

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
＜全体版＞

2013年5月

公益社団法人 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 SC9	5
2 年齢 Q1	6
3 職業 Q2	6
4 世帯年収 Q3	7
5 世帯数 Q4	8
6 世帯人員 Q5	8
7 世帯構成 Q6	9

II 現在の住まいの状況

1 住宅取得形態 Q7	10
2 居住年数 Q8	12
3 敷地権利関係 Q9	12
4 延床面積 Q10	13
5 敷地面積 Q11	15
6 住宅取得金額(戸建) Q12	17
7 住宅取得金額(マンション) Q12-1	23
8 売却理由 Q13	25
9 査定・売却相談有無 Q14	25
10 依頼社数 Q15	26
11 売却活動 Q16	27
12 媒介契約形式 Q17	27
13 契約不動産会社 Q18	28
14 売却希望時期 Q19	30
15 物件購入不動産会社 Q20	30

III 住宅購入予定状況

1 購入予定時期 Q21	31
2 購入予定物件 Q22	32
3 購入検討理由 Q23	34
4 物件見学 Q24	35
5 優先順位 Q25	36
6 予算 Q26	38
7 資金調達方法 Q27	44
8 調達資金内訳 Q28	46
9 借入期間 Q29	46
10 借入割合 Q30	47

IV 住宅購入時の税制の影響

1 固定資産税減額措置の認知 Q31	49
2 固定資産税減額措置の廃止 Q32	51
3 税率引き上げ分の給付措置 Q33	53

V 住宅購入時の重要事項説明

1 説明時間 Q34	55
2 説明時間の適切さ Q35	57
3 内容理解 Q36	59

目次

VI 建物住宅診断(インスペクション)の認知度・利用状況	
1 住宅建物診断 認知 Q37	61
2 インスペクション 利用有無 Q38	63
3 インスペクション 利用意向 Q39	65
4 インスペクション 利用有無 Q40	67
5 インスペクション 利用理由 Q41	68
6 インスペクション (売却時)利用効果 Q42	69
7 インスペクション 費用負担 Q43	70
8 インスペクション 自己負担時の利用意向 Q44	71
9 インスペクション 許容額 Q46	72
10 インスペクション 未利用理由 Q45	73
11 インスペクション 許容額 Q47	74
12 インスペクション 利用のきっかけ Q49	75
13 インスペクション 利用したくない理由 Q48	76
13 インセンティブ Q50	77
14 住宅補修時の費用負担 Q51	79
15 インスペクション実施時期 Q52	80
16 中古住宅のインスペクション Q53	82
17 宅建業者の関わり方 Q54	84
18 必要な資格 Q55	86
VII 住宅瑕疵担保保険制度の認知度・利用状況	
1 住宅瑕疵担保保険制度 認知度 Q56	88
2 瑕疵担保保険制度 利用意向 Q57	90
3 不動産売買時の商品選択 Q58	92
VIII 宅建業者の選定理由	
1 宅建業者 選定重視項目 Q59	95
2 営業担当者の第一印象判断 Q60	96
3 営業担当者の評価 Q61	98
4 評価理由 期待以上 Q62	100
5 評価理由 期待以下 Q63	101
6 評価理由 説明への納得不足 Q64	102
7 物件情報 情報入手先 Q65	103

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	2013年3月8日-3月18日
対象	以下の4セグメント ①住宅購入者:直近3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3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 4,240サンプル

内訳

セグメント	回収数
①住宅購入者	1,060サンプル
②住宅購入検討者	1,060サンプル
③住宅売却者	1,060サンプル
④住宅売却予定者	1,060サンプル
総計	4,240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	240	北海道
東北	320	青森県 岩手県 宮城県 秋田県 山形県 福島県
北関東	240	茨城県 栃木県 群馬県
南関東	1040	埼玉県 千葉県 東京都 神奈川県
甲信越	200	新潟県 山梨県 長野県
北陸	120	富山県 石川県 福井県
中部	480	岐阜県 静岡県 愛知県 三重県
近畿	720	滋賀県 京都府 大阪府 兵庫県 奈良県 和歌山県
中国	240	鳥取県 島根県 岡山県 広島県 山口県
四国	160	徳島県 香川県 愛媛県 高知県
九州・沖縄	480	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	4,240	

※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。

※本調査報告書において、居住地域別の調査結果は、下記のように表示しています。

- ◇首都圏:「南関東」に区分された都県
- ◇中部:「中部」に区分された都県
- ◇近畿:「近畿」に区分された都府県
- ◇地方圏:上記以外に区分された都道府県

I 回答者属性

1. 居住地域

・南関東を「首都圏」、中部を「中部」、近畿を「近畿」、
 その他を地方圏とすると、それぞれの割合は、
 「地方圏」が47%、「首都圏」が25%、「近畿」が17%、
 「中部」が11%である。

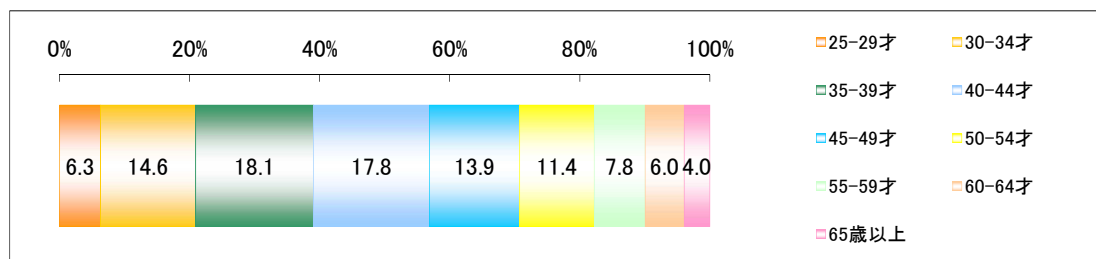
	n	%
全体	4240	100.0
首都圏	1040	24.5
中部	480	11.3
近畿	720	17.0
地方圏	2000	47.2

		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		4240	240	320	240	1040	200	120	480	720	240	160	480
		100.0	5.7	7.5	5.7	24.5	4.7	2.8	11.3	17.0	5.7	3.8	11.3
対象者	住宅購入	1060	60	80	60	260	50	30	120	180	60	40	120
		100.0	5.7	7.5	5.7	24.5	4.7	2.8	11.3	17.0	5.7	3.8	11.3
	住宅購入検討	1060	60	80	60	260	50	30	120	180	60	40	120
		100.0	5.7	7.5	5.7	24.5	4.7	2.8	11.3	17.0	5.7	3.8	11.3
	住宅売却	1060	60	80	60	260	50	30	120	180	60	40	120
		100.0	5.7	7.5	5.7	24.5	4.7	2.8	11.3	17.0	5.7	3.8	11.3
	住宅売却予定	1060	60	80	60	260	50	30	120	180	60	40	120
		100.0	5.7	7.5	5.7	24.5	4.7	2.8	11.3	17.0	5.7	3.8	11.3

※表 上段 n 下段 % (以下 同様)

2.年齢

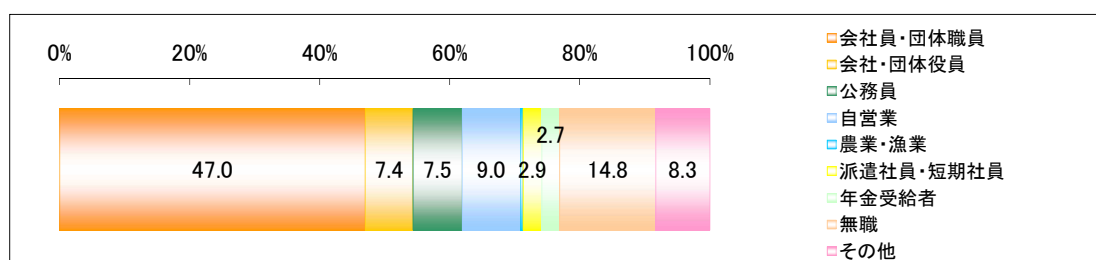
・「35-39才」、「40-44才」が各々約2割を占める。



	n	%
全体	4240	100.0
25-29歳	266	6.3
30-34歳	620	14.6
35-39歳	769	18.1
40-44歳	755	17.8
45-49歳	590	13.9
50-54歳	485	11.4
55-59歳	332	7.8
60-64歳	255	6.0
65歳以上	168	4.0

3.職業

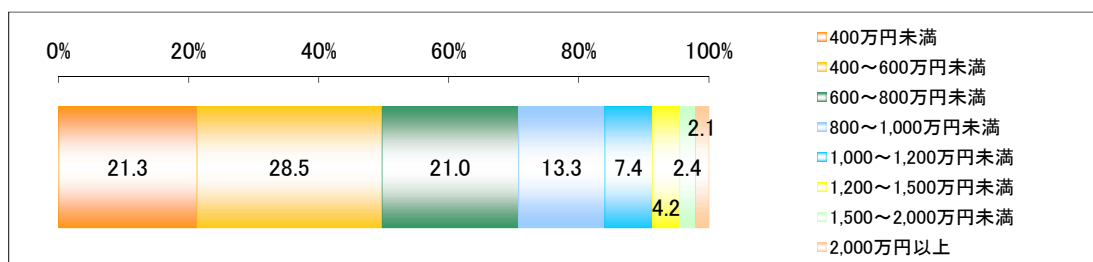
・「会社員」が47.0%と全体の半数近くを占める。
 ・派遣社員・短期社員を含めた就業者が約4分の3。



	n	%
全体	4240	100.0
会社員・団体職員	1992	47.0
会社・団体役員	312	7.4
公務員	320	7.5
自営業	382	9.0
農業・漁業	16	0.4
派遣社員・短期社員	122	2.9
年金受給者	116	2.7
無職	628	14.8
その他	352	8.3

4.世帯年収

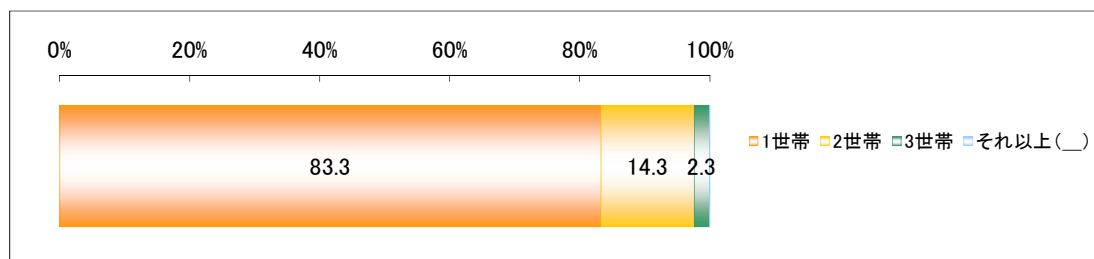
- ・「400-600万円未満」の割合が、28.5%と最も高く、次いで「400万円未満」(21.3%)、「600-800万円未満」(21.0%)が拮抗。



	n	%
全体	4240	100.0
400万円未満	902	21.3
400～600万円未満	1207	28.5
600～800万円未満	890	21.0
800～1,000万円未満	562	13.3
1,000～1,200万円未満	312	7.4
1,200～1,500万円未満	178	4.2
1,500～2,000万円未満	101	2.4
2,000万円以上	88	2.1

5.世帯数

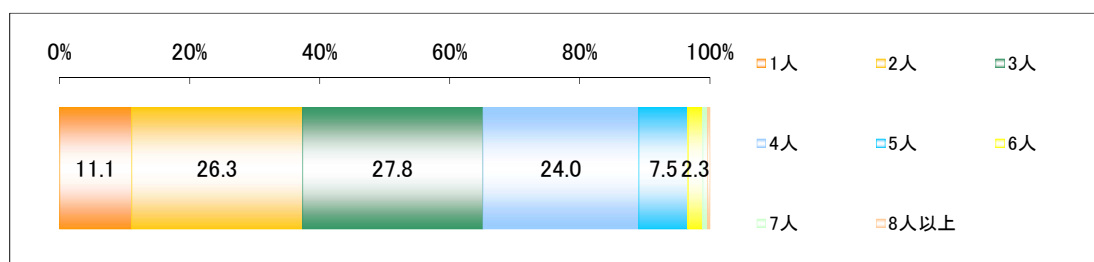
・「1世帯」の割合が8割を占める。



	n	%
全体	4240	100.0
1世帯	3530	83.3
2世帯	608	14.3
3世帯	98	2.3
それ以上(〃)	4	0.1

6.世帯人員

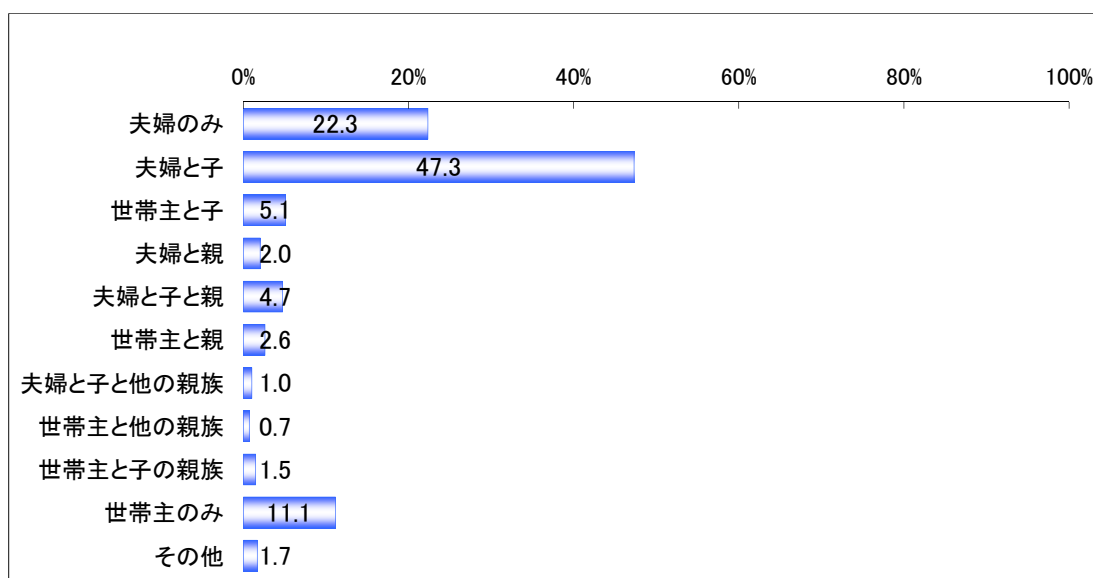
・世帯人員は、「2人」「3人」「4人」が各々25%前後。



	n	%
全体	4240	100.0
1人	470	11.1
2人	1114	26.3
3人	1177	27.8
4人	1016	24.0
5人	320	7.5
6人	97	2.3
7人	30	0.7
8人以上	16	0.4

7.世帯構成

- ・「夫婦と子」の割合が47.3%と約半数を占める。
以下、「夫婦のみ」(22.3%)、「世帯主のみ」(11.1%)と続く。



	n	%
全体	4240	100.0
夫婦のみ	947	22.3
夫婦と子	2006	47.3
世帯主と子	216	5.1
夫婦と親	86	2.0
夫婦と子と親	200	4.7
世帯主と親	110	2.6
夫婦と子と他の親族	42	1.0
世帯主と他の親族	29	0.7
世帯主と子の親族	62	1.5
世帯主のみ	472	11.1
その他	70	1.7

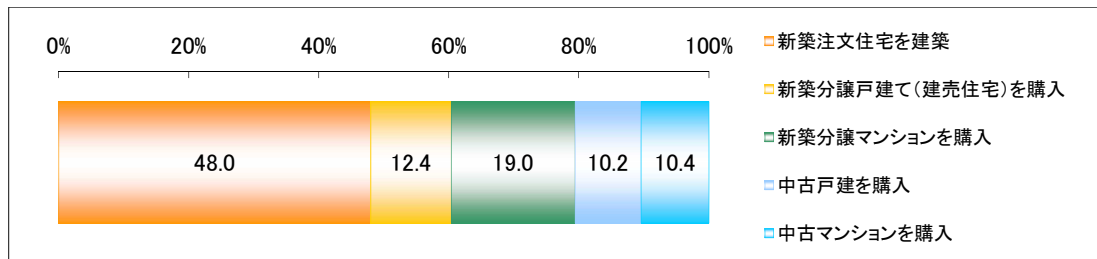
Ⅱ 現在の住まいの状況

1.住宅取得形態

- ・現在または過去に、持ち家を購入した方の住宅購入形態では、「新築注文住宅を建築」の割合が48.0%と最も高い。

<次頁>

- ・「新築注文住宅を建築」の割合は、地方圏では約6割となる。
- ・首都圏では、「新築注文住宅を建築」と「新築分譲マンション」が各々約3割で拮抗。



	n	%
全体	3180	100.0
新築注文住宅を建築	1526	48.0
新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	394	12.4
新築分譲マンションを購入	605	19.0
中古戸建を購入	323	10.2
中古マンションを購入	332	10.4

※基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定がある
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

1.住宅取得形態

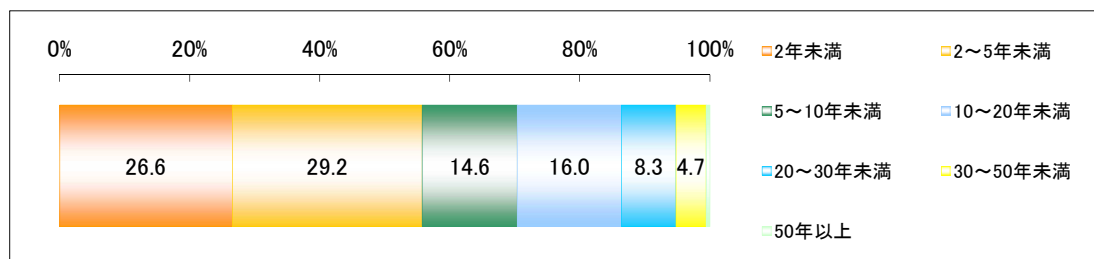
		n	新築注文住宅を 建築 入	新築分譲戸建て (建売住宅)を購 入	新築分譲マンシ ョンを購入	中古戸建を購 入	中古マンションを 購入
全体		3180	1526	394	605	323	332
		100.0	48.0	12.4	19.0	10.2	10.4
★エリア軸	首都圏	780	234	140	232	55	119
		100.0	30.0	17.9	29.7	7.1	15.3
	中部	360	191	57	56	26	30
		100.0	53.1	15.8	15.6	7.2	8.3
	近畿	540	206	73	117	64	80
		100.0	38.1	13.5	21.7	11.9	14.8
	その他	1500	895	124	200	178	103
		100.0	59.7	8.3	13.3	11.9	6.9
★年齢軸	25-29才	137	64	25	21	10	17
		100.0	46.7	18.2	15.3	7.3	12.4
	30-34才	378	221	49	44	30	34
		100.0	58.5	13.0	11.6	7.9	9.0
	35-39才	523	257	75	97	54	40
		100.0	49.1	14.3	18.5	10.3	7.6
	40-44才	552	238	68	123	65	58
		100.0	43.1	12.3	22.3	11.8	10.5
	45-49才	477	192	71	106	54	54
		100.0	40.3	14.9	22.2	11.3	11.3
	50-54才	410	182	37	93	42	56
		100.0	44.4	9.0	22.7	10.2	13.7
★年収軸	55-59才	301	150	34	55	29	33
		100.0	49.8	11.3	18.3	9.6	11.0
	60-64才	244	136	22	37	24	25
		100.0	55.7	9.0	15.2	9.8	10.2
	65歳以上	158	86	13	29	15	15
		100.0	54.4	8.2	18.4	9.5	9.5
	400万円未満	670	310	69	110	84	97
		100.0	46.3	10.3	16.4	12.5	14.5
	400-600万円未満	838	409	117	128	96	88
		100.0	48.8	14.0	15.3	11.5	10.5
	600-800万円未満	665	326	88	117	72	62
		100.0	49.0	13.2	17.6	10.8	9.3
	800-1000万円未満	437	213	61	87	35	41
		100.0	48.7	14.0	19.9	8.0	9.4
	1000-1200万円未満	249	108	29	78	13	21
		100.0	43.4	11.6	31.3	5.2	8.4
	1200-1500万円未満	152	77	18	35	10	12
		100.0	50.7	11.8	23.0	6.6	7.9
	1500-2000万円未満	89	50	5	25	3	6
		100.0	56.2	5.6	28.1	3.4	6.7
	2000万円以上	80	33	7	25	10	5
		100.0	41.3	8.8	31.3	12.5	6.3

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定がある
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

2.居住年数

・「2-5年未満」が29.2%と最も多く、次いで「2年未満」26.6%が続き、『5年未満』だけで約6割を占める。



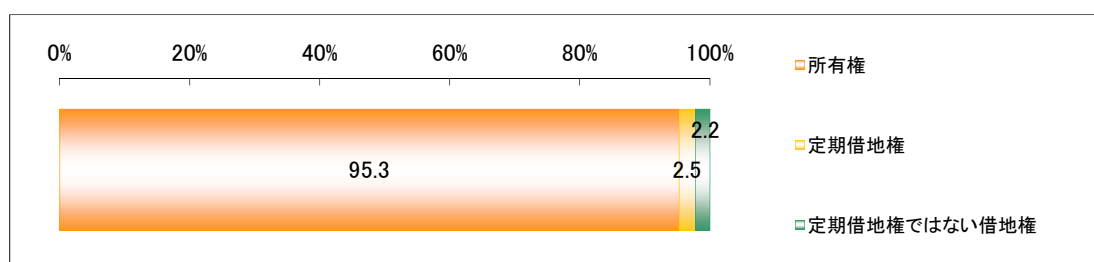
	n	%
全体	4240	100.0
2年未満	1126	26.6
2～5年未満	1238	29.2
5～10年未満	620	14.6
10～20年未満	680	16.0
20～30年未満	354	8.3
30～50年未満	198	4.7
50年以上	24	0.6

※基数: 回答者全員

3.敷地権利関係

住宅購入者・売却予定者・売却者

・全体の95.3%が「所有権」を持っており、定期借地権は2.5%にとどまる。



	n	%
全体	3180	100.0
所有権	3029	95.3
定期借地権	81	2.5
定期借地権ではない借地権	70	2.2

※基数: 以下のいずれかに該当する回答者

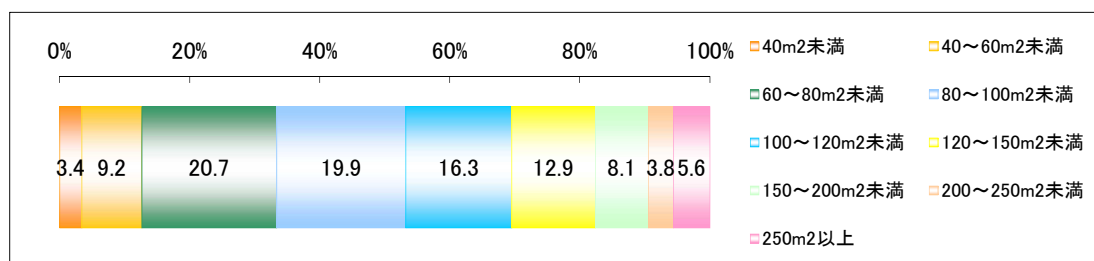
- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定がある
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

4.延床面積

- ・「60-80㎡未満」「80-100㎡未満」の割合が各々約20%。
以下、「100-120㎡未満」16.3%、「120-150㎡」12.9%と続く。

<次頁>

- ・地域別では、首都圏は「60-80㎡未満」が3割を占める。
- ・購入形態別では、新築注文住宅で「120-150㎡未満」が最も高く、19.6%。
『(新築・中古)マンション』では、「60-80㎡未満」が半数近くを占める。



	n	%
全体	3180	100.0
40m2未満	109	3.4
40～60m2未満	293	9.2
60～80m2未満	659	20.7
80～100m2未満	632	19.9
100～120m2未満	518	16.3
120～150m2未満	409	12.9
150～200m2未満	259	8.1
200～250m2未満	122	3.8
250m2以上	179	5.6

※基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定がある
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

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		3180	109	293	659	632	518	409	259	122	179
		100.0	3.4	9.2	20.7	19.9	16.3	12.9	8.1	3.8	5.6
★エリア軸	首都圏	780	21	79	233	184	118	66	46	19	14
		100.0	2.7	10.1	29.9	23.6	15.1	8.5	5.9	2.4	1.8
	中部	360	14	38	58	68	47	57	28	22	28
		100.0	3.9	10.6	16.1	18.9	13.1	15.8	7.8	6.1	7.8
	近畿	540	12	45	127	117	95	62	43	13	26
		100.0	2.2	8.3	23.5	21.7	17.6	11.5	8.0	2.4	4.8
	その他	1500	62	131	241	263	258	224	142	68	111
		100.0	4.1	8.7	16.1	17.5	17.2	14.9	9.5	4.5	7.4
★購入形態軸	新築小計	2525	80	199	473	503	437	361	215	110	147
		100.0	3.2	7.9	18.7	19.9	17.3	14.3	8.5	4.4	5.8
	新築注文	1526	60	121	136	207	283	299	188	99	133
		100.0	3.9	7.9	8.9	13.6	18.5	19.6	12.3	6.5	8.7
	新築建売	394	10	35	55	102	113	47	18	7	7
		100.0	2.5	8.9	14.0	25.9	28.7	11.9	4.6	1.8	1.8
	新築マンション	605	10	43	282	194	41	15	9	4	7
		100.0	1.7	7.1	46.6	32.1	6.8	2.5	1.5	0.7	1.2
	中古小計	655	29	94	186	129	81	48	44	12	32
		100.0	4.4	14.4	28.4	19.7	12.4	7.3	6.7	1.8	4.9
	中古戸建	323	16	31	36	61	59	42	40	12	26
		100.0	5.0	9.6	11.1	18.9	18.3	13.0	12.4	3.7	8.0
	中古マンション	332	13	63	150	68	22	6	4	0	6
		100.0	3.9	19.0	45.2	20.5	6.6	1.8	1.2	0.0	1.8
★年齢軸	25-29才	137	5	26	36	28	20	9	5	1	7
		100.0	3.6	19.0	26.3	20.4	14.6	6.6	3.6	0.7	5.1
	30-34才	378	17	41	72	85	78	43	21	4	17
		100.0	4.5	10.8	19.0	22.5	20.6	11.4	5.6	1.1	4.5
	35-39才	523	26	70	114	101	89	56	38	16	13
		100.0	5.0	13.4	21.8	19.3	17.0	10.7	7.3	3.1	2.5
	40-44才	552	22	62	110	132	91	57	41	11	26
		100.0	4.0	11.2	19.9	23.9	16.5	10.3	7.4	2.0	4.7
	45-49才	477	14	30	123	82	91	63	32	19	23
		100.0	2.9	6.3	25.8	17.2	19.1	13.2	6.7	4.0	4.8
	50-54才	410	14	32	76	79	63	60	43	20	23
		100.0	3.4	7.8	18.5	19.3	15.4	14.6	10.5	4.9	5.6
	55-59才	301	7	16	57	61	29	44	35	24	28
		100.0	2.3	5.3	18.9	20.3	9.6	14.6	11.6	8.0	9.3
	60-64才	244	4	10	44	34	33	46	29	14	30
		100.0	1.6	4.1	18.0	13.9	13.5	18.9	11.9	5.7	12.3
	65歳以上	158	0	6	27	30	24	31	15	13	12
		100.0	0.0	3.8	17.1	19.0	15.2	19.6	9.5	8.2	7.6
★年収軸	400万円未満	670	56	101	158	121	80	62	39	15	38
		100.0	8.4	15.1	23.6	18.1	11.9	9.3	5.8	2.2	5.7
	400-600万円未満	838	29	95	186	158	148	110	55	21	36
		100.0	3.5	11.3	22.2	18.9	17.7	13.1	6.6	2.5	4.3
	600-800万円未満	665	11	46	132	143	126	88	59	28	32
		100.0	1.7	6.9	19.8	21.5	18.9	13.2	8.9	4.2	4.8
	800-1000万円未満	437	4	30	79	93	83	66	42	18	22
		100.0	0.9	6.9	18.1	21.3	19.0	15.1	9.6	4.1	5.0
	1000-1200万円未満	249	5	11	67	46	39	30	20	15	16
		100.0	2.0	4.4	26.9	18.5	15.7	12.0	8.0	6.0	6.4
	1200-1500万円未満	152	4	5	18	36	19	29	16	9	16
		100.0	2.6	3.3	11.8	23.7	12.5	19.1	10.5	5.9	10.5
	1500-2000万円未満	89	0	3	10	18	14	13	17	7	7
		100.0	0.0	3.4	11.2	20.2	15.7	14.6	19.1	7.9	7.9
	2000万円以上	80	0	2	9	17	9	11	11	9	12
		100.0	0.0	2.5	11.3	21.3	11.3	13.8	13.8	11.3	15.0

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

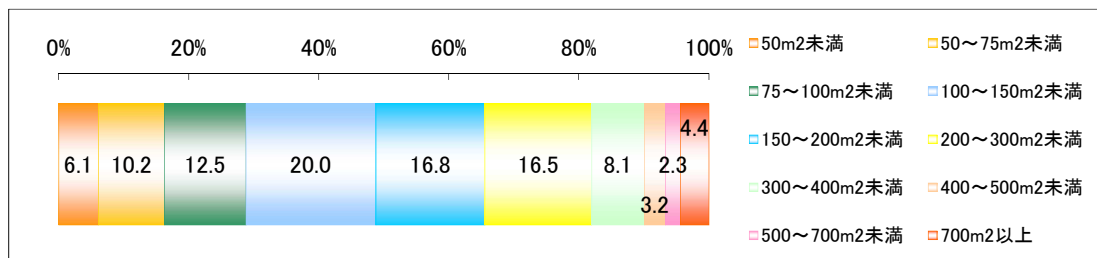
- ・SC1&4で2010年以降に持ち家（戸建・マンション）を購入
- ・SC1&5で持ち家（戸建・マンション）に居住、売却予定がある
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産（戸建・マンション）を売却

5.敷地面積

- ・「100-150㎡未満」の割合が20.0%と最も高い。
僅差で、「150-200㎡」16.8%、「200-300㎡」16.5%が続く。

<次頁>

- ・地域別にみると、首都圏、近畿では「100-150㎡未満」が3割近くを占める。
- ・購入形態別では、新築建売で「100-150㎡未満」が3割となる。
- ・年齢別では、25-29才は「100-150㎡未満」、「75-100㎡」が25%前後で拮抗しており、『100㎡未満』で半数近くを占める。



	n	%
全体	2243	100.0
50m2未満	137	6.1
50～75m2未満	228	10.2
75～100m2未満	281	12.5
100～150m2未満	448	20.0
150～200m2未満	376	16.8
200～300m2未満	369	16.5
300～400m2未満	182	8.1
400～500m2未満	72	3.2
500～700m2未満	52	2.3
700m2以上	98	4.4

※基数：以下のいずれかに該当し、かつQ7で「新築注文住宅」「新築分譲戸建(建売)」「中古戸建」のいずれか回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定がある
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

