもの」が76.2%と最も高い。次いで、「立地の住環境」(66.2%)、「住宅の間取り」(56.8%)、「住宅のデザイン・広さ」(53.2%)の順。



	n	%
全体	2615	100.0
物件価格・予算が合致するもの	1992	76.2
住宅のデザイン・広さ	1392	53.2
立地の住環境	1730	66.2
駅からの距離	1060	40.5
住宅の耐震性能	937	35.8
住宅の間取り	1485	56.8
不動産会社・建設会社等の信頼性	710	27.2
親の実家に近い	381	14.6
子供の学区等	613	23.4
保証付き物件	210	8.0
インスペクション済	44	1.7
住宅履歴情報が完備されていた	96	3.7
その他()	49	1.9

4.優先順位

地域別にみると、首都圏、大阪圏で「駅からの距離」の割合が高く、それぞれ60%弱。

取得形態別にみると、新築戸建(建売)・新築分譲マンションで、「駅からの距離」「立地の住環境」を優先する割合が全体に比べて高い。

		n	物件価格・予算が合致するもの	住宅のデザイン・広さ	立地の住環境	駅からの距離	住宅の耐震性能	住宅の間取り	不動産会社・建設会社等の信頼性	親の実家に近い	子供の学区等	保証付き物件	インスペクション済	住宅履歴情報が完備されていた	その他()
全体		2615	1992	1392	1730	1060	937	1485	710	381	613	210	44	96	49
		100.0	76.2	53.2	66.2	40.5	35.8	56.8	27.2	14.6	23.4	8.0	1.7	3.7	1.9
地域	首都圏	669	528	345	469	387	262	403	196	92	130	45	13	26	19
		100.0	78.9	51.6	70.1	57.8	39.2	60.2	29.3	13.8	19.4	6.7	1.9	3.9	2.8
	名古屋圏	292	225	154	190	112	112	153	82	40	65	24	4	8	6
		100.0	77.1	52.7	65.1	38.4	38.4	52.4	28.1	13.7	22.3	8.2	1.4	2.7	2.1
	大阪圏	455	357	242	312	253	159	264	109	68	115	40	4	19	2
		100.0	78.5	53.2	68.6	55.6	34.9	58.0	24.0	14.9	25.3	8.8	0.9	4.2	0.4
	地方圏	1199	882	651	759	308	404	665	323	181	303	101	23	43	22
		100.0	73.6	54.3	63.3	25.7	33.7	55.5	26.9	15.1	25.3	8.4	1.9	3.6	1.8
取得形態	□新築／小計	1191	825	593	767	494	418	621	320	177	262	88	21	28	18
		100.0	69.3	49.8	64.4	41.5	35.1	52.1	26.9	14.9	22.0	7.4	1.8	2.4	1.5
	新築注文住宅を建築	694	457	324	403	190	231	314	173	111	154	56	8	18	9
		100.0	65.9	46.7	58.1	27.4	33.3	45.2	24.9	16.0	22.2	8.1	1.2	2.6	1.3
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	214	156	113	153	109	70	125	56	37	55	14	3	5	4
		100.0	72.9	52.8	71.5	50.9	32.7	58.4	26.2	17.3	25.7	6.5	1.4	2.3	1.9
	新築分譲マンションを購入	283	212	156	211	195	117	182	91	29	53	18	10	5	5
		100.0	74.9	55.1	74.6	68.9	41.3	64.3	32.2	10.2	18.7	6.4	3.5	1.8	1.8
	□中古／小計	424	321	203	282	157	98	246	67	57	97	13	4	19	13
		100.0	75.7	47.9	66.5	37.0	23.1	58.0	15.8	13.4	22.9	3.1	0.9	4.5	3.1
	中古戸建を購入	226	167	104	142	54	37	120	31	31	50	8	2	8	7
		100.0	73.9	46.0	62.8	23.9	16.4	53.1	13.7	13.7	22.1	3.5	0.9	3.5	3.1
中古マンションを購入	198	154	99	140	103	61	126	36	26	47	5	2	11	6	
	100.0	77.8	50.0	70.7	52.0	30.8	63.6	18.2	13.1	23.7	2.5	1.0	5.6	3.0	
年齢(5歳刻み)	25-29歳	233	193	148	155	91	100	135	62	50	59	24	6	11	3
		100.0	82.8	63.5	66.5	39.1	42.9	57.9	26.6	21.5	25.3	10.3	2.6	4.7	1.3
	30-34歳	495	394	312	332	196	188	299	148	104	152	45	12	21	6
		100.0	79.6	63.0	67.1	39.6	38.0	60.4	29.9	21.0	30.7	9.1	2.4	4.2	1.2
	35-39歳	641	487	343	420	253	229	359	174	113	186	49	3	20	15
		100.0	76.0	53.5	65.5	39.5	35.7	56.0	27.1	17.6	29.0	7.6	0.5	3.1	2.3
	40-44歳	458	352	240	316	184	155	264	123	59	124	35	8	12	10
		100.0	76.9	52.4	69.0	40.2	33.8	57.6	26.9	12.9	27.1	7.6	1.7	2.6	2.2
	45-49歳	316	234	143	190	138	99	173	79	31	64	18	5	9	6
		100.0	74.1	45.3	60.1	43.7	31.3	54.7	25.0	9.8	20.3	5.7	1.6	2.8	1.9
	50-54歳	196	144	84	119	83	65	103	46	11	19	17	6	9	3
		100.0	73.5	42.9	60.7	42.3	33.2	52.6	23.5	5.6	9.7	8.7	3.1	4.6	1.5
	55-59歳	126	88	60	88	53	39	70	36	6	6	10	1	3	4
		100.0	69.8	47.6	69.8	42.1	31.0	55.6	28.6	4.8	4.8	7.9	0.8	2.4	3.2
	60-64歳	113	73	47	87	45	46	64	30	5	2	10	2	8	1
		100.0	64.6	41.6	77.0	39.8	40.7	56.6	26.5	4.4	1.8	8.8	1.8	7.1	0.9
	65歳以上	37	27	15	23	17	16	18	12	2	1	2	1	3	1
		100.0	73.0	40.5	62.2	45.9	43.2	48.6	32.4	5.4	2.7	5.4	2.7	8.1	2.7

5. 予算(土地)

住宅購入時の大まかな予算は、土地については「1,000-1,500万円未満」の割合が29.8%と最も高い。次いで、「2,000-2,500万円未満」(17.5%)、「1,500-2,000万円未満」(16.2%)。

平均値を見ると、首都圏での土地予算額は高く、1746万円。名古屋圏、大阪圏はそれぞれ1200-1300万円程。

※母数;住宅購入者、住宅購入検討者

	n	%
全体	1324	100.0
500万円未満	66	5.0
500-1,000万円未満	207	15.6
1,000-1,500万円未満	395	29.8
1,500-2,000万円未満	215	16.2
2,000-2,500万円未満	232	17.5
2,500-3,000万円未満	47	3.5
3,000-3,500万円未満	78	5.9
3,500-4,000万円未満	10	0.8
4,000-4,500万円未満	22	1.7
4,500-5,000万円	3	0.2
5,000万円以上	49	3.7

	n	平均値
全体	1857	13062.29
地域		
首都圏	423	1746.99
名古屋圏	218	1204.74
大阪圏	323	1309.45
地方圏	893	25567.87
取得形態		
□新築/小計	882	26273.22
新築注文住宅を建築	585	38948.83
新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	152	1724.71
新築分譲マンションを購入	145	867.31
□中古/小計	270	949.37
中古戸建を購入	168	1156.55
中古マンションを購入	102	608.12
年齢(5歳刻み)		
25-29歳	181	930.69
30-34歳	378	32829.84
35-39歳	479	22026.34
40-44歳	319	1169.50
45-49歳	207	1428.99
50-54歳	136	2065.30
55-59歳	71	990.99
60-64歳	67	1174.63
65歳以上	19	1531.58
Q3		
400万円未満	413	25009.71
400~600万円未満	595	898.18
600~800万円未満	390	1214.39
800~1,000万円未満	232	53288.62
1,000~1,200万円未満	95	1774.84
1,200~1,500万円未満	64	2602.33
1,500~2,000万円未満	38	2650.16
2,000万円以上	30	4026.67

5. 予算(建物)

住宅購入時の大まかな予算は、建物については「2,000-2,500万円未満」の割合が28.8%と最も高い。次いで、「1,500-2,000万円未満」(19.6%)、「1,000-1,500万円未満」(15.5%)。

平均値を見ると、名古屋圏での建物予算額は高く、1758万円。

予算：建物

	n	%
全体	1522	100.0
1,000万円未満	154	10.1
1,000-1,500万円未満	236	15.5
1,500-2,000万円未満	298	19.6
2,000-2,500万円未満	439	28.8
2,500-3,000万円未満	134	8.8
3,000-3,500万円未満	140	9.2
3,500-4,000万円未満	17	1.1
4,000-4,500万円未満	47	3.1
4,500-5,000万円未満	6	0.4
5,000万円以上	51	3.4

2.建物__万円		n	平均値
全体		1871	25730.19
地域	首都圏	425	1547.77
	名古屋圏	219	1758.37
	大阪圏	326	1580.46
	地方圏	901	51701.51
取得形態	□新築/小計	888	52617.31
	新築注文住宅を建築	588	78756.73
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	153	1512.81
	新築分譲マンションを購入	147	1250.07
	□中古/小計	271	927.98
	中古戸建を購入	168	1023.64
	中古マンションを購入	103	771.94
年齢(5歳刻み)	25-29歳	182	1466.96
	30-34歳	379	67654.83
	35-39歳	483	43108.61
	40-44歳	321	1451.31
	45-49歳	209	1650.49
	50-54歳	138	1944.93
	55-59歳	72	1335.42
	60-64歳	68	2942.35
	65歳以上	19	1900.00

5. 予算(土地、建物合計)

住宅購入時の大まかな(土地+建物)予算は、
「2,500-3,000万円未満」の割合が20.1%と最も高い。
次いで、「5,000万円以上」(14.9%)、「2,000-2,500万円未満」(14.3%)。

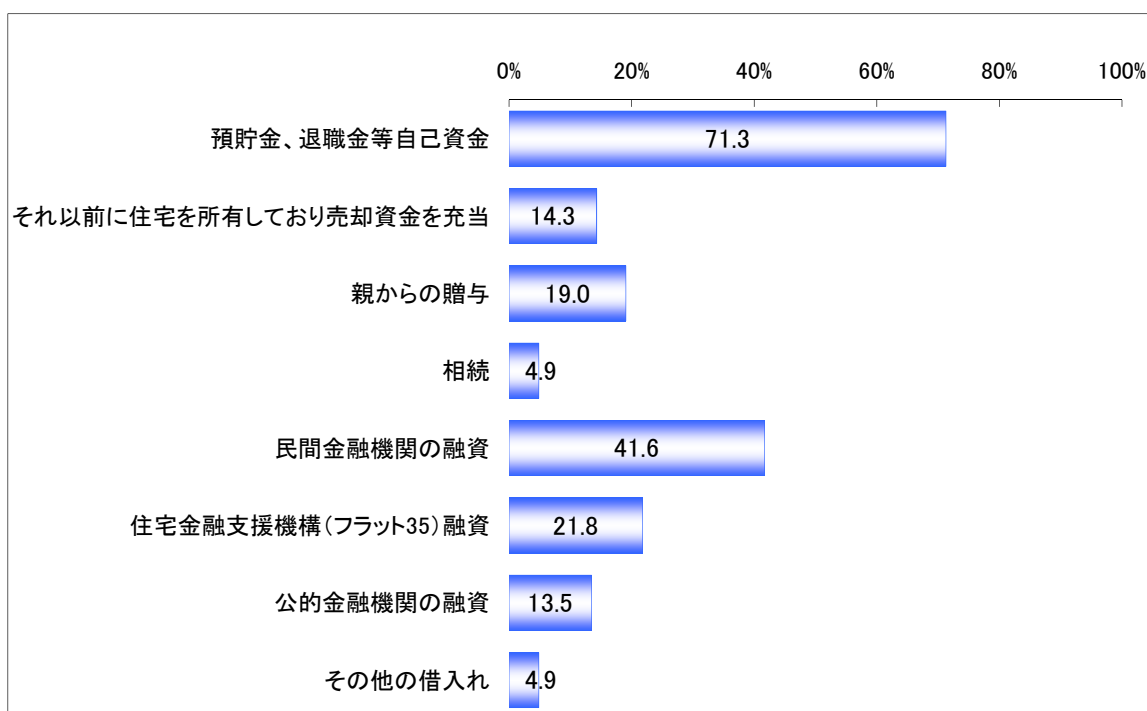
予算額／合計

	n	%
全体	2452	100.0
1,000万円未満	94	3.8
1,000-1,500万円未満	147	6.0
1,500-2,000万円未満	162	6.6
2,000-2,500万円未満	350	14.3
2,500-3,000万円未満	275	11.2
3,000-3,500万円未満	494	20.1
3,500-4,000万円未満	228	9.3
4,000-4,500万円未満	267	10.9
4,500-5,000万円未満	69	2.8
5,000万円以上	366	14.9

		n	平均値
全体		2615	58930.26
地域	首都圏	669	33598.29
	名古屋圏	292	3084.82
	大阪圏	455	3263.23
	地方圏	1199	107789.68
取得形態	<input type="checkbox"/> 新築／小計	1191	112466.97
	新築注文住宅を建築	694	128770.13
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	214	110659.70
	新築分譲マンションを購入	283	73853.42
	<input type="checkbox"/> 中古／小計	424	40002.57
	中古戸建を購入	226	72994.04
	中古マンションを購入	198	2345.65
年齢(5歳刻み)	25-29歳	233	89033.77
	30-34歳	495	77917.39
	35-39歳	641	80777.63
	40-44歳	458	88255.09
	45-49歳	316	3399.35
	50-54歳	196	3261.90
	55-59歳	126	2894.84
	60-64歳	113	3662.65
	65歳以上	37	2627.03

6.資金調達方法

住宅取得時のおおまかな予算の調達方法は「預貯金・退職金等自己資本」(71.3%)と、「民間金融機関の融資」(41.6%)が主。



Q26.購入時のおおまかな資金調達方法を以下のなかからお答えください。(いくつかでも)

	n	%
全体	2615	100.0
預貯金、退職金等自己資本	1864	71.3
それ以前に住宅を所有しており売却資金を充当	373	14.3
親からの贈与	498	19.0
相続	127	4.9
民間金融機関の融資	1089	41.6
住宅金融支援機構(フラット35)融資	569	21.8
公的金融機関の融資	352	13.5
その他の借入れ	127	4.9

6.資金調達方法

地域別にみると、首都圏(22.4%)、名古屋圏(24.7%)で「親からの贈与」の比率が他地域に比べて高い。

また、年代別にみると、「25-34歳」で「親からの贈与」をうけるケースが多く25%程度に達する。

		n	預貯金、退職金等自己資金	それ以前に住宅を所有しており売却資金を充当	親からの贈与	相続	民間金融機関の融資	住宅金融支援機構(フラット35)融資	公的金融機関の融資	その他の借入れ
全体		2615	1864	373	498	127	1089	569	352	127
		100.0	71.3	14.3	19.0	4.9	41.6	21.8	13.5	4.9
地域	首都圏	669	509	98	150	41	294	145	92	31
		100.0	76.1	14.6	22.4	6.1	43.9	21.7	13.8	4.6
	名古屋圏	292	205	43	72	7	128	66	33	11
		100.0	70.2	14.7	24.7	2.4	43.8	22.6	11.3	3.8
	大阪圏	455	319	85	77	13	196	92	53	23
		100.0	70.1	18.7	16.9	2.9	43.1	20.2	11.6	5.1
地方圏	1199	831	147	199	66	471	266	174	62	
	100.0	69.3	12.3	16.6	5.5	39.3	22.2	14.5	5.2	
取得形態	□新築/小計	1191	807	235	240	59	480	210	85	54
		100.0	67.8	19.7	20.2	5.0	40.3	17.6	7.1	4.5
	新築注文住宅を建築	694	475	134	140	39	252	123	58	27
		100.0	68.4	19.3	20.2	5.6	36.3	17.7	8.4	3.9
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	214	134	39	43	7	92	38	9	15
		100.0	62.6	18.2	20.1	3.3	43.0	17.8	4.2	7.0
	新築分譲マンションを購入	283	198	62	57	13	136	49	18	12
		100.0	70.0	21.9	20.1	4.6	48.1	17.3	6.4	4.2
	□中古/小計	424	264	92	51	19	153	49	40	11
		100.0	62.3	21.7	12.0	4.5	36.1	11.6	9.4	2.6
中古戸建を購入	226	140	55	27	14	75	20	20	5	
	100.0	61.9	24.3	11.9	6.2	33.2	8.8	8.8	2.2	
中古マンションを購入	198	124	37	24	5	78	29	20	6	
	100.0	62.6	18.7	12.1	2.5	39.4	14.6	10.1	3.0	
年齢(5歳刻み)	25-29歳	233	170	19	57	7	104	56	36	14
		100.0	73.0	8.2	24.5	3.0	44.6	24.0	15.5	6.0
	30-34歳	495	343	36	130	21	233	143	75	24
		100.0	69.3	7.3	26.3	4.2	47.1	28.9	15.2	4.8
	35-39歳	641	455	64	144	30	310	145	92	22
		100.0	71.0	10.0	22.5	4.7	48.4	22.6	14.4	3.4
	40-44歳	458	313	61	86	16	190	106	54	30
		100.0	68.3	13.3	18.8	3.5	41.5	23.1	11.8	6.6
	45-49歳	316	217	58	39	16	133	64	51	18
		100.0	68.7	18.4	12.3	5.1	42.1	20.3	16.1	5.7
	50-54歳	196	150	58	25	18	67	28	26	6
		100.0	76.5	29.6	12.8	9.2	34.2	14.3	13.3	3.1
55-59歳	126	97	29	10	11	34	9	10	5	
	100.0	77.0	23.0	7.9	8.7	27.0	7.1	7.9	4.0	
60-64歳	113	94	34	7	6	16	14	6	5	
	100.0	83.2	30.1	6.2	5.3	14.2	12.4	5.3	4.4	
65歳以上	37	25	14	0	2	2	4	2	3	
	100.0	67.6	37.8	0.0	5.4	5.4	10.8	5.4	8.1	

