

9月23日は不動産の日
「不動産の日アンケート」
住居の居住志向及び購買等に関する意識調査

2019年1月

全宅連、全宅保証協会では、協会活動を一般消費者の方に理解していただくため、9月23日を「不動産の日」と定め、広く一般消費者に周知しておりますが、この度、9月21日～11月30日までホームページを活用した一般消費者向け不動産に関する意識調査を実施し、調査結果がまとまりましたので発表します。

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

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

■調査実施概要	4 P
■調査結果概略	6 P
■調査結果	
Q 1. 不動産は買い時ですか？	10 P
Q 1 - A. 買い時だと思う理由は何ですか。	11 P
Q 1 - B. 買い時だと思わない理由は何ですか。	12 P
Q 2. 現在のお住まいに関係なく、あなたは「持家派」？「賃貸派」？どちらですか。	13 P
Q 2 - A. 「持家派」（一戸建派・マンション派含む）とお答えの理由を教えてください。	14 P
Q 2 - B. 「賃貸派」（一戸建派・集合住宅派含む）とお答えの理由を教えてください。	15 P
Q 3. 住宅を購入する際のポイントは何ですか。	16 P
Q 4. 住宅を借りる際のポイントは何ですか。	17 P
Q 5. 天災に対する住まいの意識について当てはまるものを選択してください。	18 P
Q 6. 既存住宅（中古住宅）に抵抗はありますか。	19 P
Q 7. 安心R住宅について知っていますか。	20 P
Q 8. 瑕疵保険について知っていますか。	21 P
Q 9. インスペクションについて知っていますか？	22 P
Q 10. 物件情報の入手方法は何ですか。	23 P
Q 11. 物件情報の入手の際、基本情報以外に「あると便利」な情報は何か。	24 P
Q 12. あなたの住まいに対する考えに近いものをお答えください。	25 P
Q 13. 住まいに関して同意できるトピックをお答えください。	26 P
Q 14. あなたのお住まいの近くに保育園が建設されることになったらどう思いますか？	27 P
Q 15. 近くで住む(暮らす)としたら、誰が良いですか？	28 P
Q 16. あなたが不動産店に対してもっているイメージを教えてください。	29 P
Q 16 - A. Q 16 で答えた具体的な理由を教えてください。	30 P
Q 17. あなたが物件の購入・売却・賃貸をする時に、不動産店にもっとも期待することは なんですか。	31 P
Q 18. あなたが物件の購入・売却・賃貸をする時に、不動産店担当者にもっとも期待する ことはなんですか。	32 P
Q 19. 安全な不動産取引ができるお店の証、ハトマークを知っていますか。	33 P
Q 20. あなたは住まいに対してどのタイプだと思いますか。	34 P

■調査期間：2018年9月21日～11月30日

■調査方法：インターネットによるアンケート調査

■調査対象：地域 日本全国
 年齢 20歳以上
 性別 男女その他

■有効回答者数：18,601件

■回答者内訳

◆性別／年代（人）

	全体	20代	30代	40代	50代	60代以上
全体	18601	1493	3169	4600	4849	4490
男性	9633	352	987	2067	2948	3279
女性	8758	1121	2150	2456	1858	1173
その他	210	20	32	77	43	38

◆職業（人）

	全体	会社員	公務員	自営業	主婦	学生	その他
全体	18601	8540	728	2144	4693	239	2257
男性	9633	5569	538	1725	206	92	1503
女性	8758	2887	185	384	4446	123	733
その他	210	84	5	35	41	24	21

◆地域ブロック／県（人）

		北海道									
北海道	850	850									
		青森県	岩手	宮城県	秋田県	山形県	福島県				
東北	1150	171	164	322	126	169	198				
		茨城県	栃木県	群馬県	埼玉県	千葉県	東京都	神奈川県			
関東	6870	307	215	236	1134	964	2439	1575			
		新潟県	富山県	石川県	福井県	山梨県	長野県	岐阜県	静岡県	愛知県	三重県
中部	3205	297	130	170	92	96	259	294	446	1191	230
		滋賀県	京都府	大阪府	兵庫県	奈良県	和歌山県				
近畿	3430	181	423	1475	928	287	136				
		鳥取県	島根県	岡山県	広島県	山口県					
中国	1047	89	80	273	401	204					
		徳島県	香川県	愛媛県	高知県						
四国	525	112	144	191	78						
		福岡県	佐賀県	長崎県	熊本県	大分県	宮崎県	鹿児島県	沖縄県		
九州・沖縄	1524	639	75	143	170	122	100	137	138		

《住宅の居住志向及び購買等に関する意識調査 実施概要》

■ 回答者内訳

◆ 現在のお住まいの形態（戸建／マンション）（人）

	全体	戸建	マンション	その他
全体	18601	10794	7564	243
男性	9633	5971	3547	115
女性	8758	4723	3928	107
その他	210	100	89	21
20代	1493	588	873	32
30代	3169	1558	1570	41
40代	4600	2597	1939	64
50代	4849	2932	1852	65
60代以上	4490	3119	1330	41
北海道	850	447	387	16
東北	1150	789	331	30
関東	6870	3357	3420	93
中部	3205	2257	908	40
近畿	3430	1980	1421	29
中国	1047	747	290	10
四国	525	384	138	3
九州・沖縄	1524	833	669	22

◆ 現在のお住まいの形態（形態）（人）

	全体	持家	賃貸	社宅	その他
全体	18601	12738	5368	325	170
男性	9633	7068	2331	145	89
女性	8758	5558	2978	156	66
その他	210	112	59	24	15
20代	1493	633	794	58	8
30代	3169	1728	1333	82	26
40代	4600	3012	1435	91	62
50代	4849	3557	1185	61	46
60代以上	4490	3808	621	33	28
北海道	850	512	315	19	4
東北	1150	778	314	40	18
関東	6870	4592	2095	118	65
中部	3205	2354	769	51	31
近畿	3430	2479	898	32	21
中国	1047	752	266	21	8
四国	525	377	131	8	9
九州・沖縄	1524	894	580	36	14

◆ 現在のお住まいの形態（広さ）（人）

	全体	ワンルーム～1DK	2K～2LDK	3K～3LDK	4K～4LDK	5K～5LDK	6K以上
全体	18601	1517	3177	5410	4484	2146	1867
男性	9633	760	1393	2702	2464	1181	1133
女性	8758	734	1755	2634	1985	938	712
その他	210	23	29	74	35	27	22
20代	1493	350	428	335	212	84	84
30代	3169	386	773	945	658	243	164
40代	4600	395	835	1454	1105	446	365
50代	4849	270	692	1458	1271	609	549
60代以上	4490	116	449	1218	1238	764	705
北海道	850	87	180	214	211	94	64
東北	1150	67	206	275	246	175	181
関東	6870	744	1325	2225	1612	565	399
中部	3205	180	496	743	786	500	500
近畿	3430	249	448	1110	886	405	332
中国	1047	52	141	257	243	170	184
四国	525	23	94	126	133	73	76
九州・沖縄	1524	115	287	460	367	164	131

◆ 現在のお住まいの形態（居住年数）（人）

	全体	1年未満	1～3年	4～6年	7～9年	10～12年	13～15年	16年以上
全体	18601	1023	2230	2173	1524	1707	1463	8481
男性	9633	396	789	940	753	868	776	5111
女性	8758	614	1422	1189	761	809	672	3291
その他	210	13	19	44	10	30	15	79
20代	1493	298	464	174	57	82	65	353
30代	3169	294	827	666	333	228	137	684
40代	4600	221	505	645	568	640	474	1547
50代	4849	131	287	406	345	475	503	2702
60代以上	4490	79	147	282	221	282	284	3195
北海道	850	52	118	102	76	82	79	341
東北	1150	66	140	149	94	99	80	522
関東	6870	392	867	824	588	684	567	2948
中部	3205	164	356	358	251	290	234	1552
近畿	3430	154	337	347	276	308	302	1706
中国	1047	50	117	118	67	82	71	542
四国	525	28	67	62	48	36	37	247
九州・沖縄	1524	117	228	213	124	126	93	623

■ 不動産の買い時

- ・18年度調査において、「買い時だと思う」16.3%、「買い時だと思わない」22.6%、「分からない」61.0%と「分からない」が最も高くなっている。17年度と比較して18年度は、「買い時だと思う」が3.6pt、「買い時だと思わない」が2.1ptそれぞれ下降し、「わからない」が5.6pt上昇した。20代以外の年代層で「買い時だと思う」が下降していることから、全体的に「買い時感」が減退しているといえる。
- ・不動産が買い時だと思う理由では、「消費税率が上がる前だから」が45.0%と最も多く挙げられ、「住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから」が25.3%と続く。不動産が買い時だと思わない理由では、「不動産価値が下落しそうだから」が29.8%と最も多く挙げられている。

	買い時だと思う	買い時だと思わない	わからない
買い時	16.3% (-3.6pt)	22.6% (-2.1pt)	61.0% (+5.6pt)
↓		↓	
買い時だと思う理由TOP 3		買い時だと思わない理由TOP 3	
消費税率が上がる前だから 45.0%		不動産価値が下落しそうだから 29.8%	
住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから 25.3%		自分の収入が不安定または減少しているから 23.1%	
今後、住宅ローンの金利が上昇しそうなので（今の金利が低いので） 13.7%		地震や水害などの天災が心配だから 13.7%	

■ 持家派 or 賃貸派（現住居問わず）

- ・現在の居住形態に関わらず、持家派は80.5%と全体の約8割を占めている。持家派の理由では、「家賃を支払い続けることが無駄に思えるから」が52.9%と最も多く挙げられた。
- ・賃貸派の理由としては、「住宅ローンに縛られたくないから」が41.8%と最も高く、次いで「天災時に家を所有していることがリスクになると思うから」、「税金が大変だから」が続いている。

持家or賃貸	持家派	賃貸派
	80.5%	19.5%
	↓	↓
持家派 理由 TOP 3		賃貸派 理由 TOP 3
家賃を払い続けることが無駄に思えるから 52.9%		住宅ローンに縛られたくないから 41.8%
落ち着きたいから 32.1%		天災時に家を所有していることがリスクになると思うから 35.8%
持ち家を資産と考えているから 30.9%		税金が大変だから 26.1%

■ 住宅購入重視点／賃貸重視点

- ・住宅購入時に重視する点について、「購入金額」が60.0%、「周辺・生活環境がよい」が48.1%、賃貸時に重視する点については、「家賃」が71.8%と最も多く挙げられた。「購入」「賃貸」ともに、経済面が重視されている。また、「賃貸」の方が交通の利便性をより重視している傾向にある。

住宅購入重視点	賃貸重視点
購入金額 60.0%	家賃 71.8%
周辺・生活環境がよい 48.1%	交通の利便性がよい 49.5%
交通の利便性がよい 38.8%	周辺・生活環境がよい 41.6%

■ 天災に対する住まいの意識

- ・天災に対する住まいの意識については、「築年数や構造（免震・耐震）を考えるようになった」が47.1%と最も多く挙げられ、次いで「地盤などの状況を意識するようになった」が31.3%となっている。

天災に対する住まいの意識 TOP3	
築年数や構造（免震・耐震）について考えるようになった	47.1%
地震などの状況を意識するようになった	31.3%
緊急避難場所や防災マップを意識するようになった	30.0%

■ 既存住宅（中古住宅）への抵抗感

- ・既存住宅（中古住宅）への抵抗感は、「まったく抵抗がない」と答えたのは13.5%、「キレイであれば抵抗はない」が39.8%、あわせて53.3%と約半数は抵抗感が薄い結果となった。
- ・条件次第の「売買金額と状態のバランスを見て判断する」が33.2%。
- ・「どんな状態であろうと抵抗がある」が13.5%と「まったく抵抗がない」と同率の結果となった。

まったく抵抗がない	きれいであれば抵抗はない	売買金額と状態のバランスを見て判断する	どんな状態であろうと抵抗がある
13.5%	39.8%	33.2%	13.5%