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		2243	137	228	281	448	376	369	182	72	52	98
		100.0	6.1	10.2	12.5	20.0	16.8	16.5	8.1	3.2	2.3	4.4
★エリア軸	首都圏	429	33	59	71	130	59	38	15	10	5	9
		100.0	7.7	13.8	16.6	30.3	13.8	8.9	3.5	2.3	1.2	2.1
	中部	274	15	27	25	53	62	51	21	2	7	11
		100.0	5.5	9.9	9.1	19.3	22.6	18.6	7.7	0.7	2.6	4.0
	近畿	343	22	35	59	93	58	40	21	6	2	7
		100.0	6.4	10.2	17.2	27.1	16.9	11.7	6.1	1.7	0.6	2.0
	その他	1197	67	107	126	172	197	240	125	54	38	71
		100.0	5.6	8.9	10.5	14.4	16.5	20.1	10.4	4.5	3.2	5.9
★購入形態軸	新築小計	1920	111	188	238	387	326	315	165	66	47	77
		100.0	5.8	9.8	12.4	20.2	17.0	16.4	8.6	3.4	2.4	4.0
	新築注文	1526	88	123	169	266	261	278	160	64	42	75
		100.0	5.8	8.1	11.1	17.4	17.1	18.2	10.5	4.2	2.8	4.9
	新築建売	394	23	65	69	121	65	37	5	2	5	2
		100.0	5.8	16.5	17.5	30.7	16.5	9.4	1.3	0.5	1.3	0.5
	新築マンション	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	323	26	40	43	61	50	54	17	6	5	21
		100.0	8.0	12.4	13.3	18.9	15.5	16.7	5.3	1.9	1.5	6.5
	中古戸建	323	26	40	43	61	50	54	17	6	5	21
		100.0	8.0	12.4	13.3	18.9	15.5	16.7	5.3	1.9	1.5	6.5
	中古マンション	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
	25-29才	99	4	20	24	25	6	6	5	0	4	5
		100.0	4.0	20.2	24.2	25.3	6.1	6.1	5.1	0.0	4.0	5.1
★年齢軸	30-34才	300	13	42	44	82	44	34	20	6	4	11
		100.0	4.3	14.0	14.7	27.3	14.7	11.3	6.7	2.0	1.3	3.7
	35-39才	386	33	57	67	75	60	60	14	8	5	7
		100.0	8.5	14.8	17.4	19.4	15.5	15.5	3.6	2.1	1.3	1.8
	40-44才	371	36	37	52	78	66	53	25	7	8	9
		100.0	9.7	10.0	14.0	21.0	17.8	14.3	6.7	1.9	2.2	2.4
	45-49才	317	17	27	44	71	56	57	25	6	6	8
		100.0	5.4	8.5	13.9	22.4	17.7	18.0	7.9	1.9	1.9	2.5
	50-54才	261	19	19	21	44	53	47	30	10	10	8
		100.0	7.3	7.3	8.0	16.9	20.3	18.0	11.5	3.8	3.8	3.1
	55-59才	213	10	15	10	37	32	44	26	13	9	17
		100.0	4.7	7.0	4.7	17.4	15.0	20.7	12.2	6.1	4.2	8.0
	60-64才	182	4	5	14	23	36	42	20	10	4	24
		100.0	2.2	2.7	7.7	12.6	19.8	23.1	11.0	5.5	2.2	13.2
	65歳以上	114	1	6	5	13	23	26	17	12	2	9
		100.0	0.9	5.3	4.4	11.4	20.2	22.8	14.9	10.5	1.8	7.9
★年収軸	400万円未満	463	53	66	65	86	61	50	31	14	9	28
		100.0	11.4	14.3	14.0	18.6	13.2	10.8	6.7	3.0	1.9	6.0
	400-600万円未満	622	49	73	77	129	107	99	46	16	15	11
		100.0	7.9	11.7	12.4	20.7	17.2	15.9	7.4	2.6	2.4	1.8
	600-800万円未満	486	12	49	73	98	79	84	44	18	10	19
		100.0	2.5	10.1	15.0	20.2	16.3	17.3	9.1	3.7	2.1	3.9
	800-1000万円未満	309	8	19	41	69	51	65	26	10	9	11
		100.0	2.6	6.1	13.3	22.3	16.5	21.0	8.4	3.2	2.9	3.6
	1000-1200万円未満	150	8	12	15	29	27	33	9	4	4	9
		100.0	5.3	8.0	10.0	19.3	18.0	22.0	6.0	2.7	2.7	6.0
	1200-1500万円未満	105	3	6	5	22	25	18	12	4	2	8
		100.0	2.9	5.7	4.8	21.0	23.8	17.1	11.4	3.8	1.9	7.6
	1500-2000万円未満	58	0	2	2	9	14	13	7	4	2	5
		100.0	0.0	3.4	3.4	15.5	24.1	22.4	12.1	6.9	3.4	8.6
	2000万円以上	50	4	1	3	6	12	7	7	2	1	7
		100.0	8.0	2.0	6.0	12.0	24.0	14.0	14.0	4.0	2.0	14.0

※基数：以下のいずれかに該当し、かつQ7で「新築注文住宅」「新築分譲戸建(建売)」「中古戸建」のいずれか回答者

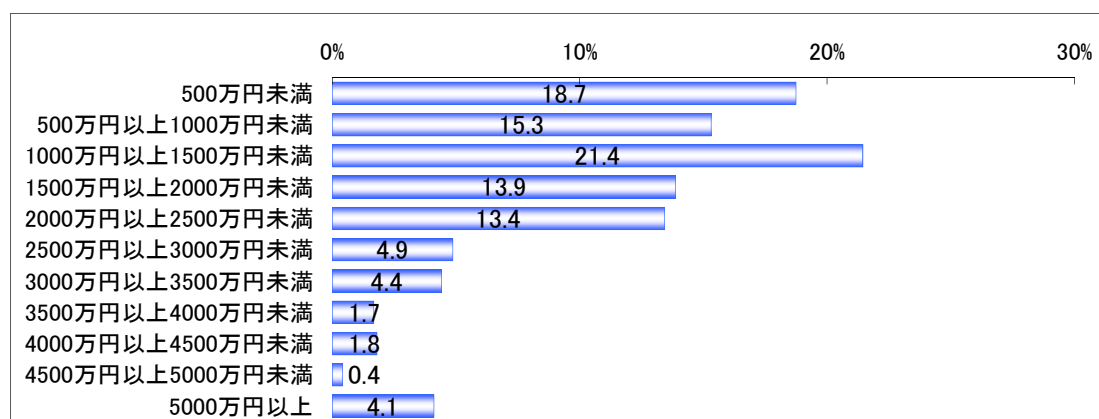
- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定がある
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

6.住宅取得金額(戸建)【土地】

- ・戸建の土地の取得金額は、「1000-1500万円未満」が21.4%と最も高い。
以下、「500万円未満」18.7%、「500-1000万円未満」15.3%、
「1500-2000万円未満」13.9%、「2000-2500万円未満」13.4%。

<次頁>

- ・土地の平均購入金額は地域別では首都圏が「2535万円」と他地域より高い。
- ・購入形態別では、『新築(注文・建売)』(1668万円)の方が中古戸建
(1317万円)より高い。



	n	%
全体	2221	100.0
500万円未満	416	18.7
500万円以上1000万円未満	340	15.3
1000万円以上1500万円未満	476	21.4
1500万円以上2000万円未満	308	13.9
2000万円以上2500万円未満	298	13.4
2500万円以上3000万円未満	108	4.9
3000万円以上3500万円未満	98	4.4
3500万円以上4000万円未満	37	1.7
4000万円以上4500万円未満	40	1.8
4500万円以上5000万円未満	9	0.4
5000万円以上	91	4.1

※基数: 以下のいずれかに該当し、かつQ7で「新築注文住宅」「新築分譲戸建(建売)」「中古戸建」のいずれか回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定がある
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

6.住宅取得金額(戸建)【土地】

		n	平均値
全体		2221	1616.68
★エリア軸	首都圏	424	2534.80
	中部	270	1911.95
	近畿	342	1888.69
	その他	1185	1142.39
★購入形態軸	新築小計	1900	1667.35
	新築注文	1511	1654.67
	新築建売	389	1716.61
	新築マンション	0	0.00
	中古小計	321	1316.76
	中古戸建	321	1316.76
	中古マンション	0	0.00
★年齢軸	25-29才	98	1290.98
	30-34才	299	1532.72
	35-39才	383	1356.25
	40-44才	366	1498.28
	45-49才	315	1701.19
	50-54才	259	1800.71
	55-59才	210	1902.60
	60-64才	181	1838.72
	65歳以上	110	1849.22
★年収軸	400万円未満	458	1214.17
	400-600万円未満	613	1259.25
	600-800万円未満	483	1439.53
	800-1000万円未満	308	1836.87
	1000-1200万円未満	148	2193.55
	1200-1500万円未満	104	2260.38
	1500-2000万円未満	58	2716.90
	2000万円以上	49	5801.49

※基数：以下のいずれかに該当し、かつQ7で「新築注文住宅」「新築分譲戸建(建売)」「中古戸建」のいずれか回答者

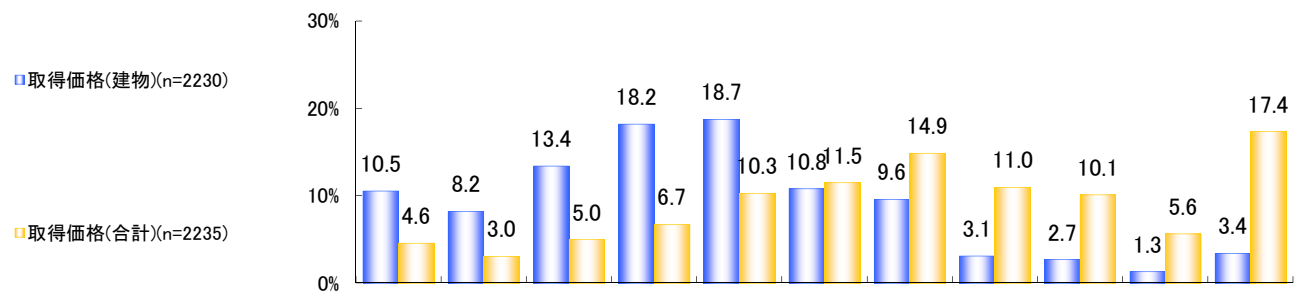
- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定がある
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

6.住宅取得金額(戸建)【建物】

- ・建物の取得金額は、「2000-2500万円未満」が18.7%、「1500-2000万円未満」が18.2%。
以下、「1000-1500万円未満」13.4%、「2500-3000万円未満」10.8%、「500万円未満」10.5%と続く。

<次頁>

- ・購入平均金額は、地域別では首都圏が「2361万円」、名古屋圏「2218万円」、大阪圏「2111万円」となっており、土地取得価格ほどの格差は見られない。
- ・購入形態別では、新築注文住宅「2373万円」、新築建売「1663万円」、中古戸建「832万円」となっている。



		500万円未満	500万円以上 1000万円未満	1000万円以上 1500万円未満	1500万円以上 2000万円未満	2000万円以上 2500万円未満	2500万円以上 3000万円未満	3000万円以上 3500万円未満	3500万円以上 4000万円未満	4000万円以上 4500万円未満	4500万円以上 5000万円未満	5000万円以上
取得価格(建物)	2230	235	183	299	406	418	241	214	69	60	29	76
	100.0	10.5	8.2	13.4	18.2	18.7	10.8	9.6	3.1	2.7	1.3	3.4
取得価格(合計)	2235	102	68	111	150	230	257	332	245	226	126	388
	100.0	4.6	3.0	5.0	6.7	10.3	11.5	14.9	11.0	10.1	5.6	17.4

※基数：以下のいずれかに該当し、かつQ7で「新築注文住宅」「新築分譲戸建(建売)」「中古戸建」のいずれか回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定がある
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

6.住宅取得金額(戸建)【建物】

		n	平均値
全体		2230	2026.10
★エリア軸	首都圏	425	2360.77
	中部	272	2217.80
	近畿	343	2110.91
	その他	1190	1838.32
★購入形態軸	新築小計	1908	2227.63
	新築注文	1518	2372.63
	新築建売	390	1663.23
	新築マンション	0	0.00
	中古小計	322	831.96
	中古戸建	322	831.96
	中古マンション	0	0.00
★年齢軸	25-29才	98	1722.56
	30-34才	298	2132.90
	35-39才	385	2002.24
	40-44才	370	1971.86
	45-49才	316	1881.72
	50-54才	261	2122.01
	55-59才	210	2157.16
	60-64才	180	2040.00
	65歳以上	112	2184.55
★年収軸	400万円未満	461	1616.20
	400-600万円未満	618	1846.71
	600-800万円未満	483	2041.07
	800-1000万円未満	308	2022.02
	1000-1200万円未満	150	2635.55
	1200-1500万円未満	104	2387.98
	1500-2000万円未満	58	3018.10
	2000万円以上	48	4260.83

※基数：以下のいずれかに該当し、かつQ7で「新築注文住宅」「新築分譲戸建(建売)」「中古戸建」のいずれか回答者

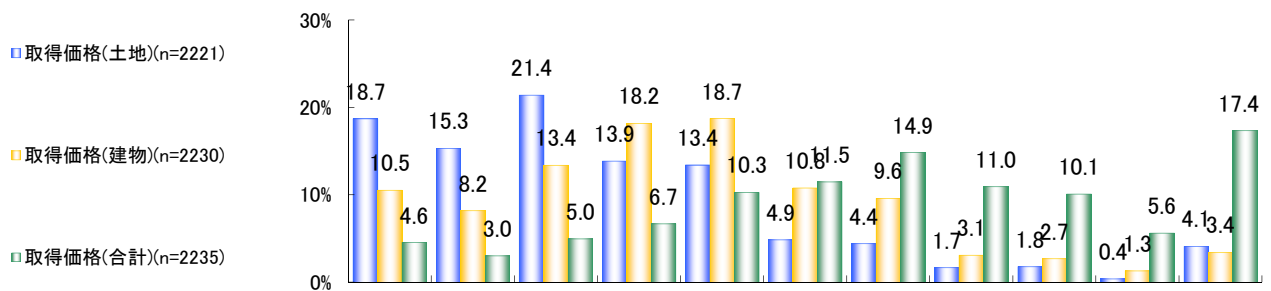
- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定がある
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

6.住宅取得金額(戸建)【土地、建物合計】

- ・土地、建物を合わせて取得価格は、「5000万円以上」が17.4%と最も高く、次いで「3000-3500万円未満」14.8%。
- 以下、「2500-3000万円未満」、「3500-4000万円未満」、「2000-2500万円未満」「4000-4500万円未満」が10-11%台で続く。

<次頁>

- ・土地、建物をあわせた取得平均金額は、地域別では、土地取得金額が最も高かった首都圏が「4878万円」と最も高い。
- ・購入形態別では、新築注文住宅「3968万円」、新築建売「3365万円」、中古戸建「2145万円」となっている。
- ・年齢別では、『50才以上』で、概ね平均取得金額が4000万円前後。



	n	500万円未満	500万円以上1000万円未満	1000万円以上1500万円未満	1500万円以上2000万円未満	2000万円以上2500万円未満	2500万円以上3000万円未満	3000万円以上3500万円未満	3500万円以上4000万円未満	4000万円以上4500万円未満	4500万円以上5000万円未満	5000万円以上
取得価格(土地)	2221	416	340	476	308	298	108	98	37	40	9	91
	100.0	18.7	15.3	21.4	13.9	13.4	4.9	4.4	1.7	1.8	0.4	4.1
取得価格(建物)	2230	235	183	299	406	418	241	214	69	60	29	76
	100.0	10.5	8.2	13.4	18.2	18.7	10.8	9.6	3.1	2.7	1.3	3.4
取得価格(合計)	2235	102	68	111	150	230	257	332	245	226	126	388
	100.0	4.6	3.0	5.0	6.7	10.3	11.5	14.9	11.0	10.1	5.6	17.4

※基数：以下のいずれかに該当し、かつQ7で「新築注文住宅」「新築分譲戸建(建売)」「中古戸建」のいずれか回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定がある
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

6.住宅取得金額(戸建)【土地、建物合計】

		n	平均値
全体		2235	3599.89
★エリア軸	首都圏	426	4878.13
	中部	272	3839.96
	近畿	343	3994.09
	その他	1194	2975.90
★購入形態軸	新築小計	1913	3844.84
	新築注文	1521	3968.41
	新築建売	392	3365.35
	新築マンション	0	0.00
	中古小計	322	2144.64
	中古戸建	322	2144.64
	中古マンション	0	0.00
★年齢軸	25-29才	99	2984.11
	30-34才	299	3441.10
	35-39才	385	3374.82
	40-44才	369	3436.20
	45-49才	317	3566.24
	50-54才	261	3908.92
	55-59才	211	4040.52
	60-64才	181	3867.45
	65歳以上	113	3990.12
★年収軸	400万円未満	463	2810.50
	400-600万円未満	620	3085.79
	600-800万円未満	485	3472.02
	800-1000万円未満	308	3888.11
	1000-1200万円未満	149	4764.95
	1200-1500万円未満	104	4648.36
	1500-2000万円未満	58	5735.00
	2000万円以上	48	8829.02

※基数：以下のいずれかに該当し、かつQ7で「新築注文住宅」「新築分譲戸建(建売)」「中古戸建」のいずれか回答者

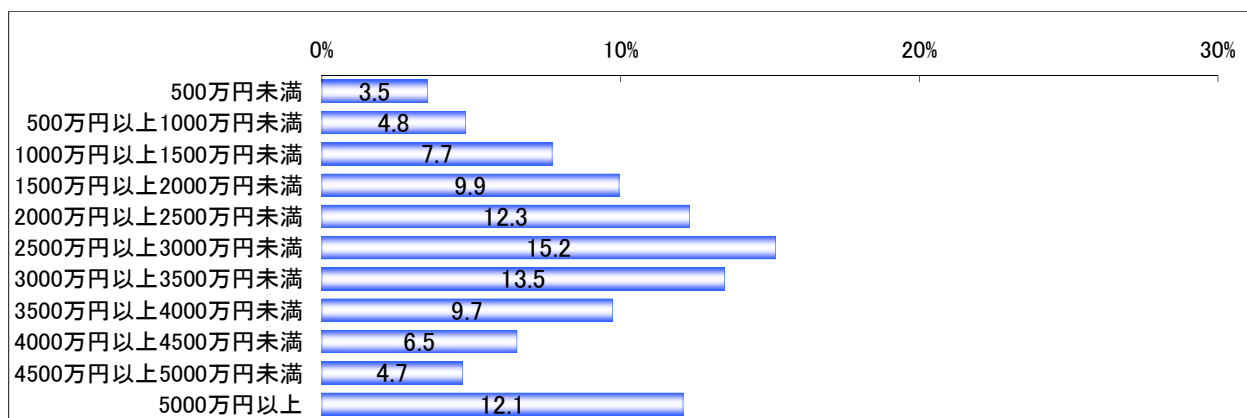
- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定がある
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

7.住宅取得金額(マンション)

- ・マンションの取得金額は、「2500-2500万円未満」が15.2%、「3000-3500万円未満」が13.5%、「2000-2500万円未満」が12.3%、「5000万円以上」が12.1%。

<次頁>

- ・地域別では、首都圏「3971万円」、大阪圏「3154万円」、「名古屋圏」2446万円、「地方圏」2442万円となる。
- ・購入形態別でみると、新築(3696万円)と中古(2196万円)の間の格差は約1500万円。



	n	%
全体	935	100.0
500万円未満	33	3.5
500万円以上1000万円未満	45	4.8
1000万円以上1500万円未満	72	7.7
1500万円以上2000万円未満	93	9.9
2000万円以上2500万円未満	115	12.3
2500万円以上3000万円未満	142	15.2
3000万円以上3500万円未満	126	13.5
3500万円以上4000万円未満	91	9.7
4000万円以上4500万円未満	61	6.5
4500万円以上5000万円未満	44	4.7
5000万円以上	113	12.1

※基数：以下のいずれかに該当し、かつQ7で「新築分譲マンション」「中古マンション」のいずれか回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定がある
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

7.住宅取得金額(マンション)

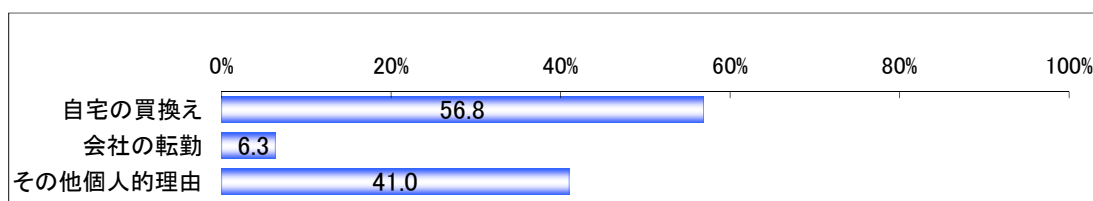
		n	平均値
全体		935	3165.16
★エリア軸	首都圏	350	3971.13
	中部	85	2446.12
	近畿	197	3154.26
	その他	303	2442.96
★購入形態軸	新築小計	604	3696.02
	新築注文	0	0.00
	新築建売	0	0.00
	新築マンション	604	3696.02
	中古小計	331	2196.45
	中古戸建	0	0.00
	中古マンション	331	2196.45
★年齢軸	25-29才	38	2288.24
	30-34才	78	2963.95
	35-39才	137	3257.03
	40-44才	180	3138.35
	45-49才	160	3220.78
	50-54才	149	3090.58
	55-59才	88	3090.24
	60-64才	62	3683.87
	65歳以上	43	3581.47
★年収軸	400万円未満	206	2623.24
	400-600万円未満	215	2509.84
	600-800万円未満	179	3160.09
	800-1000万円未満	128	3282.64
	1000-1200万円未満	99	3578.96
	1200-1500万円未満	47	4039.53
	1500-2000万円未満	31	5897.42
	2000万円以上	30	5553.00

※基数：以下のいずれかに該当し、かつQ7で「新築分譲マンション」「中古マンション」のいずれか回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定がある
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

8.住宅売却理由

- ・今回売却した(売却を検討している)理由は、
「自宅の買換え」が56.8%と最も高い。



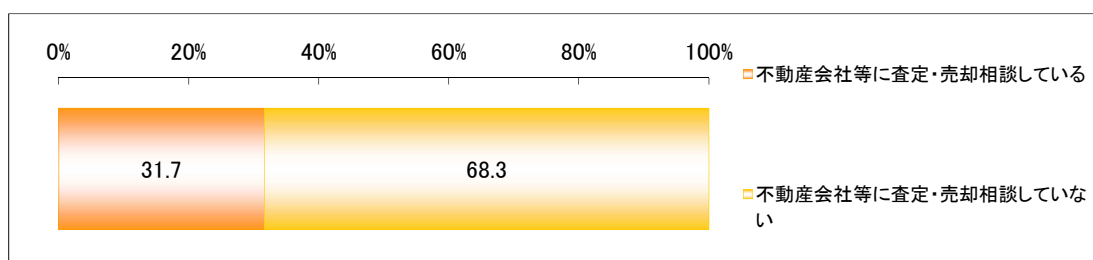
	n	%
全体	2120	100.0
自宅の買換え	1205	56.8
会社の転勤	134	6.3
その他個人的理由	869	41.0

※基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定がある
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

9.査定・売却相談有無

- ・現在所有の自宅について、
売却予定者の約7割は「不動産会社等に査定・売却相談をしていない」。



	n	%
全体	1153	100.0
不動産会社等に査定・売却相談している	365	31.7
不動産会社等に査定・売却相談していない	788	68.3

※基数: SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定がある回答者

10.依頼社数

- ・自宅の売却時(予定)に、不動産会社等へ査定・売却相談をした人が、相談した不動産会社数は平均2.2社。

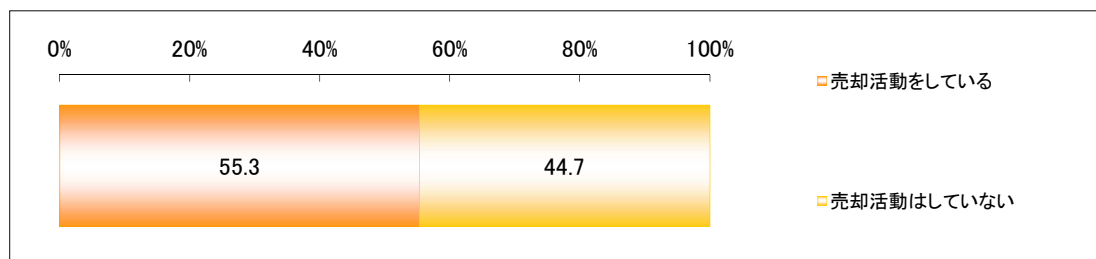
		n	平均値
全体		1374	2.16
★売却者全体	売却全体	1060	2.09
【売却】エリア軸	【売却】首都圏	260	2.22
	【売却】中部	120	1.98
	【売却】近畿	180	2.02
	【売却】その他	500	2.07
【売却】購入形態	【売却】新築小計	836	2.15
	【売却】新築注文	485	2.17
	【売却】新築建売	130	2.15
	【売却】新築マンション	221	2.12
	【売却】中古小計	224	1.84
	【売却】中古戸建	99	1.86
	【売却】中古マンション	125	1.83
【売却】年齢軸	【売却】25-29才	50	2.34
	【売却】30-34才	73	2.97
	【売却】35-39才	130	2.03
	【売却】40-44才	177	2.08
	【売却】45-49才	160	2.04
	【売却】50-54才	162	2.22
	【売却】55-59才	118	1.82
	【売却】60-64才	115	1.83
	【売却】65才以上	75	1.81
★売却予定全体	売却予定全体	314	2.40
【売却予定】エリア軸	【売却予定】首都圏	86	2.53
	【売却予定】中部	45	2.13
	【売却予定】近畿	46	2.54
	【売却予定】その他	137	2.35
【売却予定】購入形態	【売却予定】新築小計	262	2.29
	【売却予定】新築注文	134	2.33
	【売却予定】新築建売	45	2.24
	【売却予定】新築マンション	83	2.25
	【売却予定】中古小計	52	2.94
	【売却予定】中古戸建	26	3.96
	【売却予定】中古マンション	26	1.92
【売却予定】年齢軸	【売却予定】25-29才	9	1.44
	【売却予定】30-34才	38	2.61
	【売却予定】35-39才	39	2.79
	【売却予定】40-44才	51	3.04
	【売却予定】45-49才	53	2.32
	【売却予定】50-54才	36	2.19
	【売却予定】55-59才	42	1.90
	【売却予定】60-64才	22	1.68
	【売却予定】65才以上	24	2.42

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定があり、かつQ14で不動産会社等に査定・売却相談をしている
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

11.売却活動

- ・現在、不動産会社に査定・売却相談をしている人の半数強が、売却活動をしている。

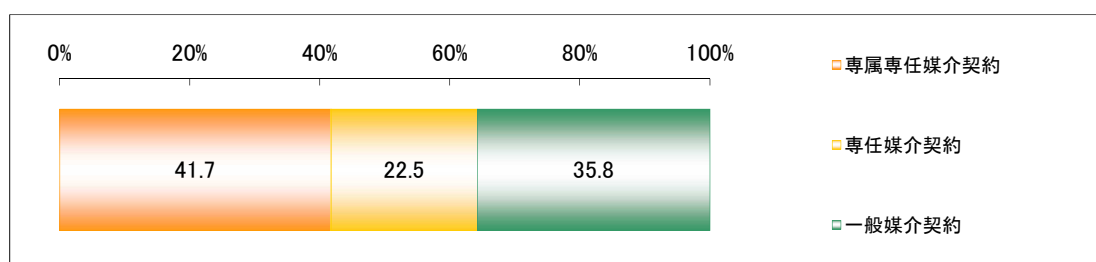


	n	%
全体	365	100.0
売却活動をしている	202	55.3
売却活動はしていない	163	44.7

※基数: SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定があり、かつQ14で不動産会社等に査定・売却相談をしている回答者

12.媒介契約形式

- ・自宅の売却活動をしている(していた)場合、不動産会社との媒介契約形態は、「専属専任媒介契約」が41.7%と最も高く、次いで「一般媒介契約」が35.8%。



	n	%
全体	1222	100.0
専属専任媒介契約	510	41.7
専任媒介契約	275	22.5
一般媒介契約	437	35.8

※基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定があり、かつQ14で不動産会社等に査定・売却を相談、Q16で売却活動中
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

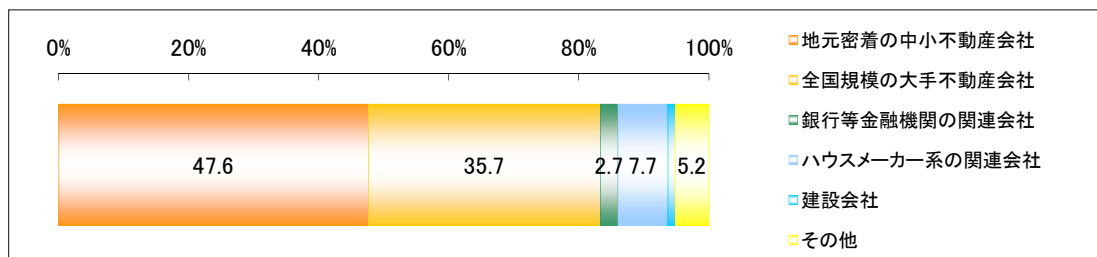
13.契約不動産会社

売却予定者・売却者

- ・不動産会社と媒介契約を締結し、売却活動している(していた)人では、「地元密着の中小不動産会社」の割合が最も高く、47.6%。
次いで、「全国規模の大手不動産会社」35.7%の順。

<次頁>

- ・エリア別でみると、首都圏と近畿圏では、「全国規模の大手不動産会社」の割合が高い。
- ・購入形態別では、『マンション(新築・中古)』で「全国規模の大手不動産会社」の割合が高い。
- ・年収別では、年収が高くなるほど「全国規模の大手不動産会社」の割合が高くなる傾向にある。



	n	%
全体	1222	100.0
地元密着の中小不動産会社	582	47.6
全国規模の大手不動産会社	436	35.7
銀行等金融機関の関連会社	33	2.7
ハウスメーカー系の関連会社	94	7.7
建設会社	14	1.1
その他	63	5.2

※基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定があり、かつQ14で不動産会社等に査定・売却を相談、Q16で売却活動中
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