7.調達資金内訳

住宅購入時のおおまかな予算の資金調達額の平均をみると、預貯金・自己資金が約1億円。

民間金融機関の融資では、平均融資額は1931万円。

なお、親からの贈与の平均額は916万円。

	平均額（万円）
預貯金、退職金等自己資金	10782.57
それ以前に住宅を所有しており売却資金	1833.98
親からの贈与	916.69
相続	9492.98
民間金融機関の融資	1939.21
住宅金融支援機構(フラット35)融資	59638.50
公的金融機関の融資	69368.22
その他の借入れ	1879.51

8.借入期間

金融機関(民間金融機関)からの借入期間の平均は、25.52年。

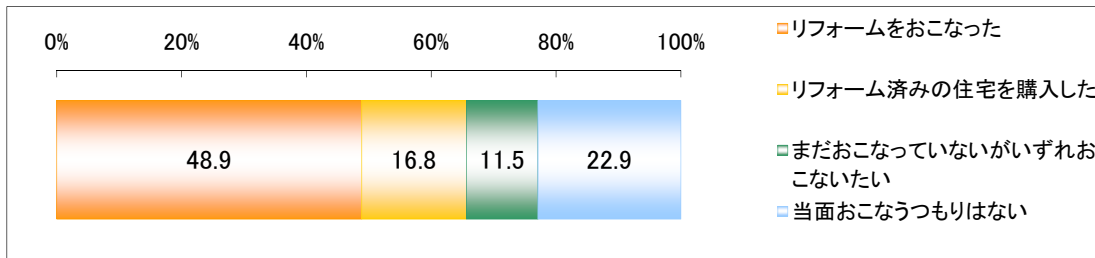
Q28.金融機関からの借入期間をお答えください。(半角数字でご記入ください)／1.民間金融機関の融資 年	値
全体	1089
平均値	25.52

IV.リフォーム利用状況

1.購入後のリフォーム有無

- ・住宅購入後のリフォームは、約半数近くが「リフォームを行った」。
- 「リフォーム済みの住宅購入」(16.8%)、「まだ行っていないがいずれおこないたい」(11.5%)を合わせると80%弱がリフォームを想定しております。
- ・取得形態別にみると、「中古戸建」購入者でリフォームを行った割合は高い。(56.7%)

※母数;持ち家 且つ 「中古戸建」または「中古マンション」購入者



Q29.現在の住宅を購入後リフォームをおこないましたか。

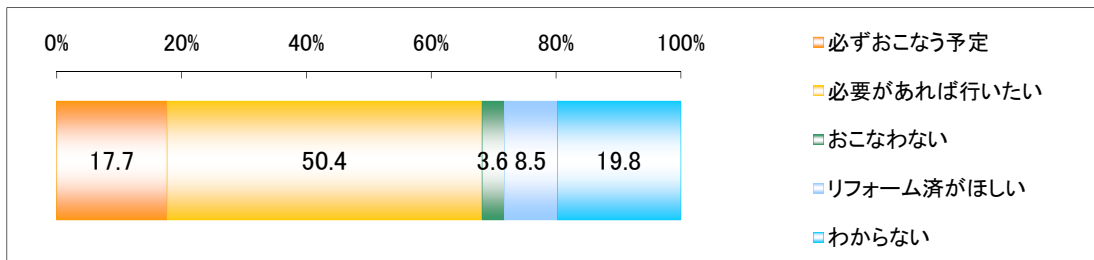
		n	%			
全体		393	100.0			
リフォームをおこなった		192	48.9			
リフォーム済みの住宅を購入した		66	16.8			
まだおこなっていないがいずれおこないたい		45	11.5			
当面おこなうつもりはない		90	22.9			
		n	リフォームをおこなった	リフォーム済みの住宅を購入した	まだおこなっていないがいずれおこないたい	当面おこなうつもりはない
全体		393	192	66	45	90
		100.0	48.9	16.8	11.5	22.9
地域	首都圏	107	48	23	10	26
		100.0	44.9	21.5	9.3	24.3
	名古屋圏	30	17	4	7	2
		100.0	56.7	13.3	23.3	6.7
	大阪圏	78	37	10	7	24
		100.0	47.4	12.8	9.0	30.8
地方圏		178	90	29	21	38
		100.0	50.6	16.3	11.8	21.3
取得形態	口中古/小計	393	192	66	45	90
		100.0	48.9	16.8	11.5	22.9
	中古戸建を購入	212	120	30	26	36
	100.0	56.6	14.2	12.3	17.0	
	中古マンションを購入	181	72	36	19	54
	100.0	39.8	19.9	10.5	29.8	
年齢(5歳刻み)	25-29歳	27	5	3	4	15
		100.0	18.5	11.1	14.8	55.6
	30-34歳	56	23	13	3	17
		100.0	41.1	23.2	5.4	30.4
	35-39歳	81	44	14	9	14
		100.0	54.3	17.3	11.1	17.3
	40-44歳	80	36	16	10	18
		100.0	45.0	20.0	12.5	22.5
	45-49歳	53	30	8	8	7
		100.0	56.6	15.1	15.1	13.2
	50-54歳	35	19	3	5	8
		100.0	54.3	8.6	14.3	22.9
	55-59歳	29	17	3	4	5
	100.0	58.6	10.3	13.8	17.2	
60-64歳	22	11	4	2	5	
	100.0	50.0	18.2	9.1	22.7	
65歳以上	10	7	2	0	1	
	100.0	70.0	20.0	0.0	10.0	

2.リフォーム予定

今後、住宅を購入した際のリフォーム予定については、「必要があれば行いたい」の割合が最も高い。(50.4%)

※母数;住宅購入予定者

(現在賃貸 且つ 住宅購入予定あり 且つ 情報収集を行っている)

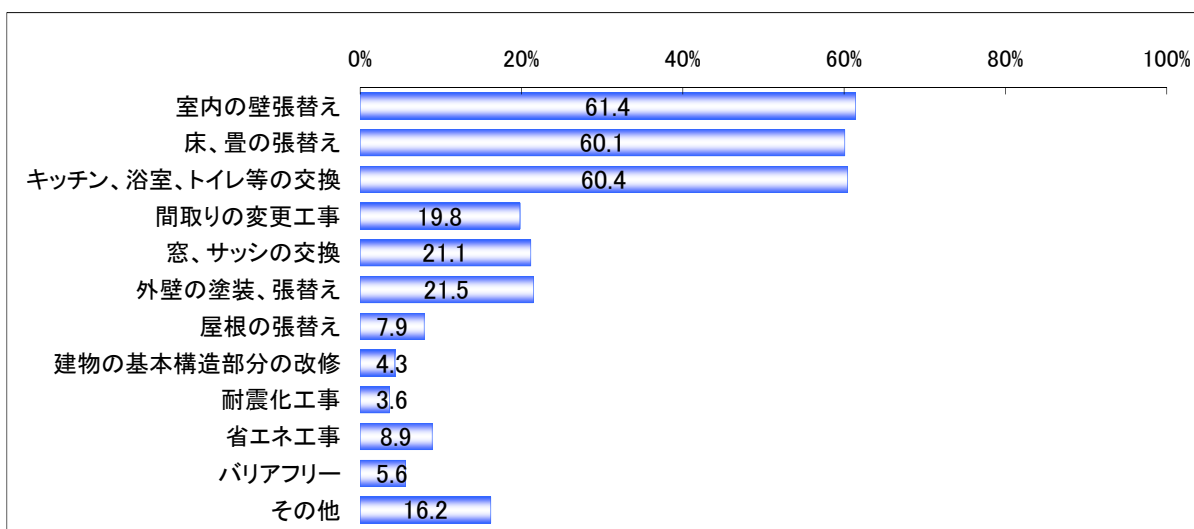


	n	%
全体	1142	100.0
必ずおこなう予定	202	17.7
必要があれば行いたい	576	50.4
おこなわない	41	3.6
リフォーム済がほしい	97	8.5
わからない	226	19.8

3.リフォーム箇所

中古住宅購入者のリフォーム箇所は、「壁張替え」「床・畳の張替え」「キッチン・浴室・トイレ等の交換」が主で、それぞれ60%ほど。

※母数; Q29=1-3; 中古住宅購入者 且つ 購入後リフォームについて
「リフォームをおこなった」「リフォーム済みの住宅を購入した」
「まだおこなっていないがいずれおこないたい」のいずれかの方

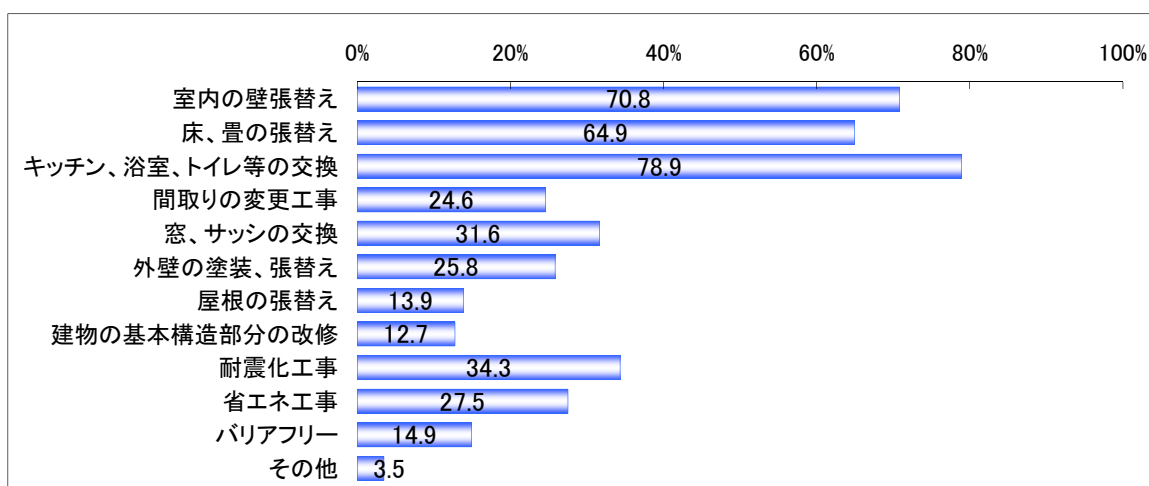


	n	%
全体	303	100.0
室内の壁張替え	186	61.4
床、畳の張替え	182	60.1
キッチン、浴室、トイレ等の交換	183	60.4
間取りの変更工事	60	19.8
窓、サッシの交換	64	21.1
外壁の塗装、張替え	65	21.5
屋根の張替え	24	7.9
建物の基本構造部分の改修	13	4.3
耐震化工事	11	3.6
省エネ工事	27	8.9
バリアフリー	17	5.6
その他	49	16.2

4.リフォームしたい箇所【賃貸 且つ 住宅購入予定】

中古住宅を購入する際、リフォームを行いたい場所は、「キッチン・浴室・トイレ等の交換」(78.9%)の割合が最も高い。

※母数;住宅購入予定者 且つ 購入した住宅が中古の場合、リフォームを必ず行う、必要があれば行いたい 方
(現在賃貸 且つ 住宅購入予定あり 且つ 情報収集を行っている)



	n	%
全体	778	100.0
室内の壁張替え	551	70.8
床、畳の張替え	505	64.9
キッチン、浴室、トイレ等の交換	614	78.9
間取りの変更工事	191	24.6
窓、サッシの交換	246	31.6
外壁の塗装、張替え	201	25.8
屋根の張替え	108	13.9
建物の基本構造部分の改修	99	12.7
耐震化工事	267	34.3
省エネ工事	214	27.5
バリアフリー	116	14.9
その他	27	3.5

5.リフォーム工事費用【住宅取得者】

現在の住宅購入後、リフォームを行った際の
リフォーム費用の平均額は、312万円。

取得形態別にみると、中古戸建購入者は、中古マンションに比べて
平均価格は高く、356万円。

		n	平均値
全体		192	312.51
地域	首都圏	48	328.69
	名古屋圏	17	371.18
	大阪圏	37	318.11
	地方圏	90	290.50
取得形態	□中古／小計	192	312.51
	中古戸建を購入	120	356.92
	中古マンションを購入	72	238.50
年齢(5歳刻み)	25-29歳	5	502.00
	30-34歳	23	226.09
	35-39歳	44	327.09
	40-44歳	36	340.56
	45-49歳	30	343.33
	50-54歳	19	231.58
	55-59歳	17	277.65
	60-64歳	11	438.18
	65歳以上	7	200.00

6.リフォーム予算【賃貸 且つ 住宅購入予定者】

中古住宅を購入する際のリフォーム予算の平均額は604万円。
年代別に見ると、30-34歳での平均額は764万円と突出。

※母数;住宅購入予定者 且つ 購入した住宅が中古の場合、リフォームを必ず
行う、必要があれば行いたい 方
(現在賃貸 且つ 住宅購入予定あり 且つ 情報収集を行っている)

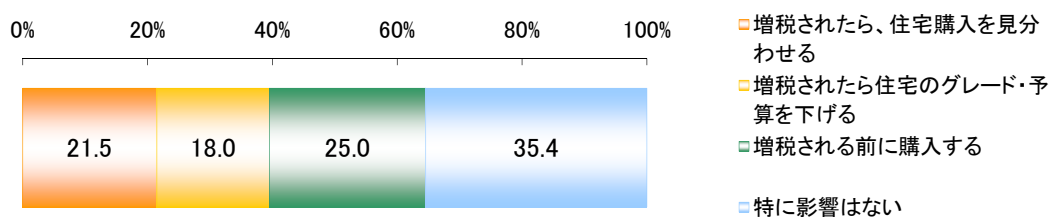
		n	平均値
全体		778	604.59
地域	首都圏	218	583.22
	名古屋圏	79	633.59
	大阪圏	118	667.31
	地方圏	363	590.72
取得形態	□新築／小計	80	887.51
	新築注文住宅を建築	40	849.65
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	19	1147.37
	新築分譲マンションを購入	21	724.52
	□中古／小計	26	408.85
	中古戸建を購入	10	413.00
	中古マンションを購入	16	406.25
年齢(5歳刻み)	25-29歳	103	574.82
	30-34歳	172	764.88
	35-39歳	188	563.12
	40-44歳	119	550.13
	45-49歳	90	602.67
	50-54歳	56	501.45
	55-59歳	27	524.07
	60-64歳	19	510.53
	65歳以上	4	525.00

V.住宅購入時の税制の影響

1.消費税増税と購入意向への影響

増税と購入意向への影響については、
全体の35%が「(増税による住宅購入意向は)特に影響なし」と回答。

住宅購入検討者に限ると、26.9%が「増税された住宅グレード・予算を下げる」と回答。「購入を見合わせる」(23.2%)と合わせると半数近くに達する。



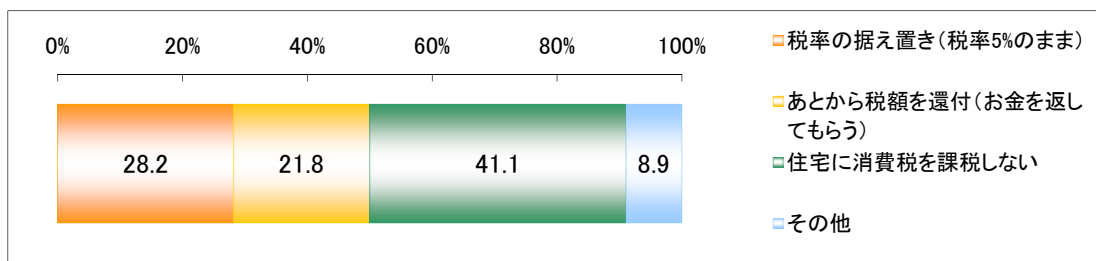
	n	%
全体	3950	100.0
増税されたら、住宅購入を見分わせる	849	21.5
増税されたら住宅のグレード・予算を下げる	712	18.0
増税される前に購入する	989	25.0
特に影響はない	1400	35.4

		n	増税されたら、住宅購入を見分わせる	増税されたら住宅のグレード・予算を下げる	増税される前に購入する	特に影響はない
全体		3950	849	712	989	1400
		100.0	21.5	18.0	25.0	35.4
BD1(対象者割付)	住宅購入	1000	191	134	263	412
		100.0	19.1	13.4	26.3	41.2
	住宅購入検討	1000	232	269	248	251
		100.0	23.2	26.9	24.8	25.1
	住宅売却	950	215	126	194	415
		100.0	22.6	13.3	20.4	43.7
	住宅売却予定	1000	211	183	284	322
		100.0	21.1	18.3	28.4	32.2