■ 安心R住宅・瑕疵保険・インスペクション 認知有無

- ・安心R住宅の認知率は6.4%、瑕疵保険の認知率は16.3%、インスペクションの認知率は7.7%となっている。
- ・「瑕疵保険」が他の制度と比べて、理解されている割合が倍以上となっている。

安心R住宅 認知有無	瑕疵保険 認知有無	インスペクション 認知有無
知っている 6.4%	知っている 16.3%	知っている 7.7%
聞いたことはあるが内容は知らない 17.3%	聞いたことはあるが内容は知らない 19.9%	聞いたことはあるが内容は知らない 12.5%
聞いたことはないが興味はある10.8%	聞いたことはないが興味はある 9.7%	聞いたことはないが興味はある10.0%
聞いたことがない65.5%	聞いたことがない 54.1%	聞いたことがない69.9%

■ 物件情報入手経路

- ・物件情報入手経路では「インターネット」が67.9%と最も多く挙げられ、性別では女性がやや多く、年代別で見ると若い年代ほど「インターネット」を利用していることが顕著に表れた。

物件情報入手経路
インターネット 67.9%
不動産店へ直接行く 37.1%
新聞折込チラシ 30.1%

■ 物件情報の入手の際、基本情報以外に「あると便利」な情報

- ・物件情報の入手の際、基本情報以外に「あると便利」な情報について、「物件の写真」が73.1%と最も多く挙げられ、「周辺状況の相場」が47.9%、「エリアの年齢層や世帯層」が30.2%と続き、物件の写真とともに、周辺状況の相場やエリアの年齢層や世帯層の情報を求めている傾向にある。

物件情報の入手の際、基本情報以外に「あると便利」な情報
物件の写真 73.1%
周辺状況の相場 47.9%
エリアの年齢層や世帯層 30.2%

■ 住環境への意識

- ・住まいに対する考えについて「親世帯と子世帯が近い距離で暮らせる住環境がよい」が31.7%と最も多く挙げられ、次いで「田舎での生活など自然のある住環境が良い」が30.0%と続く。
- ・僅差ではあるが「好きな時に転居しやすい住環境が良い」27.8%となっており、若い年代ほどその傾向が強いことがみてとれる。

住環境への意識 TOP3	
親世帯と子世帯が近い距離で暮らせる住環境が良い	31.7%
田舎での生活など自然のある住環境が良い	30.0%
好きな時に転居しやすい住環境が良い	27.8%

■ 住まいのトピック

- ・住まいに関して同意できるトピックについては「都市部に生活者が集中することで、地方が衰退していくと思う」が43.6%と最も多く挙げられ、次いで「空き家問題は解決できないと思う」が42.0%、「相続税が払えない人が今後は増えていくと思う」が32.8%となっている。

同意できる住まいのトピック TOP3	
都市部に生活者が集中することで、地方が衰退していくと思う	43.6%
空き家問題は解決できないと思う	42.0%
相続税が払えない人が今後は増えていくと思う	32.8%

■ 近所への保育園の建設

- ・仮に自分の住まいの近くに保育園が建設されることになったら「全面的に支持する」は25.6%と約1/4で、「全面的ではないが支持する」が51.8%と単独で半数を超える結果となった。

近所に保育園が建設されることになったときの対応	
全面的に支持する	25.6%
全面的ではないが支持する	51.8%

■ 近くに住むなら誰と？

- ・近くに住むとしたら「親世帯もしくは子世帯」が63.8%とダントツで多い結果となった。
- ・一方で、「親戚、友人の近くには住みたくない」も15.8%と一定数存在。

近くで住む（暮らす）としたら誰 TOP3	
親世帯もしくは子世帯	63.8%
親戚、友人の近くには住みたくない	15.8%
友達	14.1%

■ 不動産店に対して持っているイメージ

- ・不動産店に対して持っているイメージについて、「良い・計」が31.2%となっており、「ふつう」が50.8%と約半数。「悪い・計」が15.9%という結果となった。

不動産店に対して持っているイメージ	
良い・計	31.2%
ふつう	50.8%
悪い・計	18.0%

■ 宅建業者(不動産会社)に対して、最も期待すること

- ・家の売り買いや、部屋の貸し借りをする場合、宅建業者（不動産会社）に対して、期待することについて、「優秀な担当者」が39.7%と最も多く挙げられ、続いて「店舗の雰囲気が良い」が14.5%となっている。「担当者」への期待が突出している結果となった。

家の売り買いや、部屋の貸し借りをする場合、宅建業者（不動産会社）に期待すること
優秀な担当者 44.4%
店舗の雰囲気が良い 14.5%
ネット情報や口コミなどで評判が良い 13.1%

■ 不動産店担当者に対して、最も期待すること

- ・不動産店担当者に対して、最も期待することについては「接客対応や説明が丁寧にしてもらえること」が39.7%と最も多く挙げられ、続いて「周辺環境情報の知識が豊富なこと」が19.3%となっている。仲介業務、専門知識に基づいたアドバイスとともに、接客態度についても重視していることがわかる。

不動産店担当者に対して、最も期待すること
接客対応や説明が丁寧にしてもらえること 39.7%
周辺環境情報の知識が豊富なこと 19.3%
契約成立に向けた交渉をスムーズに行ってもらえること 16.6%

■ ハトマークの認知

- ・ハトマークの認知については「見たこともあるし不動産店の信頼の目印であることも知っている」が30.3%、「見たことはあるが何のマークか知らない」は36.9%となった。「見たことがないし何のマークか知らない」が32.8%。地域別でみると北海道では38.6%であるのに対して、九州・沖縄では17.3%と地域差が大きい。

ハトマークの認知
見たこともあるし不動産店の信頼の目印であることも知っている 30.3%
見たことがあるが何のマークか知らない 36.9%
見たことがないし何のマークか知らない 32.8%

■ 住まいのタイプ

- ・住まいに対するタイプでは「環境重視の慎重派」が29.1%と最も多く、「のんびり自然派」が24.1%、「型にはまらない自由派」が18.7%と続く。
- ・性別では男性、地域では東北、四国が「環境重視の慎重派」よりも「のんびり自然派」の回答が上回った。
- ・関東や近畿の都市部に住む人で「自然派」と答えたのは他のエリアよりも少ない結果。

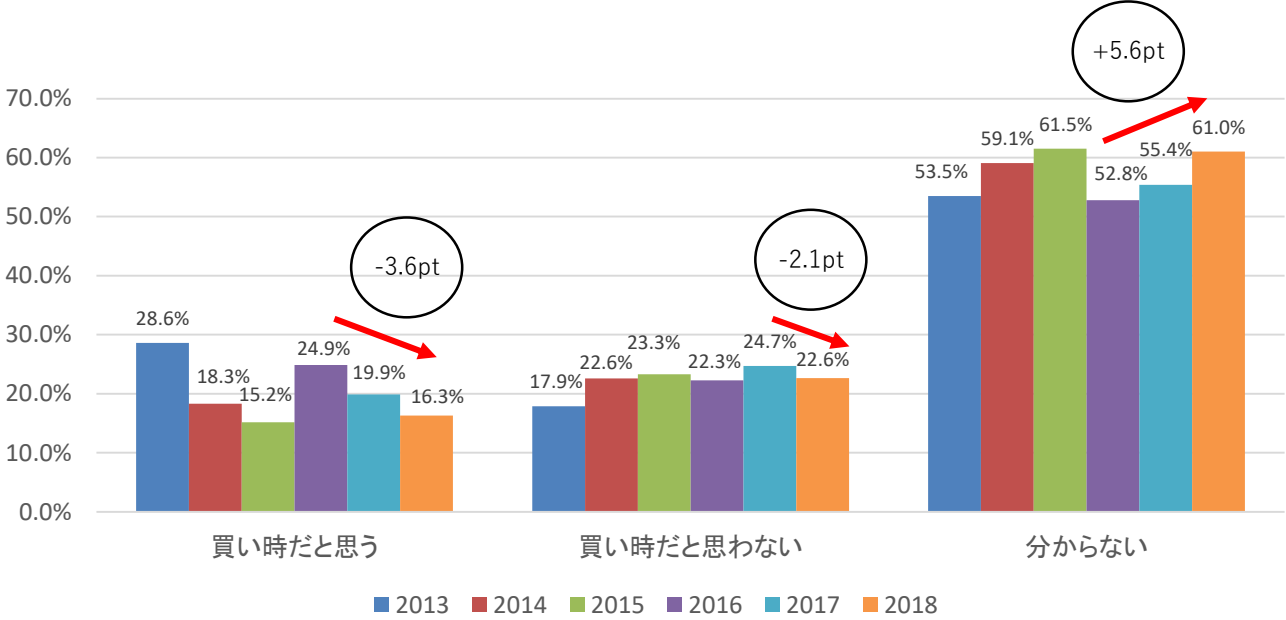
住まいのタイプ
環境重視の慎重派 29.1%
のんびり自然派 24.1%
型にはまらない自由派 18.7%

Q 1. 不動産は買い時ですか。（1つ選択）

- 「買い時だと思う」が減少
- 「買い時だと思う」16.3%（-3.6pt）／「買い時だと思わない」22.6%（-2.1pt）

- ◆ 18年度調査時において、「買い時だと思う」16.3%、「買い時だと思わない」22.6%、「分からない」61.0%と、「分からない」が最も高い結果となった。
- ◆ 17年度と比較して18年度は、「買い時だと思う」が3.6%下降し、「買い時だと思わない」も2.1%下降。17年度は「買い時だと思う」が大幅に下降したが、それに続き下降していることから、「買い時感」は減退しているといえる。

< 2013年度～2018年度 不動産は買い時か：全体 >



	買い時だと思う						買い時だと思わない						わからない					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2013	2014	2015	2016	2017	2018
全体	28.6%	18.3%	15.2%	24.9%	19.9%	16.3%	17.9%	22.6%	23.3%	22.3%	24.7%	22.6%	53.5%	59.1%	61.5%	52.8%	55.4%	61.0%
■性別																		
男性	27.4%	18.4%	15.2%	28.1%	20.9%	14.9%	20.9%	26.0%	6.3%	24.9%	28.0%	25.9%	51.7%	55.7%	58.4%	47.0%	51.0%	59.2%
女性	29.8%	18.2%	15.2%	22.3%	19.0%	17.8%	15.1%	18.7%	19.4%	20.3%	21.8%	18.9%	55.1%	63.1%	65.4%	57.5%	59.2%	63.3%
その他						18.1%						30.0%						51.9%
■年代																		
20代	33.1%	21.8%	17.5%	24.3%	21.7%	27.6%	21.2%	25.8%	29.0%	27.1%	27.8%	22.5%	45.7%	52.4%	53.6%	48.5%	50.6%	49.9%
30代	34.0%	23.9%	22.8%	29.4%	24.6%	23.7%	17.1%	21.7%	21.8%	21.9%	24.6%	25.1%	48.9%	54.4%	55.4%	58.7%	50.7%	51.3%
40代	26.4%	16.8%	14.7%	24.2%	20.0%	16.4%	16.8%	21.3%	21.9%	20.6%	23.1%	22.4%	56.8%	61.9%	63.4%	55.2%	56.9%	61.2%
50代	23.4%	13.2%	12.2%	21.7%	15.0%	12.4%	18.8%	23.2%	23.8%	20.0%	24.3%	22.4%	57.8%	63.6%	64.0%	58.3%	60.7%	65.3%
60代以上	23.2%	16.1%	11.7%	19.9%	14.5%	11.6%	16.8%	22.0%	23.0%	21.3%	23.9%	21.6%	60.0%	62.0%	65.3%	58.8%	61.6%	66.9%
■地域																		
北海道	23.4%	13.3%	13.4%	20.9%	19.2%	16.5%	18.5%	26.6%	21.6%	24.0%	27.9%	24.2%	58.1%	60.1%	65.1%	55.1%	52.9%	59.3%
東北	23.9%	15.7%	14.5%	24.1%	19.9%	17.7%	19.4%	25.4%	24.2%	21.2%	24.1%	23.1%	56.7%	58.9%	61.3%	54.7%	56.0%	59.1%
関東	31.1%	19.4%	16.1%	26.2%	19.7%	15.6%	18.6%	23.1%	24.4%	24.6%	28.5%	24.6%	50.3%	57.6%	59.5%	49.2%	51.8%	59.8%
中部	25.8%	18.4%	13.6%	24.5%	19.9%	16.1%	17.4%	22.5%	23.7%	22.0%	21.9%	21.3%	56.7%	59.0%	62.7%	53.6%	58.2%	62.6%
近畿	29.5%	19.5%	16.0%	25.0%	21.2%	17.1%	17.3%	20.9%	22.5%	20.6%	22.4%	21.7%	53.2%	59.6%	61.5%	54.4%	56.4%	61.1%
中国	26.8%	15.6%	12.0%	25.0%	20.2%	15.4%	16.9%	20.9%	20.2%	18.4%	20.1%	20.8%	56.3%	63.5%	67.8%	56.6%	59.7%	63.8%
四国	29.3%	17.0%	13.4%	22.8%	17.3%	17.5%	13.8%	18.2%	22.2%	22.6%	26.1%	19.6%	56.9%	64.9%	64.4%	54.6%	56.6%	62.9%
九州・沖縄	29.4%	18.0%	16.4%	24.0%	19.6%	17.4%	17.9%	22.3%	22.0%	20.6%	21.8%	19.6%	52.8%	59.7%	61.5%	55.5%	58.6%	63.0%