13.契約不動産会社

売却予定者・売却者

		n	地元密着の 小不動産会社	全国規模の 大手不動産会社	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
全体		1222	582	436	33	94	14	63
		100.0	47.6	35.7	2.7	7.7	1.1	5.2
★エリア軸	首都圏	303	114	145	9	22	2	11
		100.0	37.6	47.9	3.0	7.3	0.7	3.6
	中部	142	76	45	5	12	0	4
		100.0	53.5	31.7	3.5	8.5	0.0	2.8
	近畿	205	86	90	5	13	2	9
		100.0	42.0	43.9	2.4	6.3	1.0	4.4
★購入形態軸	その他	572	306	156	14	47	10	39
		100.0	53.5	27.3	2.4	8.2	1.7	6.8
★購入形態軸	新築小計	979	464	341	29	86	12	47
		100.0	47.4	34.8	3.0	8.8	1.2	4.8
	新築注文	560	302	154	19	49	8	28
		100.0	53.9	27.5	3.4	8.8	1.4	5.0
	新築建売	150	70	58	3	10	4	5
		100.0	46.7	38.7	2.0	6.7	2.7	3.3
	新築マンション	269	92	129	7	27	0	14
		100.0	34.2	48.0	2.6	10.0	0.0	5.2
	中古小計	243	118	95	4	8	2	16
		100.0	48.6	39.1	1.6	3.3	0.8	6.6
★年齢軸	中古戸建	107	56	35	2	4	2	8
		100.0	52.3	32.7	1.9	3.7	1.9	7.5
	中古マンション	136	62	60	2	4	0	8
		100.0	45.6	44.1	1.5	2.9	0.0	5.9
	25-29才	58	25	17	4	8	1	3
		100.0	43.1	29.3	6.9	13.8	1.7	5.2
	30-34才	93	37	40	2	9	1	4
		100.0	39.8	43.0	2.2	9.7	1.1	4.3
	35-39才	149	68	58	4	14	2	3
		100.0	45.6	38.9	2.7	9.4	1.3	2.0
★年齢軸	40-44才	210	97	70	7	24	2	10
		100.0	46.2	33.3	3.3	11.4	1.0	4.8
	45-49才	191	82	81	5	13	1	9
		100.0	42.9	42.4	2.6	6.8	0.5	4.7
	50-54才	177	98	56	3	9	2	9
		100.0	55.4	31.6	1.7	5.1	1.1	5.1
	55-59才	132	66	45	3	10	0	8
		100.0	50.0	34.1	2.3	7.6	0.0	6.1
	60-64才	127	76	29	3	5	4	10
		100.0	59.8	22.8	2.4	3.9	3.1	7.9
★年収軸	65歳以上	85	33	40	2	2	1	7
		100.0	38.8	47.1	2.4	2.4	1.2	8.2
	400万円未満	279	150	76	6	24	4	19
		100.0	53.8	27.2	2.2	8.6	1.4	6.8
	400-600万円未満	270	133	95	9	17	1	15
		100.0	49.3	35.2	3.3	6.3	0.4	5.6
	600-800万円未満	237	119	84	4	18	5	7
		100.0	50.2	35.4	1.7	7.6	2.1	3.0
	800-1000万円未満	187	73	71	8	21	1	13
		100.0	39.0	38.0	4.3	11.2	0.5	7.0
★年収軸	1000-1200万円未満	109	49	44	3	7	3	3
		100.0	45.0	40.4	2.8	6.4	2.8	2.8
	1200-1500万円未満	61	26	28	2	4	0	1
		100.0	42.6	45.9	3.3	6.6	0.0	1.6
	1500-2000万円未満	41	20	17	1	2	0	1
		100.0	48.8	41.5	2.4	4.9	0.0	2.4
	2000万円以上	38	12	21	0	1	0	4
		100.0	31.6	55.3	0.0	2.6	0.0	10.5

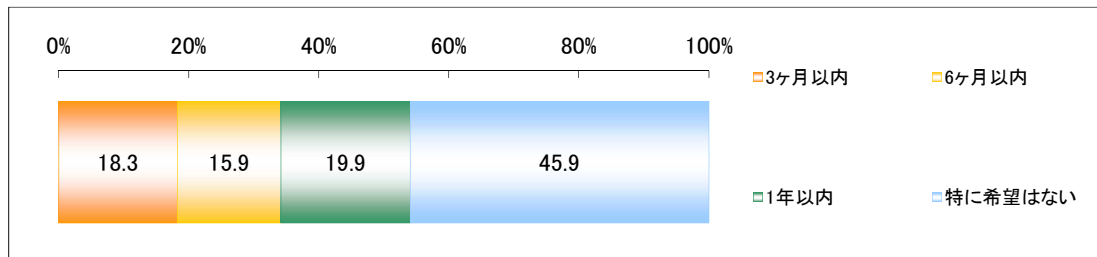
※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&5で持ち家（戸建・マンション）に居住、売却予定があり、かつQ14で不動産会社等に査定・売却を相談、Q16で売却活動中
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産（戸建・マンション）を売却

14.売却希望時期

売却予定者・売却者

- ・売却を希望する時期、また媒介契約締結から成約するまでの時期は、「1年以内」が19.9%と最も高く、「1年以内」までで半数以上を占める。



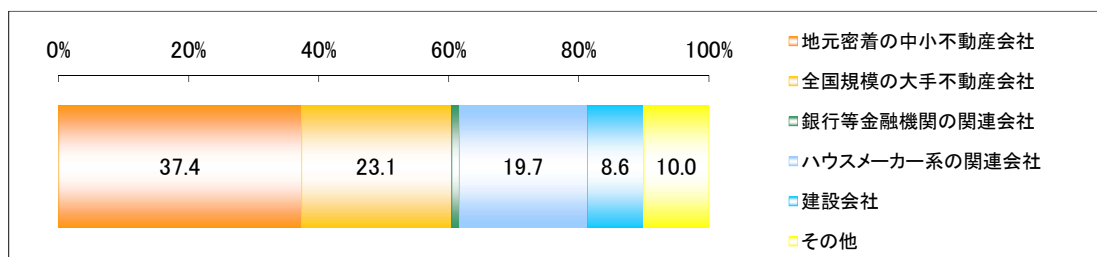
	n	%
全体	2120	100.0
3ヶ月以内	387	18.3
6ヶ月以内	338	15.9
1年以内	421	19.9
特に希望はない	974	45.9

※基数：以下のいずれかに該当する回答者
 ・SC1&5で持ち家（戸建・マンション）に居住、売却予定がある
 ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産（戸建・マンション）を売却

15.物件購入不動産会社

住宅購入者

- ・自宅を実際に購入した不動産会社では、「地元密着の中小不動産会社」が最も高く37.4%。次いで、「全国規模の大手不動産会社」23.1%。



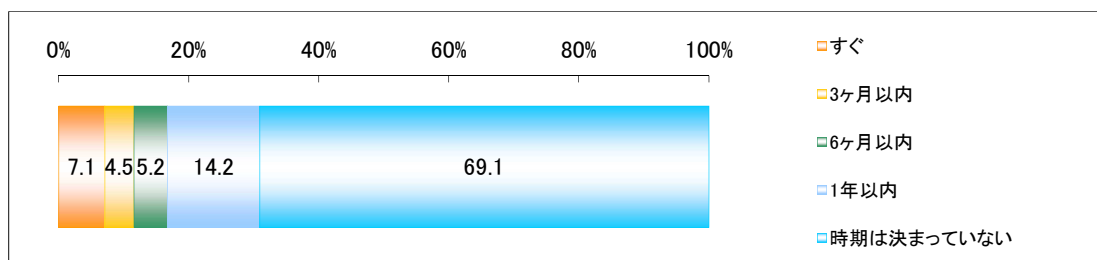
	n	%
全体	1527	100.0
地元密着の中小不動産会社	571	37.4
全国規模の大手不動産会社	352	23.1
銀行等金融機関の関連会社	18	1.2
ハウスメーカー系の関連会社	301	19.7
建設会社	132	8.6
その他	153	10.0

※基数：SC1&4で2010年以降に持ち家（戸建・マンション）を購入

Ⅲ.住宅購入予定状況

1.購入予定時期

- ・現在の居住形態が持ち家以外で、今後住宅の購入予定があるとした人の7割が、「購入時期は決まっていない」と回答。
「すぐ」(7.1%)、「3カ月以内」(4.5%)と、直近での購入予定は1割程度。



	n	%
全体	1241	100.0
すぐ	88	7.1
3ヶ月以内	56	4.5
6ヶ月以内	64	5.2
1年以内	176	14.2
時期は決まっていない	857	69.1

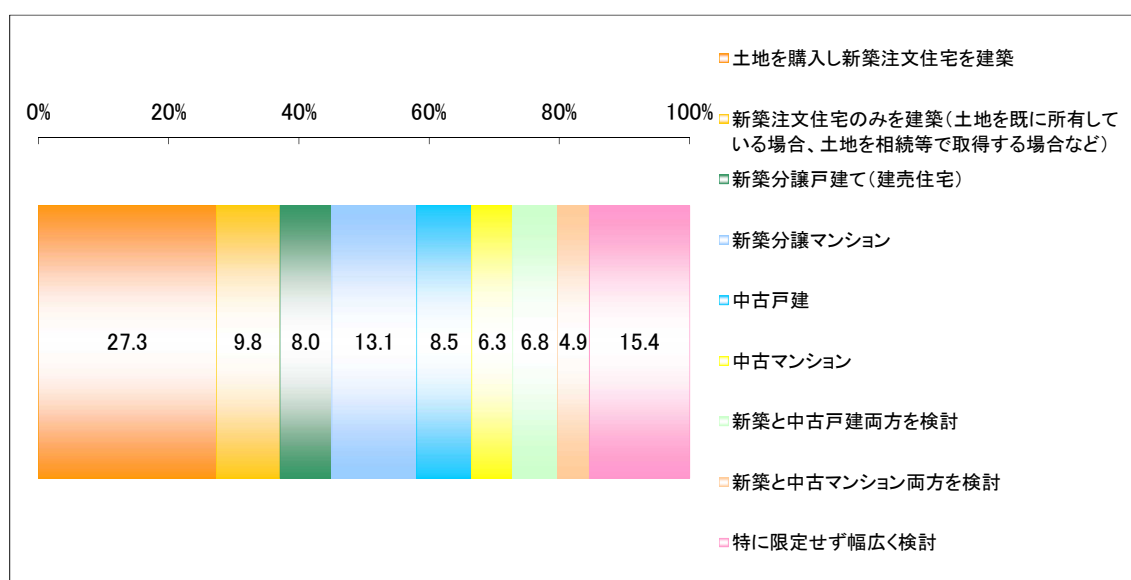
※基数: SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している回答者

2.購入予定物件

- ・購入検討物件では、「土地を購入し新築注文住宅を建築」が27.3%と最も高い。
- ・半数以上が新築物件を検討しており、中古物件の検討については、戸建、マンションとも10%未満にとどまる。

<次頁>

- ・地域別にみると、その他地域で「土地を購入し新築注文住宅を建築」(35.3%)の割合が高く、首都圏で「新築分譲マンション」(21.7%)の割合が高い。
- ・年代別では、25-29才で「土地購入・新築注文住宅を建築」の比率が高い。



	n	%
全体	1241	100.0
土地を購入し新築注文住宅を建築	339	27.3
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)	121	9.8
新築分譲戸建て(建売住宅)	99	8.0
新築分譲マンション	162	13.1
中古戸建	105	8.5
中古マンション	78	6.3
新築と中古戸建両方を検討	85	6.8
新築と中古マンション両方を検討	61	4.9
特に限定せず幅広く検討	191	15.4

※基数:SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している回答者

2.購入予定物件

		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		1241	339	121	99	162	105	78	85	61	191
		100.0	27.3	9.8	8.0	13.1	8.5	6.3	6.8	4.9	15.4
★エリア軸	首都圏	295	46	30	28	64	24	29	12	22	40
		100.0	15.6	10.2	9.5	21.7	8.1	9.8	4.1	7.5	13.6
	中部	137	39	19	12	14	8	5	12	3	25
		100.0	28.5	13.9	8.8	10.2	5.8	3.6	8.8	2.2	18.2
	近畿	211	43	12	23	35	14	16	17	17	34
		100.0	20.4	5.7	10.9	16.6	6.6	7.6	8.1	8.1	16.1
	その他	598	211	60	36	49	59	28	44	19	92
		100.0	35.3	10.0	6.0	8.2	9.9	4.7	7.4	3.2	15.4
★年齢軸	25-29才	157	55	17	13	19	10	8	7	6	22
		100.0	35.0	10.8	8.3	12.1	6.4	5.1	4.5	3.8	14.0
	30-34才	274	81	32	29	34	19	17	14	8	40
		100.0	29.6	11.7	10.6	12.4	6.9	6.2	5.1	2.9	14.6
	35-39才	282	82	30	24	32	22	15	28	9	40
		100.0	29.1	10.6	8.5	11.3	7.8	5.3	9.9	3.2	14.2
	40-44才	239	75	16	13	35	20	14	14	14	38
		100.0	31.4	6.7	5.4	14.6	8.4	5.9	5.9	5.9	15.9
	45-49才	132	22	17	12	19	12	10	10	8	22
		100.0	16.7	12.9	9.1	14.4	9.1	7.6	7.6	6.1	16.7
	50-54才	87	14	5	5	18	12	5	7	7	14
		100.0	16.1	5.7	5.7	20.7	13.8	5.7	8.0	8.0	16.1
	55-59才	41	8	2	2	4	4	2	5	5	9
		100.0	19.5	4.9	4.9	9.8	9.8	4.9	12.2	12.2	22.0
	60-64才	18	2	2	1	0	4	5	0	2	2
		100.0	11.1	11.1	5.6	0.0	22.2	27.8	0.0	11.1	11.1
	65歳以上	11	0	0	0	1	2	2	0	2	4
		100.0	0.0	0.0	0.0	9.1	18.2	18.2	0.0	18.2	36.4

※基数：SC1&2&3で持ち家（戸建・マンション）以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している回答者

3.購入検討理由

- ・購入検討理由としては、
「マイホーム購入が夢だった／欲しい」、「賃貸料が高い／もったいない」、
「現在の住まいが手狭になった」などが多く挙げられた。

■フリーアンサー抜粋(回答数30以上)

【計画的購入】

- ・マイホーム購入(夢だった／欲しい) 122
- ・老後／定年を考慮して 82

【家族構成の変化】

- ・子どもが大きくなった 58
- ・家族が増えた 52
- ・子どもの学校や保育園などの環境・安定化 41
- ・両親との同居・近居 35

【経済的要因】

- ・賃貸料が高い／もったいない 108
- ・資産になる 62
- ・消費税増税 39
- ・インフレで価格が上がる 36

【現在の住まいの問題】

- ・手狭になった 91
- ・老朽化した 48
- ・賃貸なので 35
- ・(いずれ)出なければいけない事情がある 33

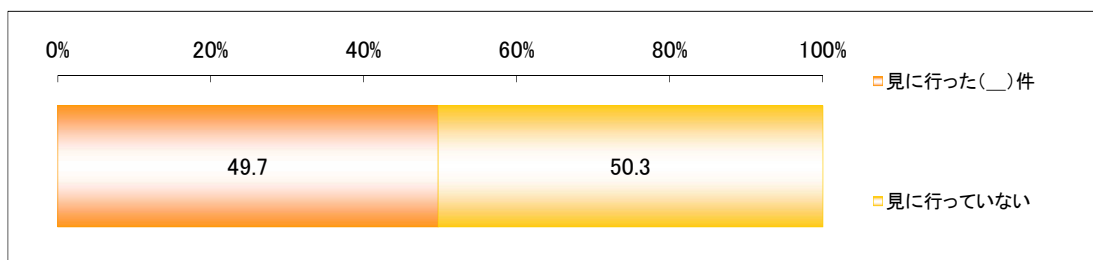
【環境や自由】

- ・環境のよいところに住みたい 46
- ・自由がきく／リノベーションしたい 44
- ・通勤・通学の利便性を考えて 38

※基数:SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している回答者

4.物件見学

- ・物件(モデルルーム等含む)を見に行ったのは、約半数。
- ・年代別に見ると、55-59才では「見に行った」割合が他層より低い。



	n	%
全体	1241	100.0
見に行った()件	617	49.7
見に行っていない	624	50.3

		n	見 に 行 っ た () 件	見 に 行 っ て い な い
全体		1241	617	624
		100.0	49.7	50.3
★年齢軸	25-29才	157	75	82
		100.0	47.8	52.2
	30-34才	274	151	123
		100.0	55.1	44.9
	35-39才	282	138	144
		100.0	48.9	51.1
	40-44才	239	120	119
		100.0	50.2	49.8
	45-49才	132	67	65
		100.0	50.8	49.2
	50-54才	87	40	47
		100.0	46.0	54.0
	55-59才	41	15	26
		100.0	36.6	63.4
	60-64才	18	6	12
		100.0	33.3	66.7
	65歳以上	11	5	6
		100.0	45.5	54.5

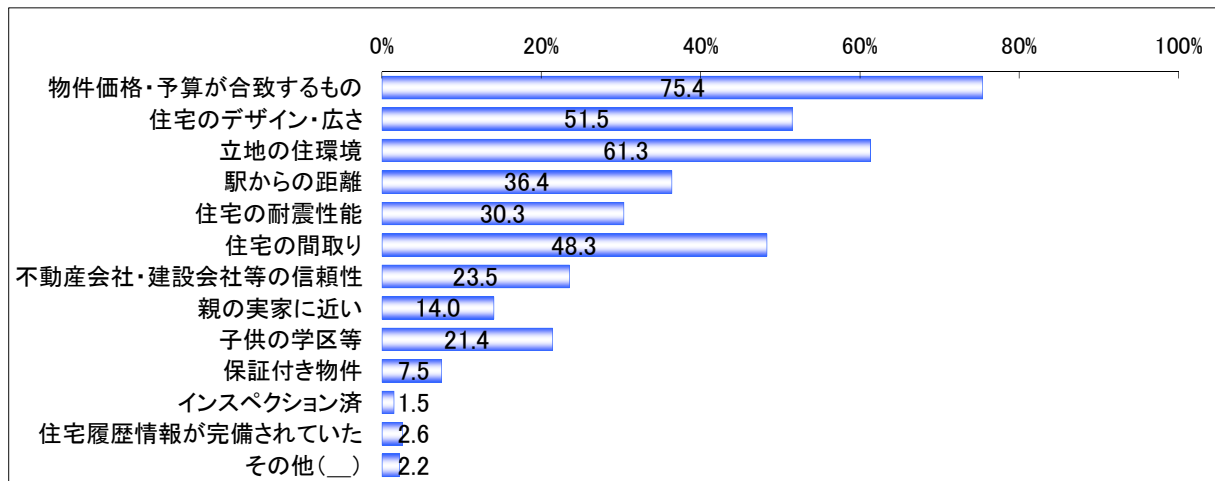
※基数: SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している回答者

5.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75.4%と最も高い。次いで、「立地の住環境」61.3%、「住宅のデザイン・広さ」51.5%、「住宅の間取り」48.3%の順。

<次頁>

- ・地域別では、首都圏、近畿で「駅からの距離」の割合が高く約半数。
- ・購入形態別では、新築マンション、中古マンション、新築戸建(建売)で「駅からの距離」を優先する割合が高い。
- ・年齢別では、65才以上で「住宅の耐震性能」を優先する割合が他層より高い。



	n	%
全体	2768	100.0
物件価格・予算が合致するもの	2087	75.4
住宅のデザイン・広さ	1425	51.5
立地の住環境	1697	61.3
駅からの距離	1007	36.4
住宅の耐震性能	840	30.3
住宅の間取り	1337	48.3
不動産会社・建設会社等の信頼性	651	23.5
親の実家に近い	388	14.0
子供の学区等	592	21.4
保証付き物件	207	7.5
インスペクション済	41	1.5
住宅履歴情報が完備されていた	71	2.6
その他()	60	2.2

※基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している

5.優先順位

住宅購入者・購入検討者

		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		2768	2087	1425	1697	1007	840	1337	651	388	592	207	41	71	60
		100.0	75.4	51.5	61.3	36.4	30.3	48.3	23.5	14.0	21.4	7.5	1.5	2.6	2.2
★エリア軸	首都圏	713	552	367	450	367	218	351	162	90	132	53	14	14	23
		100.0	77.4	51.5	63.1	51.5	30.6	49.2	22.7	12.6	18.5	7.4	2.0	2.0	3.2
	中部	312	234	153	171	110	113	144	78	47	64	33	5	6	9
		100.0	75.0	49.0	54.8	35.3	36.2	46.2	25.0	15.1	20.5	10.6	1.6	1.9	2.9
	近畿	486	373	265	325	246	156	259	125	83	115	36	11	19	5
		100.0	76.7	54.5	66.9	50.6	32.1	53.3	25.7	17.1	23.7	7.4	2.3	3.9	1.0
	その他	1257	928	640	751	284	353	583	286	168	281	85	11	32	23
		100.0	73.8	50.9	59.7	22.6	28.1	46.4	22.8	13.4	22.4	6.8	0.9	2.5	1.8
	新築小計	1317	903	636	749	453	387	565	280	208	246	96	18	26	30
		100.0	68.6	48.3	56.9	34.4	29.4	42.9	21.3	15.8	18.7	7.3	1.4	2.0	2.3
★購入形態軸	新築注文	838	532	377	429	211	249	323	175	140	157	58	12	18	21
		100.0	63.5	45.0	51.2	25.2	29.7	38.5	20.9	16.7	18.7	6.9	1.4	2.1	2.5
	新築建売	231	183	116	147	96	55	113	43	37	55	25	2	5	5
		100.0	79.2	50.2	63.6	41.6	23.8	48.9	18.6	16.0	23.8	10.8	0.9	2.2	2.2
	新築マンション	248	188	143	173	146	83	129	62	31	34	13	4	3	4
		100.0	75.8	57.7	69.8	58.9	33.5	52.0	25.0	12.5	13.7	5.2	1.6	1.2	1.6
	中古小計	391	309	177	246	145	63	180	54	46	84	8	2	13	13
		100.0	79.0	45.3	62.9	37.1	16.1	46.0	13.8	11.8	21.5	2.0	0.5	3.3	3.3
	中古戸建	194	151	88	123	52	19	79	20	27	50	5	2	6	5
		100.0	77.8	45.4	63.4	26.8	9.8	40.7	10.3	13.9	25.8	2.6	1.0	3.1	2.6
★年齢軸	中古マンション	197	158	89	123	93	44	101	34	19	34	3	0	7	8
		100.0	80.2	45.2	62.4	47.2	22.3	51.3	17.3	9.6	17.3	1.5	0.0	3.6	4.1
	25-29才	240	175	147	136	75	91	116	68	49	54	33	6	8	3
		100.0	72.9	61.3	56.7	31.3	37.9	48.3	28.3	20.4	22.5	13.8	2.5	3.3	1.3
	30-34才	539	403	299	318	187	158	249	121	110	129	31	7	8	10
		100.0	74.8	55.5	59.0	34.7	29.3	46.2	22.4	20.4	23.9	5.8	1.3	1.5	1.9
	35-39才	636	485	333	389	199	182	306	145	98	171	43	5	9	12
		100.0	76.3	52.4	61.2	31.3	28.6	48.1	22.8	15.4	26.9	6.8	0.8	1.4	1.9
	40-44才	502	388	245	301	202	137	237	113	64	123	45	9	20	9
		100.0	77.3	48.8	60.0	40.2	27.3	47.2	22.5	12.7	24.5	9.0	1.8	4.0	1.8
★年齢軸	45-49才	329	262	166	206	131	98	169	83	31	69	19	4	5	11
		100.0	79.6	50.5	62.6	39.8	29.8	51.4	25.2	9.4	21.0	5.8	1.2	1.5	3.3
	50-54才	232	170	114	157	97	76	119	53	17	32	19	2	10	8
		100.0	73.3	49.1	67.7	41.8	32.8	51.3	22.8	7.3	13.8	8.2	0.9	4.3	3.4
	55-59才	132	92	64	88	53	42	62	31	8	10	11	5	5	3
		100.0	69.7	48.5	66.7	40.2	31.8	47.0	23.5	6.1	7.6	8.3	3.8	3.8	2.3
	60-64才	104	67	34	66	38	34	48	20	9	3	4	1	1	2
		100.0	64.4	32.7	63.5	36.5	32.7	46.2	19.2	8.7	2.9	3.8	1.0	1.0	1.9
	65歳以上	54	45	23	36	25	22	31	17	2	1	2	2	5	2
		100.0	83.3	42.6	66.7	46.3	40.7	57.4	31.5	3.7	1.9	3.7	3.7	9.3	3.7

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

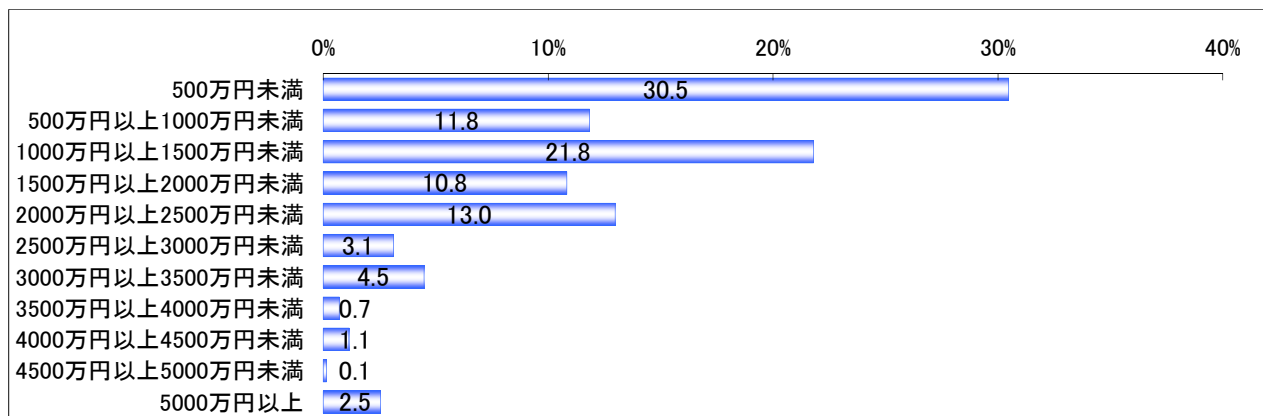
- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している

6. 予算(土地)

- ・住宅購入時の予算で、土地については、「500万円未満」が3割を占める。次いで「1000-1500万円未満」21.8%、「2000-2500万円未満」13.0%。

<次頁>

- ・平均金額は、地域別では名古屋圏(1756万円)と首都圏(1742万円)と拮抗。
- ・購入形態別では、『新築(注文・建売・マンション)』の場合、「1446万円」であるのに対し、『中古(戸建・マンション)』は「905万円」。



	n	%
全体	2281	100.0
500万円未満	695	30.5
500万円以上1000万円未満	270	11.8
1000万円以上1500万円未満	497	21.8
1500万円以上2000万円未満	247	10.8
2000万円以上2500万円未満	296	13.0
2500万円以上3000万円未満	71	3.1
3000万円以上3500万円未満	102	4.5
3500万円以上4000万円未満	16	0.7
4000万円以上4500万円未満	26	1.1
4500万円以上5000万円未満	3	0.1
5000万円以上	58	2.5

※基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している

6. 予算(土地)

		n	平均値
全体		2281	1280.58
★エリア軸	首都圏	521	1741.73
	中部	279	1756.13
	近畿	368	1294.73
	その他	1113	940.83
★購入形態軸	新築小計	1139	1446.09
	新築注文	798	1455.68
	新築建売	208	1451.73
	新築マンション	133	1379.70
	中古小計	273	904.51
	中古戸建	168	998.99
	中古マンション	105	753.34
★年齢軸	25-29才	202	1249.76
	30-34才	474	1338.51
	35-39才	546	1133.39
	40-44才	416	1290.82
	45-49才	264	1372.47
	50-54才	165	1370.32
	55-59才	104	1456.74
	60-64才	76	1248.82
	65歳以上	34	1277.94
★年収軸	400万円未満	464	817.56
	400-600万円未満	745	1001.29
	600-800万円未満	489	1282.46
	800-1000万円未満	295	1418.42
	1000-1200万円未満	150	1796.25
	1200-1500万円未満	76	1959.34
	1500-2000万円未満	32	2321.88
	2000万円以上	30	8583.33

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

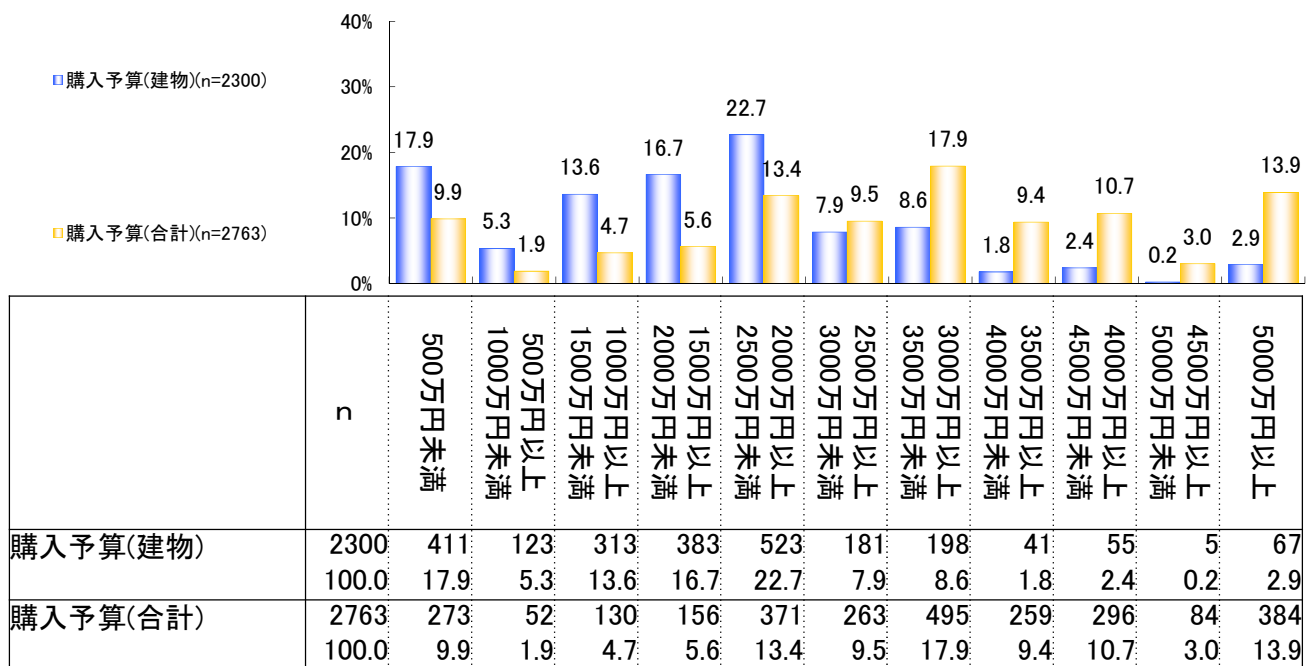
- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している

6. 予算(建物)

- ・住宅購入時予算で、建物については、「2000-2500万円未満」の割合が22.7%と最も高い。
- 次いで、「500万円未満」17.9%。以下、「1500-2000万円未満」16.7%、「1000-1500万円未満」13.6%。

<次頁>

- ・地域別では、平均金額で、首都圏「1995万円」、名古屋圏「1823万円」、地方圏「1677万円」、大阪圏「1586万円」の順となる。
- ・年齢別では、25-29才で「2081万円」と最も高くなる。



※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している

6. 予算(建物)

		n	平均値
全体		2300	1752.57
★エリア軸	首都圏	526	1994.70
	中部	280	1822.68
	近畿	372	1586.03
	その他	1122	1676.77
★購入形態軸	新築小計	1141	1922.31
	新築注文	798	2099.97
	新築建売	208	1561.16
	新築マンション	135	1428.59
	中古小計	276	966.31
	中古戸建	168	845.06
	中古マンション	108	1154.92
★年齢軸	25-29才	204	2081.18
	30-34才	474	1758.95
	35-39才	549	1680.84
	40-44才	421	1727.75
	45-49才	268	1645.64
	50-54才	167	1708.93
	55-59才	106	1754.25
	60-64才	76	1873.82
	65歳以上	35	1932.86
★年収軸	400万円未満	469	1434.72
	400-600万円未満	752	1576.56
	600-800万円未満	493	1835.71
	800-1000万円未満	298	1803.00
	1000-1200万円未満	152	2181.32
	1200-1500万円未満	76	2816.97
	1500-2000万円未満	32	2456.25
	2000万円以上	28	3782.14