2.住宅減税方法

消費税が引き上げられた場合、住宅についての減税方法としては、「住宅に消費税を課税しない」の割合が最も高く、41.1%を占める。

特に、住宅購入予定者でその割合は高く、半数近くに達する。



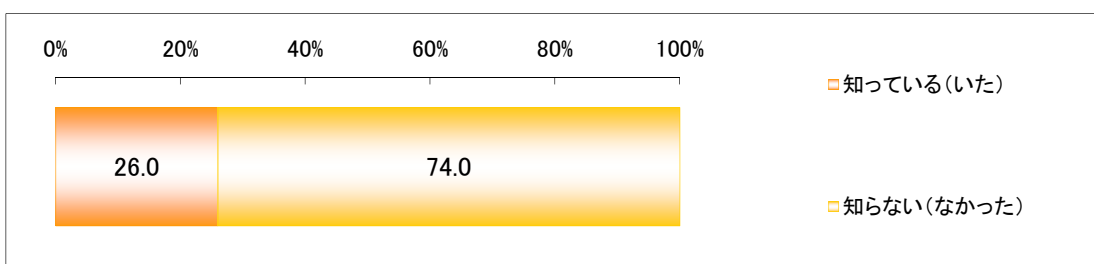
	n	%
全体	3950	100.0
税率の据え置き(税率5%のまま)	1113	28.2
あとから税額を還付(お金を返してもらう)	862	21.8
住宅に消費税を課税しない	1623	41.1
その他	352	8.9

		n	税率の据え置き(税率5%のまま)	あとから税額を還付(お金を返してもらう)	住宅に消費税を課税しない	その他
全体		3950	1113	862	1623	352
		100.0	28.2	21.8	41.1	8.9
BD1(対象者割付)	住宅購入	1000	301	206	368	125
		100.0	30.1	20.6	36.8	12.5
	住宅購入検討	1000	281	185	485	49
		100.0	28.1	18.5	48.5	4.9
	住宅売却	950	257	246	344	103
		100.0	27.1	25.9	36.2	10.8
住宅売却予定	1000	274	225	426	75	
	100.0	27.4	22.5	42.6	7.5	

VI 建物住宅診断(インスペクション)の認知度・ 利用状況

1.住宅診断・認知

建物住宅診断(インスペクション)の認知状況は、「知っている(いた)」は1/4ほど。



	n	%
全体	3950	100.0
知っている(いた)	1026	26.0
知らない(なかった)	2924	74.0

VI 建物住宅診断(インスペククシヨ)の認知度・ 利用状況

1.住宅診断・認知

地域別にみると、首都圏で他地域に比べて認知度は高く、「知っている」は30.6%。
取得形態別は、新築・中古での認知度の差異は見られないが、中古マンション購入者で、制度を知っている割合がやや高い。

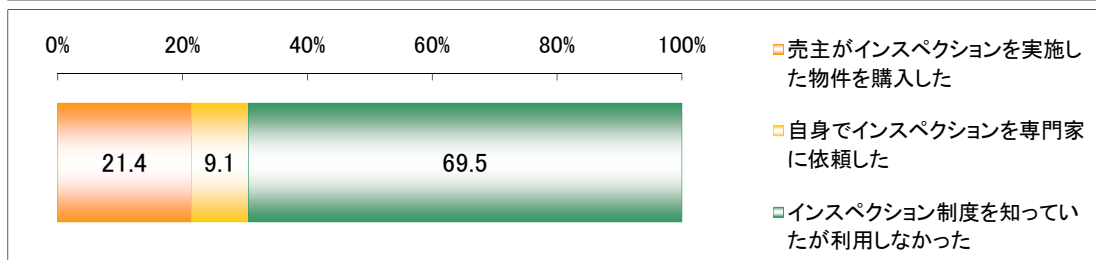
		n	知っている(いた)	知らない(なかつた)
全体		3950	1026	2924
		100.0	26.0	74.0
地域	首都圏	1005	308	697
		100.0	30.6	69.4
	名古屋圏	441	103	338
		100.0	23.4	76.6
	大阪圏	694	178	516
		100.0	25.6	74.4
	地方圏	1810	437	1373
	100.0	24.1	75.9	
取得形態	□新築/小計	2268	615	1653
		100.0	27.1	72.9
	新築注文住宅を建築	1253	342	911
		100.0	27.3	72.7
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	370	97	273
		100.0	26.2	73.8
	新築分譲マンションを購入	645	176	469
		100.0	27.3	72.7
	□中古/小計	682	175	507
		100.0	25.7	74.3
年齢(5歳刻み)	25-29歳	273	55	218
		100.0	20.1	79.9
	30-34歳	583	118	465
		100.0	20.2	79.8
	35-39歳	804	213	591
		100.0	26.5	73.5
	40-44歳	668	184	484
		100.0	27.5	72.5
	45-49歳	570	165	405
		100.0	28.9	71.1
	50-54歳	419	113	306
		100.0	27.0	73.0
	55-59歳	271	71	200
		100.0	26.2	73.8
Q3	400万円未満	868	178	690
		100.0	20.5	79.5
	400~600万円未満	1121	260	861
		100.0	23.2	76.8
	600~800万円未満	798	214	584
		100.0	26.8	73.2
	800~1,000万円未満	548	164	384
		100.0	29.9	70.1
	1,000~1,200万円未満	249	86	163
		100.0	34.5	65.5
	1,200~1,500万円未満	186	61	125
		100.0	32.8	67.2
	1,500~2,000万円未満	106	37	69
	100.0	34.9	65.1	
2,000万円以上	74	26	48	
	100.0	35.1	64.9	

2.建物住宅診断(インスペクション)利用有無【住宅取得者】

住宅取得者および、インスペクション制度を知っている方では、約30%がインスペクションの制度を利用。

ただし、住宅購入者ではなく、「売主がインスペクションを実施した物件を購入」する割合が高い(21.4%)

※母数; 自宅購入者 且つ インスペクション制度の認知者



	n	%
全体	406	100.0
売主がインスペクションを実施した物件を購入した	87	21.4
自身でインスペクションを専門家に依頼した	37	9.1
インスペクション制度を知っていたが利用しなかった	282	69.5

2.建物住宅診断(インスペクション)利用有無【住宅取得者】

地域別にみると、大阪圏で「売主がインスペクションを実施した物件の購入」する割合が高い(28.3%)

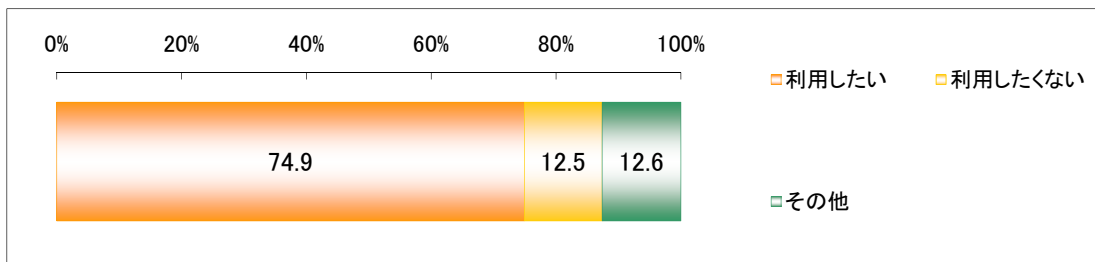
取得形態別では、「新築分譲マンション購入者」で制度利用者の割合が高く、「売主が実施」(31.4%)、「購入者自身で実施」(7.1%)を合わせると40%近くに達する。

		n	売主がインスペクションを実施した物件を購入した	自身でインスペクションを専門家に依頼した	インスペクション制度を知っていたが利用しなかった
全体		406	87	37	282
		100.0	21.4	9.1	69.5
地域	首都圏	122	27	6	89
		100.0	22.1	4.9	73.0
	名古屋圏	47	5	4	38
		100.0	10.6	8.5	80.9
	大阪圏	60	17	7	36
		100.0	28.3	11.7	60.0
	地方圏	177	38	20	119
		100.0	21.5	11.3	67.2
取得形態	□新築／小計	304	74	31	199
		100.0	24.3	10.2	65.5
	新築注文住宅を建築	184	38	23	123
		100.0	20.7	12.5	66.8
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	50	14	3	33
		100.0	28.0	6.0	66.0
	新築分譲マンションを購入	70	22	5	43
		100.0	31.4	7.1	61.4
	□中古／小計	102	13	6	83
		100.0	12.7	5.9	81.4
	中古戸建を購入	53	6	6	41
		100.0	11.3	11.3	77.4
	中古マンションを購入	49	7	0	42
		100.0	14.3	0.0	85.7
年齢(5歳刻み)	25-29歳	21	6	3	12
		100.0	28.6	14.3	57.1
	30-34歳	47	10	4	33
		100.0	21.3	8.5	70.2
	35-39歳	99	23	9	67
		100.0	23.2	9.1	67.7
	40-44歳	86	16	7	63
		100.0	18.6	8.1	73.3
	45-49歳	58	9	6	43
		100.0	15.5	10.3	74.1
	50-54歳	35	5	2	28
		100.0	14.3	5.7	80.0
	55-59歳	24	7	2	15
		100.0	29.2	8.3	62.5
	60-64歳	28	9	4	15
		100.0	32.1	14.3	53.6
	65歳以上	8	2	0	6
		100.0	25.0	0.0	75.0
Q3	400万円未満	71	12	7	52
		100.0	16.9	9.9	73.2
	400～600万円未満	99	24	6	69
		100.0	24.2	6.1	69.7
	600～800万円未満	97	18	13	66
		100.0	18.6	13.4	68.0
	800～1,000万円未満	60	19	7	34
		100.0	31.7	11.7	56.7
	1,000～1,200万円未満	32	8	1	23
		100.0	25.0	3.1	71.9
	1,200～1,500万円未満	24	3	2	19
		100.0	12.5	8.3	79.2
	1,500～2,000万円未満	15	3	0	12
		100.0	20.0	0.0	80.0
	2,000万円以上	8	0	1	49.7
		100.0	0.0	12.5	87.5

3.インスペクション利用意向【自宅取得者 且つ 住まいの売却予定 且つインスペクション認知者／ 住宅購入予定者】

インスペクション利用意向を聞いたところ、3/4が「利用したい」と回答。
「利用したくない」は13%。

母数;住宅取得者 もしくは 住宅購入検討者 且つ インスペクション認知者
(Q34=1)



	n	%
全体	570	100.0
利用したい	427	74.9
利用したくない	71	12.5
その他	72	12.6

3.インスペクション利用意向【自宅取得者 且つ 住まいの売却予定 且つインスペクション認知者／ 住宅購入予定者】

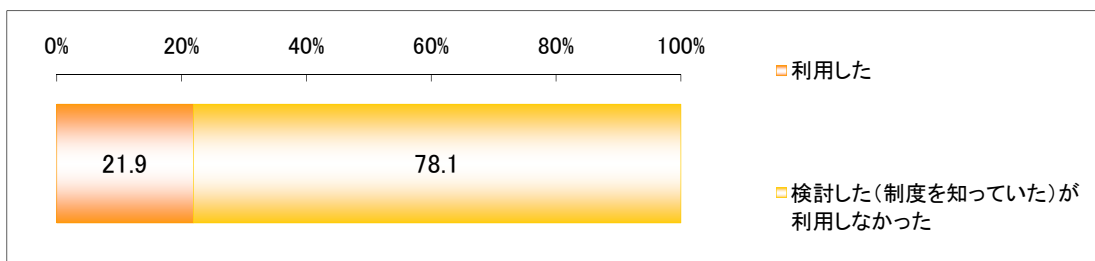
地域別にみると、名古屋圏で「利用したい」は63%にとどまる。
取得形態別では、新築分譲マンションで利用意向は高く、84%に達する。

		n	利用したい	利用したくない	その他
全体		570	427	71	72
		100.0	74.9	12.5	12.6
地域	首都圏	176	132	15	29
		100.0	75.0	8.5	16.5
	名古屋圏	49	31	10	8
		100.0	63.3	20.4	16.3
	大阪圏	105	80	11	14
		100.0	76.2	10.5	13.3
	地方圏	240	184	35	21
		100.0	76.7	14.6	8.8
取得形態	□新築／小計	273	206	39	28
		100.0	75.5	14.3	10.3
	新築注文住宅を建築	137	100	24	13
		100.0	73.0	17.5	9.5
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	49	33	7	9
		100.0	67.3	14.3	18.4
	新築分譲マンションを購入	87	73	8	6
		100.0	83.9	9.2	6.9
	□中古／小計	61	40	7	14
		100.0	65.6	11.5	23.0
	中古戸建を購入	25	21	2	2
		100.0	84.0	8.0	8.0
	中古マンションを購入	36	19	5	12
		100.0	52.8	13.9	33.3
年齢(5歳刻み)	25-29歳	38	30	6	2
		100.0	78.9	15.8	5.3
	30-34歳	71	55	8	8
		100.0	77.5	11.3	11.3
	35-39歳	115	89	15	11
		100.0	77.4	13.0	9.6
	40-44歳	102	78	11	13
		100.0	76.5	10.8	12.7
	45-49歳	95	69	11	15
		100.0	72.6	11.6	15.8
50-54歳	61	42	9	10	
	100.0	68.9	14.8	16.4	
55-59歳	39	25	5	9	
	100.0	64.1	12.8	23.1	
60-64歳	28	23	3	2	
	100.0	82.1	10.7	7.1	
65歳以上	21	16	3	2	
	100.0	76.2	14.3	9.5	
Q3	400万円未満	92	65	13	14
		100.0	70.7	14.1	15.2
	400～600万円未満	142	102	23	17
		100.0	71.8	16.2	12.0
	600～800万円未満	117	87	14	16
		100.0	74.4	12.0	13.7
	800～1,000万円未満	96	74	10	12
		100.0	77.1	10.4	12.5
	1,000～1,200万円未満	48	37	4	7
		100.0	77.1	8.3	14.6
1,200～1,500万円未満	38	29	4	5	
	100.0	76.3	10.5	13.2	
1,500～2,000万円未満	20	18	1	1	
	100.0	90.0	5.0	5.0	
2,000万円以上	17	15	2	0	
	100.0	88.2	11.8	0.0	

4.インスペクション利用有無【自宅売却経験者 且つ インスペクション認知者】

自宅売却経験者のインスペクション利用状況をみると
売却時の利用率は22%。
制度を知っていたが、80%近くは利用しなかった。

地域別では、首都圏の利用率は14.8%と、他地域に比べて利用率が低い。



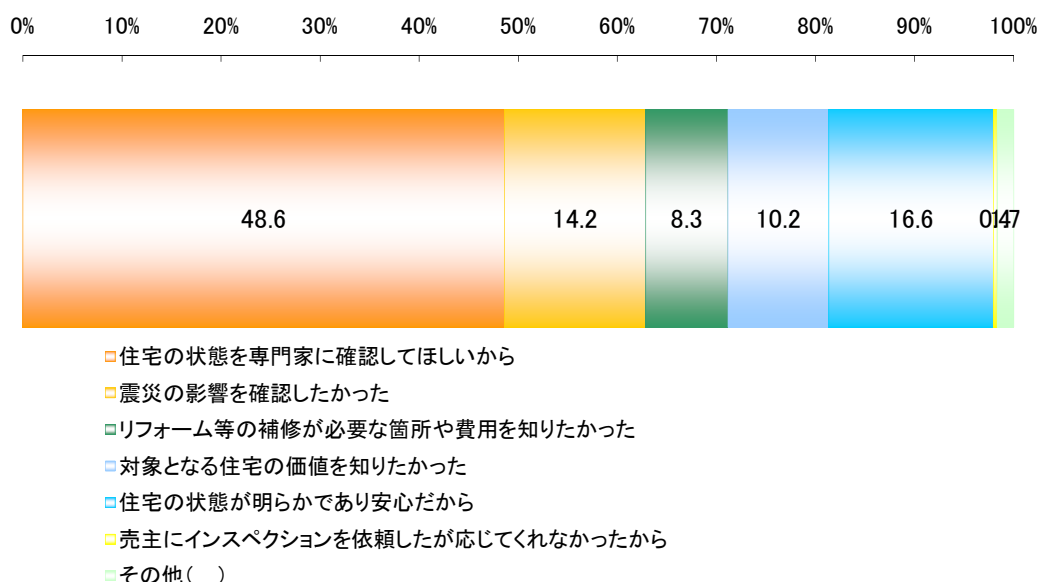
	n	%
全体	288	100.0
利用した	63	21.9
検討した(制度を知っていた)が利用しなかった	225	78.1

	n	利用した	検討した(制度を知っていた)が利用しなかった
全体	288	63	225
	100.0	21.9	78.1
地域			
首都圏	88	13	75
	100.0	14.8	85.2
名古屋圏	31	7	24
	100.0	22.6	77.4
大阪圏	61	14	47
	100.0	23.0	77.0
地方圏	108	29	79
	100.0	26.9	73.1
取得形態			
□新築/小計	219	52	167
	100.0	23.7	76.3
新築注文住宅を建築	118	31	87
	100.0	26.3	73.7
新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	31	6	25
	100.0	19.4	80.6
新築分譲マンションを購入	70	15	55
	100.0	21.4	78.6
□中古/小計	69	11	58
	100.0	15.9	84.1
中古戸建を購入	36	8	28
	100.0	22.2	77.8
中古マンションを購入	33	3	30
	100.0	9.1	90.9