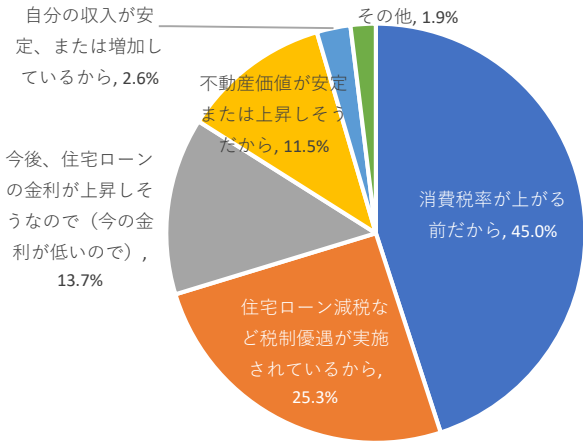
Q 1 - A. 買い時だと思う理由は何ですか。（1つ選択）

- 「消費税率が上がる前だから」が45.0%（+22.7pt）
- 「住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから」 25.3%（-9.2pt）

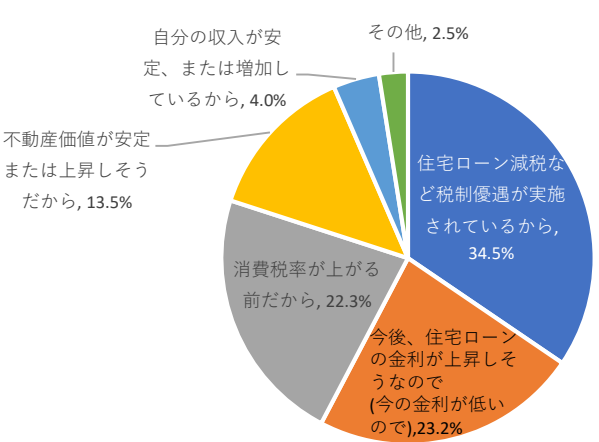
- ◆ 不動産が買い時だと思う理由では、「消費税率が上がる前だから」が45.0%で最も多く挙げられ、「住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから」が25.3%と続いている。
- ◆ 「消費税率が上がる前だから」は17年度と比べ22.7ptと大幅に上昇した。
- ◆ 「消費税率が上がる前だから」は女性が50.7%、男性が38.9%と女性の方が11.8ptも高い結果となった。

<2018年度 不動産が買い時だと思う理由（買い時だと思う人のみ）>

<2018年度>



<2017年度>



	(N=)	消費税率が上がる前だから	住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから	今後、住宅ローンの金利が上昇しそうなので（今の金利が低いので）	不動産価値が安定または上昇しそうだから	自分の収入が安定、または増加しているから	その他
全体	3036	45.0%	25.3%	13.7%	11.5%	2.6%	1.9%
■ 性別							
男性	1436	38.9%	26.5%	14.8%	13.9%	3.1%	2.7%
女性	1562	50.7%	24.3%	12.7%	9.4%	1.7%	1.2%
その他	38	42.1%	18.4%	10.5%	5.3%	21.1%	2.6%
■ 年代							
20代	412	51.2%	21.8%	12.4%	11.9%	1.9%	0.7%
30代	750	45.1%	26.9%	16.0%	9.3%	1.9%	0.8%
40代	756	46.4%	26.2%	12.0%	9.8%	2.8%	2.8%
50代	599	40.6%	24.7%	15.9%	13.0%	2.7%	3.2%
60代以上	519	43.0%	25.0%	11.2%	15.0%	3.9%	1.9%
■ 地域							
北海道	140	49.3%	25.0%	11.4%	10.7%	2.1%	1.4%
東北	204	59.3%	20.6%	9.8%	6.9%	3.4%	0.0%
関東	1070	41.8%	26.0%	12.5%	13.8%	3.2%	2.7%
中部	516	45.2%	27.5%	16.5%	8.1%	1.2%	1.6%
近畿	588	42.7%	26.4%	14.5%	11.4%	3.2%	1.9%
中国	161	49.1%	14.9%	21.1%	10.6%	3.1%	1.2%
四国	92	39.1%	29.3%	12.0%	13.0%	3.3%	3.3%
九州・沖縄	265	49.1%	24.5%	11.3%	12.8%	0.8%	1.5%

【2018年度 TOP3】

- 消費税率が上がる前だから（45.0%）
- 住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから（25.3%）
- 住宅ローンの金利が上昇しそうなので・今の金利が安いので（13.7%）

【2017年度 TOP3】

- 住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから（34.5%）
- 住宅ローンの金利が上昇しそうなので・今の金利が低いので（23.2%）
- 消費税率が上がる前だから（22.3%）

【2016年度 TOP3】

- 住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから（38.7%）
- 住宅ローンの金利が上昇しそうなので・今の金利が低いので（29.7%）
- 消費税率が上がる前だから（16.0%）

【2015年度 TOP3】

- 住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから（40.0%）
- 消費税率が上がる前だから（26.9%）
- 不動産価格が安定または上昇しそうだから（18.2%）

【2014年度 TOP3】

- 住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから（38.3%）
- 不動産価格が安定または上昇しそうだから（23.3%）
- 消費税率が上がる前だから（22.8%）

【2013年度 TOP3】

- 消費税率が上がる前だから（51.7%）
- 住宅ローン減税など税制優遇が実施されているから（21.8%）
- 不動産価格が安定または上昇しそうだから（14.9%）

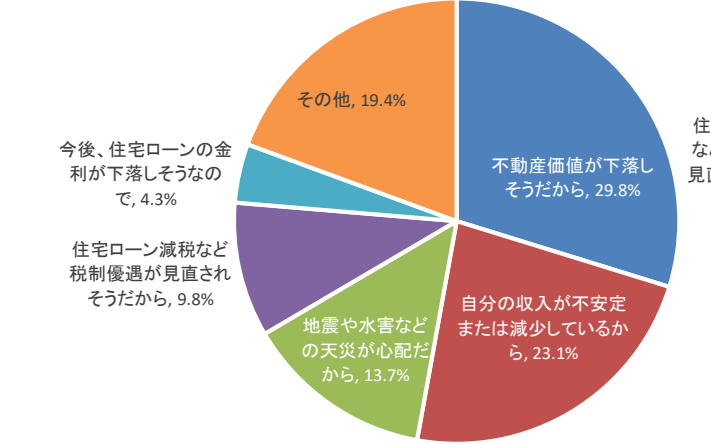
Q 1 - B. 買い時だと思わない理由は何ですか。（1つ選択）

- 「不動産価値が下落しそうだから」が29.8%
- 経済的不安感「自分の収入が不安定または減少しているから」 23.1%

- ◆ 不動産が買い時だと思わない理由では、「不動産価値が下落しそうだから」が29.8%と最も多く、「自分の収入が不安定または減少している」が23.1%と続いている。
- ◆ 「不動産価値が下落しそう」なのは男性が多く、「地震や水害などの天災が心配だから」は女性が多い。
- ◆ 年代別では30代以上が「不動産価値が下落しそう」とっており、20代がとくに「自分の収入が不安定または減少している」と答える結果となった。

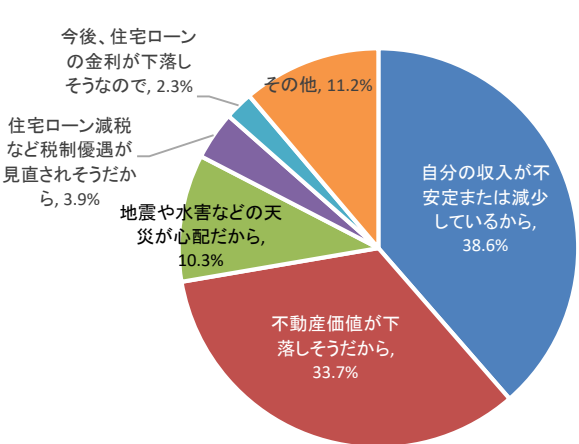
< 不動産が買い時だと思わない理由（買い時だと思わない人のみ） >

< 2018年度 >



	(N =)	不動産価値が下落しそうだから	自分の収入が不安定または減少しているから	地震や水害などの天災が心配だから	住宅ローン減税など税制優遇が見直されそうだから	今後、住宅ローンの金利が下落しそうなので	その他
全体	4212	29.8%	23.1%	13.7%	9.8%	4.3%	19.4%
■性別							
男性	2497	32.9%	22.4%	10.3%	8.5%	3.7%	22.1%
女性	1652	25.7%	24.8%	18.3%	11.1%	4.5%	15.7%
その他	63	12.7%	4.8%	30.2%	25.4%	19.0%	7.9%
■年代							
20代	336	21.4%	34.8%	19.3%	10.1%	6.8%	7.4%
30代	794	33.1%	23.7%	16.2%	11.3%	3.9%	11.7%
40代	1029	31.0%	20.2%	15.2%	10.4%	5.2%	18.0%
50代	1084	28.1%	20.2%	13.3%	9.5%	3.6%	25.3%
60代以上	969	30.4%	24.8%	8.6%	8.0%	3.4%	24.8%
■地域							
北海道	206	17.5%	30.1%	18.9%	9.7%	5.8%	18.0%
東北	266	25.2%	24.1%	15.4%	14.3%	5.6%	15.4%
関東	1692	34.1%	20.9%	10.2%	9.6%	4.6%	20.6%
中部	683	30.5%	25.9%	14.2%	8.3%	3.2%	17.9%
近畿	745	26.0%	22.1%	17.0%	9.4%	4.0%	21.3%
中国	218	31.7%	23.9%	14.2%	6.9%	4.6%	18.8%
四国	103	34.0%	22.3%	21.4%	8.7%	1.0%	12.6%
九州・沖縄	299	22.7%	25.1%	15.7%	13.7%	4.0%	18.7%

< 2017年度 >



【2018年度 TOP3】

- 1 不動産価値が下落しそうだから (29.8%)
- 2 自分の収入が不安定または減少しているから (23.1%)
- 3 地震や水害などの天災が心配だから (13.7%)

【2017年度 TOP3】

- 1 自分の収入が不安定または減少しているから (38.6%)
- 2 不動産価値が下落しそうだから (33.7%)
- 3 地震などの天災が心配だから (10.3%)

【2016年度 TOP3】

- 1 自分の収入が不安定または減少しているから (40.6%)
- 2 不動産価格が下落しそうだから (28.5%)
- 3 地震などの天災が心配だから (12.9%)

【2015年度 TOP3】

- 1 自分の収入が不安定または減少しているから (42.1%)
- 2 不動産価格が下落しそうだから (28.2%)
- 3 地震などの天災が心配だから (11.6%)