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

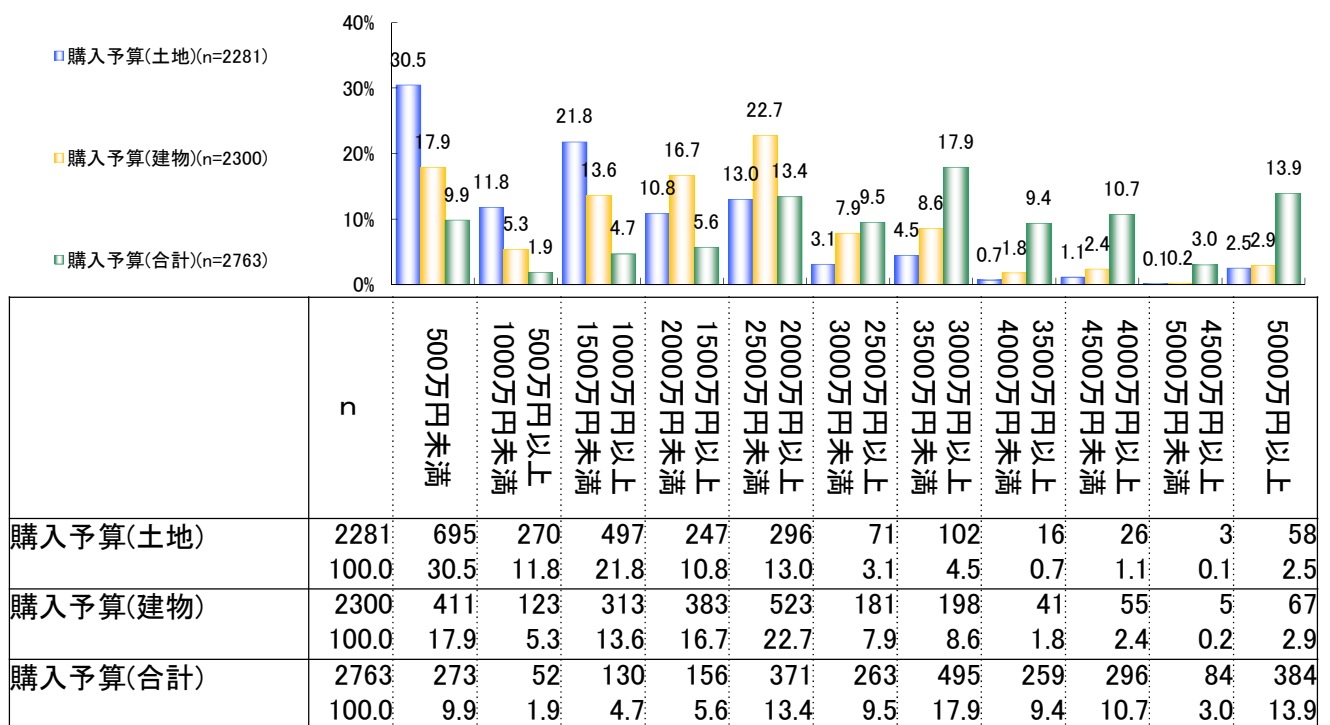
- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している

6. 予算(土地、建物合計)

- ・土地・建物を合わせた住宅購入時の予算は、「3000-3500万円未満」が17.9%と最も高い。次いで、「5000万円以上」13.9%。以下、「2000-2500万円未満」13.4%、「4000-4500万円未満」10.7%。

<次頁>

- ・地域別では、平均金額で首都圏が「4032万円」と最も高い。
- ・購入形態別では、『新築(注文・建売・マンション)』で「3350万円」、『中古(戸建・マンション)』で「2278万円」となるが、新築、中古ともに、マンションの方が予算が高い。



※基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している

6. 予算(土地、建物合計)

		n	平均値
全体		2763	3131.48
★エリア軸	首都圏	712	4032.20
	中部	310	3191.65
	近畿	486	3095.46
	その他	1255	2619.56
★購入形態軸	新築小計	1314	3350.44
	新築注文	835	3332.95
	新築建売	231	2887.10
	新築マンション	248	3840.93
	中古小計	391	2278.41
	中古戸建	194	2013.56
	中古マンション	197	2539.22
★年齢軸	25-29才	240	3242.60
	30-34才	537	2991.83
	35-39才	636	2953.61
	40-44才	502	3141.63
	45-49才	328	3200.98
	50-54才	231	3643.87
	55-59才	132	3305.70
	60-64才	103	2995.92
	65歳以上	54	3245.46
★年収軸	400万円未満	562	2290.65
	400-600万円未満	876	2762.80
	600-800万円未満	606	3144.25
	800-1000万円未満	347	3446.44
	1000-1200万円未満	194	4342.67
	1200-1500万円未満	96	4946.88
	1500-2000万円未満	44	5190.91
	2000万円以上	38	7831.58

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

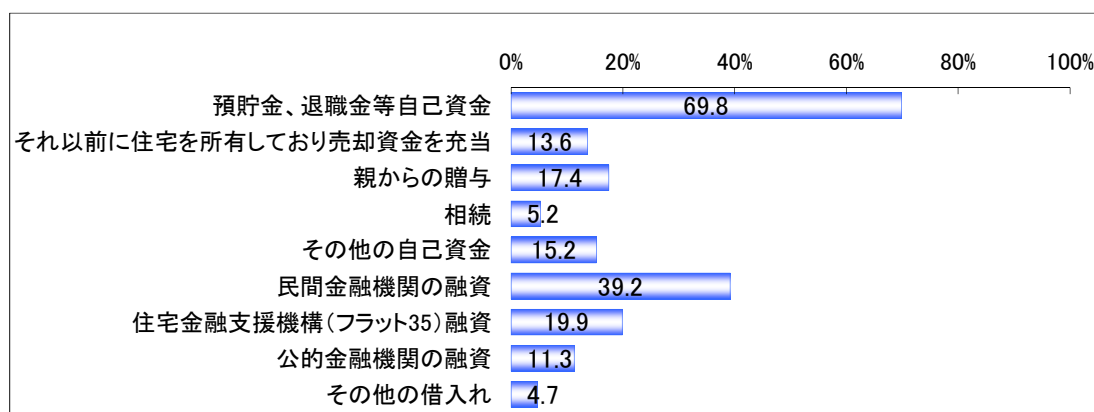
- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している

7.資金調達方法

- ・住宅購入時のおおまかな資金調達方法は「預貯金・退職金等自己資本」が最も高く、7割を占める。次いで高いのは、「民間金融機関の融資」39.2%。

<次頁>

- ・購入形態別では、新築マンションで「住宅の売却資金を充当」するケースが多く、26.6%。
- ・年代別にみると、『50才以上』では「住宅の売却資金を充当」するケースが、『25-34才』では「親からの贈与」を受けるケースがそれぞれ多い傾向にある。
- ・年収別では、『1000万円以上』の各層では「住宅の売却資金を充当」する割合が高い。また、『1500万円以上』の層では、「その他の自己資金」の割合も他の層より高くなる。



	n	%
全体	2768	100.0
預貯金、退職金等自己資金	1933	69.8
それ以前に住宅を所有しており売却資金を充当	377	13.6
親からの贈与	483	17.4
相続	144	5.2
その他の自己資金	422	15.2
民間金融機関の融資	1084	39.2
住宅金融支援機構(フラット35)融資	550	19.9
公的金融機関の融資	312	11.3
その他の借入れ	130	4.7

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している

7.資金調達方法

		n	預貯金、退職金 等自己資金	売却資金を充当 を所有して住宅 それ以前に住宅	親からの贈与	相続	その他の自己資 金	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		2768	1933	377	483	144	422	1084	550	312	130
		100.0	69.8	13.6	17.4	5.2	15.2	39.2	19.9	11.3	4.7
★エリア軸	首都圏	713	503	120	114	43	112	293	151	80	28
		100.0	70.5	16.8	16.0	6.0	15.7	41.1	21.2	11.2	3.9
	中部	312	226	39	70	16	47	107	58	32	12
		100.0	72.4	12.5	22.4	5.1	15.1	34.3	18.6	10.3	3.8
	近畿	486	339	75	92	24	84	207	90	58	24
★購入形態軸	その他	100.0	69.8	15.4	18.9	4.9	17.3	42.6	18.5	11.9	4.9
		1257	865	143	207	61	179	477	251	142	66
		100.0	68.8	11.4	16.5	4.9	14.2	37.9	20.0	11.3	5.3
	新築小計	1317	876	250	255	77	170	476	219	78	64
		100.0	66.5	19.0	19.4	5.8	12.9	36.1	16.6	5.9	4.9
★購入形態軸	新築注文	838	547	134	178	55	114	303	146	55	51
		100.0	65.3	16.0	21.2	6.6	13.6	36.2	17.4	6.6	6.1
	新築建売	231	152	50	45	12	24	78	38	16	9
		100.0	65.8	21.6	19.5	5.2	10.4	33.8	16.5	6.9	3.9
	新築マンション	248	177	66	32	10	32	95	35	7	4
★購入形態軸		100.0	71.4	26.6	12.9	4.0	12.9	38.3	14.1	2.8	1.6
	中古小計	391	233	74	43	11	51	153	25	12	17
		100.0	59.6	18.9	11.0	2.8	13.0	39.1	6.4	3.1	4.3
	中古戸建	194	111	40	17	8	25	81	9	6	6
		100.0	57.2	20.6	8.8	4.1	12.9	41.8	4.6	3.1	3.1
★購入形態軸	中古マンション	197	122	34	26	3	26	72	16	6	11
		100.0	61.9	17.3	13.2	1.5	13.2	36.5	8.1	3.0	5.6
★年齢軸	25-29才	240	163	21	62	18	38	90	55	25	20
		100.0	67.9	8.8	25.8	7.5	15.8	37.5	22.9	10.4	8.3
	30-34才	539	371	40	139	25	73	237	121	61	22
		100.0	68.8	7.4	25.8	4.6	13.5	44.0	22.4	11.3	4.1
	35-39才	636	441	60	127	32	87	270	145	90	27
★年齢軸		100.0	69.3	9.4	20.0	5.0	13.7	42.5	22.8	14.2	4.2
	40-44才	502	357	66	80	24	79	225	115	62	35
		100.0	71.1	13.1	15.9	4.8	15.7	44.8	22.9	12.4	7.0
	45-49才	329	222	59	35	19	58	125	54	38	11
		100.0	67.5	17.9	10.6	5.8	17.6	38.0	16.4	11.6	3.3
★年齢軸	50-54才	232	166	51	25	14	38	81	32	19	8
		100.0	71.6	22.0	10.8	6.0	16.4	34.9	13.8	8.2	3.4
	55-59才	132	91	39	10	9	21	35	19	10	6
		100.0	68.9	29.5	7.6	6.8	15.9	26.5	14.4	7.6	4.5
	60-64才	104	80	25	4	3	15	18	8	5	0
★年齢軸		100.0	76.9	24.0	3.8	2.9	14.4	17.3	7.7	4.8	0.0
	65歳以上	54	42	16	1	0	13	3	1	2	1
		100.0	77.8	29.6	1.9	0.0	24.1	5.6	1.9	3.7	1.9
★年収軸	400万円未満	562	350	59	106	28	70	170	102	59	43
		100.0	62.3	10.5	18.9	5.0	12.5	30.2	18.1	10.5	7.7
	400-600万円未満	877	611	82	163	43	125	350	188	113	46
		100.0	69.7	9.4	18.6	4.9	14.3	39.9	21.4	12.9	5.2
	600-800万円未満	608	447	83	105	34	97	273	134	74	14
★年収軸		100.0	73.5	13.7	17.3	5.6	16.0	44.9	22.0	12.2	2.3
	800-1000万円未満	347	245	58	45	12	62	142	68	36	16
		100.0	70.6	16.7	13.0	3.5	17.9	40.9	19.6	10.4	4.6
	1000-1200万円未満	194	147	48	38	11	32	79	36	16	6
		100.0	75.8	24.7	19.6	5.7	16.5	40.7	18.6	8.2	3.1
★年収軸	1200-1500万円未満	96	70	27	13	8	15	41	11	8	5
		100.0	72.9	28.1	13.5	8.3	15.6	42.7	11.5	8.3	5.2
	1500-2000万円未満	44	33	9	7	4	9	16	5	3	0
		100.0	75.0	20.5	15.9	9.1	20.5	36.4	11.4	6.8	0.0
	2000万円以上	40	30	11	6	4	12	13	6	3	0
★年収軸		100.0	75.0	27.5	15.0	10.0	30.0	32.5	15.0	7.5	0.0

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家（戸建・マンション）を購入
- ・SC1&2&3で持ち家（戸建・マンション）以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している

8.調達資金内訳

- ・住宅購入時のおおまかな資金調達額の平均をみると、「民間金融機関の融資」が約2012万円で最も多い。「預貯金、退職金等自己資金」は1410万円。

	平均額(万円)
預貯金、退職金等自己資金	1410.00
それ以前に住宅を所有しており売却資金	1757.25
親からの贈与	918.35
相続	1957.28
その他の自己資金	1183.69
民間金融機関の融資	2012.07
住宅金融支援機構(フラット35)融資	1824.96
公的金融機関の融資	1231.46
その他の借入れ	550.00

※基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している

9.借入期間

- ・民間金融機関からの借入期間の平均は、26.2年。

	n	平均値
民間金融機関の融資	1084	26.15
住宅金融支援機構(フラット35)	550	27.50
公的金融機関	312	22.37
その他の借り入れ	130	19.05

※基数: 以下のいずれかに該当し、かつQ27でそれぞれの借入先の回答者

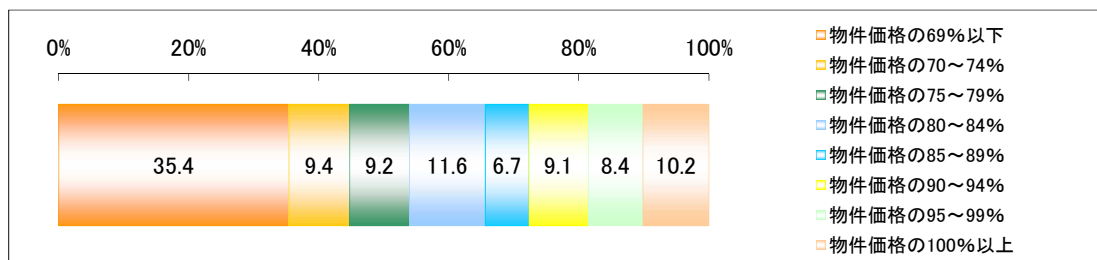
- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している

10.借入割合

- ・物件を購入するにあたり、金融機関からの借入割合は、「物件価格の69%以下」が3割以上を占める。
また、「100%以上」借入するケースも1割程度みられる。

<次頁>

- ・購入形態別では、中古戸建で「100%以上」借り入れるケースが高くなる。
- ・年齢別では、55-59才で「69%以下」の借入ケースが半数以上を占め、年齢が高くなるほど、借入割合が少なくなる傾向がみられる。



	n	%
全体	1486	100.0
物件価格の69%以下	526	35.4
物件価格の70～74%	139	9.4
物件価格の75～79%	137	9.2
物件価格の80～84%	173	11.6
物件価格の85～89%	100	6.7
物件価格の90～94%	135	9.1
物件価格の95～99%	125	8.4
物件価格の100%以上	151	10.2

※基数：以下のいずれかに該当し、かつQ27で「民間金融機関」「住宅金融支援機構(フラット35)」「公的金融機関」借入先回答者
 ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
 ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している

10.借入割合

		n	物件価格の 69%以下	物件価格の 70%～74%	物件価格の 75%～79%	物件価格の 80%～84%	物件価格の 85%～89%	物件価格の 90%～94%	物件価格の 95%～99%	物件価格の 100%以上
全体		1486	526	139	137	173	100	135	125	151
		100.0	35.4	9.4	9.2	11.6	6.7	9.1	8.4	10.2
★エリア軸	首都圏	390	156	48	35	45	23	30	27	26
		100.0	40.0	12.3	9.0	11.5	5.9	7.7	6.9	6.7
	中部	151	60	16	11	22	9	9	8	16
		100.0	39.7	10.6	7.3	14.6	6.0	6.0	5.3	10.6
	近畿	263	94	24	20	31	14	28	27	25
		100.0	35.7	9.1	7.6	11.8	5.3	10.6	10.3	9.5
★購入形態軸	その他	682	216	51	71	75	54	68	63	84
		100.0	31.7	7.5	10.4	11.0	7.9	10.0	9.2	12.3
	新築小計	700	238	63	58	69	57	75	65	75
		100.0	34.0	9.0	8.3	9.9	8.1	10.7	9.3	10.7
	新築注文	458	150	44	43	39	42	51	41	48
		100.0	32.8	9.6	9.4	8.5	9.2	11.1	9.0	10.5
★購入形態軸	新築建売	118	44	8	12	13	6	10	12	13
		100.0	37.3	6.8	10.2	11.0	5.1	8.5	10.2	11.0
	新築マンション	124	44	11	3	17	9	14	12	14
		100.0	35.5	8.9	2.4	13.7	7.3	11.3	9.7	11.3
	中古小計	175	55	10	8	20	9	14	23	36
		100.0	31.4	5.7	4.6	11.4	5.1	8.0	13.1	20.6
★購入形態軸	中古戸建	90	23	4	4	14	3	4	12	26
		100.0	25.6	4.4	4.4	15.6	3.3	4.4	13.3	28.9
	中古マンション	85	32	6	4	6	6	10	11	10
		100.0	37.6	7.1	4.7	7.1	7.1	11.8	12.9	11.8
★年齢軸	25-29才	126	38	13	19	13	6	9	14	14
		100.0	30.2	10.3	15.1	10.3	4.8	7.1	11.1	11.1
	30-34才	323	85	31	32	55	23	38	24	35
		100.0	26.3	9.6	9.9	17.0	7.1	11.8	7.4	10.8
	35-39才	377	125	33	36	42	28	36	33	44
		100.0	33.2	8.8	9.5	11.1	7.4	9.5	8.8	11.7
★年齢軸	40-44才	295	115	31	29	22	18	29	23	28
		100.0	39.0	10.5	9.8	7.5	6.1	9.8	7.8	9.5
	45-49才	176	72	14	11	18	16	10	17	18
		100.0	40.9	8.0	6.3	10.2	9.1	5.7	9.7	10.2
	50-54才	108	47	11	5	15	6	7	8	9
		100.0	43.5	10.2	4.6	13.9	5.6	6.5	7.4	8.3
★年齢軸	55-59才	47	26	2	2	6	2	3	5	1
		100.0	55.3	4.3	4.3	12.8	4.3	6.4	10.6	2.1
	60-64才	28	14	3	3	1	1	3	1	2
		100.0	50.0	10.7	10.7	3.6	3.6	10.7	3.6	7.1
	65歳以上	6	4	1	0	1	0	0	0	0
		100.0	66.7	16.7	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0

※基数：以下のいずれかに該当し、かつQ27で「民間金融機関」「住宅金融支援機構(フラット35)」「公的金融機関」借入先回答者
 ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
 ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している

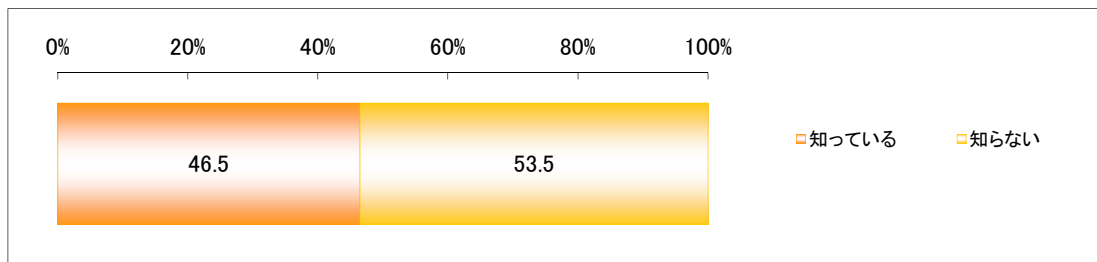
IV.住宅購入時の税制の影響

1.固定資産税減額措置の認知

- ・最近持ち家を購入した、または、今後購入予定がある人のうち、新築住宅に係る固定資産税の減額措置を認知していた割合は46.5%。

<次頁>

- ・購入形態別では、『新築住宅』購入各層では、いずれも6割前後が減額措置について認知している。
- ・年齢別では、60才以上での認知率は6割に達するが、25-29才では3割程度にとどまる。



	n	%
全体	2768	100.0
知っている	1287	46.5
知らない	1481	53.5

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している

1.固定資産税減額措置の認知

		n	知っている	知らない
全体		2768	1287	1481
		100.0	46.5	53.5
★エリア軸	首都圏	713	345	368
		100.0	48.4	51.6
	中部	312	146	166
		100.0	46.8	53.2
	近畿	486	215	271
		100.0	44.2	55.8
	その他	1257	581	676
		100.0	46.2	53.8
★購入形態軸	新築小計	1317	811	506
		100.0	61.6	38.4
	新築注文	838	526	312
		100.0	62.8	37.2
	新築建売	231	138	93
		100.0	59.7	40.3
	新築マンション	248	147	101
		100.0	59.3	40.7
	中古小計	391	144	247
		100.0	36.8	63.2
★年齢軸	中古戸建	194	69	125
		100.0	35.6	64.4
	中古マンション	197	75	122
		100.0	38.1	61.9
	25-29才	240	82	158
		100.0	34.2	65.8
	30-34才	539	243	296
		100.0	45.1	54.9
	35-39才	636	287	349
		100.0	45.1	54.9
	40-44才	502	232	270
		100.0	46.2	53.8
	45-49才	329	166	163
		100.0	50.5	49.5
	50-54才	232	116	116
		100.0	50.0	50.0
	55-59才	132	63	69
		100.0	47.7	52.3
	60-64才	104	66	38
		100.0	63.5	36.5
	65歳以上	54	32	22
		100.0	59.3	40.7

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

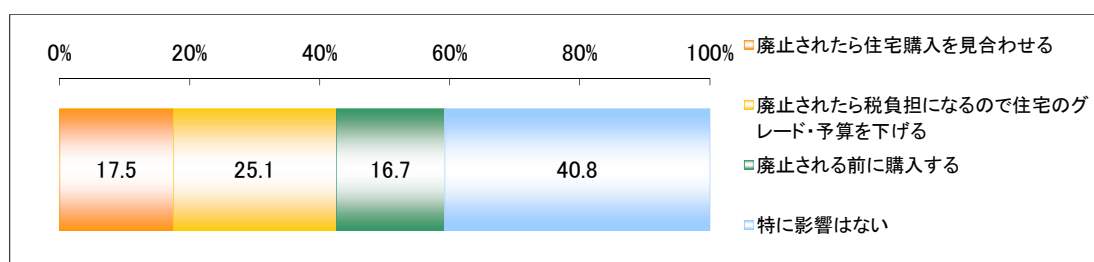
- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している

2.固定資産税減額措置の廃止

- ・固定資産税減額措置が廃止された場合に、現在購入予定者の4割は住宅購入に「特に影響はない」と回答。
「購入を見合わせる」は17.5%。

<次頁>

- ・購入形態別では、新築注文の場合、「廃止されたら住宅購入の見合わせる」の割合が、新築マンションの場合は「廃止される前に購入する」の割合が、他層よりも高い。



	n	%
全体	1241	100.0
廃止されたら住宅購入を見合わせる	217	17.5
廃止されたら税負担になるので住宅のグレード・予算を下げる	311	25.1
廃止される前に購入する	207	16.7
特に影響はない	506	40.8

※基数: SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している回答者

2.固定資産税減額措置の廃止

		n	廃止されたら 住宅購入を見合わせる	廃止されたら税負担になるので 住宅のグレード・予算を下げる	廃止される前に購入する	特に影響はない
全体		1241	217	311	207	506
		100.0	17.5	25.1	16.7	40.8
★エリア軸	首都圏	295	49	68	57	121
		100.0	16.6	23.1	19.3	41.0
	中部	137	26	43	17	51
		100.0	19.0	31.4	12.4	37.2
	近畿	211	38	58	31	84
		100.0	18.0	27.5	14.7	39.8
	その他	598	104	142	102	250
		100.0	17.4	23.7	17.1	41.8
★購入形態軸	新築小計	159	51	45	23	40
		100.0	32.1	28.3	14.5	25.2
	新築注文	92	37	22	8	25
		100.0	40.2	23.9	8.7	27.2
	新築建売	26	7	9	4	6
		100.0	26.9	34.6	15.4	23.1
	新築マンション	41	7	14	11	9
		100.0	17.1	34.1	26.8	22.0
	中古小計	22	0	4	2	16
		100.0	0.0	18.2	9.1	72.7
	中古戸建	6	0	1	0	5
		100.0	0.0	16.7	0.0	83.3
	中古マンション	16	0	3	2	11
		100.0	0.0	18.8	12.5	68.8
★年齢軸	25-29才	157	30	39	24	64
		100.0	19.1	24.8	15.3	40.8
	30-34才	274	53	87	42	92
		100.0	19.3	31.8	15.3	33.6
	35-39才	282	50	69	42	121
		100.0	17.7	24.5	14.9	42.9
	40-44才	239	43	51	49	96
		100.0	18.0	21.3	20.5	40.2
	45-49才	132	17	32	30	53
		100.0	12.9	24.2	22.7	40.2
	50-54才	87	11	22	12	42
		100.0	12.6	25.3	13.8	48.3
	55-59才	41	11	6	5	19
		100.0	26.8	14.6	12.2	46.3
	60-64才	18	2	3	3	10
		100.0	11.1	16.7	16.7	55.6
	65歳以上	11	0	2	0	9
		100.0	0.0	18.2	0.0	81.8

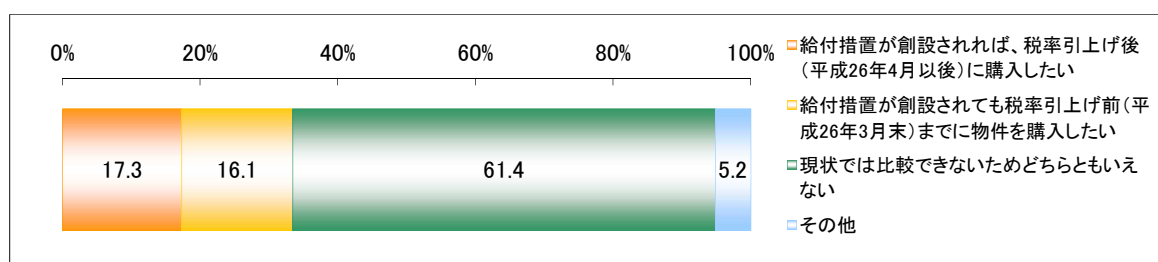
※基数: SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している回答者

3. 税率引き上げ分の給付措置

- ・消費税率引き上げ分の一部給付措置が創設された場合、住宅購入時期については、全体の6割が「どちらともいえない」と回答。「税率引上げ後に購入したい」(17.3%)と「税率引上げ前に購入したい」(16.1%)は拮抗している。

<次頁>

- ・購入形態別では、新築注文の場合には「税率引上げ後に購入したい」が、新築マンションの場合には「税率引上げ前までに購入したい」の割合が、各々他層よりも高い。



	n	%
全体	1241	100.0
給付措置が創設されれば、税率引上げ後(平成26年4月以後)に購入したい	215	17.3
給付措置が創設されても税率引上げ前(平成26年3月末)までに物件を購入したい	200	16.1
現状では比較できないためどちらともいえない	762	61.4
その他	64	5.2

※基数: SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している回答者

3. 税率引き上げ分の給付措置

		n	給付措置が創設されれば、 税率引き上げ後 (平成26年4月以後)に購入したい	給付措置が創設されても税率引き 上げ前(平成26年3月末)までに 物件を購入したい	現状では比較できないため どちらともいえない	その他
全体		1241	215	200	762	64
		100.0	17.3	16.1	61.4	5.2
★エリア軸	首都圏	295	55	45	182	13
		100.0	18.6	15.3	61.7	4.4
	中部	137	20	29	80	8
		100.0	14.6	21.2	58.4	5.8
	近畿	211	39	27	134	11
		100.0	18.5	12.8	63.5	5.2
	その他	598	101	99	366	32
		100.0	16.9	16.6	61.2	5.4
★購入形態軸	新築小計	159	57	45	47	10
		100.0	35.8	28.3	29.6	6.3
	新築注文	92	45	14	24	9
		100.0	48.9	15.2	26.1	9.8
	新築建売	26	7	13	5	1
		100.0	26.9	50.0	19.2	3.8
	新築マンション	41	5	18	18	0
		100.0	12.2	43.9	43.9	0.0
	中古小計	22	0	5	14	3
		100.0	0.0	22.7	63.6	13.6
	中古戸建	6	0	1	3	2
		100.0	0.0	16.7	50.0	33.3
	中古マンション	16	0	4	11	1
		100.0	0.0	25.0	68.8	6.3
★年齢軸	25-29才	157	36	28	84	9
		100.0	22.9	17.8	53.5	5.7
	30-34才	274	52	50	163	9
		100.0	19.0	18.2	59.5	3.3
	35-39才	282	48	43	182	9
		100.0	17.0	15.2	64.5	3.2
	40-44才	239	44	41	137	17
		100.0	18.4	17.2	57.3	7.1
	45-49才	132	16	19	88	9
		100.0	12.1	14.4	66.7	6.8
	50-54才	87	8	9	63	7
		100.0	9.2	10.3	72.4	8.0
	55-59才	41	8	5	25	3
		100.0	19.5	12.2	61.0	7.3
	60-64才	18	2	5	10	1
		100.0	11.1	27.8	55.6	5.6
	65歳以上	11	1	0	10	0
		100.0	9.1	0.0	90.9	0.0

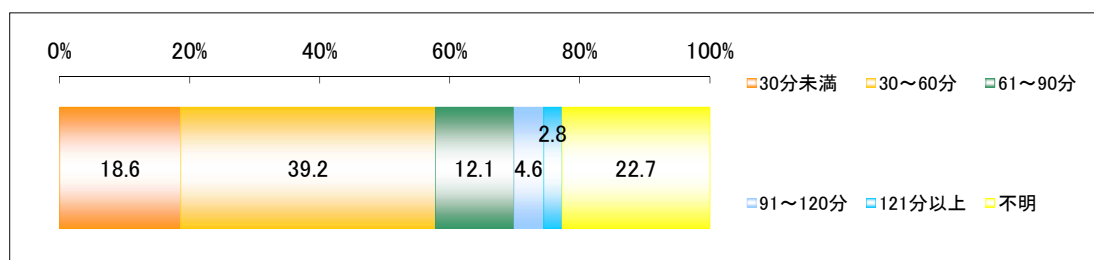
※基数: SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集している回答者

V.住宅購入時の重要事項説明

住宅購入者・売却者

1.説明時間

- ・不動産売買時の宅地建物取引主任による重要事項説明時間では、「30-60分」が最も高く39.2%。次いで「30分未満」が18.6%となっており、『60分以内』が半数以上を占める。



	n	%
全体	2191	100.0
30分未満	408	18.6
30～60分	858	39.2
61～90分	265	12.1
91～120分	100	4.6
121分以上	62	2.8
不明	498	22.7