5.インスペクション利用理由【住宅購入者/住宅売却経験者/住宅購入検討者/住宅売却予定者】

インスペクションを実施者もしくは、利用してみたい主な理由は、「住宅の状態を専門家に確認してほしいから」の割合がもっと高く、半数近くに達する。
 次いで、「住宅の状態が明らかであり安心だから」(16.6%)、「震災の影響を明らかにしたかった」(14.2%)と、安心・安全への関心の高さがうかがえる。

※母数;【住宅購入者 で 売主がインスペクションを実施した物件を購入】
 または【住宅売却予定者 で インスペクション利用意向あり】
 または【住宅購入検討者 で インスペクション利用意向あり】



	n	%
全体	541	100.0
住宅の状態を専門家に確認してほしいから	263	48.6
震災の影響を確認したかった	77	14.2
リフォーム等の補修が必要な箇所や費用を知りたかった	45	8.3
対象となる住宅の価値を知りたかった	55	10.2
住宅の状態が明らかであり安心だから	90	16.6
売主にインスペクションを依頼したが応じてくれなかったから	2	0.4
その他()	9	1.7

5.インスペクション利用理由【住宅購入者/住宅売却経験者/住宅購入検討者/住宅売却予定者】

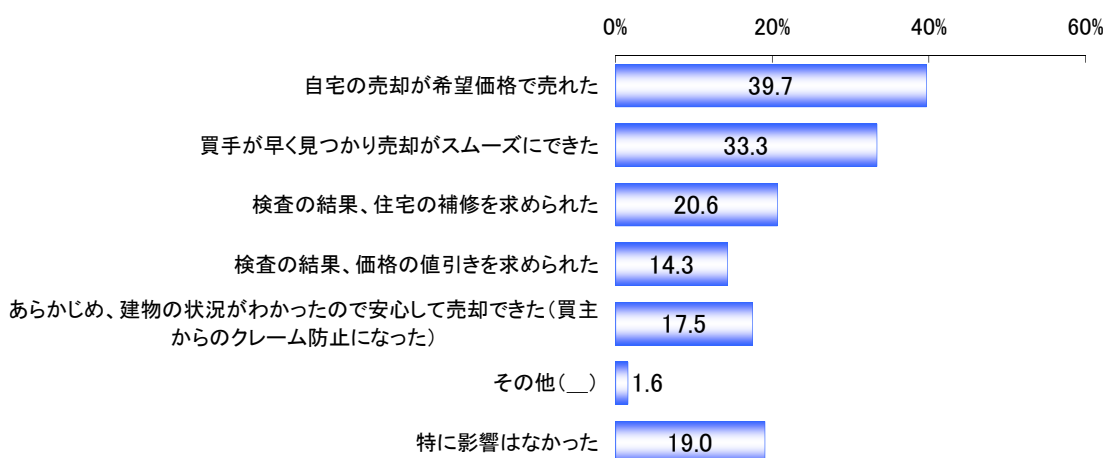
以下、本調査割り付け別にみると、
住宅売却予定者で、「震災の影響を確認しなかった」(21.1%)の割合が高い。

		n	住宅の状態を専門家に確認してほしいから	震災の影響を確認したかった	リフォーム等の補修が必要な箇所や費用を知りたかった	対象となる住宅の価値を知りたかった	住宅の状態が明らかであり安心だから	売主にインスペクションを依頼したが応じてくれなかったから	その他()
全体		541	263	77	45	55	90	2	9
		100.0	48.6	14.2	8.3	10.2	16.6	0.4	1.7
BD1(対象者割付)	住宅購入	80	39	8	2	10	17	0	4
		100.0	48.8	10.0	2.5	12.5	21.3	0.0	5.0
	住宅購入検討	181	89	27	21	9	31	0	4
		100.0	49.2	14.9	11.6	5.0	17.1	0.0	2.2
	住宅売却	95	43	20	6	12	12	1	1
		100.0	45.3	21.1	6.3	12.6	12.6	1.1	1.1
	住宅売却予定	185	92	22	16	24	30	1	0
		100.0	49.7	11.9	8.6	13.0	16.2	0.5	0.0

6.インスペクション（売却時）利用効果【住宅売却経験者】

インスペクション利用により不動産を売却した際のメリットとしては、「希望価格で売れた」(39.7%)、「買手が早く見つかりスムーズにできた」(33.3%)、「買主からのクレーム防止」(17.5%)等が挙げられる。

※母数；住宅売却経験者のうち、住宅売却時に専門家によるインスペクション利用者

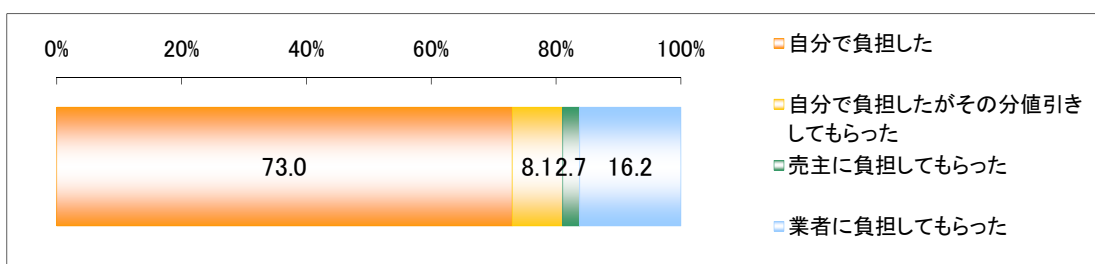


	n	%
全体	63	100.0
自宅の売却が希望価格で売れた	25	39.7
買手が早く見つかり売却がスムーズにできた	21	33.3
検査の結果、住宅の補修を求められた	13	20.6
検査の結果、価格の値引きを求められた	9	14.3
あらかじめ、建物の状況がわかったので安心して売却できた(買主からのクレーム防止になった)	11	17.5
その他()	1	1.6
特に影響はなかった	12	19.0

7.インスペクション費用負担【住宅取得者】

インスペクションの負担割合は、「自分で負担した」割合が73%と突出。
「業者に負担してもらった」は16.2%。

※母数;住宅取得者 且つ 自身でインスペクションを専門家へ依頼した方

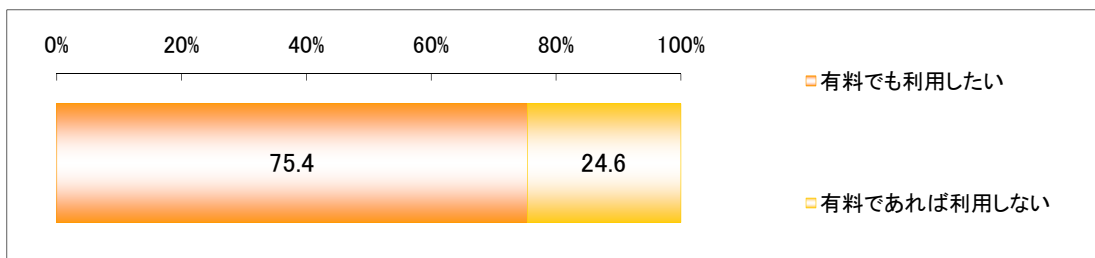


	n	%
全体	37	100.0
自分で負担した	27	73.0
自分で負担したがその分値引きしてもらった	3	8.1
売主に負担してもらった	1	2.7
業者に負担してもらった	6	16.2

8.インスペクション自己負担時の利用意向【住宅取得検討者/住宅売却予定者】

インスペクション利用意向がある方へ、自身が住宅の購入または売却予定の際、検査費用は「有料でも利用したい」が3/4を占める。

※母数;住宅取得検討者 且つ インスペクション利用意向者
住宅売却予定者 且つ インスペクション利用意向者



	n	%
全体	427	100.0
有料でも利用したい	322	75.4
有料であれば利用しない	105	24.6

8.インスペクション自己負担時の利用意向【住宅取得検討者/住宅売却予定者】

住宅取得形態別にみると、「住宅購入検討者」で
検査費用を自己負担でも利用したい割合は高く、81.2%に達する。

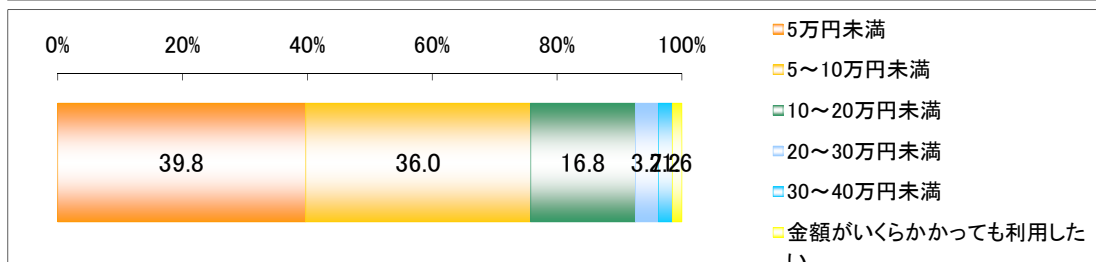
		n	有料でも 利用したい	有料であれば 利用しない
全体		427	322	105
		100.0	75.4	24.6
BD1(対象者割付)	住宅購入	0	0	0
		0.0	0.0	0.0
	住宅購入検討	181	147	34
		100.0	81.2	18.8
	住宅売却	62	40	22
		100.0	64.5	35.5
	住宅売却予定	184	135	49
		100.0	73.4	26.6

9.インスペクション 許容額【住宅取得検討者/住宅売却予定者】

検査費用の自己負担額は、「5万円未満」の割合が最も多く、39.8%。
次いで「5-10万円未満」(36.0%)と続き、10万未満が80%近くを占め
許容額の目安といえる。

※母数；

- ①住宅取得検討者 且つ インスペクション利用意向者 且つ 有料でも利用
- ②住宅売却予定者 且つ インスペクション利用意向者 且つ 有料でも利用



	n	%
全体	322	100.0
5万円未満	128	39.8
5~10万円未満	116	36.0
10~20万円未満	54	16.8
20~30万円未満	12	3.7
30~40万円未満	7	2.2
金額がいくらかかっても利用したい	5	1.6

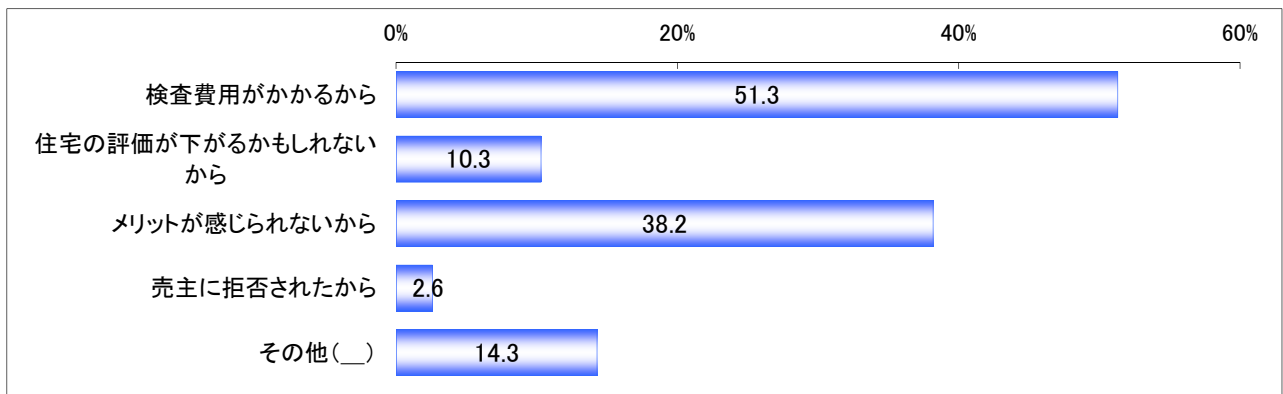
		n	5万円未満	5~10万円未満	10~20万円未満	20~30万円未満	30~40万円未満	金額がいくらかかっても利用したい
全体		322	128	116	54	12	7	5
		100.0	39.8	36.0	16.8	3.7	2.2	1.6
BD1(対象者割付)	住宅購入	0	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	住宅購入検討	147	49	59	29	6	3	1
		100.0	33.3	40.1	19.7	4.1	2.0	0.7
	住宅売却	40	17	9	8	2	4	0
		100.0	42.5	22.5	20.0	5.0	10.0	0.0
住宅売却予定	135	62	48	17	4	0	4	
	100.0	45.9	35.6	12.6	3.0	0.0	3.0	

10.インスペクション未利用理由【住宅取得者/住宅売却経験者】

インスペクション制度を認知しつつも、利用に至らなかった理由は、「検査費用がかかるから」(51.3%)、「メリットが感じられないから」(38.2%)が主。

なお、その他をみると、「住宅メーカーを信頼していた」「ディベロッパーが地元では信頼のある会社」等、住宅構造よりもメーカーへの信頼性への有無が、利用状況に大きく関わってくるといえる。

※母数；住宅取得者 且つ インスペクション制度を知っていたが利用しなかった
住宅売却経験者 且つ インスペクション制度を検討したが利用しなかった



	n	%
全体	427	100.0
検査費用がかかるから	219	51.3
住宅の評価が下がるかもしれないから	44	10.3
メリットが感じられないから	163	38.2
売主に拒否されたから	11	2.6
その他()	61	14.3

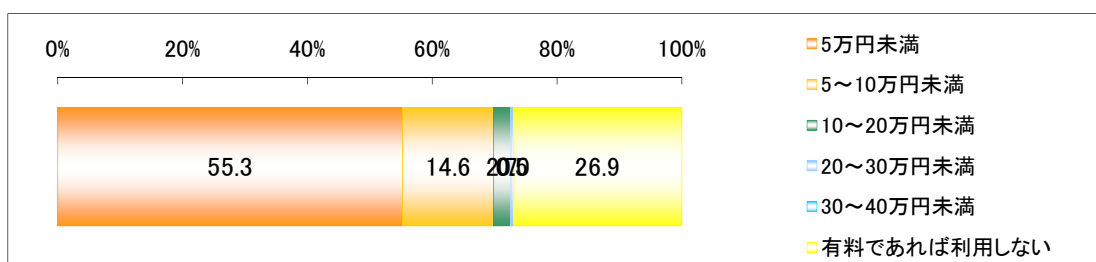
		n	検査費用がかかるから	住宅の評価が下がるかもしれないから	メリットが感じられないから	売主に拒否されたから	その他()
全体		427	219	44	163	11	61
		100.0	51.3	10.3	38.2	2.6	14.3
BD1(対象者割付)	住宅購入	180	95	9	67	2	34
		100.0	52.8	5.0	37.2	1.1	18.9
	住宅購入検討	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	住宅売却	227	116	34	87	8	22
		100.0	51.1	15.0	38.3	3.5	9.7
住宅売却予定	20	8	1	9	1	5	
	100.0	40.0	5.0	45.0	5.0	25.0	

11.インスペクション許容額【住宅取得者/住宅売却経験者】

・住宅取得者,住宅売却経験者のうち、制度は認知しているが検査費用がネックで未利用者では、検査費用の許容額は、「5万円未満」が55.3%と最も高い。ただし、「有料であれば利用しない」も27%を占める。