【2014年度 TOP3】

- 1 自分の収入が不安定または減少しているから (45.0%)
- 2 不動産価格が下落しそうだから (22.8%)
- 3 地震などの天災が心配だから (10.6%)

【2014年度 TOP3】

- 1 自分の収入が不安定または減少しているから (45.7%)
- 2 不動産価格が下落しそうだから (16.2%)
- 3 住宅ローン減税など税制優遇が見直されそうだから (14.0%)

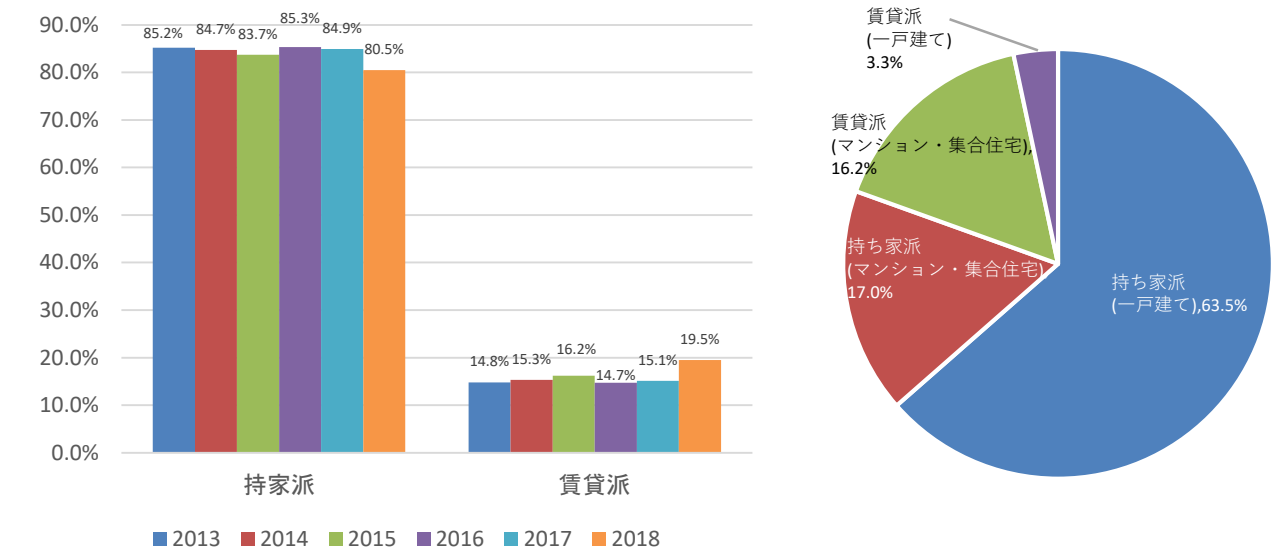
Q 2. 現在のお住まいに関係なく、あなたは「持家派」？「賃貸派」？どちらですか。
 （1つ選択）

- 「持家派」 80.5%（一戸建て63.5% + マンション17.0%）
 ■「賃貸派」 19.5%（一戸建て3.3% + マンション16.2%）

- ◆ 18年度調査時において、「持家派」は80.5%と全体の8割を占めており、17年度調査時と比べて微減。
 ◆ 「賃貸派」が2013年以降最も高い結果となった。
 ◆ 持家派のなかでも約6割が一戸建てを選択。
 ◆ 居住形態に関係なく、潜在的に「家」を持ちたいという意識が高いことがうかがえる。持家派は60代以上がやや高いものの、年代による大きな意識差はみられない。

<2013年度～2018年度 持家派 or 賃貸派>

<2018年度 持家派 or 賃貸派 詳細>



<2013年度～2018年度 持家派 or 賃貸派 : 年代／地域別>

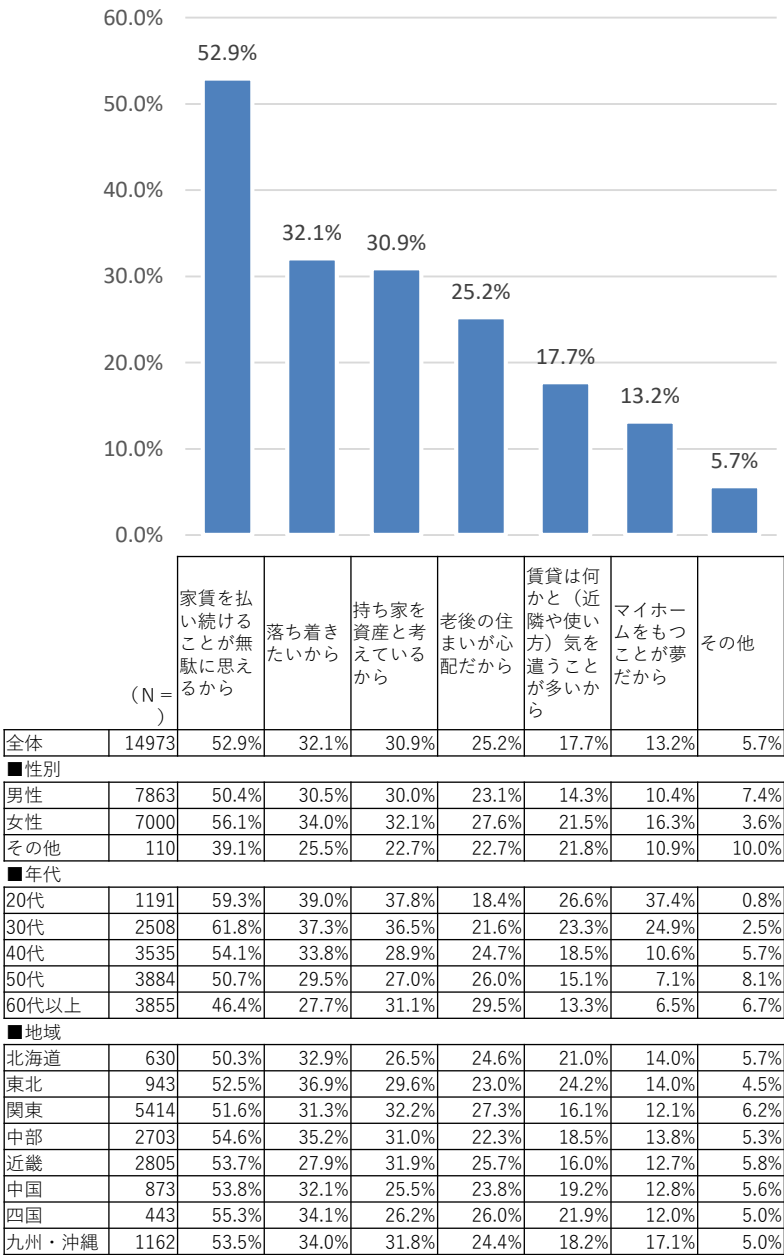
	持家派						賃貸派					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2013	2014	2015	2016	2017	2018
全体	85.2%	84.7%	83.7%	85.3%	84.9%	80.5%	14.8%	15.3%	16.2%	14.7%	15.1%	19.5%
■性別												
男性	85.2%	85.2%	84.5%	85.9%	85.2%	81.6%	14.8%	14.8%	15.6%	14.1%	14.9%	18.4%
女性	85.2%	84.2%	82.8%	84.8%	84.7%	79.9%	14.8%	15.8%	17.2%	15.2%	15.4%	20.1%
その他						52.4%						47.6%
■年代												
20代	83.9%	84.2%	83.1%	85.9%	85.4%	79.8%	16.1%	15.8%	16.9%	14.0%	14.6%	20.2%
30代	84.7%	84.0%	82.4%	85.4%	85.0%	79.1%	15.3%	16.0%	17.5%	14.6%	15.0%	20.9%
40代	83.1%	82.2%	79.7%	82.5%	81.4%	76.8%	16.9%	17.8%	20.4%	17.5%	18.6%	23.2%
50代	86.8%	85.1%	84.1%	86.1%	85.3%	80.1%	13.2%	14.9%	16.0%	13.9%	14.6%	19.9%
60代以上	90.4%	90.1%	89.7%	89.3%	90.1%	85.9%	9.6%	9.9%	10.2%	10.7%	10.0%	14.1%
■地域												
北海道	81.1%	79.7%	79.0%	80.9%	77.9%	74.1%	18.9%	20.3%	21.0%	19.1%	22.0%	25.9%
東北	86.8%	87.2%	87.7%	87.9%	87.5%	82.0%	13.2%	12.8%	12.3%	12.1%	12.6%	18.0%
関東	84.6%	84.1%	82.3%	85.5%	84.8%	78.8%	15.4%	15.9%	17.8%	14.5%	15.2%	21.2%
中部	88.2%	87.7%	86.9%	87.8%	87.6%	84.3%	11.8%	12.3%	13.1%	12.2%	12.4%	15.7%
近畿	86.1%	84.9%	85.3%	83.5%	85.3%	81.8%	13.9%	15.1%	14.7%	16.5%	14.7%	18.2%
中国	85.0%	84.5%	82.3%	86.2%	87.4%	83.4%	15.0%	15.5%	17.6%	13.7%	12.6%	16.6%
四国	81.8%	85.4%	85.2%	85.1%	82.2%	84.4%	18.2%	14.6%	14.8%	14.9%	17.8%	15.6%
九州・沖縄	81.8%	82.3%	81.5%	82.6%	80.6%	76.2%	18.2%	17.7%	18.5%	17.3%	19.4%	23.8%

Q 2 - A. 「持家派」（一戸建派・マンション派含む）とお答えの理由を教えてください。
 （3つまで選択可）

- 「家賃を支払い続けることが無駄に思えるから」 52.9%
- 「落ち着きたいから」 32.1%／「持家を資産と考えているから」 30.9%

- ◆ 持家派の理由では、「家賃を支払い続けることが無駄に思えるから」が52.9%と最も多く挙げられ、次いで「落ち着きたいから」が32.1%、「持家を資産と考えているから」が30.9%と続く。
- ◆ TOP3に上げられる理由は、13年度の調査開始以来、順位が変わっていない。
- ◆ 「マイホームをもつことが夢だから」は13.2%と低い数値ながら、若い年代ほど強い傾向がみられる。

< 2018年度 持家派 理由 >



【2018年度 TOP3】
 1 家賃を支払い続けることが無駄に思えるから（52.9%）
 2 落ち着きたいから（32.1%）
 3 持家を資産と考えているから（30.9%）

【2017年度 TOP3】
 1 家賃を支払い続ける事が無駄に思えるから(63.1%)
 2 落ち着きたいから(43.9%)
 3 持家を資産と考えているから(39.4%)

【2016年度 TOP3】
 1 家賃を支払い続ける事が無駄に思えるから(63.3%)
 2 落ち着きたいから(42.7%)
 3 持家を資産と考えているから(41.0%)

【2015年度 TOP3】
 1 家賃を支払い続ける事が無駄に思えるから(65.7%)
 2 落ち着きたいから(41.9%)
 3 持家を資産と考えているから(41.2%)

【2014年度 TOP3】
 1 家賃を支払い続ける事が無駄に思えるから(60.8%)
 2 落ち着きたいから(41.5%)
 3 持家を資産と考えているから(38.3%)

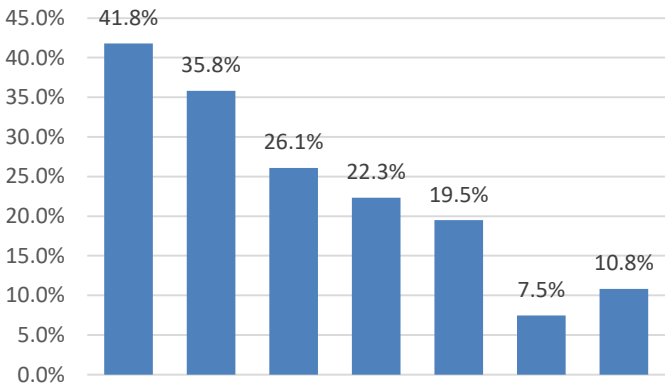
【2013年度 TOP3】
 1 家賃を支払い続ける事が無駄に思えるから(61.6%)
 2 落ち着きたいから(43.0%)
 3 持家を資産と考えているから(39.7%)