※基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

1.説明時間

		n	30分未満	30～60分	61～90分	91～120分	121分以上	不明
全体		2191	408	858	265	100	62	498
		100.0	18.6	39.2	12.1	4.6	2.8	22.7
★エリア軸	首都圏	542	85	241	74	22	17	103
		100.0	15.7	44.5	13.7	4.1	3.1	19.0
	中部	248	53	94	28	4	5	64
		100.0	21.4	37.9	11.3	1.6	2.0	25.8
	近畿	376	69	152	52	25	9	69
		100.0	18.4	40.4	13.8	6.6	2.4	18.4
	その他	1025	201	371	111	49	31	262
		100.0	19.6	36.2	10.8	4.8	3.0	25.6
	新築小計	1713	327	646	208	77	52	403
		100.0	19.1	37.7	12.1	4.5	3.0	23.5
★購入形態軸	新築注文	1079	228	355	119	41	33	303
		100.0	21.1	32.9	11.0	3.8	3.1	28.1
	新築建売	277	45	121	39	15	8	49
		100.0	16.2	43.7	14.1	5.4	2.9	17.7
	新築マンション	357	54	170	50	21	11	51
		100.0	15.1	47.6	14.0	5.9	3.1	14.3
	中古小計	478	81	212	57	23	10	95
		100.0	16.9	44.4	11.9	4.8	2.1	19.9
	中古戸建	230	31	104	25	11	5	54
		100.0	13.5	45.2	10.9	4.8	2.2	23.5
	中古マンション	248	50	108	32	12	5	41
		100.0	20.2	43.5	12.9	4.8	2.0	16.5
★年齢軸	25-29才	117	17	46	16	5	4	29
		100.0	14.5	39.3	13.7	4.3	3.4	24.8
	30-34才	313	57	116	42	18	4	76
		100.0	18.2	37.1	13.4	5.8	1.3	24.3
	35-39才	431	78	160	59	21	9	104
		100.0	18.1	37.1	13.7	4.9	2.1	24.1
	40-44才	385	66	153	46	21	8	91
		100.0	17.1	39.7	11.9	5.5	2.1	23.6
	45-49才	275	58	115	28	11	10	53
		100.0	21.1	41.8	10.2	4.0	3.6	19.3
	50-54才	256	52	109	27	7	9	52
		100.0	20.3	42.6	10.5	2.7	3.5	20.3
	55-59才	165	34	63	17	9	4	38
		100.0	20.6	38.2	10.3	5.5	2.4	23.0
	60-64才	157	34	59	13	5	10	36
		100.0	21.7	37.6	8.3	3.2	6.4	22.9
	65歳以上	92	12	37	17	3	4	19
		100.0	13.0	40.2	18.5	3.3	4.3	20.7

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

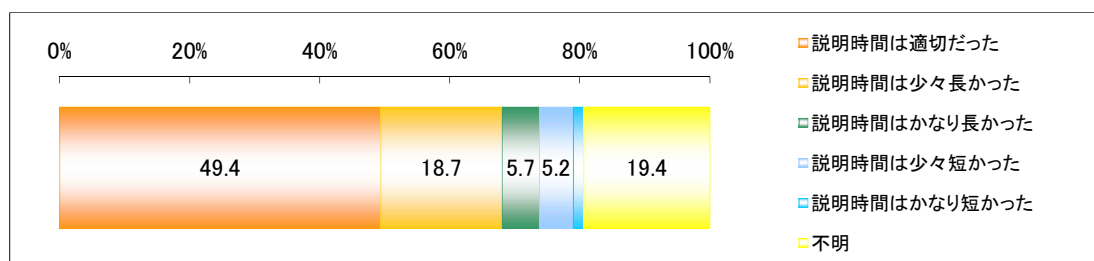
- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

2.説明時間の適切さ

- ・重要事項説明に係る説明時間については、約半数が「適切だった」と回答。
「短かった(少々・かなり)」は1割未満にとどまる。

<次頁>

- ・年齢別でみると、65才以上で「適切だった」割合が6割を超える。



	n	%
全体	2191	100.0
説明時間は適切だった	1082	49.4
説明時間は少々長かった	409	18.7
説明時間はかなり長かった	125	5.7
説明時間は少々短かった	115	5.2
説明時間はかなり短かった	35	1.6
不明	425	19.4

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

2.説明時間の適切さ

		n	説明時間は適切だった	説明時間は少々長かった	説明時間はかなり長かった	説明時間は少々短かった	説明時間はかなり短かった	不明
全体		2191	1082	409	125	115	35	425
		100.0	49.4	18.7	5.7	5.2	1.6	19.4
★エリア軸	首都圏	542	267	121	31	33	3	87
		100.0	49.3	22.3	5.7	6.1	0.6	16.1
	中部	248	121	48	10	10	6	53
		100.0	48.8	19.4	4.0	4.0	2.4	21.4
	近畿	376	181	72	34	23	6	60
		100.0	48.1	19.1	9.0	6.1	1.6	16.0
	その他	1025	513	168	50	49	20	225
		100.0	50.0	16.4	4.9	4.8	2.0	22.0
★購入形態軸	新築小計	1713	832	308	104	91	31	347
		100.0	48.6	18.0	6.1	5.3	1.8	20.3
	新築注文	1079	513	159	56	54	25	272
		100.0	47.5	14.7	5.2	5.0	2.3	25.2
	新築建売	277	134	68	15	18	2	40
		100.0	48.4	24.5	5.4	6.5	0.7	14.4
	新築マンション	357	185	81	33	19	4	35
		100.0	51.8	22.7	9.2	5.3	1.1	9.8
	中古小計	478	250	101	21	24	4	78
		100.0	52.3	21.1	4.4	5.0	0.8	16.3
	中古戸建	230	119	39	10	15	0	47
		100.0	51.7	17.0	4.3	6.5	0.0	20.4
	中古マンション	248	131	62	11	9	4	31
		100.0	52.8	25.0	4.4	3.6	1.6	12.5
★年齢軸	25-29才	117	54	19	10	9	3	22
		100.0	46.2	16.2	8.5	7.7	2.6	18.8
	30-34才	313	147	63	19	14	5	65
		100.0	47.0	20.1	6.1	4.5	1.6	20.8
	35-39才	431	204	73	24	24	6	100
		100.0	47.3	16.9	5.6	5.6	1.4	23.2
	40-44才	385	186	78	20	23	9	69
		100.0	48.3	20.3	5.2	6.0	2.3	17.9
	45-49才	275	135	55	14	17	3	51
		100.0	49.1	20.0	5.1	6.2	1.1	18.5
	50-54才	256	141	43	14	10	1	47
		100.0	55.1	16.8	5.5	3.9	0.4	18.4
	55-59才	165	86	27	12	7	2	31
		100.0	52.1	16.4	7.3	4.2	1.2	18.8
	60-64才	157	72	38	6	8	5	28
		100.0	45.9	24.2	3.8	5.1	3.2	17.8
	65歳以上	92	57	13	6	3	1	12
		100.0	62.0	14.1	6.5	3.3	1.1	13.0

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

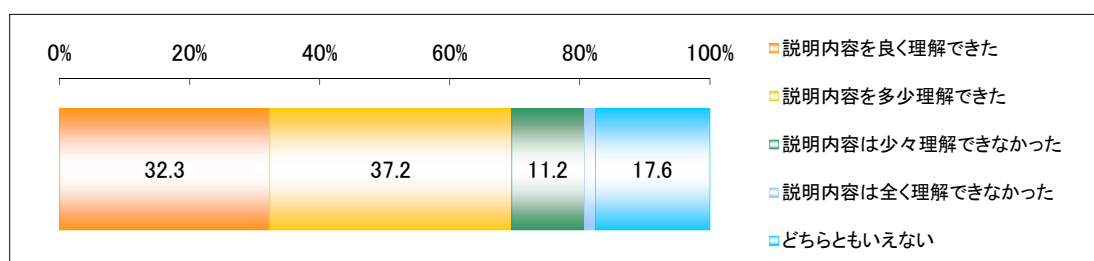
- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

3.内容理解

- ・重要事項説明の内容について、
「良く理解できた」32.3%、「多少理解できた」37.2%であり、
『理解できた(良く+多少)』が7割近くを占める。

<次頁>

- ・年齢別では、65才以上で『理解できた(良く+多少)』割合が8割を超える。



	n	%
全体	2191	100.0
説明内容を良く理解できた	708	32.3
説明内容を多少理解できた	815	37.2
説明内容は少々理解できなかった	245	11.2
説明内容は全く理解できなかった	37	1.7
どちらともいえない	386	17.6

※基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

3.内容理解

		n	説明内容を 良く理解できた	説明内容を 多少理解できた	説明内容は 少々理解できなかった	説明内容は 全く理解できなかった	どちらともいえない
全体		2191 100.0	708 32.3	815 37.2	245 11.2	37 1.7	386 17.6
★エリア軸	首都圏	542 100.0	172 31.7	222 41.0	70 12.9	4 0.7	74 13.7
	中部	248 100.0	74 29.8	91 36.7	25 10.1	9 3.6	49 19.8
	近畿	376 100.0	114 30.3	144 38.3	48 12.8	11 2.9	59 15.7
	その他	1025 100.0	348 34.0	358 34.9	102 10.0	13 1.3	204 19.9
	新築小計	1713 100.0	540 31.5	626 36.5	208 12.1	32 1.9	307 17.9
	新築注文	1079 100.0	334 31.0	357 33.1	126 11.7	28 2.6	234 21.7
★購入形態軸	新築建売	277 100.0	91 32.9	113 40.8	36 13.0	2 0.7	35 12.6
	新築マンション	357 100.0	115 32.2	156 43.7	46 12.9	2 0.6	38 10.6
	中古小計	478 100.0	168 35.1	189 39.5	37 7.7	5 1.0	79 16.5
	中古戸建	230 100.0	88 38.3	73 31.7	18 7.8	2 0.9	49 21.3
	中古マンション	248 100.0	80 32.3	116 46.8	19 7.7	3 1.2	30 12.1
	25-29才	117 100.0	28 23.9	47 40.2	17 14.5	2 1.7	23 19.7
	30-34才	313 100.0	80 25.6	131 41.9	39 12.5	7 2.2	56 17.9
	35-39才	431 100.0	118 27.4	158 36.7	58 13.5	7 1.6	90 20.9
★年齢軸	40-44才	385 100.0	121 31.4	142 36.9	52 13.5	10 2.6	60 15.6
	45-49才	275 100.0	82 29.8	106 38.5	35 12.7	6 2.2	46 16.7
	50-54才	256 100.0	102 39.8	85 33.2	24 9.4	3 1.2	42 16.4
	55-59才	165 100.0	68 41.2	59 35.8	6 3.6	1 0.6	31 18.8
	60-64才	157 100.0	62 39.5	57 36.3	9 5.7	1 0.6	28 17.8
	65歳以上	92 100.0	47 51.1	30 32.6	5 5.4	0 0.0	10 10.9

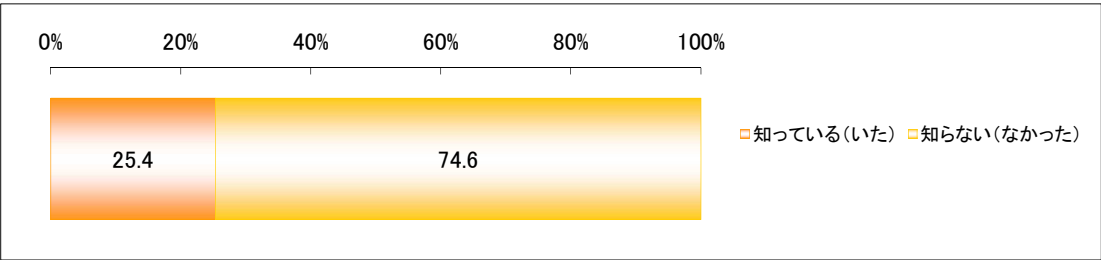
※基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却

VI 住宅建物診断(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

・建物住宅診断(インスペクション)について、
「知っている(いた)」は1/4にとどまる。

＜次頁＞
・年収別でみると、年収が高いほどインスペクションの認知率は高くなる
傾向が見られる。



	n	%
全体	4240	100.0
知っている(いた)	1076	25.4
知らない(なかった)	3164	74.6

※基数:回答者全員

1.住宅建物診断・認知

		n	知っている(いた)	知らない(なかった)
全体		4240 100.0	1076 25.4	3164 74.6
★エリア軸	首都圏	1040 100.0	292 28.1	748 71.9
	中部	480 100.0	106 22.1	374 77.9
	近畿	720 100.0	180 25.0	540 75.0
	その他	2000 100.0	498 24.9	1502 75.1
	新築小計	2525 100.0	662 26.2	1863 73.8
	新築注文	1526 100.0	384 25.2	1142 74.8
★購入形態軸	新築建売	394 100.0	101 25.6	293 74.4
	新築マンション	605 100.0	177 29.3	428 70.7
	中古小計	655 100.0	170 26.0	485 74.0
	中古戸建	323 100.0	88 27.2	235 72.8
	中古マンション	332 100.0	82 24.7	250 75.3
	25-29才	266 100.0	73 27.4	193 72.6
	30-34才	620 100.0	164 26.5	456 73.5
	35-39才	769 100.0	184 23.9	585 76.1
★年齢軸	40-44才	755 100.0	197 26.1	558 73.9
	45-49才	590 100.0	154 26.1	436 73.9
	50-54才	485 100.0	127 26.2	358 73.8
	55-59才	332 100.0	73 22.0	259 78.0
	60-64才	255 100.0	58 22.7	197 77.3
	65歳以上	168 100.0	46 27.4	122 72.6
	400万円未満	902 100.0	178 19.7	724 80.3
	400-600万円未満	1207 100.0	285 23.6	922 76.4
	600-800万円未満	890 100.0	241 27.1	649 72.9
	800-1000万円未満	562 100.0	163 29.0	399 71.0
★年収軸	1000-1200万円未満	312 100.0	86 27.6	226 72.4
	1200-1500万円未満	178 100.0	54 30.3	124 69.7
	1500-2000万円未満	101 100.0	33 32.7	68 67.3
	2000万円以上	88 100.0	36 40.9	52 59.1

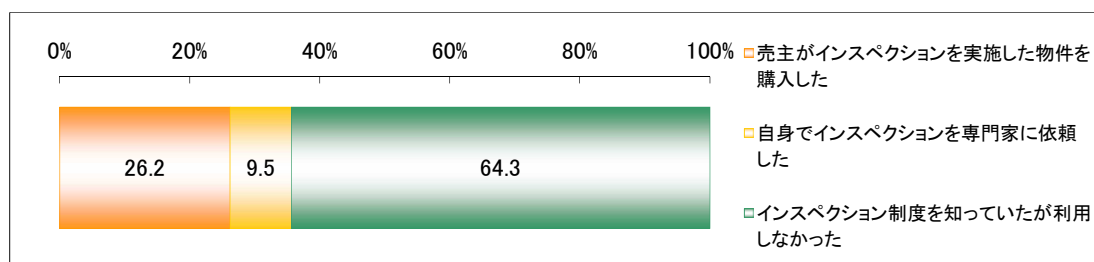
※基数:回答者全員

2.住宅建物診断(インスペクション)利用有無

- ・住宅購入者でインスペクション制度認知者のうち、35.7%がインスペクション制度を利用している。
- ・ただし、「売主がインスペクションを実施した物件を購入した」(26.2%)割合が高く、「自身で専門家に依頼した」は9.5%にとどまる。

<次頁>

- ・購入形態別では、『中古物件(戸建・マンション)』ではインスペクション利用が低い。新築マンションでは「売主が実施した物件購入」が他層よりも高い。
- ・年齢別では、40-44才でインスペクション制度利用率が他層よりも低い。



	n	%
全体	443	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	116	26.2
自身でインスペクションを専門家に依頼した	42	9.5
インスペクション制度を知っていたが利用しなかった	285	64.3

※基数: SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入、かつQ37でインスペクションを認知している回答者

2.住宅建物診断(インスペクション)利用有無

		n	インスペクション 制度を知っていた が利用しなかった 自身でインスペク ションを専門家に 依頼した 売主がインスペク ションを実施した 物件を購入した	インスペクション 制度を知っていた が利用しなかった 自身でインスペク ションを専門家に 依頼した 売主がインスペク ションを実施した 物件を購入した	
全体		443 100.0	116 26.2	42 9.5	285 64.3
★エリア軸	首都圏	129 100.0	33 25.6	9 7.0	87 67.4
	中部	50 100.0	14 28.0	4 8.0	32 64.0
	近畿	77 100.0	20 26.0	8 10.4	49 63.6
	その他	187 100.0	49 26.2	21 11.2	117 62.6
	新築小計	345 100.0	104 30.1	32 9.3	209 60.6
	新築注文	207 100.0	56 27.1	18 8.7	133 64.3
★購入形態軸	新築建売	62 100.0	19 30.6	4 6.5	39 62.9
	新築マンション	76 100.0	29 38.2	10 13.2	37 48.7
	中古小計	98 100.0	12 12.2	10 10.2	76 77.6
	中古戸建	55 100.0	5 9.1	6 10.9	44 80.0
	中古マンション	43 100.0	7 16.3	4 9.3	32 74.4
	25-29才	27 100.0	11 40.7	3 11.1	13 48.1
	30-34才	75 100.0	18 24.0	11 14.7	46 61.3
	35-39才	86 100.0	27 31.4	10 11.6	49 57.0
★年齢軸	40-44才	82 100.0	16 19.5	3 3.7	63 76.8
	45-49才	55 100.0	11 20.0	6 10.9	38 69.1
	50-54才	51 100.0	18 35.3	5 9.8	28 54.9
	55-59才	26 100.0	5 19.2	1 3.8	20 76.9
	60-64才	26 100.0	7 26.9	1 3.8	18 69.2
	65歳以上	15 100.0	3 20.0	2 13.3	10 66.7
	400万円未満	72 100.0	18 25.0	5 6.9	49 68.1
	400-600万円未満	121 100.0	35 28.9	12 9.9	74 61.2
★年収軸	600-800万円未満	106 100.0	23 21.7	9 8.5	74 69.8
	800-1000万円未満	62 100.0	16 25.8	6 9.7	40 64.5
	1000-1200万円未満	38 100.0	11 28.9	5 13.2	22 57.9
	1200-1500万円未満	25 100.0	8 32.0	3 12.0	14 56.0
	1500-2000万円未満	11 100.0	2 18.2	2 18.2	7 63.6
	2000万円以上	8 100.0	3 37.5	0 0.0	5 62.5

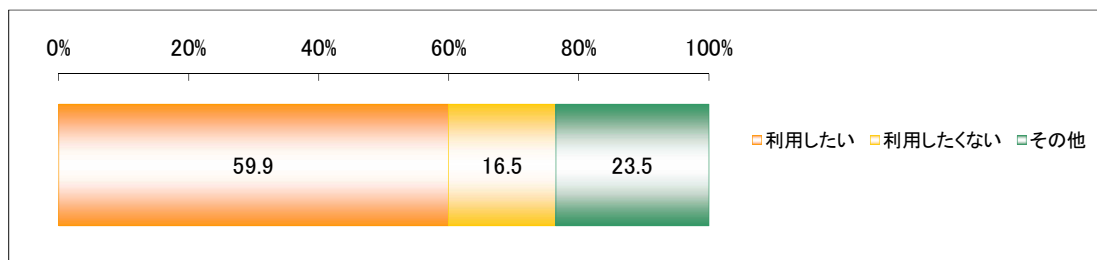
※基数:SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入、かつQ37でインスペクションを認知している回答者

3.インスペクション利用意向

- ・住宅購入検討者及び売却予定者におけるインスペクション利用意向は、約6割が「利用したい」と回答。「利用したくない」が16.5%。

<次頁>

- ・年齢別では、65才以上で「利用したくない」が3割と他層に比べて高い。
- ・年収別では、利用意向が最も高いのは、1200-1500万円の70.2%。
概ね『1200万円以上』で「利用したい」とする割合が7割前後となる。



	n	%
全体	2394	100.0
利用したい	1435	59.9
利用したくない	396	16.5
その他	563	23.5

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住し、住宅購入予定があり、情報収集をしている
- ・SC1&SC5で持ち家(戸建・マンション)に居住し、売却予定がある

3.インスペクション利用意向

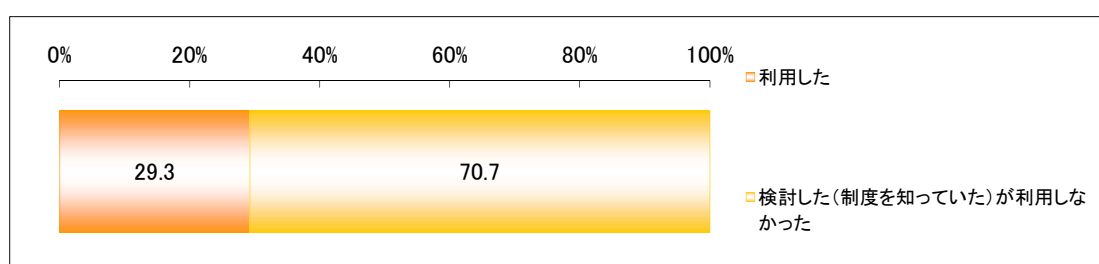
		n	利用したい	利用したくない	その他
全体		2394	1435	396	563
		100.0	59.9	16.5	23.5
★エリア軸	首都圏	578	357	81	140
		100.0	61.8	14.0	24.2
	中部	267	162	46	59
		100.0	60.7	17.2	22.1
	近畿	409	249	63	97
★購入形態軸	その他	1140	667	206	267
		100.0	58.5	18.1	23.4
	新築小計	1097	651	182	264
		100.0	59.3	16.6	24.1
	新築注文	606	356	97	153
★購入形態軸		100.0	58.7	16.0	25.2
	新築建売	166	86	35	45
		100.0	51.8	21.1	27.1
	新築マンション	325	209	50	66
		100.0	64.3	15.4	20.3
★購入形態軸	中古小計	237	136	37	64
		100.0	57.4	15.6	27.0
	中古戸建	114	61	18	35
		100.0	53.5	15.8	30.7
	中古マンション	123	75	19	29
★年齢軸		100.0	61.0	15.4	23.6
	25-29才	187	129	30	28
		100.0	69.0	16.0	15.0
	30-34才	366	236	57	73
		100.0	64.5	15.6	19.9
★年齢軸	35-39才	404	246	74	84
		100.0	60.9	18.3	20.8
	40-44才	441	255	65	121
		100.0	57.8	14.7	27.4
	45-49才	355	211	54	90
★年齢軸		100.0	59.4	15.2	25.4
	50-54才	255	145	35	75
		100.0	56.9	13.7	29.4
	55-59才	190	111	34	45
		100.0	58.4	17.9	23.7
★年齢軸	60-64才	116	64	23	29
		100.0	55.2	19.8	25.0
	65歳以上	80	38	24	18
		100.0	47.5	30.0	22.5
★年収軸	400万円未満	503	271	97	135
		100.0	53.9	19.3	26.8
	400-600万円未満	666	387	109	170
		100.0	58.1	16.4	25.5
	600-800万円未満	490	300	70	120
★年収軸		100.0	61.2	14.3	24.5
	800-1000万円未満	336	222	55	59
		100.0	66.1	16.4	17.6
	1000-1200万円未満	174	101	32	41
		100.0	58.0	18.4	23.6
★年収軸	1200-1500万円未満	104	73	14	17
		100.0	70.2	13.5	16.3
	1500-2000万円未満	57	38	11	8
		100.0	66.7	19.3	14.0
	2000万円以上	64	43	8	13
		100.0	67.2	12.5	20.3

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住し、住宅購入予定があり、情報収集をしている
- ・SC1&SC5で持ち家(戸建・マンション)に居住し、売却予定がある

4.インスペクション利用有無

- ・自宅売却者の不動産売却時のインスペクション利用率は29.3%。
約7割は制度を知っていたが利用しなかった。
- ・地域別では、首都圏のインスペクション利用率が18.6%と他層より低い。
- ・購入形態別では、『中古物件（戸建・マンション）』でインスペクション利用率が低い。



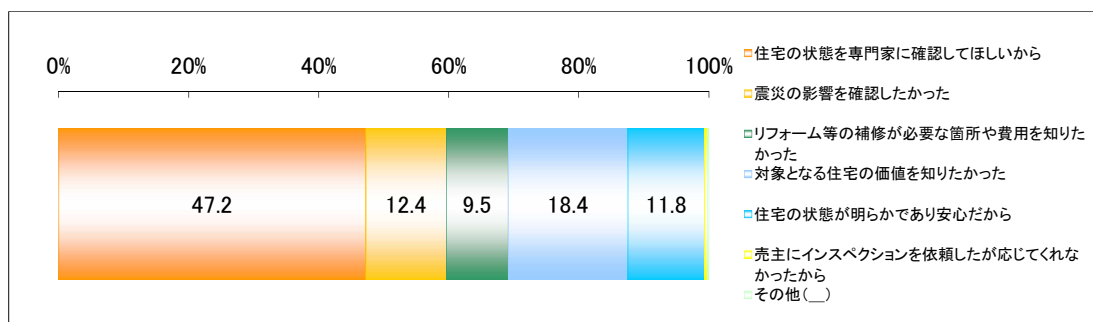
	n	%
全体	335	100.0
利用した	98	29.3
検討した(制度を知っていた)が利用しなかった	237	70.7

		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		335	98	237
		100.0	29.3	70.7
★エリア軸	首都圏	86	16	70
		100.0	18.6	81.4
	中部	36	9	27
		100.0	25.0	75.0
	近畿	59	22	37
		100.0	37.3	62.7
	その他	154	51	103
		100.0	33.1	66.9
★購入形態軸	新築小計	259	85	174
		100.0	32.8	67.2
	新築注文	146	55	91
		100.0	37.7	62.3
	新築建売	39	15	24
		100.0	38.5	61.5
	新築マンション	74	15	59
		100.0	20.3	79.7
	中古小計	76	13	63
		100.0	17.1	82.9
	中古戸建	34	5	29
		100.0	14.7	85.3
	中古マンション	42	8	34
		100.0	19.0	81.0

※基数：SC6&7で2010年以降に住宅用不動産（戸建・マンション）を売却、かつQ37でインスペクションを認知している回答者

5.インスペクション利用理由

- ・住宅購入時や売却時のインスペクションを実施した／住宅購入時にインスペクションを利用してみたい主な理由としては、「住宅の状態を専門家に確認してほしいから」が47.2%で最も高い。
- ・本調査のセグメント別にみると、売却者では「震災の影響を確認したかった」が、売却予定者では「対象となる住宅の価値を知りたかった」が、各々他層よりも高い。



	n	%
全体	1509	100.0
住宅の状態を専門家に確認してほしいから	713	47.2
震災の影響を確認したかった	187	12.4
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	143	9.5
対象となる住宅の価値を知りたかった	278	18.4
住宅の状態が明らかであり安心だから	178	11.8
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	7	0.5
その他()	3	0.2

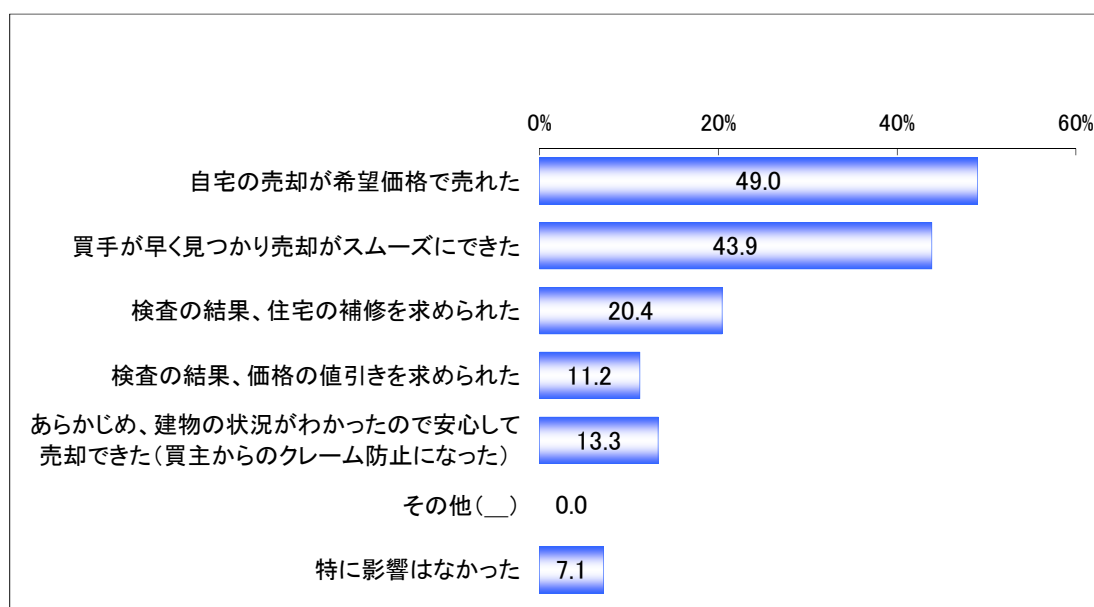
	n	住宅の状態を専門家に確認してほしいから	震災の影響を確認したかった	リフォーム等の補修が必要な箇所や費用を知りたかった	対象となる住宅の価値を知りたかった	住宅の状態が明らかであり安心だから	売主にインスペクションを依頼したが応じてくれなかったから	その他()
全体	1509	713	187	143	278	178	7	3
全体版用	100.0	47.2	12.4	9.5	18.4	11.8	0.5	0.2
【購入】全体	28	16	4	2	3	3	0	0
【取得検討】全体	100.0	57.1	14.3	7.1	10.7	10.7	0.0	0.0
【売却】全体	222	102	51	21	28	18	2	0
【売却検討】全体	100.0	45.9	23.0	9.5	12.6	8.1	0.9	0.0
	611	267	41	71	176	51	4	1
	100.0	43.7	6.7	11.6	28.8	8.3	0.7	0.2

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入、かつQ37&38でインスペクションを認知、利用した
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却、かつQ37&40でインスペクションを認知、利用した
- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集中、かつQ37&39でインスペクション利用意向あり
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定があり、かつQ37&39でインスペクション利用意向あり

6.インスペクション（売却時）利用効果

- ・インスペクション利用による不動産売却時のメリットとして、約半数が「希望価格で売れた」を挙げており、以下、「買手が早く見つかり売却がスムーズにできた」43.9%、「検査の結果、住宅の補修を求められた」20.4%の順。

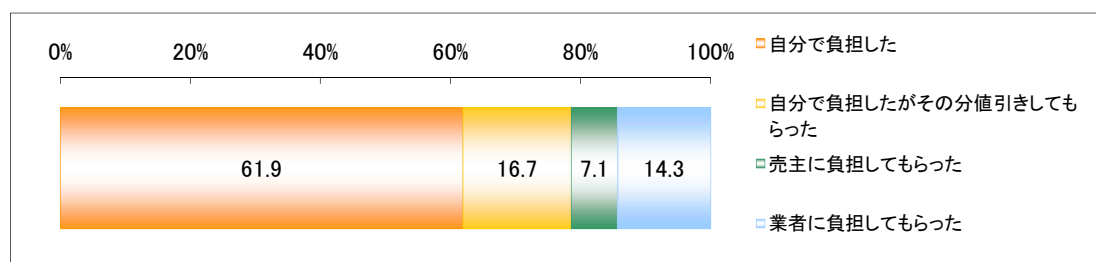


	n	%
全体	98	100.0
自宅の売却が希望価格で売れた	48	49.0
買手が早く見つかり売却がスムーズにできた	43	43.9
検査の結果、住宅の補修を求められた	20	20.4
検査の結果、価格の値引きを求められた	11	11.2
あらかじめ、建物の状況がわかったので安心して売却できた(買主からのクレーム防止になった)	13	13.3
その他()	0	0.0
特に影響はなかった	7	7.1