・住宅購入者に限ると、30%が「有料であれば利用しない」と回答。

※母数:住宅取得者 且つ インスペクション認知 且つ 検査費用がかかるので未利用の方
住宅売却経験者 且つ インスペクション認知 且つ 未利用



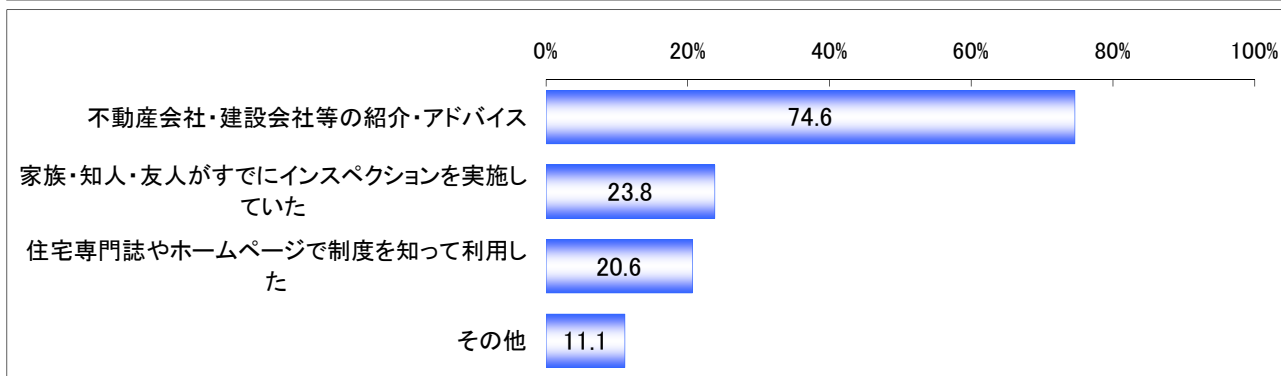
	n	%
全体	219	100.0
5万円未満	121	55.3
5~10万円未満	32	14.6
10~20万円未満	6	2.7
20~30万円未満	1	0.5
30~40万円未満	0	0.0
有料であれば利用しない	59	26.9

		n	5万円未満	5~10万円未満	10~20万円未満	20~30万円未満	30~40万円未満	有料であれば利用しない
全体		219	121	32	6	1	0	59
		100.0	55.3	14.6	2.7	0.5	0.0	26.9
BD1(対象者割付)	住宅購入	95	51	13	1	1	0	29
		100.0	53.7	13.7	1.1	1.1	0.0	30.5
	住宅購入検討	0	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	住宅売却	116	65	17	5	0	0	29
		100.0	56.0	14.7	4.3	0.0	0.0	25.0
住宅売却予定	8	5	2	0	0	0	1	
	100.0	62.5	25.0	0.0	0.0	0.0	12.5	

12.インスペクション 利用のきっかけ【住宅売却経験者】

インスペクション利用のきっかけは、「不動産会社・建設会社等の紹介・アドバイス」の割合が最も高い。(74.6%)

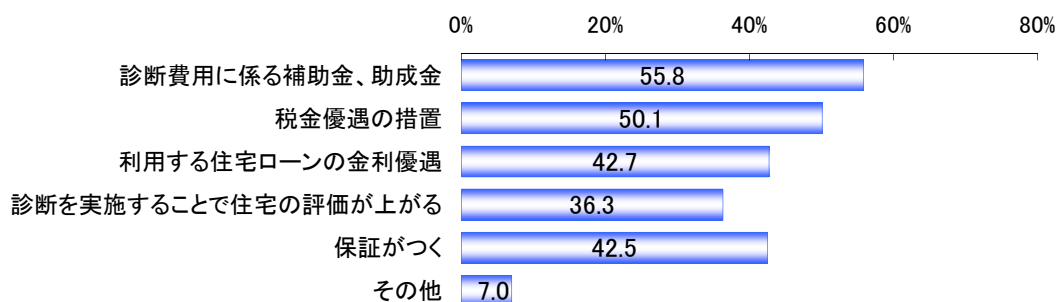
※母数:住宅売却経験者 且つ インスペクション利用者



	n	%
全体	63	100.0
不動産会社・建設会社等の紹介・アドバイス	47	74.6
家族・知人・友人がすでにインスペクションを実施していた	15	23.8
住宅専門誌やホームページで制度を知って利用した	13	20.6
その他	7	11.1

13.インセンティブ

インスペクション制度における利用促進のためのインセンティブは「診断費用に係る補助金、助成金」(55.8%)、「税金優遇の措置」(50.1%)、「住宅ローン金利優遇」(42.7%)等が挙げられる。



	n	%
全体	3950	100.0
診断費用に係る補助金、助成金	2204	55.8
税金優遇の措置	1978	50.1
利用する住宅ローンの金利優遇	1686	42.7
診断を実施することで住宅の評価が上がる	1434	36.3
保証がつく	1678	42.5
その他	275	7.0

13.インセンティブ

取得形態別にみると、新築・中古ともにマンション購入者で、「診断をすることで住宅の評価あがる」ことをメリットにかかげる割合が高い。

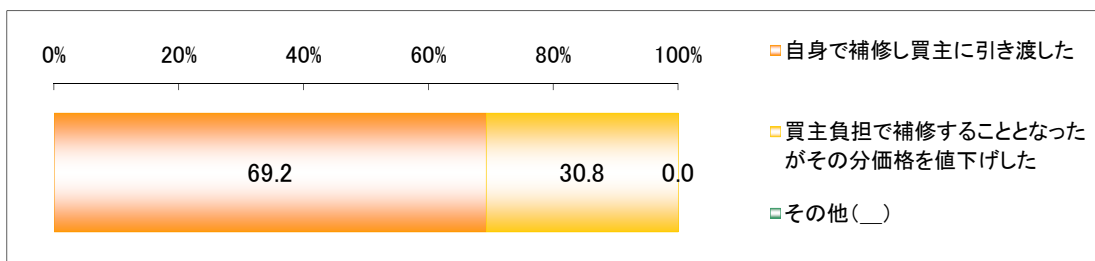
年代別では、初めて住宅購入する割合が高い30-39歳で、「ローン金利の優遇」を、インスペクション利用のインセンティブとする割合が高い。

	n	診断費用に係る補助金 助成金	税金優遇の措置	利用する住宅ローンの金 利優遇	診断を実施することで住 宅の評価が上がる	保証がつく	その他
全体	3950	2204	1978	1686	1434	1678	275
	100.0	55.8	50.1	42.7	36.3	42.5	7.0
地域	1005	590	516	434	386	430	58
	100.0	58.7	51.3	43.2	38.4	42.8	5.8
首都圏	441	231	220	175	145	186	29
	100.0	52.4	49.9	39.7	32.9	42.2	6.6
名古屋圏	694	369	353	302	240	274	60
	100.0	53.2	50.9	43.5	34.6	39.5	8.6
大阪圏	1810	1014	889	775	663	788	128
	100.0	56.0	49.1	42.8	36.6	43.5	7.1
地方圏	2268	1195	1113	943	877	934	165
	100.0	52.7	49.1	41.6	38.7	41.2	7.3
取得形態	1253	673	630	519	453	516	96
	100.0	53.7	50.3	41.4	36.2	41.2	7.7
□新築／小計	370	191	176	149	140	163	29
	100.0	51.6	47.6	40.3	37.8	44.1	7.8
新築注文住宅を建築	645	331	307	275	284	255	40
	100.0	51.3	47.6	42.6	44.0	39.5	6.2
新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	682	366	320	255	261	303	58
	100.0	53.7	46.9	37.4	38.3	44.4	8.5
新築分譲マンションを購入	364	188	166	128	129	164	32
	100.0	51.6	45.6	35.2	35.4	45.1	8.8
□中古／小計	318	178	154	127	132	139	26
	100.0	56.0	48.4	39.9	41.5	43.7	8.2
中古戸建を購入	273	162	162	132	92	128	17
	100.0	59.3	59.3	48.4	33.7	46.9	6.2
中古マンションを購入	583	362	317	326	217	250	37
	100.0	62.1	54.4	55.9	37.2	42.9	6.3
年齢(5歳刻み)	804	457	430	401	276	352	40
	100.0	56.8	53.5	49.9	34.3	43.8	5.0
25-29歳	668	374	339	307	242	303	50
	100.0	56.0	50.7	46.0	36.2	45.4	7.5
30-34歳	570	302	261	237	206	234	42
	100.0	53.0	45.8	41.6	36.1	41.1	7.4
35-39歳	419	216	191	143	163	157	40
	100.0	51.6	45.6	34.1	38.9	37.5	9.5
40-44歳	271	151	115	84	99	110	23
	100.0	55.7	42.4	31.0	36.5	40.6	8.5
45-49歳	237	118	109	41	88	90	16
	100.0	49.8	46.0	17.3	37.1	38.0	6.8
50-54歳	125	62	54	15	51	54	10
	100.0	49.6	43.2	12.0	40.8	43.2	8.0
55-59歳	868	465	389	322	273	383	92
	100.0	53.6	44.8	37.1	31.5	44.1	10.6
60-64歳	1121	640	577	519	396	481	67
	100.0	57.1	51.5	46.3	35.3	42.9	6.0
65歳以上	798	455	400	361	294	319	52
	100.0	57.0	50.1	45.2	36.8	40.0	6.5
Q3	548	307	290	241	209	226	31
	100.0	56.0	52.9	44.0	38.1	41.2	5.7
400万円未満	249	140	134	91	104	107	13
	100.0	56.2	53.8	36.5	41.8	43.0	5.2
400～600万円未満	186	98	85	75	70	85	10
	100.0	52.7	45.7	40.3	37.6	45.7	5.4
600～800万円未満	106	58	62	46	45	43	4
	100.0	54.7	58.5	43.4	42.5	40.6	3.8
800～1,000万円未満	74	41	41	31	43	34	6
	100.0	55.4	55.4	41.9	58.1	45.9	8.1
1,000～1,200万円未満	186	98	85	75	70	85	10
	100.0	52.7	45.7	40.3	37.6	45.7	5.4
1,200～1,500万円未満	106	58	62	46	45	43	4
	100.0	54.7	58.5	43.4	42.5	40.6	3.8
1,500～2,000万円未満	74	41	41	31	43	34	6
	100.0	55.4	55.4	41.9	58.1	45.9	8.1
2,000万円以上	74	41	41	31	43	34	6
	100.0	55.4	55.4	41.9	58.1	45.9	8.1

14.住宅補修時の費用負担【住宅売却経験者】

住宅売却者のうち、インスペクション利用に伴い
 自宅補修を求められた方では、「自身で補修し、買主に引き渡した」
 ケースが多い(69.2%)。

※母数;住宅売却経験者 且つ インスペクション制度利用 し
 検査の結果、自宅補修を求められた



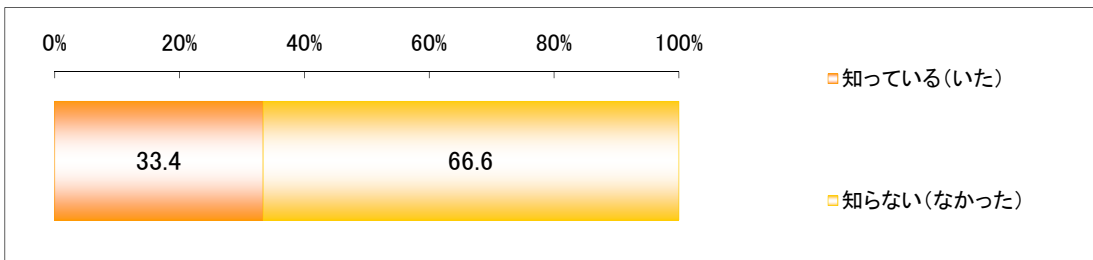
	n	%
全体	13	100.0
自身で補修し買主に引き渡した	9	69.2
買主負担で補修することになったがその分価格を値下げした	4	30.8
その他()	0	0.0

VII.建物住宅保険制度の認知度・利用状況

1.認知状況

住宅瑕疵担保保険制度を「知っている」のは33.4%。

取得形態別にみると、住宅購入者でも「知っている」は40%ほど。
住宅購入検討者では「知っている」の割合は23.7%にとどまる。



	n	%
全体	3950	100.0
知っている(いた)	1318	33.4
知らない(なかった)	2632	66.6

		n	知っている(いた)	知らない(なかった)
全体		3950	1318	2632
		100.0	33.4	66.6
BDI(対象者割付)	住宅購入	1000	398	602
		100.0	39.8	60.2
	住宅購入検討	1000	237	763
		100.0	23.7	76.3
	住宅売却	950	357	593
		100.0	37.6	62.4
	住宅売却予定	1000	326	674
		100.0	32.6	67.4

1. 認知状況

取得形態別にみると、中古住宅(集合・戸建)よりも新築住宅での認知率は高く、40%近く。

年代別にみると、年代が高くなるにつれて認知度は高く、20後半では22%、30代後半以降の認知率は35-40%。

		n	知っている (いた)	知らない (なかった)
全体		3950	1318	2632
		100.0	33.4	66.6
地域	首都圏	1005	338	667
		100.0	33.6	66.4
	名古屋圏	441	150	291
		100.0	34.0	66.0
	大阪圏	694	239	455
		100.0	34.4	65.6
	地方圏	1810	591	1219
		100.0	32.7	67.3
取得形態	□新築/小計	2268	875	1393
		100.0	38.6	61.4
	新築注文住宅を建築	1253	523	730
		100.0	41.7	58.3
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	370	146	224
		100.0	39.5	60.5
	新築分譲マンションを購入	645	206	439
		100.0	31.9	68.1
	□中古/小計	682	206	476
		100.0	30.2	69.8
	中古戸建を購入	364	112	252
	100.0	30.8	69.2	
	中古マンションを購入	318	94	224
	100.0	29.6	70.4	
年齢(5歳刻み)	25-29歳	273	60	213
		100.0	22.0	78.0
	30-34歳	583	174	409
		100.0	29.8	70.2
	35-39歳	804	277	527
		100.0	34.5	65.5
	40-44歳	668	240	428
		100.0	35.9	64.1
	45-49歳	570	201	369
		100.0	35.3	64.7
	50-54歳	419	140	279
		100.0	33.4	66.6
	55-59歳	271	92	179
	100.0	33.9	66.1	
60-64歳	237	91	146	
	100.0	38.4	61.6	
65歳以上	125	43	82	
	100.0	34.4	65.6	
Q3	400万円未満	868	238	630
		100.0	27.4	72.6
	400~600万円未満	1121	343	778
		100.0	30.6	69.4
	600~800万円未満	798	272	526
		100.0	34.1	65.9
	800~1,000万円未満	548	204	344
		100.0	37.2	62.8
	1,000~1,200万円未満	249	92	157
		100.0	36.9	63.1
1,200~1,500万円未満	186	84	102	
	100.0	45.2	54.8	
1,500~2,000万円未満	106	46	60	
	100.0	43.4	56.6	
2,000万円以上	74	39	35	
	100.0	52.7	47.3	

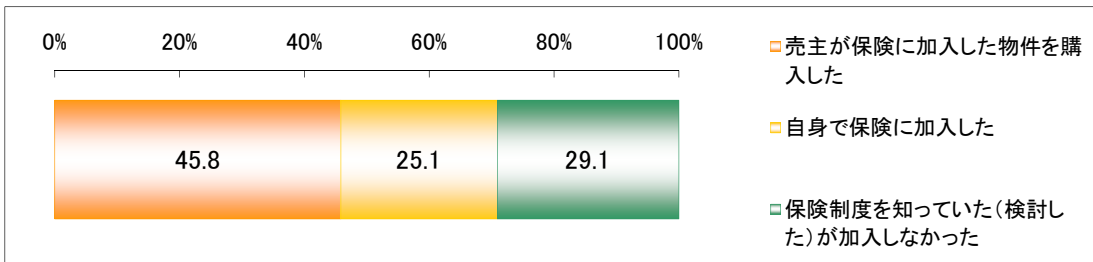
2.瑕疵担保保険制度 保険制度の利用状況【住宅取得者】

不動産購入時の瑕疵担保保険制度の利用状況をみると、
保険制度認知者の約70%が制度を利用。

内訳をみると、「売主が保険に加入した物件を購入した」(45.8%)が多い。

取得形態別では、新築戸建(建売)購入者、新築分譲マンションで、「売主が保険加入した物件を購入する」割合が高い。

※母数;住宅取得者 且つ 瑕疵担保保険制度 認知者



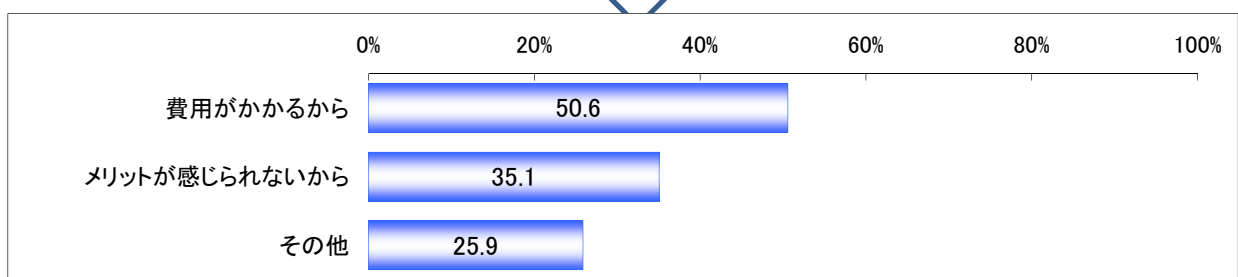
	n	%
全体	598	100.0
売主が保険に加入した物件を購入した	274	45.8
自身で保険に加入した	150	25.1
保険制度を知っていた(検討した)が加入しなかった	174	29.1

	n	売主が保険に加入した物件を購入した	自身で保険に加入した	保険制度を知っていた(検討した)が加入しなかった
全体	598	274	150	174
地域	100.0	45.8	25.1	29.1
首都圏	142	59	34	49
名古屋圏	78	38	20	20
大阪圏	110	56	22	32
地方圏	268	121	74	73
取得形態	100.0	45.1	27.6	27.2
□新築/小計	481	246	133	102
新築注文住宅を建築	306	139	103	64
新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	88	58	18	12
新築分譲マンションを購入	87	49	12	26
□中古/小計	117	28	17	72
中古戸建を購入	66	13	10	43
中古マンションを購入	51	15	7	29
年齢(5歳刻み)	100.0	29.4	13.7	56.9
25-29歳	21	11	6	4
30-34歳	98	49	24	25
35-39歳	149	73	33	43
40-44歳	106	53	24	29
45-49歳	84	37	24	23
50-54歳	49	23	12	14
55-59歳	39	9	12	18
60-64歳	41	17	10	14
65歳以上	11	2	5	4