Q 2 - B. 「賃貸派」（一戸建派・集合住宅派含む）とお答えの理由を教えてください。
 （3 つまで選択可）

- 経済的拘束の回避「住宅ローンに縛られたくないから」 41.8%
- リスク回避「天災時に家を所有していることがリスクになると思うから」 35.8%

- ◆ 賃貸派の理由としては「住宅ローンに縛られたくないから」が41.8%と最も高く、次いで「天災時に家を所有していることがリスクになると思うから」が35.8%と続いている。
- ◆ 年代別では若い年代ほど「住宅ローンに縛られたくない」傾向が強く、「転勤による引っ越し」のケースを懸念していることが見受けられる。

< 2018年度 賃貸派 理由 >



	(N=)	住宅ローンに縛られたくないから	天災時に家を所有していることがリスクになると思うから	税金が大変だから	仕事等（転勤・退職など）の都合で引っ越しする可能性があるから	家族構成の変化で引っ越しする可能性があるから	相続する予定の家があるから	その他
全体	3628	41.8%	35.8%	26.1%	22.3%	19.5%	7.5%	10.8%

■性別								
男性	1770	42.0%	34.0%	25.1%	19.0%	15.2%	6.6%	14.0%
女性	1758	43.0%	38.1%	27.7%	26.0%	23.3%	8.0%	8.1%
その他	100	16.0%	28.0%	16.0%	16.0%	28.0%	14.0%	4.0%

■年代								
20代	302	49.7%	37.4%	22.5%	47.0%	30.5%	2.3%	1.0%
30代	661	45.5%	34.9%	28.1%	34.3%	27.7%	8.5%	4.2%
40代	1065	43.5%	33.5%	23.8%	22.8%	19.6%	7.5%	11.0%
50代	965	38.7%	34.7%	28.3%	14.9%	14.6%	9.2%	13.5%
60代以上	635	36.1%	41.4%	26.1%	8.5%	12.9%	6.1%	18.1%

■地域								
北海道	220	42.3%	35.9%	27.7%	17.7%	19.5%	8.2%	9.5%
東北	207	38.6%	25.6%	29.5%	20.8%	20.3%	8.2%	10.6%
関東	1456	42.0%	34.8%	24.6%	22.7%	16.7%	7.6%	12.3%
中部	502	41.2%	39.8%	33.3%	23.9%	21.9%	6.8%	8.6%
近畿	625	41.6%	37.8%	22.7%	19.7%	21.6%	6.9%	9.6%
中国	174	43.7%	47.7%	25.3%	25.3%	26.4%	9.2%	6.3%
四国	82	45.1%	42.7%	19.5%	23.2%	15.9%	6.1%	7.3%
九州・沖縄	362	42.0%	29.6%	27.1%	25.4%	20.7%	7.7%	14.1%

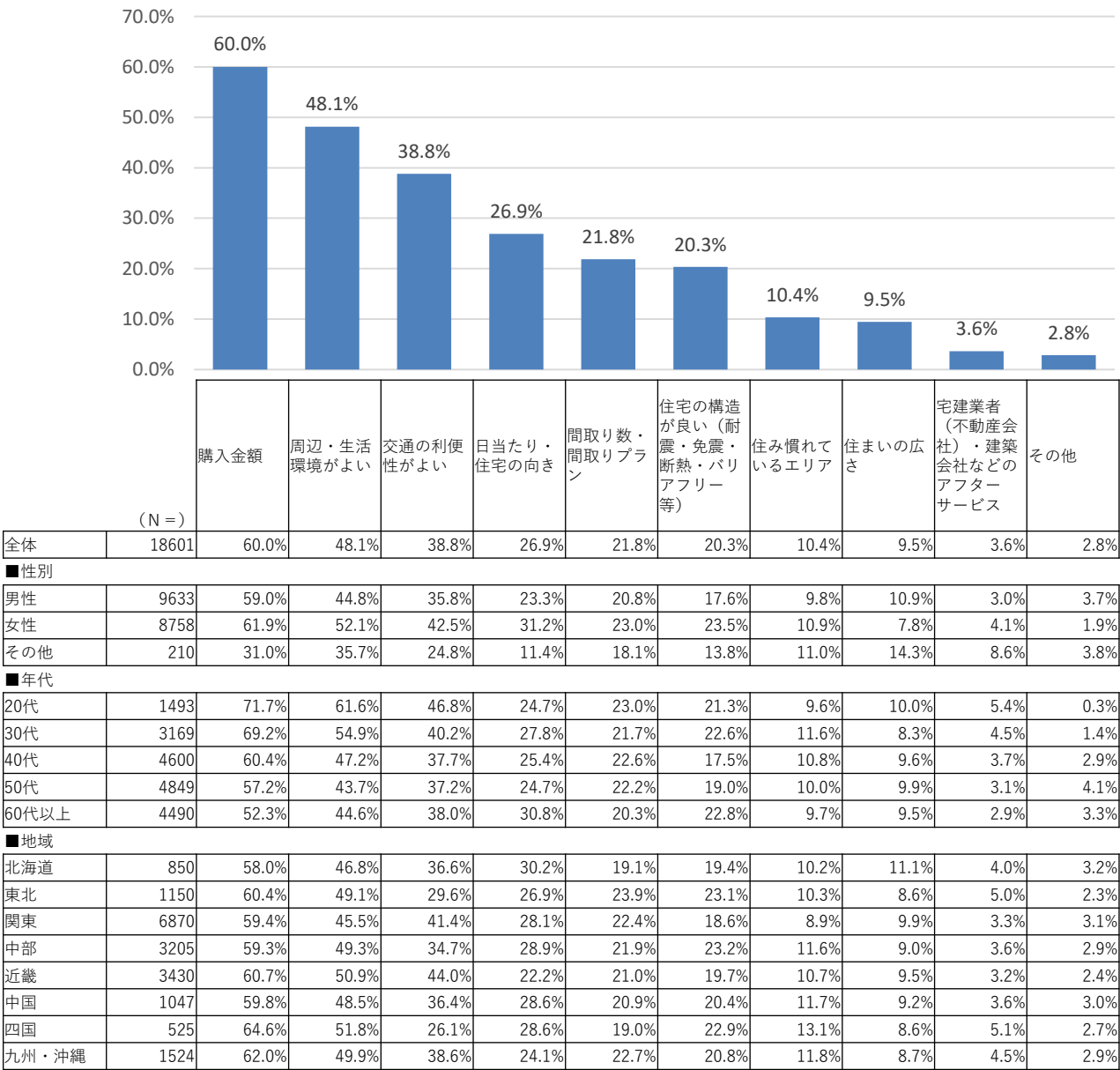
- 【2018年度 TOP3】
- 1 住宅ローンに縛られたくないから (41.8%)
 - 2 天災時に家の所有がリスクになるから (35.8%)
 - 3 税金が大変だから (26.1%)
- 【2017年度 TOP3】
- 1 住宅ローンに縛られたくないから (59.0%)
 - 2 仕事等の都合で引っ越しする可能性があるから (37.5%)
 - 3 家族構成の変化で引っ越しする可能性があるから (31.6%)
- 【2016年度 TOP3】
- 1 住宅ローンに縛られたくないから (58.7%)
 - 2 仕事等の都合で引っ越しする可能性があるから (39.5%)
 - 3 家族構成の変化で引っ越しする可能性があるから (32.9%)
- 【2015年度 TOP3】
- 1 住宅ローンに縛られたくないから (61.3%)
 - 2 税金が大変だから (33.5%)
 - 3 仕事等の都合で引っ越しする可能性があるから (32.4%)
- 【2014年度 TOP3】
- 1 住宅ローンに縛られたくないから (58.9%)
 - 2 仕事等の都合で引っ越しする可能性があるから (31.3%)
 - 3 税金が大変だから (29.9%)
- 【2013年度 TOP3】
- 1 住宅ローンに縛られたくないから (58.6%)
 - 2 仕事等の都合で引っ越しする可能性があるから (34.5%)
 - 3 税金が大変だから (30.3%)

Q 3. 住宅を購入する際のポイントは何ですか。（3つまで選択可）

■現実的な予算「購入金額」 60.0%
 ■生活環境の重視「周辺・生活環境がよい」 48.1% / 「交通の利便性が良い」 38.8%

- ◆ 住宅購入時に重視する点について、「購入金額」が60.0%と最も多く挙げられた。
- ◆ 次いで「周辺・生活環境が良い」が48.1%、「交通の利便性が良い」が38.8%と生活環境を重視していることが見受けられる。
- ◆ 若い年代ほど「購入金額」を気にし、年代が高くなるにつれて気にしない傾向にある。

< 2018年度 住宅購入重視点 >

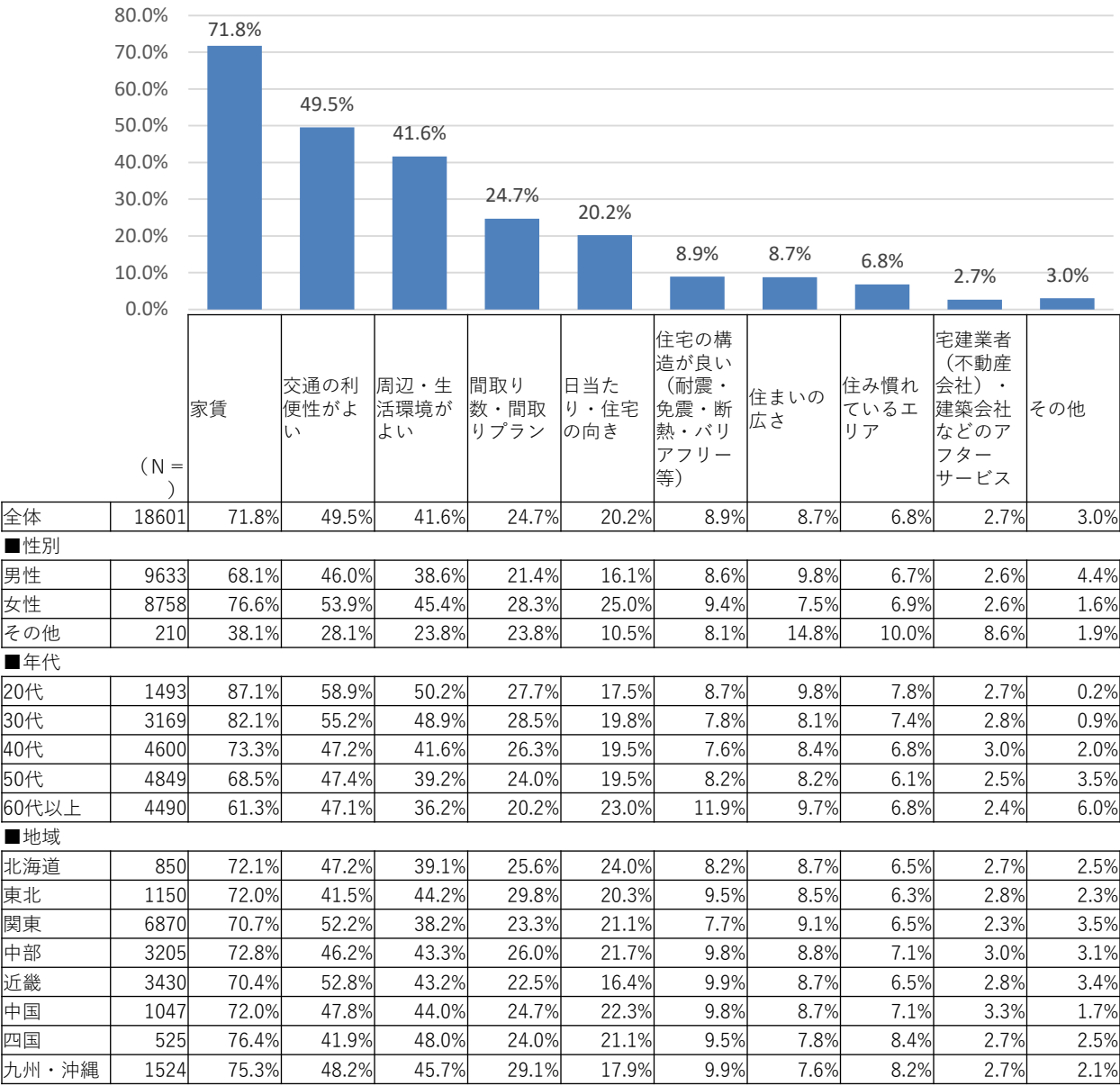


Q 4. 住宅を借りる際のポイントは何か。（3つまで選択可）

■賃貸重視点「家賃」71.8%
 ■生活環境の重視「交通の利便性がよい」49.5%／「周辺・生活環境がよい」41.6%

- ◆ 賃貸時に重視する点については、「家賃」が71.8%と最も多く挙げられ、次いで「交通の利便性がよい」が49.5%、「周辺・生活環境がよい」が41.6%と続く。間取りや日当たりなど住宅に関することよりも、住宅がおかれている環境が重視されていることがみてとれる。
- ◆ 若い年代ほど「家賃」を重視する傾向が強く、20代と60代以上の差は25.8%にも及ぶ。