※基数：SC6&7で2010年以降に住宅用不動産（戸建・マンション）を売却、かつQ37&40でインスペクションを認知、利用した回答者

7.インスペクション費用負担

- ・住宅購入者が自身でインスペクションを専門家へ依頼した場合、インスペクションの検査費用については、「自分で負担した」が約6割を占める。

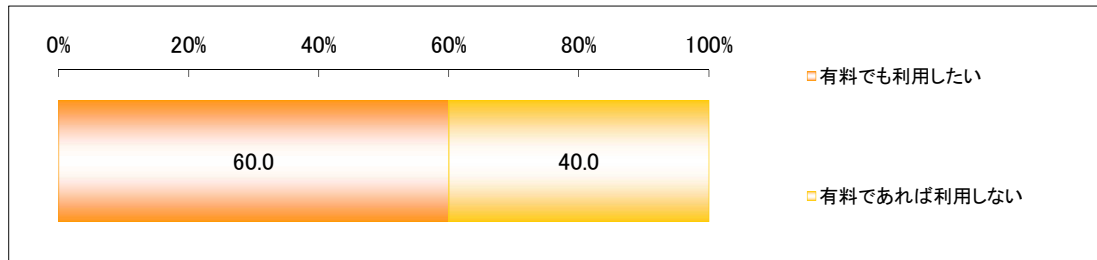


	n	%
全体	42	100.0
自分で負担した	26	61.9
自分で負担したがその分値引きしてもらった	7	16.7
売主に負担してもらった	3	7.1
業者に負担してもらった	6	14.3

※基数: SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入、かつQ37&38でインスペクションを認知、利用した回答者

8.インスペクション自己負担時の利用意向

- ・今後の住宅購入時や売却時にインスペクションの利用意向がある人では、検査費用が「有料でも利用したい」との回答者は6割を占める。
- ・売却者においては、「有料でも利用したい」が7割を超える。



	n	%
全体	1435	100.0
有料でも利用したい	861	60.0
有料であれば利用しない	574	40.0

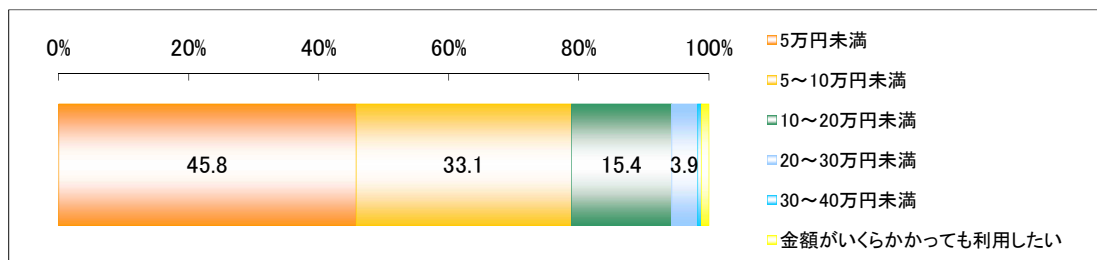
		n	有料でも利用したい	有料であれば利用しない
全体		1435	861	574
		100.0	60.0	40.0
全体版用	【購入】全体	0	0	0
		0.0	0.0	0.0
	【取得検討】全体	648	387	261
		100.0	59.7	40.3
	【売却】全体	176	128	48
		100.0	72.7	27.3
	【売却検討】全体	611	346	265
		100.0	56.6	43.4

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&2&3で持ち家（戸建・マンション）以外に居住、住宅購入予定があり情報収集中、かつQ39でインスペクション利用意向あり
- ・SC1&5で持ち家（戸建・マンション）に居住、売却予定があり、かつQ39でインスペクション利用意向あり

9.インスペクション 許容額

- ・インスペクション制度が有料時の利用許容額としては、「5万円未満」が最も高く45.8%。次いで「5-10万円未満」が33.1%で、『10万円未満』が80%近くを占める。
- ・売却者では、「10-20万円未満」が25.0%と他層よりも高め。



	n	%
全体	861	100.0
5万円未満	394	45.8
5～10万円未満	285	33.1
10～20万円未満	133	15.4
20～30万円未満	34	3.9
30～40万円未満	5	0.6
金額がいくらかかっても利用したい	10	1.2

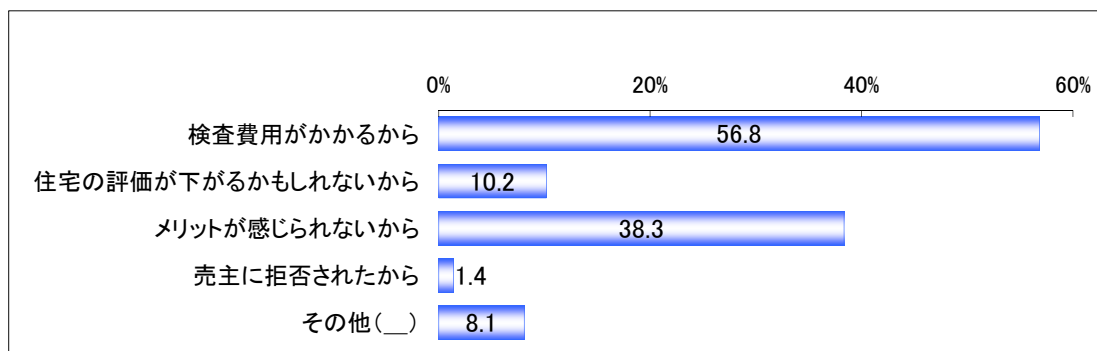
	n	5万円未満	5～10万円未満	10～20万円未満	20～30万円未満	30～40万円未満	金額がいくらかかっても利用したい
全体	861	394	285	133	34	5	10
	100.0	45.8	33.1	15.4	3.9	0.6	1.2
全体版用							
【購入】全体	0	0	0	0	0	0	0
	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
【取得検討】全体	387	183	134	51	12	1	6
	100.0	47.3	34.6	13.2	3.1	0.3	1.6
【売却】全体	128	48	36	32	9	2	1
	100.0	37.5	28.1	25.0	7.0	1.6	0.8
【売却検討】全体	346	163	115	50	13	2	3
	100.0	47.1	33.2	14.5	3.8	0.6	0.9

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集中、かつQ44で有料でもインスペクション利用意向あり
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定があり、かつQ44で有料でもインスペクション利用意向あり

10.インスペクション未利用理由

- ・インスペクション制度を認知していても利用しなかった理由は、「検査費用がかかるから」が56.8%で最も高く、次いで、「メリットを感じられないから」38.3%。



	n	%
全体	433	100.0
検査費用がかかるから	246	56.8
住宅の評価が下がるかもしれないから	44	10.2
メリットを感じられないから	166	38.3
売主に拒否されたから	6	1.4
その他()	35	8.1

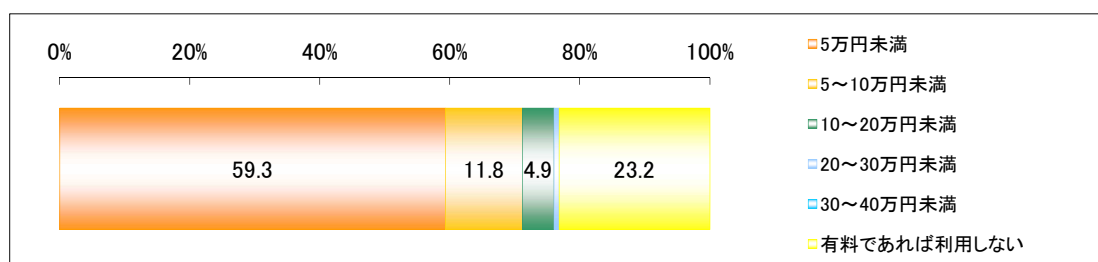
		n	検査費用がかかるから	住宅の評価が下がるかもしれないから	メリットを感じられないから	売主に拒否されたから	その他()
全体		433	246	44	166	6	35
		100.0	56.8	10.2	38.3	1.4	8.1
全体版用	【購入】全体	183	106	7	65	2	22
		100.0	57.9	3.8	35.5	1.1	12.0
	【取得検討】全体	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	【売却】全体	240	136	34	96	4	12
		100.0	56.7	14.2	40.0	1.7	5.0
	【売却検討】全体	10	4	3	5	0	1
		100.0	40.0	30.0	50.0	0.0	10.0

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入、かつQ37&38でインスペクションを認知しているが未利用
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却、かつQ37&40でインスペクションを認知しているが未利用

11.インスペクション許容額

- ・『検査費用がかかる』ため、インスペクションを利用しなかったと回答した人の検査費用の許容額は、「5万円未満」が59.3%と最も高い。
- ・一方、「有料であれば利用しない」人は23.2%。



	n	%
全体	246	100.0
5万円未満	146	59.3
5～10万円未満	29	11.8
10～20万円未満	12	4.9
20～30万円未満	2	0.8
30～40万円未満	0	0.0
有料であれば利用しない	57	23.2

	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	246	146	29	12	2	0	57
	100.0	59.3	11.8	4.9	0.8	0.0	23.2
全体版用	【購入】全体	106	66	10	3	0	27
		100.0	62.3	9.4	2.8	0.0	25.5
	【取得検討】全体	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	【売却】全体	136	78	17	9	2	30
		100.0	57.4	12.5	6.6	1.5	22.1
	【売却検討】全体	4	2	2	0	0	0
		100.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0

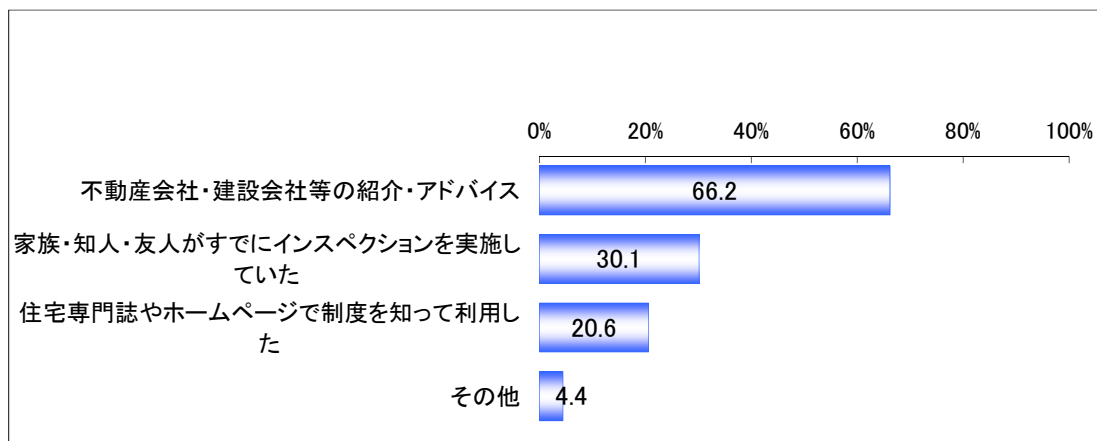
※基数：以下のいずれかに該当し、かつQ45でインスペクション未利用理由を検査費用がかかるからとした回答者

・SC1&4で2010年以降に持ち家（戸建・マンション）を購入、かつQ37&38でインスペクションを認知しているが未利用

・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産（戸建・マンション）を売却、かつQ37&40でインスペクションを認知しているが未利用

12.インスペクション 利用のきっかけ

・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66.2%で最も高い。



	n	%
全体	136	100.0
不動産会社・建設会社等の紹介・アドバイス	90	66.2
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	41	30.1
住宅専門誌やホームページで制度を知って利用した	28	20.6
その他	6	4.4

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家（戸建・マンション）を購入、かつQ37&38でインスペクションを認知しており自身で利用
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産（戸建・マンション）を売却、かつQ37&40でインスペクションを認知しており利用

13.インスペクション 利用したくない理由

- ・インスペクションを利用したくない理由としては、「お金がかかる／有料」、「費用が高い／購入費用に影響する」と、費用に関する意見が多く挙げられた。
- ・費用以外では、「よく理解できない」、「必要性を感じない」と回答した人が多い。

■フリーアンサー抜粋(回答数30以上)

【費用】

- ・お金がかかる／有料 195
- ・費用が高い／購入費用に影響する 115
- ・費用が安い／適切なら利用したい(利用を考える) 46
- ・金額がはっきりしない 39

【費用以外】

- ・よく理解できない 167
- ・必要性を感じない 132
(信頼できる工務店を使う／複数の不動産会社に査定など)
- ・信用性がない 51
- ・面倒／時間がかかる 40
- ・自分で調べる 32

※基数: 以下のいずれかに該当する回答者

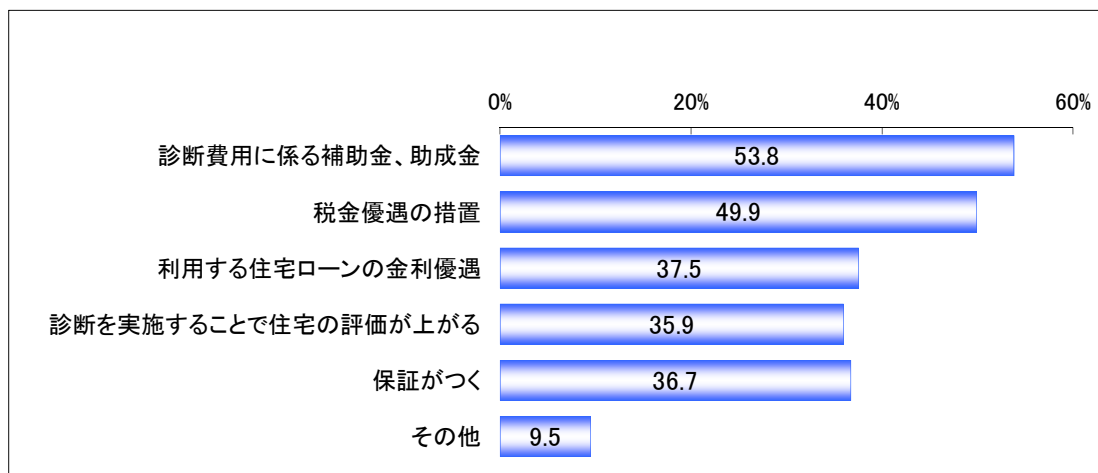
- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集中、かつQ39でインスペクション利用意向なし
- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集中、かつQ39&44で有料の場合利用意向なし
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定があり、かつQ39でインスペクション利用意向なし
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定があり、かつQ39&44で有料の場合利用意向なし

14. インセンティブ

- ・インスペクション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」が53.8%で最も高く、次いで「税金優遇の措置」(49.9%)が挙げられる。

＜次頁＞

- ・年齢別では、『49才以下』の各層で、「利用する住宅ローンの金利優遇」とする割合が、『50才以上』の各層より高い。



	n	%
全体	4240	100.0
診断費用に係る補助金、助成金	2281	53.8
税金優遇の措置	2116	49.9
利用する住宅ローンの金利優遇	1591	37.5
診断を実施することで住宅の評価が上がる	1524	35.9
保証がつく	1557	36.7
その他	401	9.5

※基数: 回答者全員

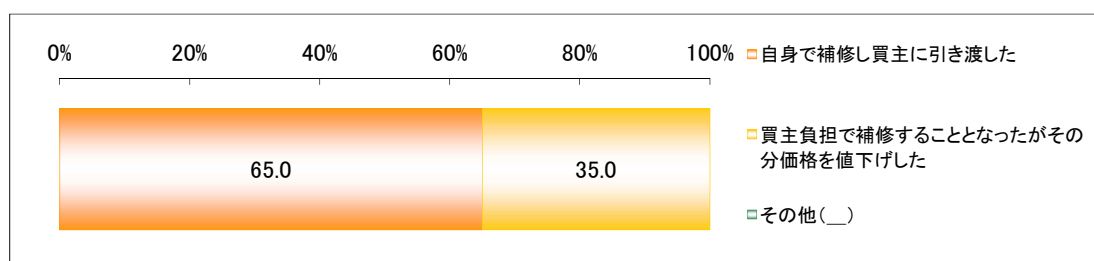
14. インセンティブ

		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		4240	2281	2116	1591	1524	1557	401
★エリア軸	首都圏	100.0	53.8	49.9	37.5	35.9	36.7	9.5
		1040	550	533	415	397	406	94
	中部	100.0	52.9	51.3	39.9	38.2	39.0	9.0
		480	265	249	173	178	181	43
	近畿	100.0	55.2	51.9	36.0	37.1	37.7	9.0
		720	392	365	283	252	265	65
	その他	100.0	54.4	50.7	39.3	35.0	36.8	9.0
★購入形態軸	新築小計	2525	1269	1247	888	954	906	256
		100.0	50.3	49.4	35.2	37.8	35.9	10.1
	新築注文	1526	778	764	525	550	535	165
		100.0	51.0	50.1	34.4	36.0	35.1	10.8
	新築建売	394	178	199	160	134	152	42
		100.0	45.2	50.5	40.6	34.0	38.6	10.7
	新築マンション	605	313	284	203	270	219	49
		100.0	51.7	46.9	33.6	44.6	36.2	8.1
	中古小計	655	361	299	216	242	241	74
		100.0	55.1	45.6	33.0	36.9	36.8	11.3
★年齢軸	中古戸建	323	182	142	105	119	121	43
		100.0	56.3	44.0	32.5	36.8	37.5	13.3
	中古マンション	332	179	157	111	123	120	31
		100.0	53.9	47.3	33.4	37.0	36.1	9.3
	25-29才	266	151	135	118	84	82	17
		100.0	56.8	50.8	44.4	31.6	30.8	6.4
	30-34才	620	350	318	284	208	229	48
		100.0	56.5	51.3	45.8	33.5	36.9	7.7
	35-39才	769	424	377	344	229	276	84
		100.0	55.1	49.0	44.7	29.8	35.9	10.9
★年収軸	40-44才	755	415	394	326	288	292	65
		100.0	55.0	52.2	43.2	38.1	38.7	8.6
	45-49才	590	314	312	237	220	234	52
		100.0	53.2	52.9	40.2	37.3	39.7	8.8
	50-54才	485	252	234	152	199	193	50
		100.0	52.0	48.2	31.3	41.0	39.8	10.3
	55-59才	332	165	155	73	116	114	43
		100.0	49.7	46.7	22.0	34.9	34.3	13.0
	60-64才	255	132	122	43	103	78	26
		100.0	51.8	47.8	16.9	40.4	30.6	10.2
★年収軸	65歳以上	168	78	69	14	77	59	16
		100.0	46.4	41.1	8.3	45.8	35.1	9.5
	400万円未満	902	446	386	254	312	322	119
		100.0	49.4	42.8	28.2	34.6	35.7	13.2
	400-600万円未満	1207	677	593	520	390	442	112
		100.0	56.1	49.1	43.1	32.3	36.6	9.3
	600-800万円未満	890	482	450	351	323	321	81
		100.0	54.2	50.6	39.4	36.3	36.1	9.1
	800-1000万円未満	562	308	304	227	222	222	43
		100.0	54.8	54.1	40.4	39.5	39.5	7.7
★年収軸	1000-1200万円未満	312	171	171	117	123	107	26
		100.0	54.8	54.8	37.5	39.4	34.3	8.3
	1200-1500万円未満	178	104	104	59	69	75	9
		100.0	58.4	58.4	33.1	38.8	42.1	5.1
	1500-2000万円未満	101	51	63	35	46	32	8
		100.0	50.5	62.4	34.7	45.5	31.7	7.9
	2000万円以上	88	42	45	28	39	36	3
		100.0	47.7	51.1	31.8	44.3	40.9	3.4

※基数: 回答者全員

15.住宅補修時の費用負担

- ・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人では、「自身で補修し、買主に引き渡した」ケースが多い(65.0%)。



	n	%
全体	20	100.0
自身で補修し買主に引き渡した	13	65.0
買主負担で補修することとなったがその分価格を値下げした	7	35.0
その他()	0	0.0

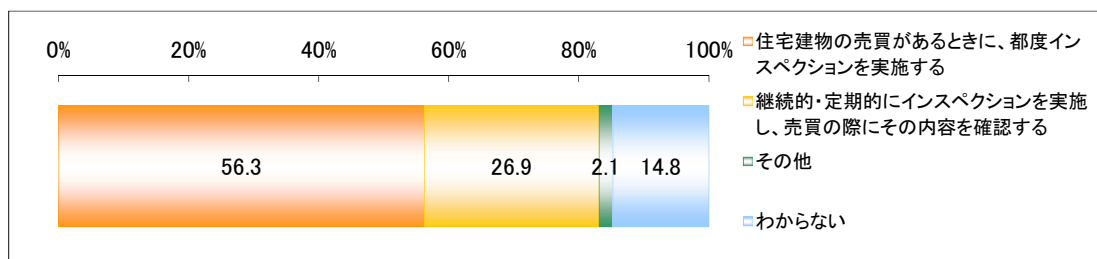
※基数: SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却、かつQ37&40でインスペクションを認知、利用し、Q42で住宅の補修を求められた回答者

16. インスペクション実施時期

- ・住宅購入、売却経験者でインスペクション認知、または住宅購入、売却予定があり、インスペクション利用意向がある人は、インスペクションの実施時期について、「住宅建物の売買があるときに都度実施する」が56.3%を占めた。

<次頁>

- ・年齢別にみると、いずれの層も「住宅建物の売買があるときに都度実施する」が過半数を占めるものの、『49才以下』の各層では、『50才以上』の各層と比較して、「継続的・定期的にインスペクションを実施し、売買の際にその内容を確認する」割合が高め。
- ・年収別にみると、『1000万円以上』の各層で「住宅建物の売却があるときに都度実施する」の回答割合が6割を超え、『1000万円未満』の各層より高め。



	n	%
全体	1959	100.0
住宅建物の売買があるときに、都度インスペクションを実施する	1102	56.3
継続的・定期的にインスペクションを実施し、売買の際にその内容を確認する	526	26.9
その他	42	2.1
わからない	289	14.8

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家（戸建・マンション）を購入、かつQ37でインスペクションを認知している
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産（戸建・マンション）を売却、かつQ37でインスペクションを認知している
- ・SC1&2&3で持ち家（戸建・マンション）以外に居住、住宅購入予定があり情報収集中、かつQ39でインスペクション利用意向あり
- ・SC1&5で持ち家（戸建・マンション）に居住、売却予定があり、かつQ39でインスペクション利用意向あり

住宅購入者・購入検討者・売却予定者・売却者

16. インспекション実施時期

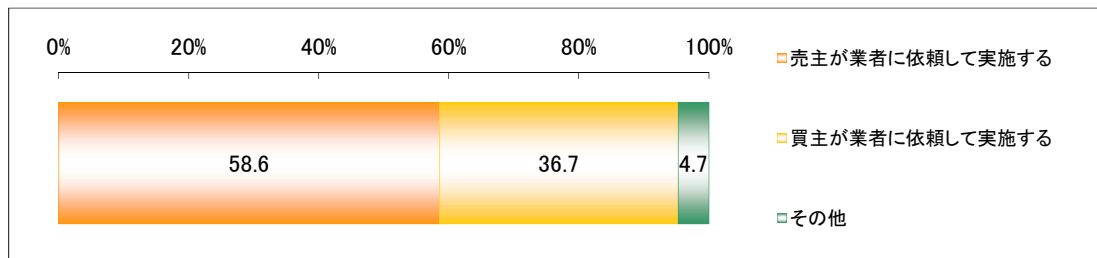
		n	住宅建物の売買があるときに、都度インスペクションを実施する	継続的・定期的にインスペクションを実施し、売買の際にその内容を確認する	その他	わからない
全体		1959	1102	526	42	289
		100.0	56.3	26.9	2.1	14.8
★エリア軸	首都圏	498	290	124	9	75
		100.0	58.2	24.9	1.8	15.1
	中部	218	124	59	5	30
		100.0	56.9	27.1	2.3	13.8
	近畿	338	190	99	9	40
		100.0	56.2	29.3	2.7	11.8
	その他	905	498	244	19	144
		100.0	55.0	27.0	2.1	15.9
★購入形態軸	新築小計	1057	598	276	29	154
		100.0	56.6	26.1	2.7	14.6
	新築注文	603	339	147	17	100
		100.0	56.2	24.4	2.8	16.6
	新築建売	153	81	45	4	23
		100.0	52.9	29.4	2.6	15.0
	新築マンション	301	178	84	8	31
		100.0	59.1	27.9	2.7	10.3
	中古小計	254	150	55	8	41
		100.0	59.1	21.7	3.1	16.1
	中古戸建	122	78	21	2	21
		100.0	63.9	17.2	1.6	17.2
	中古マンション	132	72	34	6	20
		100.0	54.5	25.8	4.5	15.2
★年齢軸	25-29才	157	88	46	3	20
		100.0	56.1	29.3	1.9	12.7
	30-34才	312	157	102	4	49
		100.0	50.3	32.7	1.3	15.7
	35-39才	338	206	84	3	45
		100.0	60.9	24.9	0.9	13.3
	40-44才	351	198	95	12	46
		100.0	56.4	27.1	3.4	13.1
	45-49才	273	147	88	4	34
		100.0	53.8	32.2	1.5	12.5
	50-54才	217	125	49	5	38
		100.0	57.6	22.6	2.3	17.5
	55-59才	142	79	32	6	25
		100.0	55.6	22.5	4.2	17.6
	60-64才	104	64	18	3	19
		100.0	61.5	17.3	2.9	18.3
	65歳以上	65	38	12	2	13
		100.0	58.5	18.5	3.1	20.0
★年収軸	400万円未満	363	193	91	13	66
		100.0	53.2	25.1	3.6	18.2
	400-600万円未満	532	294	155	6	77
		100.0	55.3	29.1	1.1	14.5
	600-800万円未満	420	215	122	11	72
		100.0	51.2	29.0	2.6	17.1
	800-1000万円未満	298	175	80	4	39
		100.0	58.7	26.8	1.3	13.1
	1000-1200万円未満	143	94	29	4	16
		100.0	65.7	20.3	2.8	11.2
	1200-1500万円未満	98	63	23	1	11
		100.0	64.3	23.5	1.0	11.2
	1500-2000万円未満	52	32	14	1	5
		100.0	61.5	26.9	1.9	9.6
	2000万円以上	53	36	12	2	3
		100.0	67.9	22.6	3.8	5.7

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家（戸建・マンション）を購入、かつQ37でインスペクションを認知している
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産（戸建・マンション）を売却、かつQ37でインスペクションを認知している
- ・SC1&2&3で持ち家（戸建・マンション）以外に居住、住宅購入予定があり情報収集中、かつQ39でインスペクション利用意向あり
- ・SC1&5で持ち家（戸建・マンション）に居住、売却予定があり、かつQ39でインスペクション利用意向あり

17. 中古住宅のインスペクション

・中古住宅のインスペクションについては、「売主が業者に依頼して実施する」のがよいと回答した割合が58.6%を占めた。



	n	%
全体	1959	100.0
売主が業者に依頼して実施する	1148	58.6
買主が業者に依頼して実施する	718	36.7
その他	93	4.7

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家（戸建・マンション）を購入、かつQ37でインスペクションを認知している
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産（戸建・マンション）を売却、かつQ37でインスペクションを認知している
- ・SC1&2&3で持ち家（戸建・マンション）以外に居住、住宅購入予定があり情報収集中、かつQ39でインスペクション利用意向あり
- ・SC1&5で持ち家（戸建・マンション）に居住、売却予定があり、かつQ39でインスペクション利用意向あり

17. 中古住宅のインスペクション

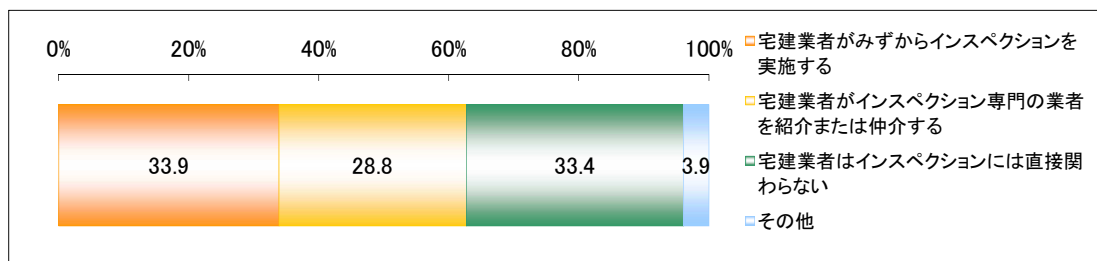
		n	売主が業者 に依頼して 実施する	買主が業者 に依頼して 実施する	その他
全体		1959	1148	718	93
		100.0	58.6	36.7	4.7
★エリア軸	首都圏	498	282	192	24
		100.0	56.6	38.6	4.8
	中部	218	134	77	7
		100.0	61.5	35.3	3.2
	近畿	338	186	141	11
		100.0	55.0	41.7	3.3
	その他	905	546	308	51
		100.0	60.3	34.0	5.6
★購入形態軸	新築小計	1057	646	355	56
		100.0	61.1	33.6	5.3
	新築注文	603	366	203	34
		100.0	60.7	33.7	5.6
	新築建売	153	95	48	10
		100.0	62.1	31.4	6.5
	新築マンション	301	185	104	12
		100.0	61.5	34.6	4.0
	中古小計	254	152	85	17
		100.0	59.8	33.5	6.7
	中古戸建	122	73	42	7
		100.0	59.8	34.4	5.7
	中古マンション	132	79	43	10
		100.0	59.8	32.6	7.6
★年齢軸	25-29才	157	94	57	6
		100.0	59.9	36.3	3.8
	30-34才	312	174	124	14
		100.0	55.8	39.7	4.5
	35-39才	338	201	123	14
		100.0	59.5	36.4	4.1
	40-44才	351	208	125	18
		100.0	59.3	35.6	5.1
	45-49才	273	155	108	10
		100.0	56.8	39.6	3.7
	50-54才	217	126	78	13
		100.0	58.1	35.9	6.0
	55-59才	142	89	45	8
		100.0	62.7	31.7	5.6
	60-64才	104	58	40	6
		100.0	55.8	38.5	5.8
	65歳以上	65	43	18	4
		100.0	66.2	27.7	6.2
★年収軸	400万円未満	363	213	132	18
		100.0	58.7	36.4	5.0
	400-600万円未満	532	295	206	31
		100.0	55.5	38.7	5.8
	600-800万円未満	420	246	157	17
		100.0	58.6	37.4	4.0
	800-1000万円未満	298	182	99	17
		100.0	61.1	33.2	5.7
	1000-1200万円未満	143	90	46	7
		100.0	62.9	32.2	4.9
	1200-1500万円未満	98	57	40	1
		100.0	58.2	40.8	1.0
	1500-2000万円未満	52	29	21	2
		100.0	55.8	40.4	3.8
	2000万円以上	53	36	17	0
		100.0	67.9	32.1	0.0

※基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入、かつQ37でインスペクションを認知している
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却、かつQ37でインスペクションを認知している
- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集中、かつQ39でインスペクション利用意向あり
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定があり、かつQ39でインスペクション利用意向あり

18. 宅建業者の関わり方

- ・宅建業者のインスペクションへの関わり方としては、「宅建業者みずからがインスペクションを実施する」(33.9%)と、「宅建業者はインスペクションには直接関わらない」(33.4%)がほぼ同水準となる。
- ・ただし、「宅建業者がインスペクション専門の業者を紹介または仲介する」(28.8%)が3割近くを占めており、「宅建業者みずからが実施する」よりは、第三者にゆだねる方がよいとする割合の方が高い。



	n	%
全体	1959	100.0
宅建業者がみずからインスペクションを実施する	664	33.9
宅建業者がインスペクション専門の業者を紹介または仲介する	564	28.8
宅建業者はインスペクションには直接関わらない	655	33.4
その他	76	3.9

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入、かつQ37でインスペクションを認知している
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却、かつQ37でインスペクションを認知している
- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集中、かつQ39でインスペクション利用意向あり
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定があり、かつQ39でインスペクション利用意向あり