2.瑕疵担保保険制度 保険制度の利用状況【住宅取得者】

住宅取得者のうち、瑕疵担保保険制度を利用しなかった理由は、「費用がかかる」(50.6%)、「メリットが感じられない」(35.1%)と利用メリットが伝わっていないことが想定される。

	n	%
全体	598	100.0
売主が保険に加入した物件を購入した	274	45.8
自身で保険に加入した	150	25.1
保険制度を知っていた(検討した)が加入しなかった	174	29.1

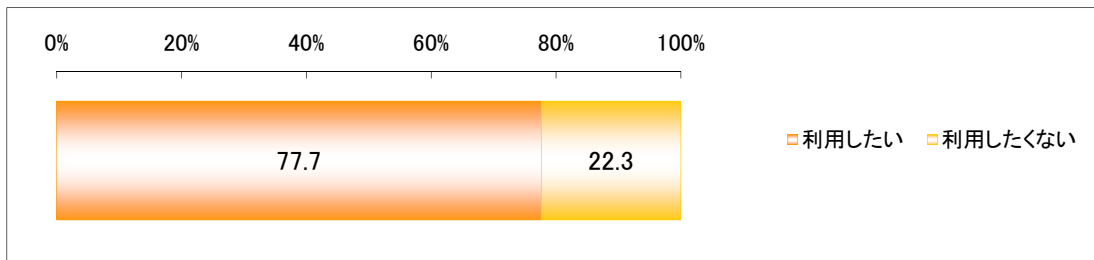


	n	%
全体	174	100.0
費用がかかるから	88	50.6
メリットが感じられないから	61	35.1
その他	45	25.9

3.瑕疵担保保険制度 利用意向【住宅取得検討者/住宅売却予定者/住宅売却者】

住宅購入検討者、住宅売却予定者における瑕疵担保保険制度の利用意向は、「利用したい」が80%近くに達する。

※母数;住宅購入検討者、住宅売却予定者、住宅売却者



	n	%
全体	2203	100.0
利用したい	1711	77.7
利用したくない	492	22.3

3.瑕疵担保保険制度 利用意向【住宅取得検討者/住宅売却予定者/住宅売却者】

取得形態別にみると、新築分譲戸建(建売住宅購入)を購入した方で利用意向は高く、80%を超える。

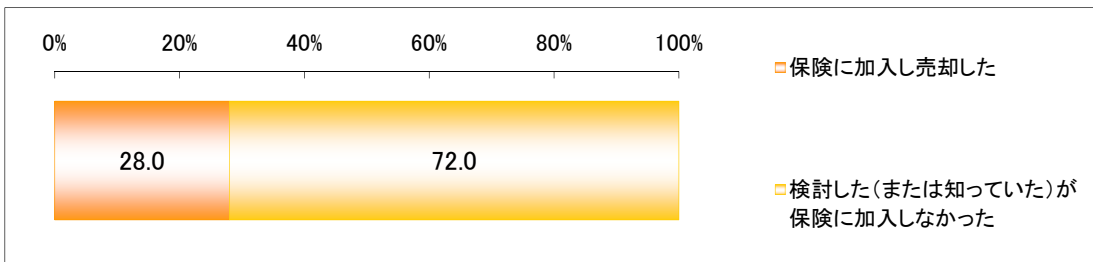
		n	利用したい	利用したくない
全体		2203	171.1	49.2
		100.0	77.7	22.3
地域	首都圏	567	45.0	11.7
		100.0	79.4	20.6
	名古屋圏	243	18.3	6.0
		100.0	75.3	24.7
	大阪圏	376	28.9	8.7
	100.0	76.9	23.1	
	地方圏	1017	78.9	22.8
		100.0	77.6	22.4
取得形態	□新築/小計	960	75.0	21.0
		100.0	78.1	21.9
	新築注文住宅を建築	489	37.2	11.7
		100.0	76.1	23.9
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	157	13.0	2.7
		100.0	82.8	17.2
	新築分譲マンションを購入	314	24.8	6.6
		100.0	79.0	21.0
	□中古/小計	243	18.3	6.0
	100.0	75.3	24.7	
	中古戸建を購入	122	9.1	3.1
	100.0	74.6	25.4	
	中古マンションを購入	121	9.2	2.9
	100.0	76.0	24.0	
年齢(5歳刻み)	25-29歳	193	14.4	4.9
		100.0	74.6	25.4
	30-34歳	344	28.2	6.2
		100.0	82.0	18.0
	35-39歳	435	33.8	9.7
		100.0	77.7	22.3
	40-44歳	374	29.2	8.2
		100.0	78.1	21.9
	45-49歳	317	25.1	6.6
		100.0	79.2	20.8
	50-54歳	236	16.8	6.8
		100.0	71.2	28.8
	55-59歳	141	11.5	2.6
	100.0	81.6	18.4	
60-64歳	99	7.5	2.4	
	100.0	75.8	24.2	
65歳以上	64	4.6	1.8	
	100.0	71.9	28.1	
Q3	400万円未満	477	35.7	12.0
		100.0	74.8	25.2
	400~600万円未満	611	45.6	15.5
		100.0	74.6	25.4
	600~800万円未満	444	35.0	9.4
		100.0	78.8	21.2
	800~1,000万円未満	326	26.3	6.3
		100.0	80.7	19.3
	1,000~1,200万円未満	147	12.3	2.4
		100.0	83.7	16.3
1,200~1,500万円未満	96	8.0	1.6	
	100.0	83.3	16.7	
1,500~2,000万円未満	62	5.5	0.7	
	100.0	88.7	11.3	
2,000万円以上	40	2.7	1.3	
	100.0	67.5	32.5	

4.不動産売却時の瑕疵担保保険制度利用状況【住宅売却経験者】

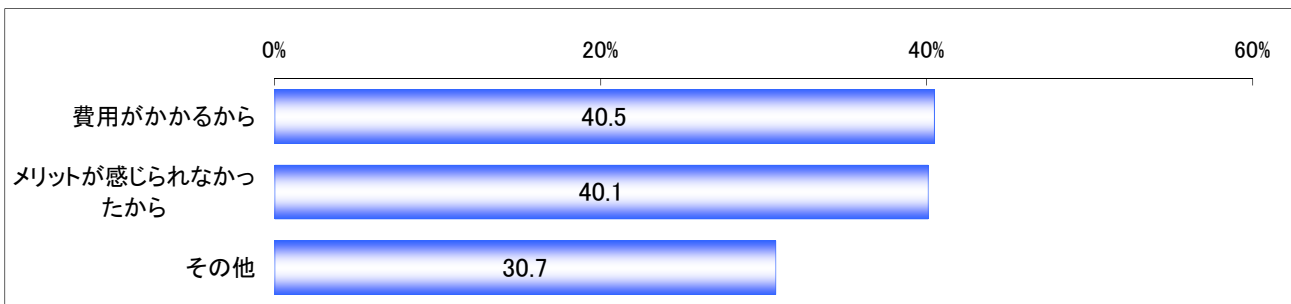
不動産売却経験者の保険制度の利用状況をみると、「保険に加入し売却した」は28%にとどまる。

利用しなかった理由としては、「メリットが感じられない」(40.1%)、「費用がかかるから」(40.5%)が主。

※母数;住宅売却経験者 且つ 瑕疵担保保険制度 認知者(Q40=1)



	n	%
全体	357	100.0
保険に加入し売却した	100	28.0
検討した(または知っていた)が保険に加入しなかった	257	72.0

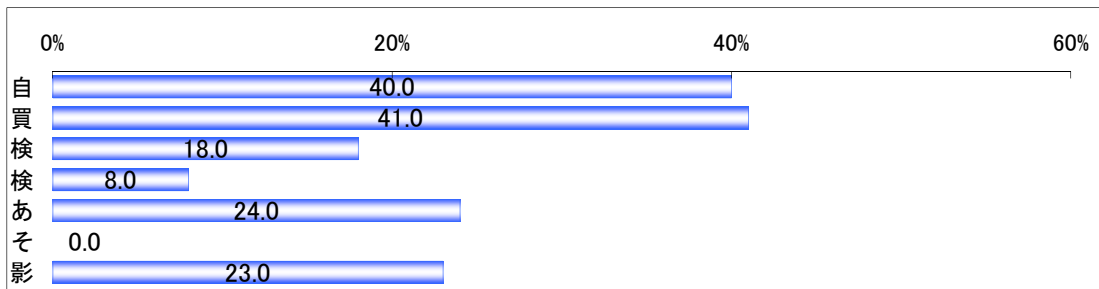


	n	%
全体	257	100.0
費用がかかるから	104	40.5
メリットが感じられなかったから	103	40.1
その他	79	30.7

5. 瑕疵担保保険制度 利用時のメリット【住宅売却経験者】

瑕疵担保保険制度の利用後のメリットとしては、「買い手が早く見付き売却がスムーズにできた」(41.0%)、「自宅の売却が希望価格で売れた」(40.1%)といった売買がスムーズに行われることが挙げられた。

※母数;住宅売却経験者 且つ 瑕疵担保保険制度に加入し売却

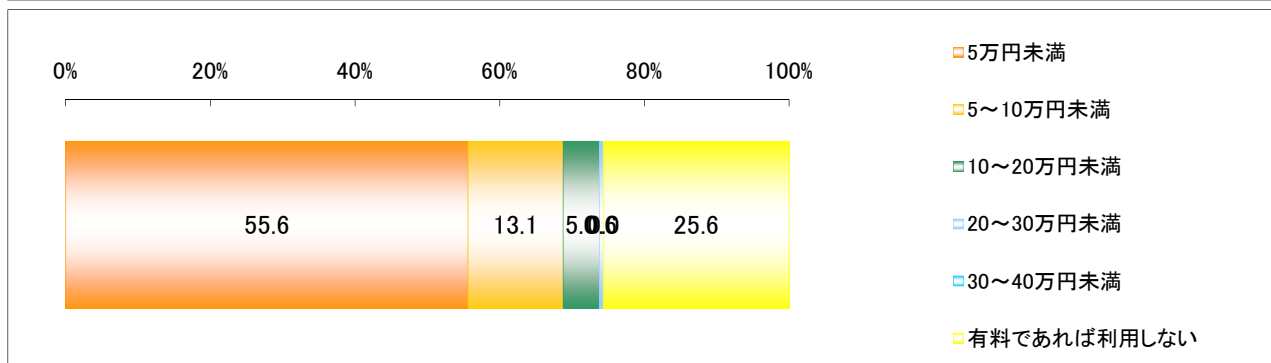


	n	%
全体	100	100.0
自宅の売却が希望価格で売れた	40	40.0
買い手が早く見付き売却がスムーズにできた	41	41.0
検査の結果、保険を付ける際に必要となる住宅の補修を求められた	18	18.0
検査の結果、価格の値引きを求められた	8	8.0
あらかじめ、建物の状況がわかったので安心して売却できた(買主からのクレーム防止になった)	24	24.0
その他()	0	0.0
影響はなかった	23	23.0

6. 瑕疵担保保険制度 許容額【住宅購入者/住宅購入検討者】

瑕疵担保保険制度の許容額は、「5万円未満」の割合が55.6%と最も高い。
未利用者の1/4は、「有料であれば利用しない」と回答

※母数;住宅購入者 且つ 瑕疵担保保険制度 未利用
住宅売却経験者 且つ 瑕疵担保保険制度 未利用

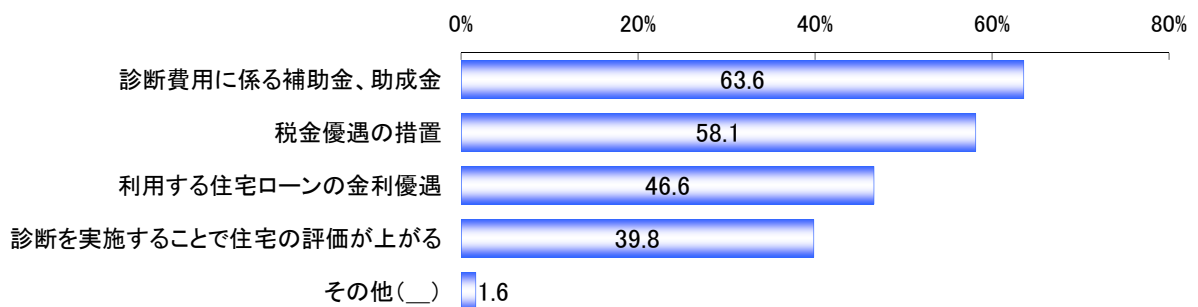


	n	%
全体	160	100.0
5万円未満	89	55.6
5～10万円未満	21	13.1
10～20万円未満	8	5.0
20～30万円未満	1	0.6
30～40万円未満	0	0.0
有料であれば利用しない	41	25.6

7. 瑕疵担保保険制度 インセンティブ【住宅取得検討者/住宅売却経験者】

瑕疵担保保険制度を利用するうえでのインセンティブは「診断費用に係る補助金、助成金」(63.6%)、「税金優遇の措置」(58.1%)と続く。

※母数; 瑕疵担保保険制度 知らない 方(Q40=2(知らない)) or
住宅取得検討者 且つ 制度利用意向なし or
住宅売却経験者 且つ 制度利用意向なし



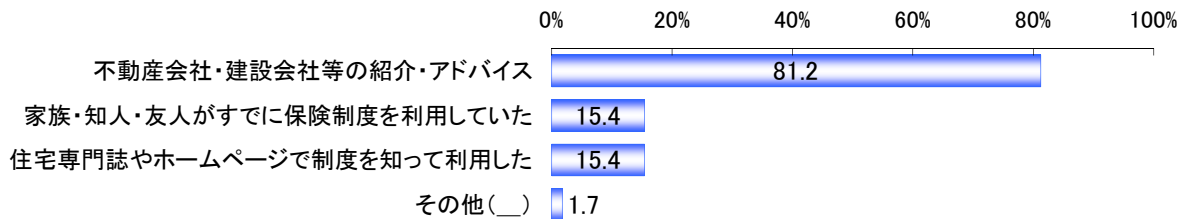
	n	%
全体	3068	100.0
診断費用に係る補助金、助成金	1950	63.6
税金優遇の措置	1783	58.1
利用する住宅ローンの金利優遇	1431	46.6
診断を実施することで住宅の評価が上がる	1222	39.8
その他()	50	1.6

8. 瑕疵担保保険制度 認知先(利用のきっかけ)【住宅購入者/住宅売却経験者】

瑕疵担保保険制度を利用したきっかけは、「不動産会社・建設会社等の紹介・アドバイス」(81.2%)が主。

住宅売却経験者では、「家族・知人・友人がすでに保険制度を利用していた」といった口コミがきっかけとなるケースが高い。

※母数;住宅購入者 且つ 瑕疵担保保険制度 自身で加入して利用
住宅売却検討者 且つ 瑕疵担保保険制度 加入して売却



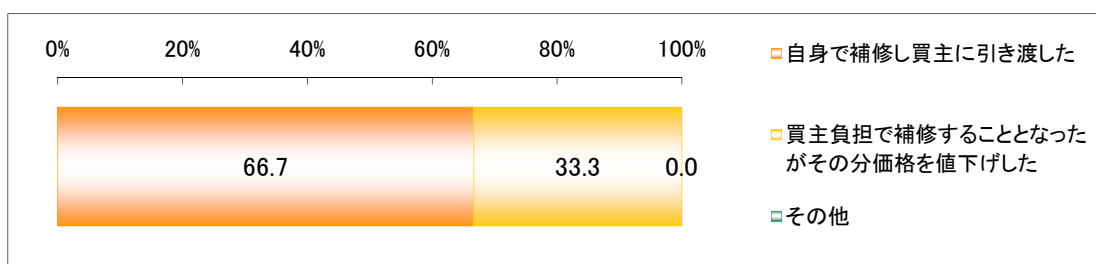
	n	%
全体	234	100.0
不動産会社・建設会社等の紹介・アドバイス	190	81.2
家族・知人・友人がすでに保険制度を利用していた	36	15.4
住宅専門誌やホームページで制度を知って利用した	36	15.4
その他()	4	1.7

		n	不動産会社・建設会社等の紹介・アドバイス	家族・知人・友人がすでに保険制度を利用していた	住宅専門誌やホームページで制度を知って利用した	その他()
全体		234	190	36	36	4
		100.0	81.2	15.4	15.4	1.7
BD1(対象者割付)	住宅購入	107	90	6	13	2
		100.0	84.1	5.6	12.1	1.9
	住宅購入検討	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	住宅売却	119	93	27	20	2
		100.0	78.2	22.7	16.8	1.7
	住宅売却予定	8	7	3	3	0
		100.0	87.5	37.5	37.5	0.0