< 2018年度 住宅賃貸重視点 >



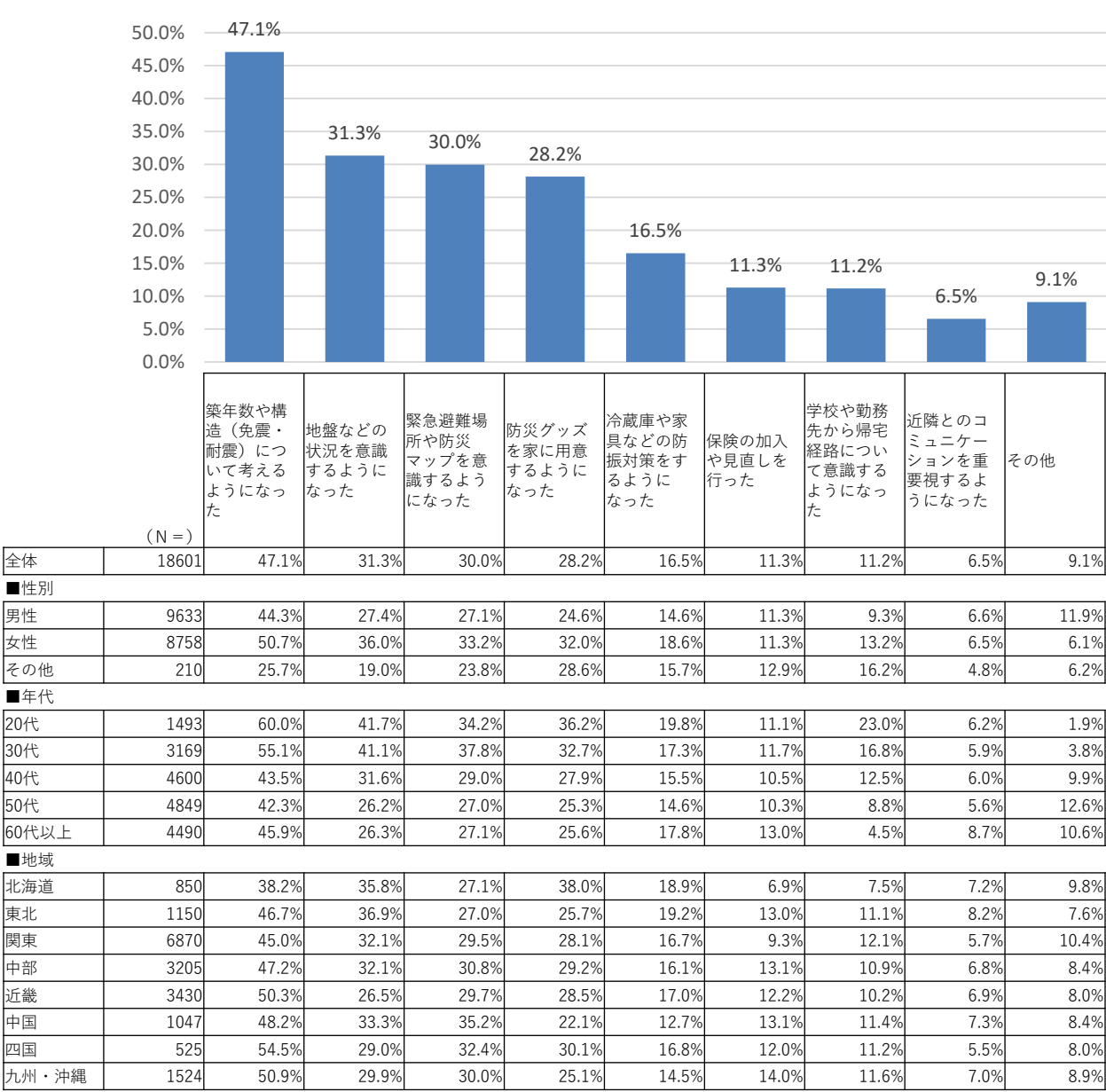
Q 5. 天災に対する住まいの意識について当てはまるものを選択してください。

(3 つまで選択可)

- 「**築年数や構造（免震・耐震）について考えるようになった**」 **47.1%**
- 「**地盤などの状況を意識するようになった**」 **31.3%**

- ◆ 天災に関する意識の変化について、「築年数や構造（免震・耐震）について考えるようになった」が 47.1%と最も多く挙げられ、次いで「地盤などの状況を意識するようになった」が31.3%となっている。
- ◆ 「緊急避難場所や防災マップを意識するようになった」は若い年代ほど傾向が強い。
- ◆ 住宅そのものに対する意識が最も高いが、周辺環境については大きな差は見受けられなかった。

< 2018年度 天災に関する意識 >



Q 6. 既存住宅（中古住宅）に抵抗はありますか。（1つ選択）

- 「きれいであれば抵抗はない」 39.8%

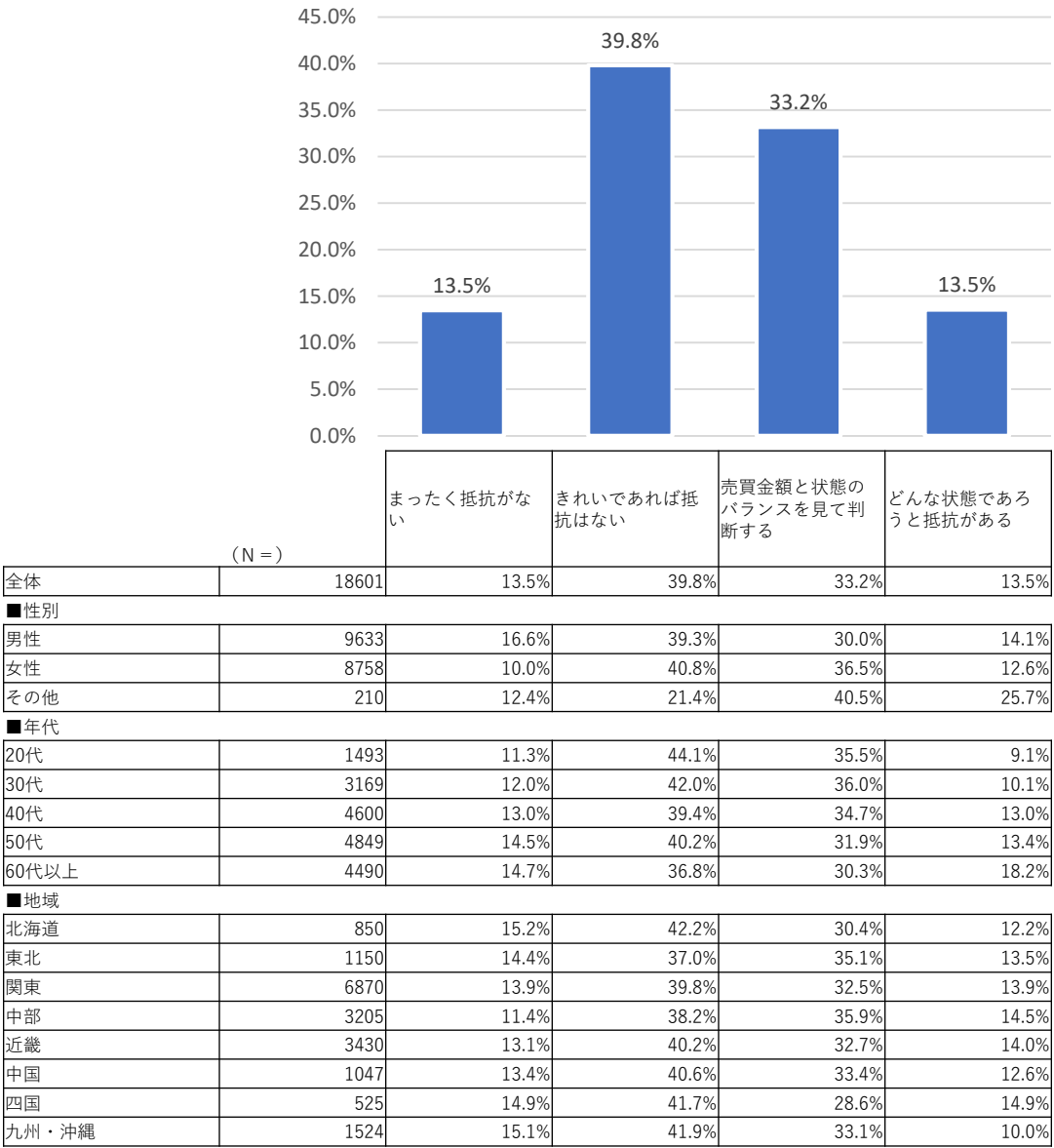
■ 「売買金額と状態のバランスを見て判断する」 33.2%

■ 「全く抵抗がない」「どんな状態であろうと抵抗がある」 13.5%で同率

- ◆ 既存住宅（中古住宅）に抵抗はあるかについては「きれいであれば抵抗はない」が39.8%と最も多く挙げられ、次いで「売買金額と状態のバランスを見て判断する」が33.2%となっている。