住宅購入者・購入検討者・売却予定者・売却者

18. 宅建業者の関わり方

		n	宅建業者がインスペクションを実施する	宅建業者がインスペクション専門の業者を紹介または仲介する	宅建業者がインスペクションには直接関わらない	宅建業者はインスペクションには関わらない	その他
全体		1959	664	564	655	76	
		100.0	33.9	28.8	33.4	3.9	
★エリア軸	首都圏	498	149	147	178	24	
		100.0	29.9	29.5	35.7	4.8	
	中部	218	78	62	75	3	
		100.0	35.8	28.4	34.4	1.4	
	近畿	338	108	96	122	12	
		100.0	32.0	28.4	36.1	3.6	
	その他	905	329	259	280	37	
		100.0	36.4	28.6	30.9	4.1	
★購入形態軸	新築小計	1057	386	304	323	44	
		100.0	36.5	28.8	30.6	4.2	
	新築注文	603	231	170	174	28	
		100.0	38.3	28.2	28.9	4.6	
	新築建売	153	55	49	42	7	
		100.0	35.9	32.0	27.5	4.6	
	新築マンション	301	100	85	107	9	
		100.0	33.2	28.2	35.5	3.0	
	中古小計	254	78	72	85	19	
		100.0	30.7	28.3	33.5	7.5	
	中古戸建	122	40	28	43	11	
		100.0	32.8	23.0	35.2	9.0	
	中古マンション	132	38	44	42	8	
		100.0	28.8	33.3	31.8	6.1	
★年齢軸	25-29才	157	57	60	37	3	
		100.0	36.3	38.2	23.6	1.9	
	30-34才	312	115	99	89	9	
		100.0	36.9	31.7	28.5	2.9	
	35-39才	338	131	93	99	15	
		100.0	38.8	27.5	29.3	4.4	
	40-44才	351	110	104	119	18	
		100.0	31.3	29.6	33.9	5.1	
	45-49才	273	82	78	104	9	
		100.0	30.0	28.6	38.1	3.3	
	50-54才	217	68	47	91	11	
		100.0	31.3	21.7	41.9	5.1	
	55-59才	142	51	35	51	5	
		100.0	35.9	24.6	35.9	3.5	
	60-64才	104	34	25	40	5	
		100.0	32.7	24.0	38.5	4.8	
	65歳以上	65	16	23	25	1	
		100.0	24.6	35.4	38.5	1.5	
★年収軸	400万円未満	363	121	102	121	19	
		100.0	33.3	28.1	33.3	5.2	
	400-600万円未満	532	182	161	171	18	
		100.0	34.2	30.3	32.1	3.4	
	600-800万円未満	420	144	126	133	17	
		100.0	34.3	30.0	31.7	4.0	
	800-1000万円未満	298	103	72	111	12	
		100.0	34.6	24.2	37.2	4.0	
	1000-1200万円未満	143	53	32	50	8	
		100.0	37.1	22.4	35.0	5.6	
	1200-1500万円未満	98	26	34	37	1	
		100.0	26.5	34.7	37.8	1.0	
	1500-2000万円未満	52	14	20	17	1	
		100.0	26.9	38.5	32.7	1.9	
	2000万円以上	53	21	17	15	0	
		100.0	39.6	32.1	28.3	0.0	

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

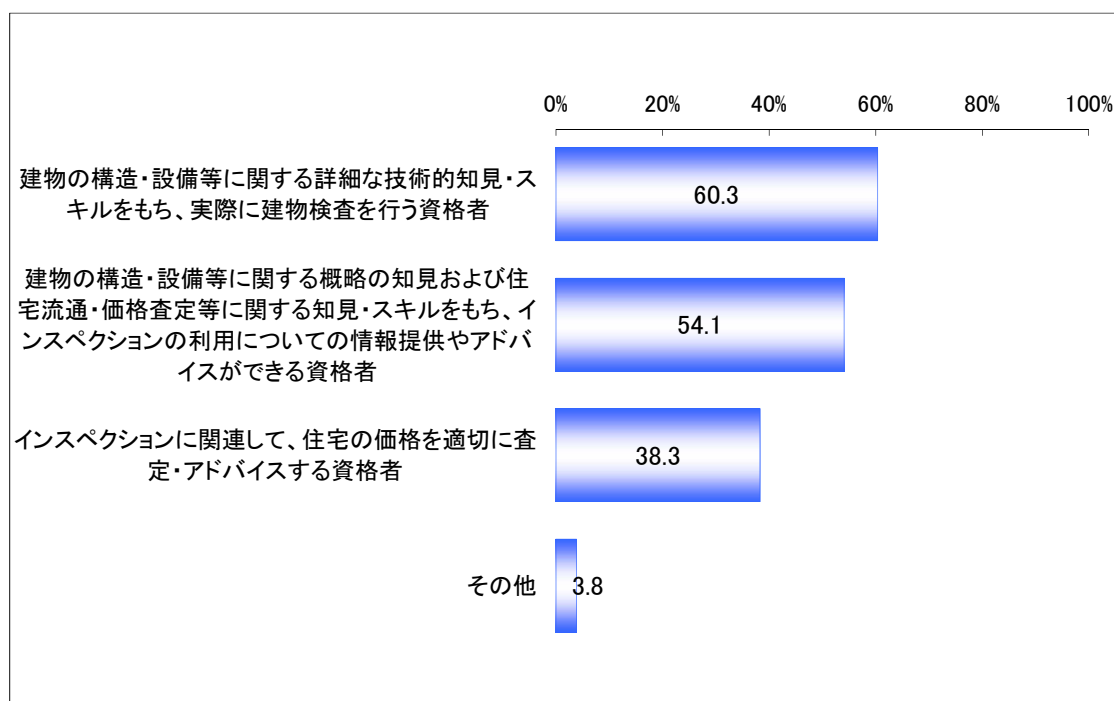
- ・SC1&4で2010年以降に持ち家（戸建・マンション）を購入、かつQ37でインスペクションを認知している
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産（戸建・マンション）を売却、かつQ37でインスペクションを認知している
- ・SC1&2&3で持ち家（戸建・マンション）以外に居住、住宅購入予定があり情報収集中、かつQ39でインスペクション利用意向あり
- ・SC1&5で持ち家（戸建・マンション）に居住、売却予定があり、かつQ39でインスペクション利用意向あり

19. 必要な資格

- ・インスペクションを実施する事業者や担当者に求める資格は、「建物の構造・設備等に関する詳細な技術的知見・スキルをもち、実際に建物検査を行う資格者」が60.3%で最も多く、次いで「建物の構造・設備等に関する概略の知見および住宅流通・価格査定等に関する空け要るをもち、インスペクションの利用についての情報提供やアドバイスができる資格者」が54.1%となっている。

<次頁>

- ・購入形態別にみると、中古マンション購入者で、「インスペクションに関連して、住宅の価格を適切に査定・アドバイスする資格者」(48.5%)が他の層より高い。



	n	%
全体	1959	100.0
建物の構造・設備等に関する詳細な技術的知見・スキルをもち、実際に建物検査を行う資格者	1182	60.3
建物の構造・設備等に関する概略の知見および住宅流通・価格査定等に関する知見・スキルをもち、インスペクションの利用についての情報提供やアドバイスができる資格者	1059	54.1
インスペクションに関連して、住宅の価格を適切に査定・アドバイスする資格者	750	38.3
その他	75	3.8

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入、かつQ37でインスペクションを認知している
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却、かつQ37でインスペクションを認知している
- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集中、かつQ39でインスペクション利用意向あり
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住、売却予定があり、かつQ39でインスペクション利用意向あり

住宅購入者・購入検討者・売却予定者・売却者

19. 必要な資格

		n	建物の構造・設備等に関する詳細な技術的知見・スキルをもち、実際に建物検査を行う資格者	建物の構造・設備等に関する概略の知見および住宅流通・価格査定等に関する知見・スキルをもち、インスペクションの利用についての情報提供やアドバイスができる資格者	建物の構造・設備等に関する概略の知見および住宅流通・価格査定等に関する資格者	インスペクションに関連して、住宅の価格を適切に査定・アドバイスする資格者	その他
全体		1959	1182	1059	750	75	
		100.0	60.3	54.1	38.3	3.8	
★エリア軸	首都圏	498	302	257	202	22	
		100.0	60.6	51.6	40.6	4.4	
	中部	218	127	124	86	7	
		100.0	58.3	56.9	39.4	3.2	
	近畿	338	200	204	118	15	
		100.0	59.2	60.4	34.9	4.4	
その他	905	553	474	344	31		
	100.0	61.1	52.4	38.0	3.4		
★購入形態軸	新築小計	1057	621	553	364	45	
		100.0	58.8	52.3	34.4	4.3	
	新築注文	603	369	302	203	27	
		100.0	61.2	50.1	33.7	4.5	
	新築建売	153	75	76	51	8	
		100.0	49.0	49.7	33.3	5.2	
	新築マンション	301	177	175	110	10	
		100.0	58.8	58.1	36.5	3.3	
	中古小計	254	141	112	111	14	
		100.0	55.5	44.1	43.7	5.5	
中古戸建	122	68	56	47	9		
	100.0	55.7	45.9	38.5	7.4		
中古マンション	132	73	56	64	5		
	100.0	55.3	42.4	48.5	3.8		
★年齢軸	25-29才	157	82	96	58	3	
		100.0	52.2	61.1	36.9	1.9	
	30-34才	312	198	170	118	9	
		100.0	63.5	54.5	37.8	2.9	
	35-39才	338	219	184	134	15	
		100.0	64.8	54.4	39.6	4.4	
	40-44才	351	204	203	145	14	
		100.0	58.1	57.8	41.3	4.0	
	45-49才	273	161	147	116	14	
		100.0	59.0	53.8	42.5	5.1	
50-54才	217	131	99	76	7		
	100.0	60.4	45.6	35.0	3.2		
55-59才	142	90	77	56	6		
	100.0	63.4	54.2	39.4	4.2		
60-64才	104	59	51	29	5		
	100.0	56.7	49.0	27.9	4.8		
65歳以上	65	38	32	18	2		
	100.0	58.5	49.2	27.7	3.1		
★年収軸	400万円未満	363	207	188	138	16	
		100.0	57.0	51.8	38.0	4.4	
	400-600万円未満	532	327	300	214	17	
		100.0	61.5	56.4	40.2	3.2	
	600-800万円未満	420	248	221	153	14	
		100.0	59.0	52.6	36.4	3.3	
	800-1000万円未満	298	170	157	119	18	
		100.0	57.0	52.7	39.9	6.0	
	1000-1200万円未満	143	98	74	50	7	
		100.0	68.5	51.7	35.0	4.9	
	1200-1500万円未満	98	67	56	36	1	
		100.0	68.4	57.1	36.7	1.0	
1500-2000万円未満	52	31	34	23	1		
	100.0	59.6	65.4	44.2	1.9		
2000万円以上	53	34	29	17	1		
	100.0	64.2	54.7	32.1	1.9		

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家（戸建・マンション）を購入、かつQ37でインスペクションを認知している
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産（戸建・マンション）を売却、かつQ37でインスペクションを認知している
- ・SC1&2&3で持ち家（戸建・マンション）以外に居住、住宅購入予定があり情報収集中、かつQ39でインスペクション利用意向あり
- ・SC1&5で持ち家（戸建・マンション）に居住、売却予定があり、かつQ39でインスペクション利用意向あり

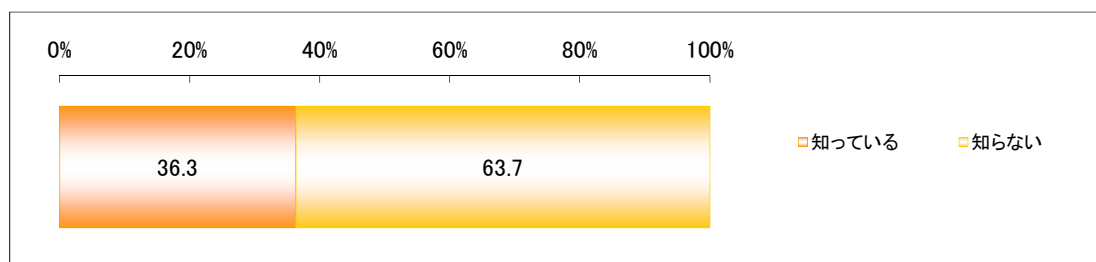
VII.住宅瑕疵担保保険制度の認知度・利用状況

1.住宅瑕疵担保保険制度 認知度

- ・住宅瑕疵担保保険制度を「知っている」のは36.3%。
- ・セグメント別にみると、住宅購入者でも「知っている」は42.7%。
住宅購入検討者では「知っている」の割合は28.6%にとどまる。

<次頁>

- ・購入形態別にみると、中古住宅（戸建・マンション計31.1%）よりも新築住宅（注文・建売・マンション計40.9%）の方が認知率が高い。
- ・年収別では、『800万以上』の各層で認知率が4割を超える。



	n	%
全体	4240	100.0
知っている	1540	36.3
知らない	2700	63.7

		n	知っている	知らない
全体		4240	1540	2700
		100.0	36.3	63.7
全体版用	【購入】全体	1060	453	607
		100.0	42.7	57.3
	【購入検討】全体	1060	303	757
		100.0	28.6	71.4
	【売却】全体	1060	429	631
		100.0	40.5	59.5
	【売却検討】全体	1060	355	705
		100.0	33.5	66.5

※基数：回答者全員

1.住宅瑕疵担保保険制度 認知度

		n	知っている	知らない
全体		4240	1540	2700
		100.0	36.3	63.7
★エリア軸	首都圏	1040	401	639
		100.0	38.6	61.4
	中部	480	169	311
		100.0	35.2	64.8
	近畿	720	238	482
		100.0	33.1	66.9
	その他	2000	732	1268
		100.0	36.6	63.4
★購入形態軸	新築小計	2525	1033	1492
		100.0	40.9	59.1
	新築注文	1526	643	883
		100.0	42.1	57.9
	新築建売	394	154	240
		100.0	39.1	60.9
	新築マンション	605	236	369
		100.0	39.0	61.0
	中古小計	655	204	451
		100.0	31.1	68.9
★年齢軸	中古戸建	323	109	214
		100.0	33.7	66.3
	中古マンション	332	95	237
		100.0	28.6	71.4
	25-29才	266	75	191
		100.0	28.2	71.8
	30-34才	620	209	411
		100.0	33.7	66.3
	35-39才	769	295	474
		100.0	38.4	61.6
★年収軸	40-44才	755	316	439
		100.0	41.9	58.1
	45-49才	590	233	357
		100.0	39.5	60.5
	50-54才	485	166	319
		100.0	34.2	65.8
	55-59才	332	102	230
		100.0	30.7	69.3
	60-64才	255	89	166
		100.0	34.9	65.1
★年収軸	65歳以上	168	55	113
		100.0	32.7	67.3
	400万円未満	902	242	660
		100.0	26.8	73.2
	400-600万円未満	1207	403	804
		100.0	33.4	66.6
	600-800万円未満	890	349	541
		100.0	39.2	60.8
	800-1000万円未満	562	233	329
		100.0	41.5	58.5
★年収軸	1000-1200万円未満	312	139	173
		100.0	44.6	55.4
	1200-1500万円未満	178	88	90
		100.0	49.4	50.6
	1500-2000万円未満	101	44	57
		100.0	43.6	56.4
	2000万円以上	88	42	46
		100.0	47.7	52.3

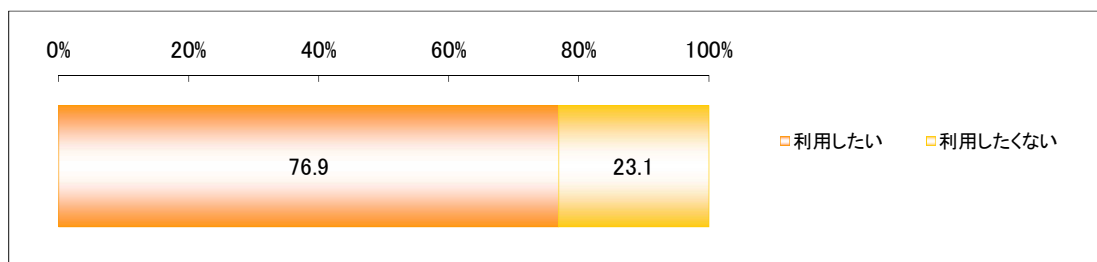
※基数:回答者全員

2. 瑕疵担保保険制度 利用意向

- ・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76.9%を占める。

＜次頁＞

- ・購入形態別にみると、中古よりも新築で購入した人の利用意向がやや高く、特にマンションを購入した人では利用意向が80.9%と他の層より高め。
- ・年収別では、『1000万円以上』の各層で「利用したい」が8割を超え、特に2000万円以上では90.6%が「利用したい」と回答した。



	n	%
全体	2394	100.0
利用したい	1841	76.9
利用したくない	553	23.1

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&2&3で持ち家（戸建・マンション）以外に居住、住宅購入予定があり情報収集をしている
- ・SC1&5で持ち家（戸建・マンション）に居住し、売却予定がある

2.瑕疵担保保険制度 利用意向

購入検討者・売却予定者

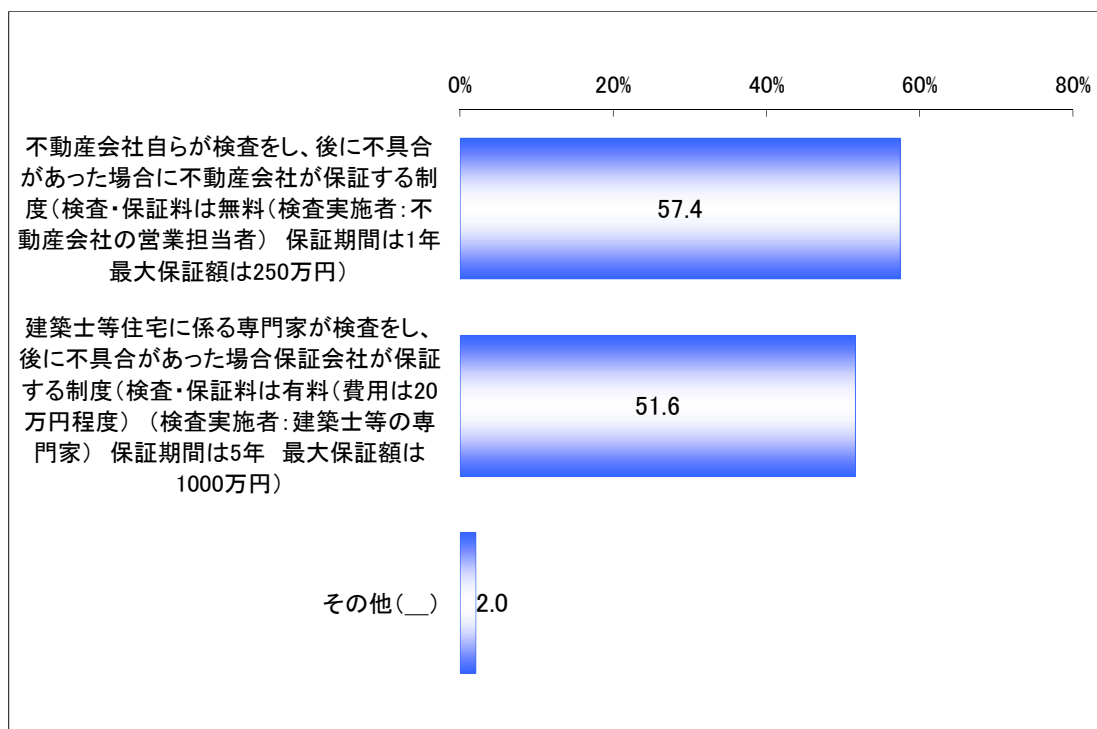
		n	利用 したい	利用 したく ない
全体		2394 100.0	1841 76.9	553 23.1
★エリア軸	首都圏	578 100.0	451 78.0	127 22.0
	中部	267 100.0	203 76.0	64 24.0
	近畿	409 100.0	323 79.0	86 21.0
	その他	1140 100.0	864 75.8	276 24.2
★購入形態軸	新築小計	1097 100.0	852 77.7	245 22.3
	新築注文	606 100.0	462 76.2	144 23.8
	新築建売	166 100.0	127 76.5	39 23.5
	新築マンション	325 100.0	263 80.9	62 19.1
	中古小計	237 100.0	173 73.0	64 27.0
	中古戸建	114 100.0	85 74.6	29 25.4
	中古マンション	123 100.0	88 71.5	35 28.5
★年齢軸	25-29才	187 100.0	142 75.9	45 24.1
	30-34才	366 100.0	276 75.4	90 24.6
	35-39才	404 100.0	307 76.0	97 24.0
	40-44才	441 100.0	340 77.1	101 22.9
	45-49才	355 100.0	279 78.6	76 21.4
	50-54才	255 100.0	203 79.6	52 20.4
	55-59才	190 100.0	154 81.1	36 18.9
	60-64才	116 100.0	85 73.3	31 26.7
	65歳以上	80 100.0	55 68.8	25 31.3
★年収軸	400万円未満	503 100.0	355 70.6	148 29.4
	400-600万円未満	666 100.0	515 77.3	151 22.7
	600-800万円未満	490 100.0	387 79.0	103 21.0
	800-1000万円未満	336 100.0	253 75.3	83 24.7
	1000-1200万円未満	174 100.0	141 81.0	33 19.0
	1200-1500万円未満	104 100.0	85 81.7	19 18.3
	1500-2000万円未満	57 100.0	47 82.5	10 17.5
	2000万円以上	64 100.0	58 90.6	6 9.4

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集をしている
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住し、売却予定がある

3.不動産売買時の商品選択

- ・不動産売買時に商品を選択する際に付帯した方がよいと考える各種の保険や保証については、
「不動産会社自らが検査し、後の不具合を保証する制度」が57.4%
（検査・保証料無料、営業担当者が検査、保証期間1年、最大保証額250万円）
「建築士等専門家が検査し、後の不具合を保証会社が保証する制度」が51.6%
（検査・保証料20万円程度、専門家が検査、保証期間5年、最大保証額1000万円）
となった。



	n	%
全体	2394	100.0
不動産会社自らが検査をし、後に不具合があった場合に不動産会社が保証する制度（検査・保証料は無料（検査実施者：不動産会社の営業担当者） 保証期間は1年 最大保証額は250万円）	1375	57.4
建築士等住宅に係る専門家が検査をし、後に不具合があった場合保証会社が保証する制度（検査・保証料は有料（費用は20万円程度）（検査実施者：建築士等の専門家） 保証期間は5年 最大保証額は1000万円）	1235	51.6
その他（__）	49	2.0

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&2&3で持ち家（戸建・マンション）以外に居住、住宅購入予定があり情報収集をしている
- ・SC1&5で持ち家（戸建・マンション）に居住し、売却予定がある

3.不動産売買時の商品選択

		n				証額は100万円） 保証期間は5年 最大保証額は250万円） 不動産会社自身が検査をし、後に不具合があった場合に不動産会社が保証する制度(検査・保証料は無料)(検査実施者：不動産会社の営業担当者) 保証期間は1年 最大保証額は250万円) 不動産会社自身が検査をし、後に不具合があった場合に不動産会社が保証する制度(検査・保証料は有料)(費用は20万円程度) (検査実施者：建築士等の専門家) 保証期間は5年 最大保証額は1000万円) 建築士等住宅に係る専門家が検査をし、後に不具合があった場合保証会社が保証する制度(検査・保証料は有料)(費用は20万円程度) (検査実施者：建築士等の専門家) 保証期間は5年 最大保証額は1000万円)		その他（）
全体		2394	1375	1235	49			
		100.0	57.4	51.6	2.0			
★エリア軸	首都圏	578	330	307	9			
		100.0	57.1	53.1	1.6			
	中部	267	161	132	5			
		100.0	60.3	49.4	1.9			
	近畿	409	246	208	7			
		100.0	60.1	50.9	1.7			
	その他	1140	638	588	28			
		100.0	56.0	51.6	2.5			
★購入形態軸	新築小計	1097	652	530	24			
		100.0	59.4	48.3	2.2			
	新築注文	606	354	286	16			
		100.0	58.4	47.2	2.6			
	新築建売	166	105	81	3			
		100.0	63.3	48.8	1.8			
	新築マンション	325	193	163	5			
		100.0	59.4	50.2	1.5			
	中古小計	237	151	103	4			
		100.0	63.7	43.5	1.7			
	中古戸建	114	74	45	2			
		100.0	64.9	39.5	1.8			
	中古マンション	123	77	58	2			
		100.0	62.6	47.2	1.6			
★年齢軸	25-29才	187	121	94	1			
		100.0	64.7	50.3	0.5			
	30-34才	366	220	185	4			
		100.0	60.1	50.5	1.1			
	35-39才	404	228	225	7			
		100.0	56.4	55.7	1.7			
	40-44才	441	259	241	7			
		100.0	58.7	54.6	1.6			
	45-49才	355	183	197	7			
		100.0	51.5	55.5	2.0			
	50-54才	255	146	114	8			
		100.0	57.3	44.7	3.1			
	55-59才	190	98	99	8			
		100.0	51.6	52.1	4.2			
	60-64才	116	74	49	2			
		100.0	63.8	42.2	1.7			
	65歳以上	80	46	31	5			
		100.0	57.5	38.8	6.3			
★年収軸	400万円未満	503	285	252	15			
		100.0	56.7	50.1	3.0			
	400-600万円未満	666	380	350	15			
		100.0	57.1	52.6	2.3			
	600-800万円未満	490	274	253	11			
		100.0	55.9	51.6	2.2			
	800-1000万円未満	336	200	174	3			
		100.0	59.5	51.8	0.9			
	1000-1200万円未満	174	103	89	3			
		100.0	59.2	51.1	1.7			
	1200-1500万円未満	104	63	54	1			
		100.0	60.6	51.9	1.0			
	1500-2000万円未満	57	33	29	1			
		100.0	57.9	50.9	1.8			
	2000万円以上	64	37	34	0			
		100.0	57.8	53.1	0.0			

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集をしている
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住し、売却予定がある

VIII. 宅建業者の選定理由

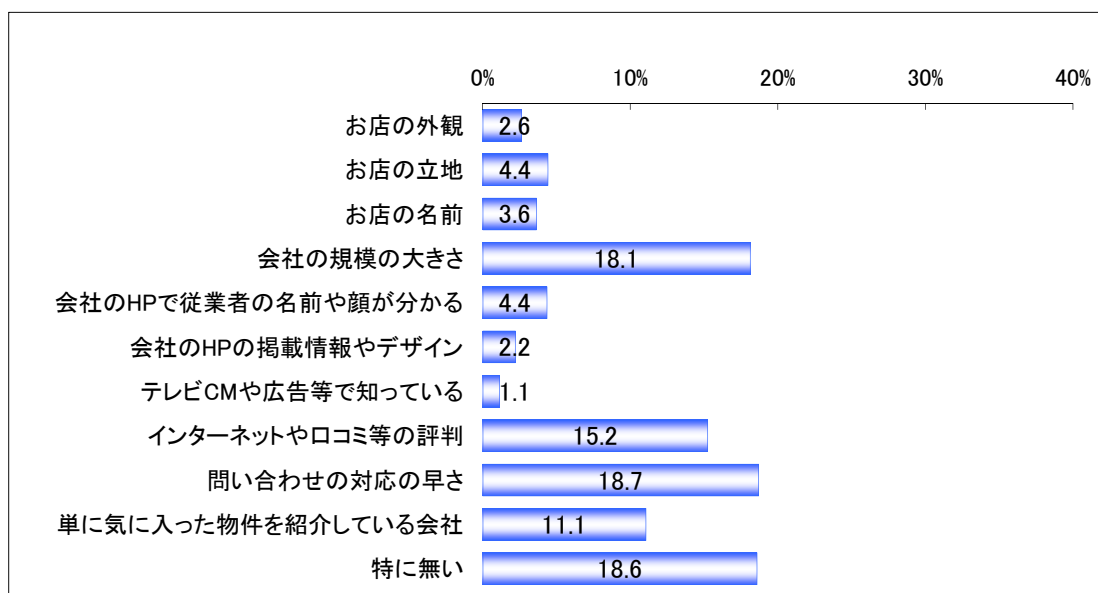
1. 宅建業者 選定重視項目

住宅購入者・購入検討者・売却予定者・売却者

- ・宅建業者選定の際に重視する項目は、「問い合わせの対応の早さ」(18.7%)、「会社の規模の大きさ」(18.1%)、「インターネットや口コミ等の評判」(15.2%)が上位を占めた。
- ・ただし、回答割合として最も高かったのは「特に無い」18.6%となっている。

<次頁>

- ・地域別では首都圏で、年代別では『55才以上』の各層で、年収別では『1000万円以上』の各層で、それぞれ「会社の規模の大きさ」を重視する割合が他の層より高めになっている。



	n	%
全体	3537	100.0
お店の外観	92	2.6
お店の立地	156	4.4
お店の名前	128	3.6
会社の規模の大きさ	641	18.1
会社のHPで従業員の名前や顔が分かる	154	4.4
会社のHPの掲載情報やデザイン	78	2.2
テレビCMや広告等で知っている	40	1.1
インターネットや口コミ等の評判	539	15.2
問い合わせの対応の早さ	661	18.7
単に気に入った物件を紹介している会社	391	11.1
特に無い	657	18.6

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集をしている
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住し、売却予定があり、Q14で不動産会社等に査定・売却相談をしている
- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入した
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却した