9.住宅補修時の費用負担【住宅売却経験者】

住宅補修時の費用負担は、補修を求められた方の2/3が「自身で補修し買主に引き渡した」。

※母数;住宅売却経験者 且つ 保険に加入し売却した 且つ 保険制度を利用したことで住宅の補修を求められた(Q41-3=3)



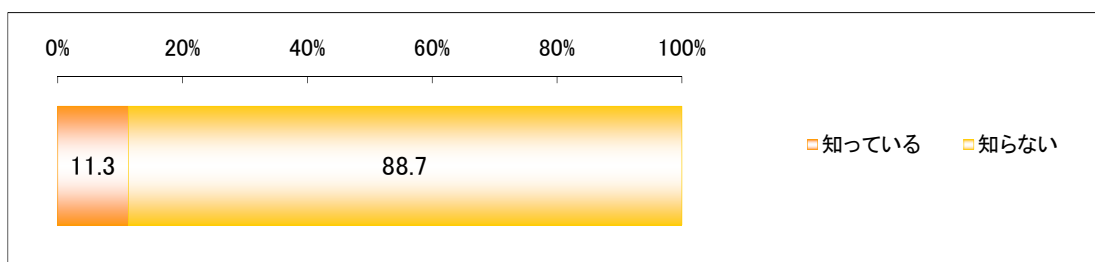
	n	%
全体	18	100.0
自身で補修し買主に引き渡した	12	66.7
買主負担で補修することになったがその分価格を値下げした	6	33.3
その他	0	0.0

VIII.住宅履歴制度の認知度・利用状況

1.認知状況

住宅履歴制度の認知度は11.3%にとどまる。

取得形態別にみても、住宅売却者でも「知っている」のは14%ほど。



	n	%
全体	3950	100.0
知っている	448	11.3
知らない	3502	88.7

		n	知っている	知らない
全体		3950	448	3502
		100.0	11.3	88.7
BD1(対象者割付)	住宅購入	1000	99	901
		100.0	9.9	90.1
	住宅購入検討	1000	96	904
		100.0	9.6	90.4
	住宅売却	950	137	813
		100.0	14.4	85.6
	住宅売却予定	1000	116	884
		100.0	11.6	88.4

VIII.住宅履歴制度の認知度・利用状況

1.認知状況

取得形態別にみると、新築・中古購入者でも認知度に差異はなく、住宅履歴制度を知っているのは10%程にとどまる。

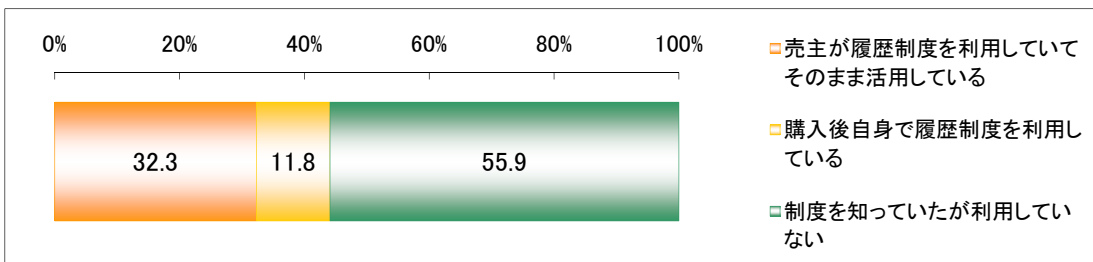
		n	知っている	知らない
全体		3950	448	3502
		100.0	11.3	88.7
地域	首都圏	1005	137	868
		100.0	13.6	86.4
	名古屋圏	441	49	392
		100.0	11.1	88.9
	大阪圏	694	84	610
		100.0	12.1	87.9
	地方圏	1810	178	1632
		100.0	9.8	90.2
取得形態	□新築ノ小計	2268	282	1986
		100.0	12.4	87.6
	新築注文住宅を建築	1253	160	1093
		100.0	12.8	87.2
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	370	45	325
		100.0	12.2	87.8
	新築分譲マンションを購入	645	77	568
		100.0	11.9	88.1
	□中古ノ小計	682	70	612
		100.0	10.3	89.7
	中古戸建を購入	364	36	328
	100.0	9.9	90.1	
	中古マンションを購入	318	34	284
	100.0	10.7	89.3	
年齢(5歳刻み)	25-29歳	273	27	246
		100.0	9.9	90.1
	30-34歳	583	74	509
		100.0	12.7	87.3
	35-39歳	804	95	709
		100.0	11.8	88.2
	40-44歳	668	84	584
		100.0	12.6	87.4
	45-49歳	570	65	505
		100.0	11.4	88.6
	50-54歳	419	34	385
		100.0	8.1	91.9
	55-59歳	271	28	243
	100.0	10.3	89.7	
60-64歳	237	23	214	
	100.0	9.7	90.3	
65歳以上	125	18	107	
	100.0	14.4	85.6	
Q3	400万円未満	868	71	797
		100.0	8.2	91.8
	400～600万円未満	1121	120	1001
		100.0	10.7	89.3
	600～800万円未満	798	75	723
		100.0	9.4	90.6
	800～1,000万円未満	548	78	470
		100.0	14.2	85.8
	1,000～1,200万円未満	249	32	217
		100.0	12.9	87.1
	1,200～1,500万円未満	186	32	154
	100.0	17.2	82.8	
1,500～2,000万円未満	106	23	83	
	100.0	21.7	78.3	
2,000万円以上	74	17	57	
	100.0	23.0	77.0	

2.住宅履歴制度の利用状況【住宅購入者】

住宅履歴制度の利用状況を見ると、55.6%が「制度を知っていたが利用していない」と回答。

「購入後自身で履歴制度を利用している」は12%程。

※母数;住宅購入者 且つ 住宅履歴制度を知っている(Q46=1)



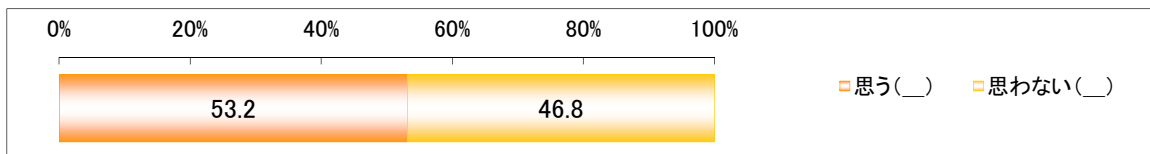
	n	%
全体	161	100.0
売主が履歴制度を利用してそのまま活用している	52	32.3
購入後自身で履歴制度を利用している	19	11.8
制度を知っていたが利用していない	90	55.9

		n	売主が履歴制度を利用してそのまま活用している	購入後自身で履歴制度を利用している	制度を知っていたが利用していない
全体		161	52	19	90
		100.0	32.3	11.8	55.9
地域	首都圏	47	10	6	31
		100.0	21.3	12.8	66.0
	名古屋圏	22	9	3	10
		100.0	40.9	13.6	45.5
	大阪圏	29	7	4	18
		100.0	24.1	13.8	62.1
	地方圏	63	26	6	31
		100.0	41.3	9.5	49.2
取得形態	□新築ノ小計	121	41	15	65
		100.0	33.9	12.4	53.7
	新築注文住宅を建築	75	30	10	35
		100.0	40.0	13.3	46.7
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	18	5	2	11
		100.0	27.8	11.1	61.1
	新築分譲マンションを購入	28	6	3	19
		100.0	21.4	10.7	67.9
	□中古ノ小計	40	11	4	25
		100.0	27.5	10.0	62.5
	中古戸建を購入	20	6	2	12
		100.0	30.0	10.0	60.0
	中古マンションを購入	20	5	2	13
		100.0	25.0	10.0	65.0

3.現在の住まいについて、住宅履歴制度の活用【住宅購入検討者/住宅売却検討者】

現在の住まいについて、住宅履歴の利用意向をみると
利用したいと思う、思わないは約半々。

※母数;住宅取得検討者、住宅売却検討者



	n	%
全体	2203	100.0
思う()	1171	53.2
思わない()	1032	46.8

■フリーアンサー抜粋

【利用したいと思う理由】

- ・売却時の価値向上のため
- ・購入後のメンテナンス計画が立てやすくなる
- ・自動車の整備記録簿のようなものだから
- ・蓄積される情報の信頼性により資産価値の向上

【利用したくないと思う理由】

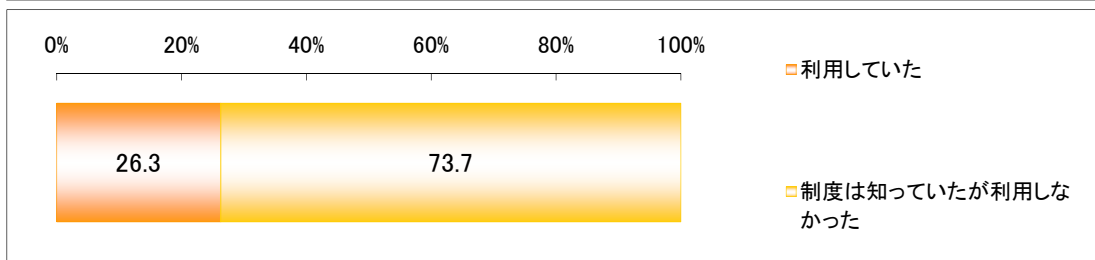
- ・新築がほしい
- ・履歴のある中古住宅は少ないのではないか
- ・履歴根拠裏付け不足しているかわからないから
- ・履歴があったとしても実際に小さい手が加えているから

4. (売却した物件)住宅履歴制度 利用状況【住宅売却経験者】

売却した従前の住宅における住宅履歴制度の利用率は26.3%。

取得形態別にみると、新築注文住宅を建築した方で利用率は高い(34.3%)

※母数;住宅売却経験者 且つ 住宅履歴制度を知っている方(Q46=1)



	n	%
全体	137	100.0
利用していた	36	26.3
制度は知っていたが利用しなかった	101	73.7

		n	利用していた	制度は知っていたが利用しなかった
全体		137	36	101
		100.0	26.3	73.7
地域	首都圏	40	8	32
		100.0	20.0	80.0
	名古屋圏	13	4	9
		100.0	30.8	69.2
	大阪圏	28	9	19
	100.0	32.1	67.9	
地方圏		56	15	41
	100.0	26.8	73.2	
取得形態	□新築/小計	110	33	77
		100.0	30.0	70.0
	新築注文住宅を建築	67	23	44
		100.0	34.3	65.7
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	20	6	14
		100.0	30.0	70.0
	新築分譲マンションを購入	23	4	19
		100.0	17.4	82.6
	□中古/小計	27	3	24
	100.0	11.1	88.9	
中古戸建を購入		12	0	12
	100.0	0.0	100.0	
中古マンションを購入		15	3	12
	100.0	20.0	80.0	

5. (売却した物件)住宅履歴制度 利用理由・未利用理由【住宅売却経験者/住宅購入者】

■フリーアンサー抜粋

【利用した理由、利用したい理由; Q47】

- ・買うにしても売るにしてもその歴史を知ることが必要だと思うから
- ・住宅に対する責任が持てる
- ・売却時、少しでも高く売りたいから
- ・リフォームや改修履歴の確認
- ・高額な買い物なのに、きちんとした制度が今までなかったことがおかしい。

※母数;住宅購入者 制度利用者

■フリーアンサー抜粋

【未利用理由; Q48】

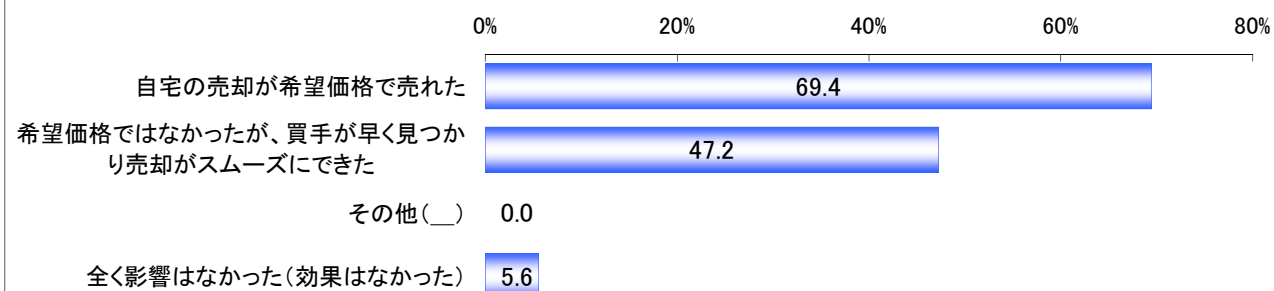
- ・売却が即決まったので必要なかった
- ・履歴について誰がどのように証明できるのか。信頼できない
- ・受けるのに高額な費用がかかったから

※母数;住宅購入者で制度未利用/住宅売却経験者で制度未理由者

6.住宅履歴制度 利用メリット【住宅売却経験者】

利用後の効果は、「希望価格で売れた」(69.4%)、「スムーズに売却できた」(47.2%)が主。

※母数;住宅売却経験者 且つ 住宅履歴制度 利用者

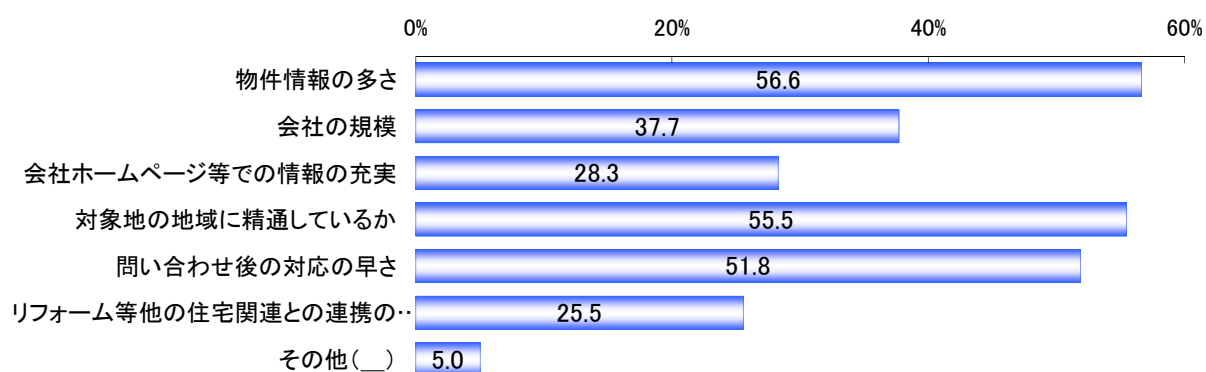


	n	%
全体	36	100.0
自宅の売却が希望価格で売れた	25	69.4
希望価格ではなかったが、買手が早く見つかり売却がスムーズにできた	17	47.2
その他()	0	0.0
全く影響はなかった(効果はなかった)	2	5.6

Ⅷ. 宅建業者の選定理由

1. 不動産会社 選定理由

不動産会社の選定理由は、「物件情報の多さ」(56.6%)、「地域に精通しているか」(55.5%)、「問い合わせ後の対応の早さ」(51.8%)が主。



	n	%
全体	3950	100.0
物件情報の多さ	2236	56.6
会社の規模	1489	37.7
会社ホームページ等での情報の充実	1117	28.3
対象地の地域に精通しているか	2191	55.5
問い合わせ後の対応の早さ	2048	51.8
リフォーム等他の住宅関連との連携の充実	1009	25.5
その他()	198	5.0