◆ わずかではあるが、年代が上がるにつれ「まったく抵抗がない」割合が増え、「きれいであれば抵抗はない」は若い年代ほどその傾向がみとれる。

< 2018年度 既存住宅（中古住宅）に関する意識 >

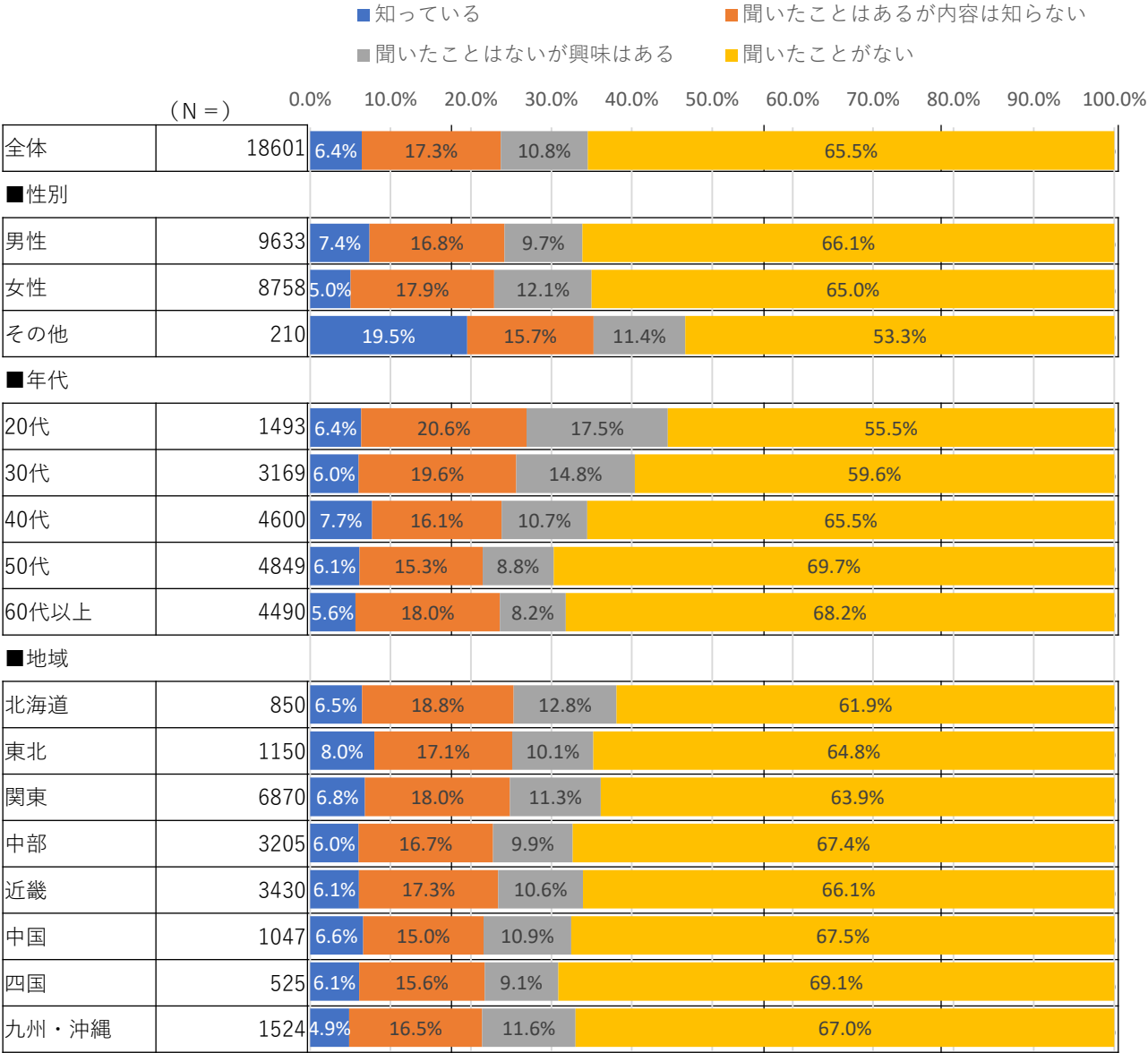


Q 7. 安心R住宅について知っていますか。（1つ選択）

■「知っている」6.4%／「聞いたことがあるが内容は知らない」17.3%
 ■「聞いたことはないが興味はある」10.8%／「聞いたことがない」65.5%

- ◆ 安心R住宅の認知については「知っている」が6.4%で、認知率はQ8の瑕疵保険より低い。
- ◆ 性別では男性の認知がやや高く7.4%、女性の認知は5.0にとどまっている。
- ◆ 「知っている」が東北では8.0%であるのに対して、九州・沖縄では4.9%と地域差が見受けられた。

< 2018年度 安心R住宅の認知 >

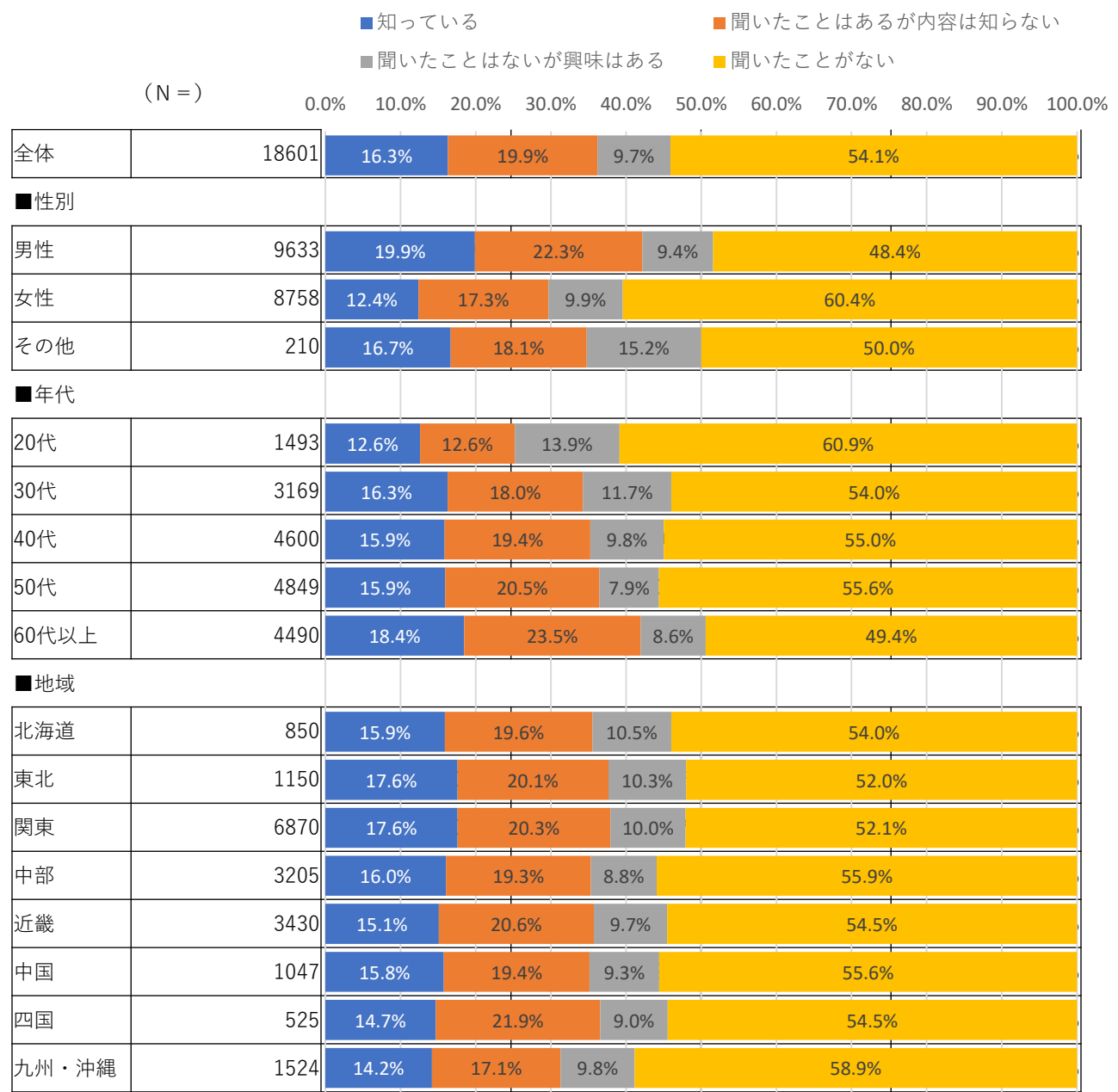


Q 8. 瑕疵保険について知っていますか。（1つ選択）

■ 「知っている」 16.3%／「聞いたことがあるが内容は知らない」 19.9%
 ■ 「聞いたことはないが興味はある」 9.7%／「聞いたことがない」 54.1%

- ◆ 瑕疵保険の認知については「知っている」が16.3%で、認知率は2割弱程度である。
- ◆ 性別では男性の認知が19.9%あるのに対し、女性の認知は12.4%と7pt以上の開きがある。
- ◆ 20代では12.6%の「知っている」が60代では18.4%にあがっており、年代が上がるにつれ高くなる傾向がみとれる。

< 2018年度 瑕疵保険の認知 >

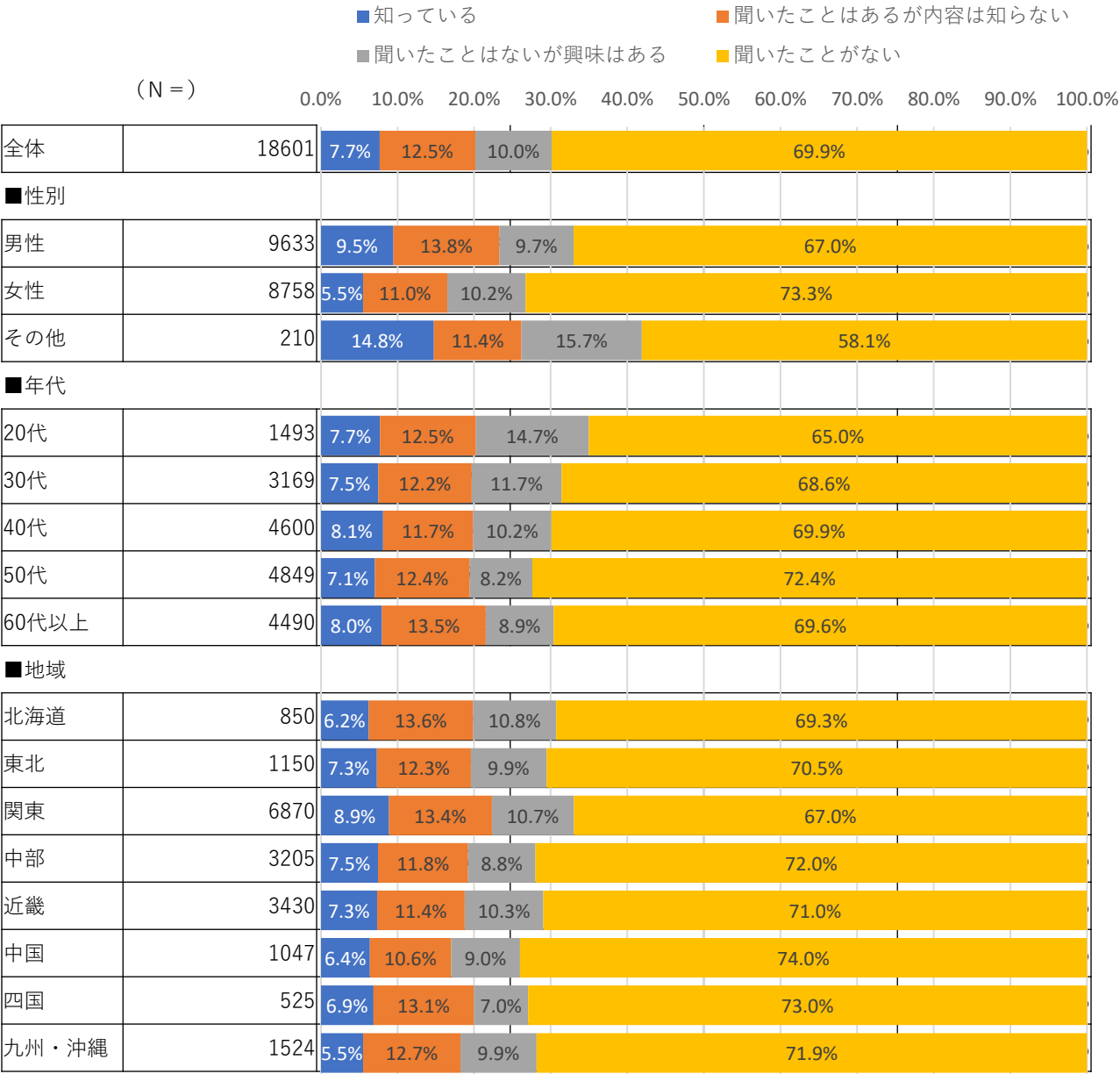


Q 9.インスペクションについて知っていますか？（1つ選択）

■「知っている」7.7%／「聞いたことがあるが内容は知らない」12.5%
 ■聞いたことはないが興味はある」10.0%／「聞いたことがない」69.9%

- ◆ インスペクションの認知については、「知っている」が7.7%と1割に満たなかった。
- ◆ 男性の認知が9.5%と1割程度あるのに対し、女性の認知は5.5%と約半分にとどまった。
- ◆ 年代によって認知率の差はほとんど見受けられなかった。