住宅購入者・購入検討者・売却予定者・売却者

1. 宅建業者 選定理由

		n	お店の外観	お店の立地	お店の名前	会社の規模の大きさ	会社の名前や顔が分かる	会社の主の従業員の名前やイン	会社の主の掲載情報やデザイン	会社の主の掲載情報やデザイン	テレビCMや広告等で知っている	インターネットや口コミ等の評判	問い合わせの対応の早さ	単に気に入った物件を紹介している会社	特に無い
全体		3537	92	156	128	641	154	78	40	539	661	391	657		
		100.0	2.6	4.4	3.6	18.1	4.4	2.2	1.1	15.2	18.7	11.1	18.6		
★エリア軸	首都圏	880	18	36	26	218	36	19	5	128	154	86	154		
		100.0	2.0	4.1	3.0	24.8	4.1	2.2	0.6	14.5	17.5	9.8	17.5		
	中部	408	7	15	17	76	11	9	8	58	83	40	84		
		100.0	1.7	3.7	4.2	18.6	2.7	2.2	2.0	14.2	20.3	9.8	20.6		
	近畿	598	15	20	26	124	33	10	6	85	115	75	89		
		100.0	2.5	3.3	4.3	20.7	5.5	1.7	1.0	14.2	19.2	12.5	14.9		
	その他	1651	52	85	59	223	74	40	21	268	309	190	330		
		100.0	3.1	5.1	3.6	13.5	4.5	2.4	1.3	16.2	18.7	11.5	20.0		
★購入形態軸	新築小計	1952	65	89	78	362	76	35	22	248	375	197	405		
		100.0	3.3	4.6	4.0	18.5	3.9	1.8	1.1	12.7	19.2	10.1	20.7		
	新築注文	1202	56	57	48	195	43	22	11	160	224	124	262		
		100.0	4.7	4.7	4.0	16.2	3.6	1.8	0.9	13.3	18.6	10.3	21.8		
	新築建売	317	5	13	19	72	14	2	4	29	61	36	62		
		100.0	1.6	4.1	6.0	22.7	4.4	0.6	1.3	9.1	19.2	11.4	19.6		
	新築マンション	433	4	19	11	95	19	11	7	59	90	37	81		
		100.0	0.9	4.4	2.5	21.9	4.4	2.5	1.6	13.6	20.8	8.5	18.7		
★年齢軸	中古小計	525	10	16	15	83	20	11	4	51	109	86	120		
		100.0	1.9	3.0	2.9	15.8	3.8	2.1	0.8	9.7	20.8	16.4	22.9		
	中古戸建	255	4	7	9	33	11	4	1	20	57	50	59		
		100.0	1.6	2.7	3.5	12.9	4.3	1.6	0.4	7.8	22.4	19.6	23.1		
	中古マンション	270	6	9	6	50	9	7	3	31	52	36	61		
		100.0	2.2	3.3	2.2	18.5	3.3	2.6	1.1	11.5	19.3	13.3	22.6		
	25-29才	254	16	20	12	42	8	2	6	52	40	26	30		
		100.0	6.3	7.9	4.7	16.5	3.1	0.8	2.4	20.5	15.7	10.2	11.8		
★年収軸	30-34才	583	25	33	16	103	34	14	4	102	88	74	90		
		100.0	4.3	5.7	2.7	17.7	5.8	2.4	0.7	17.5	15.1	12.7	15.4		
	35-39才	710	18	28	22	120	30	25	5	116	130	68	148		
		100.0	2.5	3.9	3.1	16.9	4.2	3.5	0.7	16.3	18.3	9.6	20.8		
	40-44才	635	11	23	24	116	25	13	7	97	122	85	112		
		100.0	1.7	3.6	3.8	18.3	3.9	2.0	1.1	15.3	19.2	13.4	17.6		
	45-49才	439	6	16	20	72	19	5	5	70	92	51	83		
		100.0	1.4	3.6	4.6	16.4	4.3	1.1	1.1	15.9	21.0	11.6	18.9		
★年収軸	50-54才	365	8	17	12	58	19	9	4	42	74	47	75		
		100.0	2.2	4.7	3.3	15.9	5.2	2.5	1.1	11.5	20.3	12.9	20.5		
	55-59才	235	5	5	9	54	13	4	3	29	50	17	46		
		100.0	2.1	2.1	3.8	23.0	5.5	1.7	1.3	12.3	21.3	7.2	19.6		
	60-64才	190	3	9	6	46	5	3	3	19	38	16	42		
		100.0	1.6	4.7	3.2	24.2	2.6	1.6	1.6	10.0	20.0	8.4	22.1		
	65歳以上	126	0	5	7	30	1	3	3	12	27	7	31		
		100.0	0.0	4.0	5.6	23.8	0.8	2.4	2.4	9.5	21.4	5.6	24.6		
★年収軸	400万円未満	750	20	33	26	113	23	15	13	107	136	91	173		
		100.0	2.7	4.4	3.5	15.1	3.1	2.0	1.7	14.3	18.1	12.1	23.1		
	400-600万円未満	1058	28	37	40	183	51	32	10	178	212	98	189		
		100.0	2.6	3.5	3.8	17.3	4.8	3.0	0.9	16.8	20.0	9.3	17.9		
	600-800万円未満	748	16	39	29	126	36	16	6	105	137	102	136		
		100.0	2.1	5.2	3.9	16.8	4.8	2.1	0.8	14.0	18.3	13.6	18.2		
	800-1000万円未満	454	15	11	18	86	12	5	6	78	86	54	83		
		100.0	3.3	2.4	4.0	18.9	2.6	1.1	1.3	17.2	18.9	11.9	18.3		
★年収軸	1000-1200万円未満	258	5	16	7	62	16	4	4	36	47	24	37		
		100.0	1.9	6.2	2.7	24.0	6.2	1.6	1.6	14.0	18.2	9.3	14.3		
	1200-1500万円未満	128	2	11	3	36	8	5	0	17	20	8	18		
		100.0	1.6	8.6	2.3	28.1	6.3	3.9	0.0	13.3	15.6	6.3	14.1		
	1500-2000万円未満	77	0	6	2	19	6	0	1	12	14	6	11		
		100.0	0.0	7.8	2.6	24.7	7.8	0.0	1.3	15.6	18.2	7.8	14.3		
	2000万円以上	64	6	3	3	16	2	1	0	6	9	8	10		
		100.0	9.4	4.7	4.7	25.0	3.1	1.6	0.0	9.4	14.1	12.5	15.6		

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

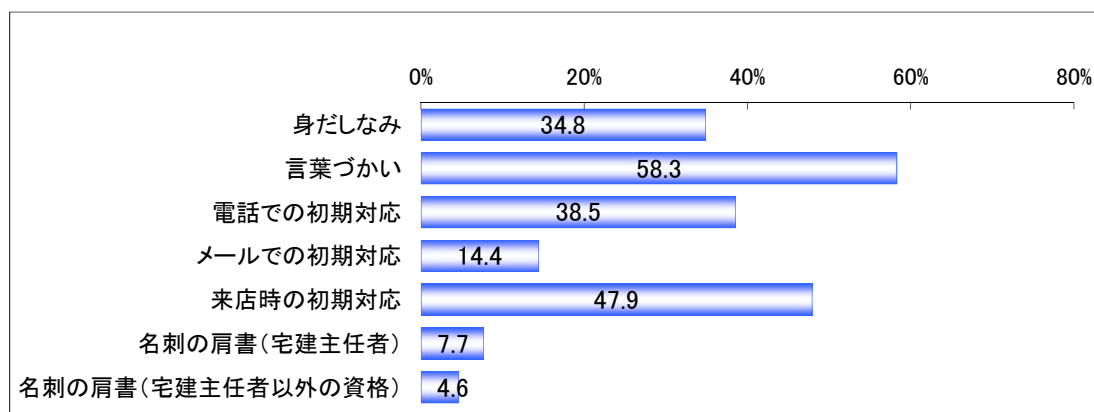
- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集をしている
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住し、売却予定があり、Q14で不動産会社等に査定・売却相談をしている
- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入した
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却した

2.営業担当者の第一印象判断

- ・営業担当者の第一印象の良し悪しを判断するのは、「言葉づかい」が58.3%で最も高く、次いで「来店時の初期対応」が47.9%。以下、「電話での初期対応」(38.5%)、「身だしなみ」(34.8%)と続く。

<次頁>

- ・年収別でみると、2000万円以上では、「身だしなみ」、「メールでの初期対応」、「来店時の初期対応」、「名刺の肩書(宅建主任者)」などが他の層より高めにになっている。



	n	%
全体	3537	100.0
身だしなみ	1232	34.8
言葉づかい	2061	58.3
電話での初期対応	1362	38.5
メールでの初期対応	509	14.4
来店時の初期対応	1694	47.9
名刺の肩書(宅建主任者)	271	7.7
名刺の肩書(宅建主任者以外の資格)	162	4.6

※基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集をしている
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住し、売却予定があり、Q14で不動産会社等に査定・売却相談をしている
- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入した
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却した

住宅購入者・購入検討者・売却予定者・売却者

2.営業担当者の第一印象判断

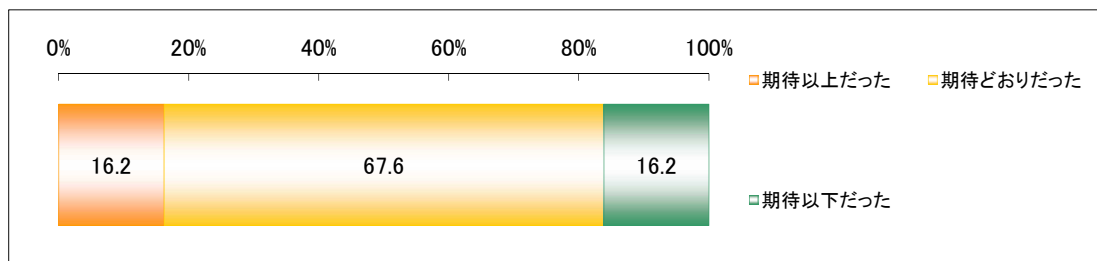
		n	身 だ し な み	言 葉 づ か い	初 期 電 話 で の 対 応	初 期 メ ー ル で の 対 応	初 期 来 店 時 の 対 応	(宅 建 主 任 者)	名 刺 の 肩 書 (格)	者 以 外 の 資 格	名 刺 の 肩 書 (宅 建 主 任 者)
全体		3537	1232	2061	1362	509	1694	271	162		
		100.0	34.8	58.3	38.5	14.4	47.9	7.7	4.6		
★エリア軸	首都圏	880	344	540	359	177	431	94	47		
		100.0	39.1	61.4	40.8	20.1	49.0	10.7	5.3		
	中部	408	133	245	153	63	211	29	23		
		100.0	32.6	60.0	37.5	15.4	51.7	7.1	5.6		
	近畿	598	202	358	229	74	292	46	24		
		100.0	33.8	59.9	38.3	12.4	48.8	7.7	4.0		
	その他	1651	553	918	621	195	760	102	68		
		100.0	33.5	55.6	37.6	11.8	46.0	6.2	4.1		
★購入形態軸	新築小計	1952	704	1135	705	240	892	134	90		
		100.0	36.1	58.1	36.1	12.3	45.7	6.9	4.6		
	新築注文	1202	449	698	416	134	530	81	62		
		100.0	37.4	58.1	34.6	11.1	44.1	6.7	5.2		
	新築建売	317	112	196	121	48	154	25	15		
		100.0	35.3	61.8	38.2	15.1	48.6	7.9	4.7		
	新築マンション	433	143	241	168	58	208	28	13		
		100.0	33.0	55.7	38.8	13.4	48.0	6.5	3.0		
	中古小計	525	169	295	207	71	233	35	14		
		100.0	32.2	56.2	39.4	13.5	44.4	6.7	2.7		
	中古戸建	255	82	151	103	34	105	16	6		
		100.0	32.2	59.2	40.4	13.3	41.2	6.3	2.4		
	中古マンション	270	87	144	104	37	128	19	8		
		100.0	32.2	53.3	38.5	13.7	47.4	7.0	3.0		
★年齢軸	25-29才	254	104	139	112	56	126	21	13		
		100.0	40.9	54.7	44.1	22.0	49.6	8.3	5.1		
	30-34才	583	243	371	241	109	305	44	37		
		100.0	41.7	63.6	41.3	18.7	52.3	7.5	6.3		
	35-39才	710	258	419	258	106	336	43	34		
		100.0	36.3	59.0	36.3	14.9	47.3	6.1	4.8		
	40-44才	635	220	398	251	102	288	60	33		
		100.0	34.6	62.7	39.5	16.1	45.4	9.4	5.2		
	45-49才	439	149	267	171	61	222	32	14		
		100.0	33.9	60.8	39.0	13.9	50.6	7.3	3.2		
	50-54才	365	122	196	132	30	176	24	13		
		100.0	33.4	53.7	36.2	8.2	48.2	6.6	3.6		
	55-59才	235	66	119	84	20	105	19	10		
		100.0	28.1	50.6	35.7	8.5	44.7	8.1	4.3		
	60-64才	190	40	87	66	12	86	16	4		
		100.0	21.1	45.8	34.7	6.3	45.3	8.4	2.1		
	65歳以上	126	30	65	47	13	50	12	4		
		100.0	23.8	51.6	37.3	10.3	39.7	9.5	3.2		
★年収軸	400万円未満	750	245	409	295	110	361	50	31		
		100.0	32.7	54.5	39.3	14.7	48.1	6.7	4.1		
	400-600万円未満	1058	375	638	431	146	514	83	50		
		100.0	35.4	60.3	40.7	13.8	48.6	7.8	4.7		
	600-800万円未満	748	250	452	285	108	354	54	27		
		100.0	33.4	60.4	38.1	14.4	47.3	7.2	3.6		
	800-1000万円未満	454	162	270	163	69	194	34	28		
		100.0	35.7	59.5	35.9	15.2	42.7	7.5	6.2		
	1000-1200万円未満	258	92	148	86	34	136	22	11		
		100.0	35.7	57.4	33.3	13.2	52.7	8.5	4.3		
	1200-1500万円未満	128	53	74	53	16	58	9	5		
		100.0	41.4	57.8	41.4	12.5	45.3	7.0	3.9		
	1500-2000万円未満	77	26	43	25	9	38	6	2		
		100.0	33.8	55.8	32.5	11.7	49.4	7.8	2.6		
	2000万円以上	64	29	27	24	17	39	13	8		
		100.0	45.3	42.2	37.5	26.6	60.9	20.3	12.5		

※基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&2&3で持ち家(戸建・マンション)以外に居住、住宅購入予定があり情報収集をしている
- ・SC1&5で持ち家(戸建・マンション)に居住し、売却予定があり、Q14で不動産会社等に査定・売却相談をしている
- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入した
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却した

3.営業担当者の評価

- ・2010年以降に不動産を売買した人の営業担当者の評価は、「期待どおりだった」が67.6%を占め、「期待以上だった」と「期待以下だった」が、各々16.2%となっている。



	n	%
全体	2191	100.0
期待以上だった	355	16.2
期待どおりだった	1482	67.6
期待以下だった	354	16.2

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家（戸建・マンション）を購入した
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産（戸建・マンション）を売却した

3.営業担当者の評価

		n	期待以上 だった	期待どお りだった	期待以下 だった
全体		2191	355	1482	354
		100.0	16.2	67.6	16.2
★エリア軸	首都圏	542	93	366	83
		100.0	17.2	67.5	15.3
	中部	248	29	179	40
		100.0	11.7	72.2	16.1
	近畿	376	53	248	75
		100.0	14.1	66.0	19.9
	その他	1025	180	689	156
		100.0	17.6	67.2	15.2
★購入形態軸	新築小計	1713	290	1153	270
		100.0	16.9	67.3	15.8
	新築注文	1079	201	709	169
		100.0	18.6	65.7	15.7
	新築建売	277	39	190	48
		100.0	14.1	68.6	17.3
	新築マンション	357	50	254	53
		100.0	14.0	71.1	14.8
	中古小計	478	65	329	84
		100.0	13.6	68.8	17.6
★年齢軸	中古戸建	230	25	167	38
		100.0	10.9	72.6	16.5
	中古マンション	248	40	162	46
		100.0	16.1	65.3	18.5
	25-29才	117	30	69	18
		100.0	25.6	59.0	15.4
	30-34才	313	53	215	45
		100.0	16.9	68.7	14.4
	35-39才	431	82	268	81
		100.0	19.0	62.2	18.8
★年収軸	40-44才	385	48	272	65
		100.0	12.5	70.6	16.9
	45-49才	275	45	181	49
		100.0	16.4	65.8	17.8
	50-54才	256	39	179	38
		100.0	15.2	69.9	14.8
	55-59才	165	30	109	26
		100.0	18.2	66.1	15.8
	60-64才	157	19	120	18
		100.0	12.1	76.4	11.5
★年収軸	65歳以上	92	9	69	14
		100.0	9.8	75.0	15.2
	400万円未満	461	79	288	94
		100.0	17.1	62.5	20.4
	400-600万円未満	624	92	430	102
		100.0	14.7	68.9	16.3
	600-800万円未満	470	72	322	76
		100.0	15.3	68.5	16.2
	800-1000万円未満	284	50	193	41
		100.0	17.6	68.0	14.4
★年収軸	1000-1200万円未満	169	28	118	23
		100.0	16.6	69.8	13.6
	1200-1500万円未満	87	16	61	10
		100.0	18.4	70.1	11.5
	1500-2000万円未満	54	12	36	6
		100.0	22.2	66.7	11.1
	2000万円以上	42	6	34	2
		100.0	14.3	81.0	4.8

※基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家（戸建・マンション）を購入した
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産（戸建・マンション）を売却した

4.評価理由 期待以上

- ・営業担当者の評価が「期待以上だった」理由としては、人間的な面を評価した意見が圧倒的に多い。

■フリーアンサー抜粋(回答数20以上)

【人】

- ・誠実／親切・丁寧／親身になってくれた／人柄がよい 148
- ・言葉遣いや対応がよい／身だしなみがよい など 23

【説明・対応力】

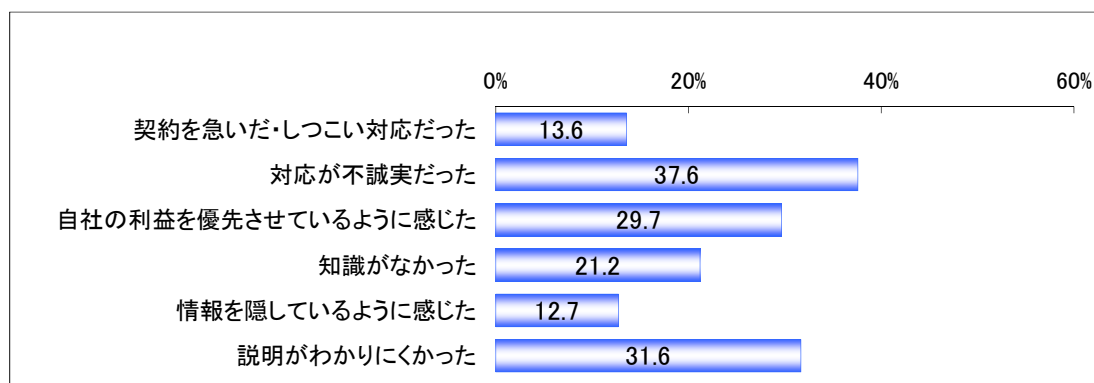
- ・対応が速かった 37
- ・説明がていねい／わかりやすかった 24
- ・話をよく聞いて希望をかなえてくれた 23
- ・経験・知識が豊富／質問に対する回答が適切だった 20
- ・交渉力やコーディネート力が高かった 20

※基数：以下のいずれかに該当し、かつQ61で営業担当者の評価を期待以上だったとした回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入した
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却した

5.評価理由 期待以下

- ・2010年以降に不動産を売買し、営業担当者の評価が期待以下だった人の評価理由は、「対応が不誠実だった」が37.6%で最も高く、以下、「説明がわかりにくかった」(31.6%)、「自社の利益を優先させているように感じた」(29.7%)と続く。



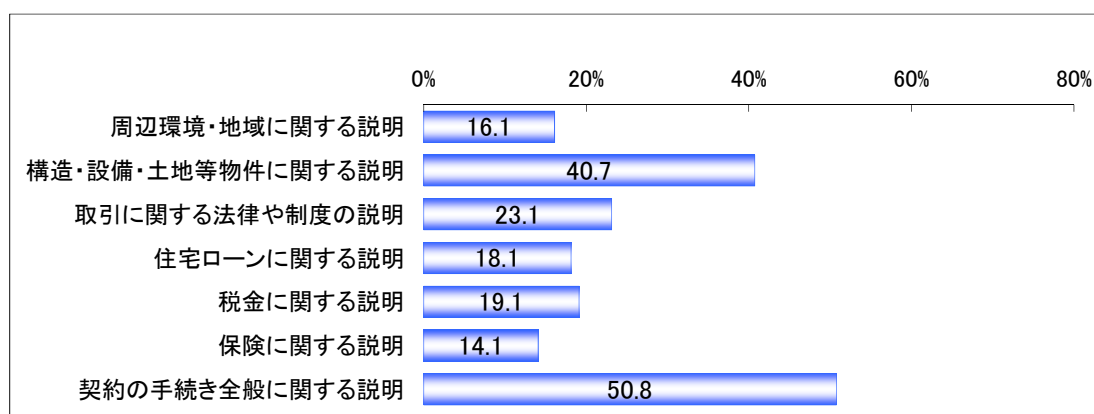
	n	%
全体	354	100.0
契約を急いだ・しつこい対応だった	48	13.6
対応が不誠実だった	133	37.6
自社の利益を優先させているように感じた	105	29.7
知識がなかった	75	21.2
情報を隠しているように感じた	45	12.7
説明がわかりにくかった	112	31.6

※基数：以下のいずれかに該当し、かつQ61で営業担当者の評価を期待以下だったとした回答者

- ・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入した
- ・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却した

6.評価理由 説明への納得不足

- ・前問で、営業担当者の「知識がなかった」「説明がわかりにくかった」「情報を隠しているように感じた」と回答した人に、そう感じた理由を聞いたところ、「契約の手続き全般に関する説明」が50.8%と過半数を占めた。次いで、「構造・設備・土地等物件に関する説明」が40.7%となっている。



	n	%
全体	199	100.0
周辺環境・地域に関する説明	32	16.1
構造・設備・土地等物件に関する説明	81	40.7
取引に関する法律や制度の説明	46	23.1
住宅ローンに関する説明	36	18.1
税金に関する説明	38	19.1
保険に関する説明	28	14.1
契約の手続き全般に関する説明	101	50.8

※基数：以下のいずれかに該当し、かつQ63で「知識がなかった」「情報を隠しているように感じた」「説明がわかりにくかった」とした回答者

・SC1&4で2010年以降に持ち家(戸建・マンション)を購入、かつQ61で営業担当者の評価が期待以下

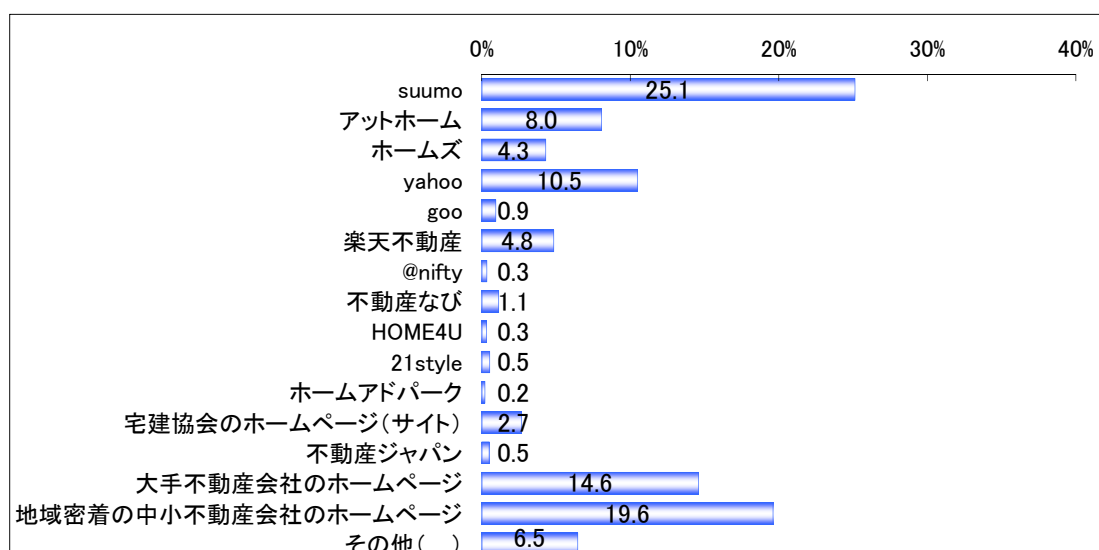
・SC6&7で2010年以降に住宅用不動産(戸建・マンション)を売却、かつQ61で営業担当者の評価が期待以下

7.物件情報 情報入手先

- ・物件情報の入手先は、リクルートの「suumo」が25.1%でトップ。
以下、「地域密着型の中小不動産のホームページ」(19.6%)、
「大手不動産会社の ホームページ」(14.6%)と続く。

<次頁>

- ・地域別にみると、首都圏、近畿で「suumo」利用率が高め。
- ・購入形態別では、新築注文、中古戸建購入者で、
「地域密着型の中小不動産会社のホームページ」の利用割合が高め。
- ・年齢別では、『39才以下』の若年層で「suumo」の利用率が高め。



	n	%
全体	4240	100.0
suumo	1065	25.1
アットホーム	341	8.0
ホームズ	182	4.3
yahoo	444	10.5
goo	40	0.9
楽天不動産	205	4.8
@nifty	14	0.3
不動産ナビ	48	1.1
HOME4U	13	0.3
21style	22	0.5
ホームアドパーク	9	0.2
宅建協会のホームページ(サイト)	113	2.7
不動産ジャパン	21	0.5
大手不動産会社のホームページ	618	14.6
地域密着の中小不動産会社のホームページ	831	19.6
その他 ()	274	6.5

※基数: 回答者全員

7.物件情報 情報入手先

			n	sumo	アットホーム	ホームズ	yahoo	goo	楽天不動産	@nifty	不動産ナビ	HOME4U	21style	ホームアドバイザー	宅建協会のホームページ(サイト)	不動産ジャパン	大手不動産会社のホームページ	地域密着の中小不動産会社のホームページ	その他()
全体			4240	1065	341	182	444	40	205	14	48	13	22	9	113	21	618	831	274
★エリア軸	首都圏		1040	316	97	72	121	6	51	3	7	1	1	3	17	7	181	101	56
		100.0	30.4	9.3	6.9	11.6	0.6	4.9	0.3	0.7	0.1	0.1	0.3	1.6	0.7	17.4	9.7	5.4	
	中部		480	108	47	13	57	5	29	2	5	1	3	0	6	1	74	91	38
		100.0	22.5	9.8	2.7	11.9	1.0	6.0	0.4	1.0	0.2	0.6	0.0	1.3	0.2	15.4	19.0	7.9	
	近畿		720	220	36	40	72	11	48	2	7	3	11	2	22	2	118	91	35
		100.0	30.6	5.0	5.6	10.0	1.5	6.7	0.3	1.0	0.4	1.5	0.3	3.1	0.3	16.4	12.6	4.9	
★購入形態軸	新築小計		2000	421	161	57	194	18	77	7	29	8	7	4	68	11	245	548	145
		100.0	21.1	8.1	2.9	9.7	0.9	3.9	0.4	1.5	0.4	0.4	0.2	3.4	0.6	12.3	27.4	7.3	
	新築注文		2525	564	194	102	256	25	115	6	32	9	11	6	67	13	402	541	182
		100.0	22.3	7.7	4.0	10.1	1.0	4.6	0.2	1.3	0.4	0.4	0.2	2.7	0.5	15.9	21.4	7.2	
	新築建売		1526	292	98	58	147	15	65	1	23	7	6	5	41	7	228	400	133
		100.0	19.1	6.4	3.8	9.6	1.0	4.3	0.1	1.5	0.5	0.4	0.3	2.7	0.5	14.9	26.2	8.7	
★年齢軸	新築マンション		394	100	41	20	36	5	23	3	1	2	2	0	10	3	52	77	19
		100.0	25.4	10.4	5.1	9.1	1.3	5.8	0.8	0.3	0.5	0.5	0.0	2.5	0.8	13.2	19.5	4.8	
	中古小計		605	172	55	24	73	5	27	2	8	0	3	1	16	3	122	64	30
		100.0	28.4	9.1	4.0	12.1	0.8	4.5	0.3	1.3	0.0	0.5	0.2	2.6	0.5	20.2	10.6	5.0	
	中古戸建		655	139	49	26	84	2	25	4	11	1	5	0	18	2	103	144	42
		100.0	21.2	7.5	4.0	12.8	0.3	3.8	0.6	1.7	0.2	0.8	0.0	2.7	0.3	15.7	22.0	6.4	
★年収軸	25-29才		323	53	22	14	37	2	15	4	6	1	2	0	13	1	42	90	21
		100.0	16.4	6.8	4.3	11.5	0.6	4.6	1.2	1.9	0.3	0.6	0.0	4.0	0.3	13.0	27.9	6.5	
	30-34才		332	86	27	12	47	0	10	0	5	0	3	0	5	1	61	54	21
		100.0	25.9	8.1	3.6	14.2	0.0	3.0	0.0	1.5	0.0	0.9	0.0	1.5	0.3	18.4	16.3	6.3	
	35-39才		266	96	28	19	32	1	11	1	1	0	4	0	7	2	25	30	9
		100.0	36.1	10.5	7.1	12.0	0.4	4.1	0.4	0.4	0.0	1.5	0.0	2.6	0.8	9.4	11.3	3.4	
	40-44才		620	216	60	33	64	7	18	1	4	4	4	2	7	5	62	103	30
		100.0	34.8	9.7	5.3	10.3	1.1	2.9	0.2	0.6	0.6	0.6	0.3	1.1	0.8	10.0	16.6	4.8	
	45-49才		769	232	65	36	86	7	26	2	8	2	4	2	10	3	93	153	40
		100.0	30.2	8.5	4.7	11.2	0.9	3.4	0.3	1.0	0.3	0.5	0.3	1.3	0.4	12.1	19.9	5.2	
	50-54才		755	204	68	38	86	11	31	2	7	3	2	1	15	1	92	143	51
		100.0	27.0	9.0	5.0	11.4	1.5	4.1	0.3	0.9	0.4	0.3	0.1	2.0	0.1	12.2	18.9	6.8	
55-59才		590	128	45	25	62	3	43	1	6	2	4	2	14	3	102	116	34	
	100.0	21.7	7.6	4.2	10.5	0.5	7.3	0.2	1.0	0.3	0.7	0.3	2.4	0.5	17.3	19.7	5.8		
60-64才		485	92	35	20	50	2	26	3	7	0	2	1	15	4	87	107	34	
	100.0	19.0	7.2	4.1	10.3	0.4	5.4	0.6	1.4	0.0	0.4	0.2	3.1	0.8	17.9	22.1	7.0		
65歳以上		332	51	18	3	25	3	28	1	7	1	1	1	22	1	64	76	30	
	100.0	15.4	5.4	0.9	7.5	0.9	8.4	0.3	2.1	0.3	0.3	0.3	6.6	0.3	19.3	22.9	9.0		
★年収軸	400万円未満		255	31	15	6	18	3	15	2	4	0	1	0	14	1	50	69	26
		100.0	12.2	5.9	2.4	7.1	1.2	5.9	0.8	1.6	0.0	0.4	0.0	5.5	0.4	19.6	27.1	10.2	
	400-600万円未満		168	15	7	2	21	3	7	1	4	1	0	0	9	1	43	34	20
		100.0	8.9	4.2	1.2	12.5	1.8	4.2	0.6	2.4	0.6	0.0	0.0	5.4	0.6	25.6	20.2	11.9	
	600-800万円未満		902	188	72	37	89	13	44	2	12	4	7	4	29	9	121	189	82
		100.0	20.8	8.0	4.1	9.9	1.4	4.9	0.2	1.3	0.4	0.8	0.4	3.2	1.0	13.4	21.0	9.1	
	800-1000万円未満		1207	301	98	55	130	12	67	5	10	5	6	3	34	3	152	258	68
		100.0	24.9	8.1	4.6	10.8	1.0	5.6	0.4	0.8	0.4	0.5	0.2	2.8	0.2	12.6	21.4	5.6	
	1000-1200万円未満		890	244	83	34	97	7	32	4	11	1	5	2	18	3	110	185	54
		100.0	27.4	9.3	3.8	10.9	0.8	3.6	0.4	1.2	0.1	0.6	0.2	2.0	0.3	12.4	20.8	6.1	
1200-1500万円未満		562	149	41	22	57	4	36	1	8	1	1	0	16	2	104	93	27	
	100.0	26.5	7.3	3.9	10.1	0.7	6.4	0.2	1.4	0.2	0.2	0.0	2.8	0.4	18.5	16.5	4.8		
1500-2000万円未満		312	98	19	11	31	3	14	0	5	0	1	0	4	0	49	59	18	
	100.0	31.4	6.1	3.5	9.9	1.0	4.5	0.0	1.6	0.0	0.3	0.0	1.3	0.0	15.7	18.9	5.8		
2000万円以上		178	46	14	16	16	1	5	0	2	1	2	0	4	2	39	22	8	
	100.0	25.8	7.9	9.0	9.0	0.6	2.8	0.0	1.1	0.6	1.1	0.0	2.2	1.1	21.9	12.4	4.5		
		101	18	8	7	11	0	5	2	0	1	0	0	2	1	22	13	11	
	100.0	17.8	7.9	6.9	10.9	0.0	5.0	2.0	0.0	1.0	0.0	0.0	2.0	1.0	21.8	12.9	10.9		
		88	21	6	0	13	0	2	0	0	0	0	0	6	1	21	12	6	
	100.0	23.9	6.8	0.0	14.8	0.0	2.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.8	1.1	23.9	13.6	6.8		

※基数: 回答者全員