Ⅹ.宅建業者の選定理由
1.不動産会社 選定理由

取得形態別にみると、新築分譲マンションでは、「会社の規模」を重視して選定。また、中古マンション購入者では、(中古の)流通量が少ないため、「物件情報の多さ」が会社選定するうえで重要な要素となる(62.6%)。

		n	物件情報の多さ	会社の規模	会社ホームページ等での情報の充実	対象地の地域に精通しているか	問い合わせ後の対応の早さ	リフォーム等他の住宅関連との連携の充実	その他()
全体		3950	2236	1489	1117	2191	2048	1009	198
		100.0	56.6	37.7	28.3	55.5	51.8	25.5	5.0
地域	首都圏	1005	606	431	293	549	542	250	56
		100.0	60.3	42.9	29.2	54.6	53.9	24.9	5.6
	名古屋圏	441	251	173	124	224	209	99	25
		100.0	56.9	39.2	28.1	50.8	47.4	22.4	5.7
	大阪圏	694	392	265	177	414	362	168	20
		100.0	56.5	38.2	25.5	59.7	52.2	24.2	2.9
	地方圏	1810	987	620	523	1004	935	492	97
		100.0	54.5	34.3	28.9	55.5	51.7	27.2	5.4
取得形態	□新築/小計	2268	1193	910	605	1216	1136	532	116
		100.0	52.6	40.1	26.7	53.6	50.1	23.5	5.1
	新築注文住宅を建築	1253	619	449	326	659	605	300	70
		100.0	49.4	35.8	26.0	52.6	48.3	23.9	5.6
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	370	195	157	98	213	186	86	18
		100.0	52.7	42.4	26.5	57.6	50.3	23.2	4.9
	新築分譲マンションを購入	645	379	304	181	344	345	146	28
		100.0	58.8	47.1	28.1	53.3	53.5	22.6	4.3
	□中古/小計	682	391	213	185	388	364	189	35
		100.0	57.3	31.2	27.1	56.9	53.4	27.7	5.1
中古戸建を購入	364	192	100	87	207	186	99	20	
	100.0	52.7	27.5	23.9	56.9	51.1	27.2	5.5	
中古マンションを購入	318	199	113	98	181	178	90	15	
	100.0	62.6	35.5	30.8	56.9	56.0	28.3	4.7	
年齢(5歳刻み)	25-29歳	273	182	109	96	137	145	87	6
		100.0	66.7	39.9	35.2	50.2	53.1	31.9	2.2
	30-34歳	583	367	222	182	311	317	153	29
		100.0	63.0	38.1	31.2	53.3	54.4	26.2	5.0
	35-39歳	804	465	299	226	425	429	187	29
		100.0	57.8	37.2	28.1	52.9	53.4	23.3	3.6
	40-44歳	668	373	253	187	356	350	185	36
		100.0	55.8	37.9	28.0	53.3	52.4	27.7	5.4
	45-49歳	570	323	208	159	331	282	143	35
		100.0	56.7	36.5	27.9	58.1	49.5	25.1	6.1
	50-54歳	419	230	154	108	235	194	101	26
		100.0	54.9	36.8	25.8	56.1	46.3	24.1	6.2
	55-59歳	271	147	102	75	166	142	67	13
		100.0	54.2	37.6	27.7	61.3	52.4	24.7	4.8
60-64歳	237	92	90	54	147	124	52	15	
	100.0	38.8	38.0	22.8	62.0	52.3	21.9	6.3	
65歳以上	125	57	52	30	83	65	34	9	
	100.0	45.6	41.6	24.0	66.4	52.0	27.2	7.2	

2.物件情報提供元の社数【住宅購入検討者/住宅購入者】

実際に物件情報の提供を受けている業者数の平均値は、全体で2社。

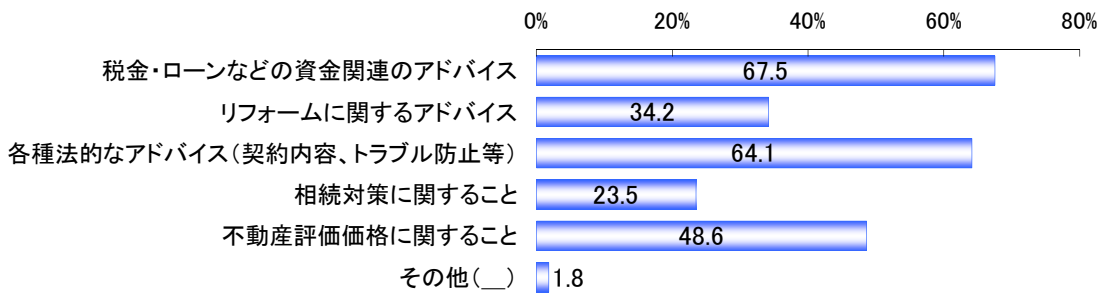
取得形態別にみると、新築分譲戸建て(建売住宅)購入者で、業者数の平均値は高く、3.3社。

		n	平均値
全体		2615	2.07
地域	首都圏	669	2.12
	名古屋圏	292	1.86
	大阪圏	455	2.33
	地方圏	1199	2.00
取得形態	□新築/小計	1191	2.49
	新築注文住宅を建築	694	2.31
	新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	214	3.38
	新築分譲マンションを購入	283	2.25
	□中古/小計	424	2.12
	中古戸建を購入	226	2.06
	中古マンションを購入	198	2.19
	年齢(5歳刻み)	25-29歳	233
	30-34歳	495	2.10
	35-39歳	641	2.00
	40-44歳	458	1.98
	45-49歳	316	2.45
	50-54歳	196	2.39
	55-59歳	126	1.74
	60-64歳	113	2.04
	65歳以上	37	2.14
Q3	400万円未満	570	1.87
	400～600万円未満	802	1.88
	600～800万円未満	555	2.01
	800～1,000万円未満	342	1.92
	1,000～1,200万円未満	147	2.31
	1,200～1,500万円未満	104	3.50
	1,500～2,000万円未満	54	2.93
	2,000万円以上	41	5.32

3.不動産会社へ期待する内容

自身が不動産購入、売却する際に、不動産会社へ期待する内容は、「税金・ローンなどの資金関連のアドバイス」(67.5%)の割合が最も高い。次いで、「各種法的なアドバイス(契約内容・トラブル防止) (64.1%)」、「不動産評価価格」(48.6%)と続く。

なかでも、住宅購入検討者で「税金・ローンなどの資金関連のアドバイス」への期待値が高い。(75.5%)

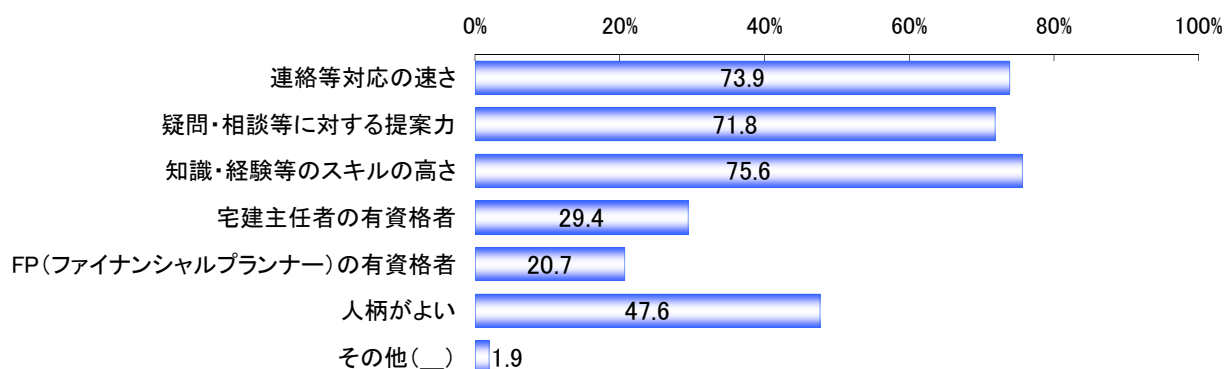


	n	%
全体	3950	100.0
税金・ローンなどの資金関連のアドバイス	2666	67.5
リフォームに関するアドバイス	1350	34.2
各種法的なアドバイス(契約内容、トラブル防止等)	2532	64.1
相続対策に関すること	927	23.5
不動産評価価格に関すること	1920	48.6
その他()	72	1.8

		n	税金・ローンなどの資金関連のアドバイス	リフォームに関するアドバイス	各種法的なアドバイス(契約内容、トラブル防止等)	相続対策に関すること	不動産評価価格に関すること	その他()
全体		3950	2666	1350	2532	927	1920	72
		100.0	67.5	34.2	64.1	23.5	48.6	1.8
BD1(対象者割付)	住宅購入	1000	700	291	597	212	437	19
		100.0	70.0	29.1	59.7	21.2	43.7	1.9
	住宅購入検討	1000	755	404	702	221	422	22
		100.0	75.5	40.4	70.2	22.1	42.2	2.2
	住宅売却	950	557	289	583	206	498	15
		100.0	58.6	30.4	61.4	21.7	52.4	1.6
	住宅売却予定	1000	654	366	650	288	563	16
		100.0	65.4	36.6	65.0	28.8	56.3	1.6

4.営業担当者へ期待する内容

不動産会社の営業担当へ期待する内容は、「知識・経験等のスキルの高さ」(75.6%)、「連絡等対応の速さ」(73.9%)、「疑問・相談等に対する提案力」(73.9%)が主。

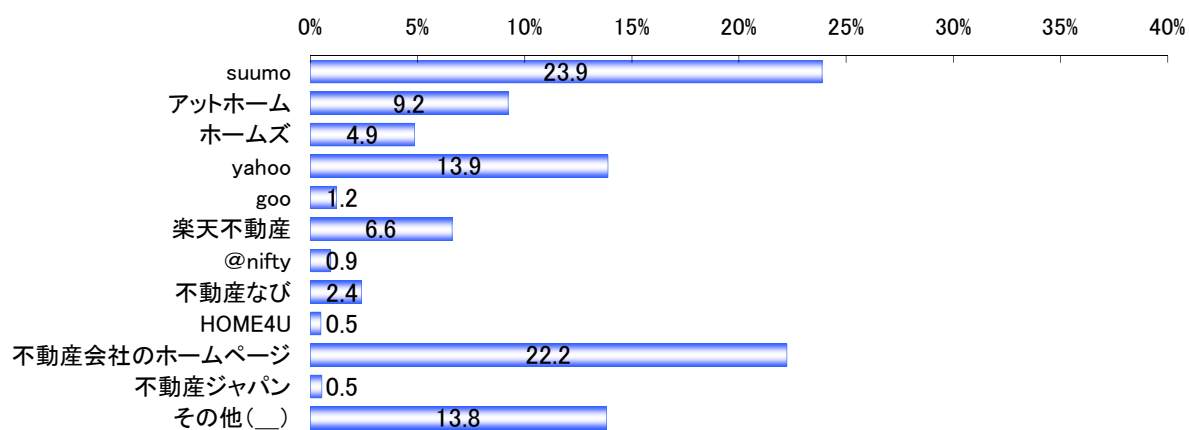


	n	%
全体	3950	100.0
連絡等対応の速さ	2919	73.9
疑問・相談等に対する提案力	2838	71.8
知識・経験等のスキルの高さ	2986	75.6
宅建主任者の有資格者	1163	29.4
FP(ファイナンシャルプランナー)の有資格者	817	20.7
人柄がよい	1882	47.6
その他()	76	1.9

		n	連絡等対応の速さ	疑問・相談等に対する提案力	知識・経験等のスキルの高さ	宅建主任者の有資格者	FP(ファイナンシャルプランナー)の有資格者	人柄がよい	その他()
全体		3950	2919	2838	2986	1163	817	1882	76
		100.0	73.9	71.8	75.6	29.4	20.7	47.6	1.9
BD1(対象者割付)	住宅購入	1000	763	709	740	263	196	510	16
		100.0	76.3	70.9	74.0	26.3	19.6	51.0	1.6
	住宅購入検討	1000	751	762	792	332	251	493	23
		100.0	75.1	76.2	79.2	33.2	25.1	49.3	2.3
	住宅売却	950	690	656	674	264	133	418	9
		100.0	72.6	69.1	70.9	27.8	14.0	44.0	0.9
住宅売却予定	1000	715	711	780	304	237	461	28	
	100.0	71.5	71.1	78.0	30.4	23.7	46.1	2.8	

X.不動産情報の入手方法

不動産情報の入手先は、リクルートの「suumo」(23.9%)、「不動産会社のホームページ」(22.2%)が主。



X.不動産情報の入手方法

地域別にみると、首都圏で「suumo」利用率は高く、31.0%。
 取得形態別では、新築分譲戸建て(建売購入)、新築分譲マンション購入者
 で、「suumo」から情報入手している割合が高い。

	n	suumo	アットホーム	ホームズ	yahoo	goo	楽天不動産	@nifty	不動産なび	HOME4U	不動産会社のホームページ	不動産ジャパン	その他()
全体	3950	943	364	192	548	48	261	37	94	19	878	21	545
	100.0	23.9	9.2	4.9	13.9	1.2	6.6	0.9	2.4	0.5	22.2	0.5	13.8
地域	1005	312	88	75	128	9	57	6	14	6	204	4	102
	100.0	31.0	8.8	7.5	12.7	0.9	5.7	0.6	1.4	0.6	20.3	0.4	10.1
名古屋圏	441	93	48	20	71	5	26	5	10	0	109	1	53
	100.0	21.1	10.9	4.5	16.1	1.1	5.9	1.1	2.3	0.0	24.7	0.2	12.0
大阪圏	694	188	44	45	94	12	52	2	15	5	152	3	82
	100.0	27.1	6.3	6.5	13.5	1.7	7.5	0.3	2.2	0.7	21.9	0.4	11.8
地方圏	1810	350	184	52	255	22	126	24	55	8	413	13	308
	100.0	19.3	10.2	2.9	14.1	1.2	7.0	1.3	3.0	0.4	22.8	0.7	17.0
取得形態	2268	542	187	101	305	31	143	23	54	11	529	11	331
	100.0	23.9	8.2	4.5	13.4	1.4	6.3	1.0	2.4	0.5	23.3	0.5	14.6
新築注文住宅を建築	1253	229	106	54	179	15	84	15	29	7	295	8	232
	100.0	18.3	8.5	4.3	14.3	1.2	6.7	1.2	2.3	0.6	23.5	0.6	18.5
新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	370	112	38	20	33	4	28	5	12	2	87	2	27
	100.0	30.3	10.3	5.4	8.9	1.1	7.6	1.4	3.2	0.5	23.5	0.5	7.3
新築分譲マンションを購入	645	201	43	27	93	12	31	3	13	2	147	1	72
	100.0	31.2	6.7	4.2	14.4	1.9	4.8	0.5	2.0	0.3	22.8	0.2	11.2
中古戸建を購入	682	127	71	35	96	10	40	4	21	2	170	6	100
	100.0	18.6	10.4	5.1	14.1	1.5	5.9	0.6	3.1	0.3	24.9	0.9	14.7
中古マンションを購入	364	56	38	17	45	2	25	2	13	2	90	4	70
	100.0	15.4	10.4	4.7	12.4	0.5	6.9	0.5	3.6	0.5	24.7	1.1	19.2
中古戸建を購入	318	71	33	18	51	8	15	2	8	0	80	2	30
	100.0	22.3	10.4	5.7	16.0	2.5	4.7	0.6	2.5	0.0	25.2	0.6	9.4
年齢(5歳刻み)	273	89	32	18	32	3	17	3	3	1	44	2	29
	100.0	32.6	11.7	6.6	11.7	1.1	6.2	1.1	1.1	0.4	16.1	0.7	10.6
30-34歳	583	201	58	33	72	8	29	2	14	4	101	5	56
	100.0	34.5	9.9	5.7	12.3	1.4	5.0	0.3	2.4	0.7	17.3	0.9	9.6
35-39歳	804	223	86	43	120	7	46	9	17	5	154	1	93
	100.0	27.7	10.7	5.3	14.9	0.9	5.7	1.1	2.1	0.6	19.2	0.1	11.6
40-44歳	668	162	61	41	105	9	45	2	14	4	132	3	90
	100.0	24.3	9.1	6.1	15.7	1.3	6.7	0.3	2.1	0.6	19.8	0.4	13.5
45-49歳	570	116	49	26	78	5	41	11	15	3	132	5	89
	100.0	20.4	8.6	4.6	13.7	0.9	7.2	1.9	2.6	0.5	23.2	0.9	15.6
50-54歳	419	79	29	17	56	6	39	5	13	2	103	4	66
	100.0	18.9	6.9	4.1	13.4	1.4	9.3	1.2	3.1	0.5	24.6	1.0	15.8
55-59歳	271	38	18	11	45	6	15	0	9	0	93	0	36
	100.0	14.0	6.6	4.1	16.6	2.2	5.5	0.0	3.3	0.0	34.3	0.0	13.3
60-64歳	237	24	22	2	28	3	15	3	7	0	81	0	52
	100.0	10.1	9.3	0.8	11.8	1.3	6.3	1.3	3.0	0.0	34.2	0.0	21.9
65歳以上	125	11	9	1	12	1	14	2	2	0	38	1	34
	100.0	8.8	7.2	0.8	9.6	0.8	11.2	1.6	1.6	0.0	30.4	0.8	27.2