<2018年度 インスペクションの認知>

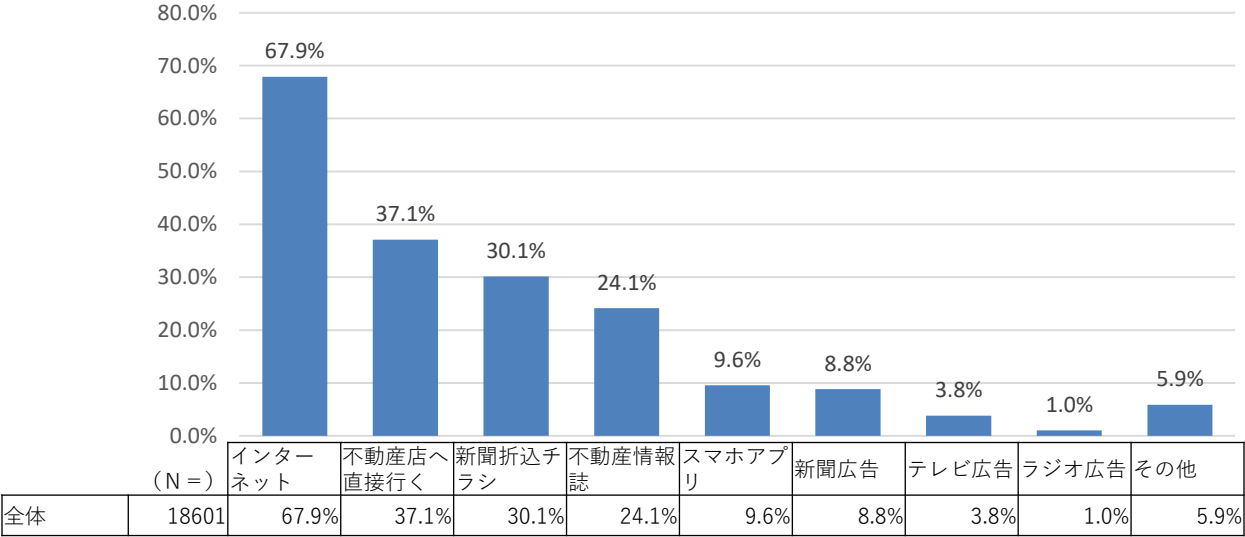


Q 1 0． 物件情報の入手方法は何ですか。（3 つまで選択可）

■ 物件情報入手経路「インターネット」67.9%
■ 若年層「インターネット・携帯サイト」／高年齢層「新聞媒体」

- ◆ 物件情報入手経路について、「インターネット」が67.9%と最も多く挙げられ、次いで「不動産店へ直接行く」が 31.1%、「新聞折り込みチラシ」が30.1%と続く。
- ◆ 「インターネット」「スマホアプリ」は若年層ほど高く、「新聞折り込みチラシ」「新聞広告」では、高年齢層ほど高い傾向が見受けられ、年代により利用する情報入手媒体に差異が見られる。

< 2018年度 物件情報入手経路 >



■ 性別

男性	9633	64.1%	33.6%	28.7%	22.6%	6.4%	10.3%	3.7%	1.3%	7.4%
女性	8758	72.8%	41.1%	32.1%	26.1%	13.2%	7.1%	3.8%	0.6%	4.2%
その他	210	39.0%	29.0%	16.2%	11.4%	7.1%	14.3%	9.0%	10.0%	6.7%

■ 年代

20代	1493	86.5%	42.2%	20.7%	27.7%	34.0%	5.1%	4.6%	0.9%	1.1%
30代	3169	81.8%	41.8%	27.5%	28.6%	19.0%	5.7%	4.0%	0.6%	2.2%
40代	4600	70.4%	35.2%	29.2%	23.7%	9.0%	7.6%	3.5%	1.4%	5.1%
50代	4849	62.9%	35.9%	29.5%	22.3%	3.9%	8.3%	4.0%	1.2%	7.2%
60代以上	4490	54.8%	35.2%	36.8%	22.3%	1.6%	14.2%	3.6%	0.8%	9.4%

■ 地域

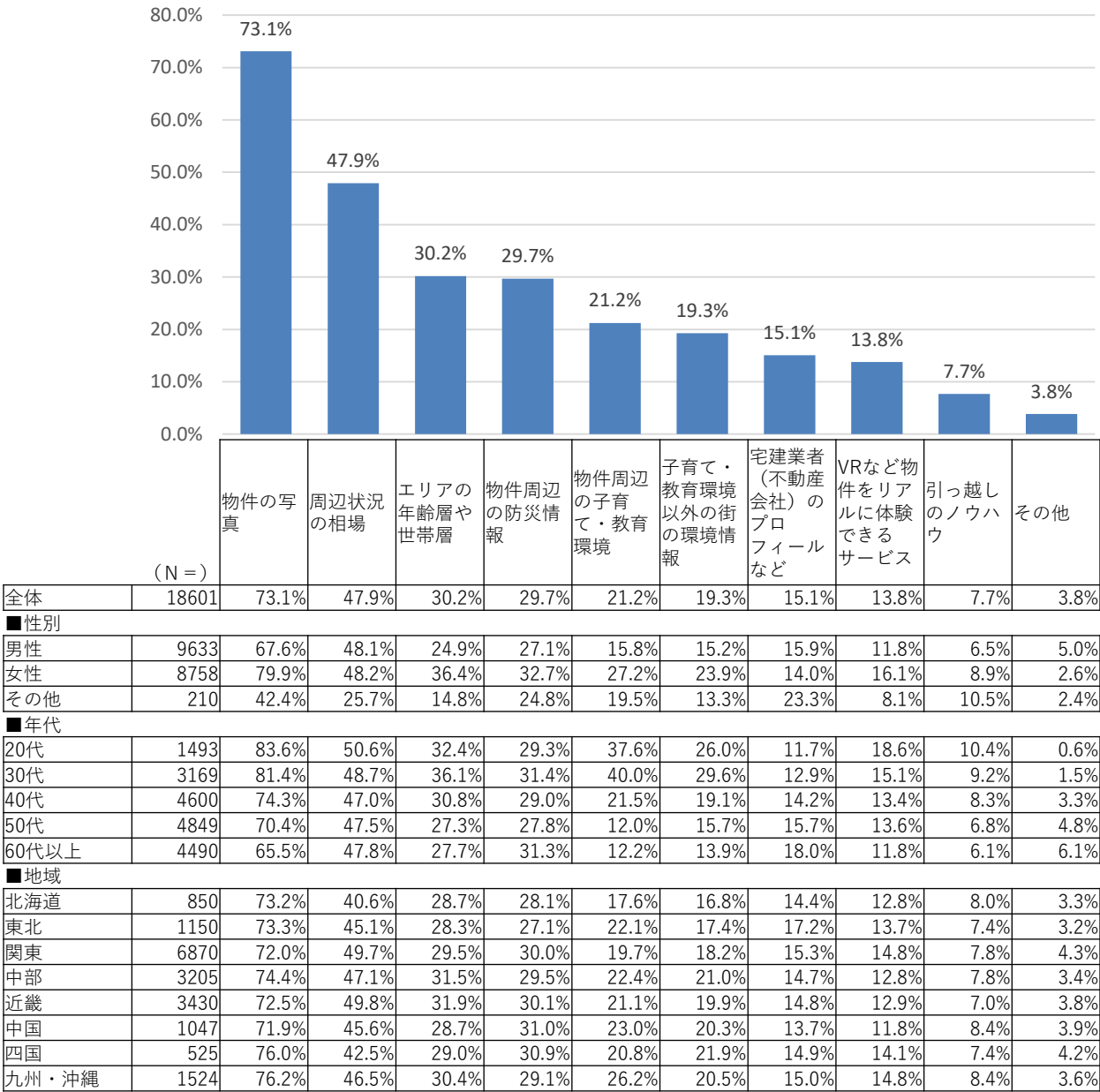
北海道	850	68.1%	30.9%	28.0%	21.3%	9.6%	10.8%	3.5%	0.7%	6.7%
東北	1150	64.1%	35.7%	31.8%	27.0%	8.6%	11.5%	6.1%	1.6%	5.3%
関東	6870	70.1%	37.3%	27.0%	21.7%	9.7%	6.7%	3.6%	1.1%	6.2%
中部	3205	66.5%	37.0%	33.4%	26.7%	9.2%	10.9%	3.6%	1.0%	6.1%
近畿	3430	66.5%	36.7%	35.5%	23.0%	8.7%	9.6%	3.6%	0.8%	5.9%
中国	1047	64.9%	38.0%	32.8%	27.4%	8.0%	9.6%	4.7%	1.1%	4.9%
四国	525	66.1%	41.3%	25.3%	28.6%	9.7%	9.3%	4.2%	0.4%	5.1%
九州・沖縄	1524	69.6%	39.5%	25.0%	27.8%	13.4%	8.7%	3.9%	1.2%	5.0%

Q 1 1. 物件情報の入手の際、基本情報以外に「あると便利」な情報は何ですか。
 (複数選択可)

■ 物件情報の入手の際、基本情報以外に「あると便利」な情報「物件の写真」 73.1%
 ■ 「周辺状況の相場」 47.9%／「エリアの年齢層や世帯層」 30.2%

- ◆ 物件情報の入手の際、基本情報以外に「あると便利」な情報について、「物件の写真」が73.1%と最も多く挙げられ、次いで、「周辺状況の相場」が47.9%、「エリアの年齢層や世帯層」が30.2%となっている。
- ◆ 「物件の写真」「引っ越しのノウハウ」については、若年層ほど高い傾向が見受けられる。
- ◆ 一方「宅建業者（不動産会社）のプロフィールなど」は高齢層ほど高くなっている。

< 2018年度 物件情報の入手の際、基本情報以外に「あると便利」な情報 >

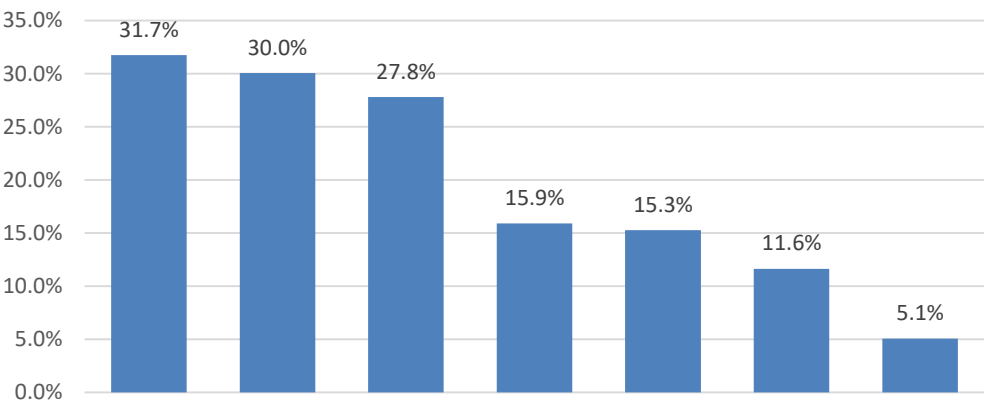


Q 1 2. あなたの住まいに対する考えに近いものをお答えください。（複数選択可）

- 「親世帯と子世帯が近い距離で暮らせる住環境が良い」 31.7%
- 「田舎での生活など自然のある住環境が良い」 30.0%
- 「好きなときに転居しやすい住環境が良い」 27.8%

- ◆ 住まいに対する考えについて、「親世帯と子世帯が近い距離で暮らせる住環境が良い」が31.7%と最も多く挙げられ、次いで「田舎での生活など自然のある住環境が良い」が30.0%、「好きなときに転居しやすい住環境が良い」が27.8%となっている。
- ◆ 「好きなときに転居しやすい住環境が良い」「家族向けシェアハウスなど新たな住環境が良い」は若い年代ほど高い傾向。
- ◆ 「親世帯と子世帯が近い距離で暮らせる住環境が良い」については、30代が最も高い結果。

<2018年度 住まいに対する考え>



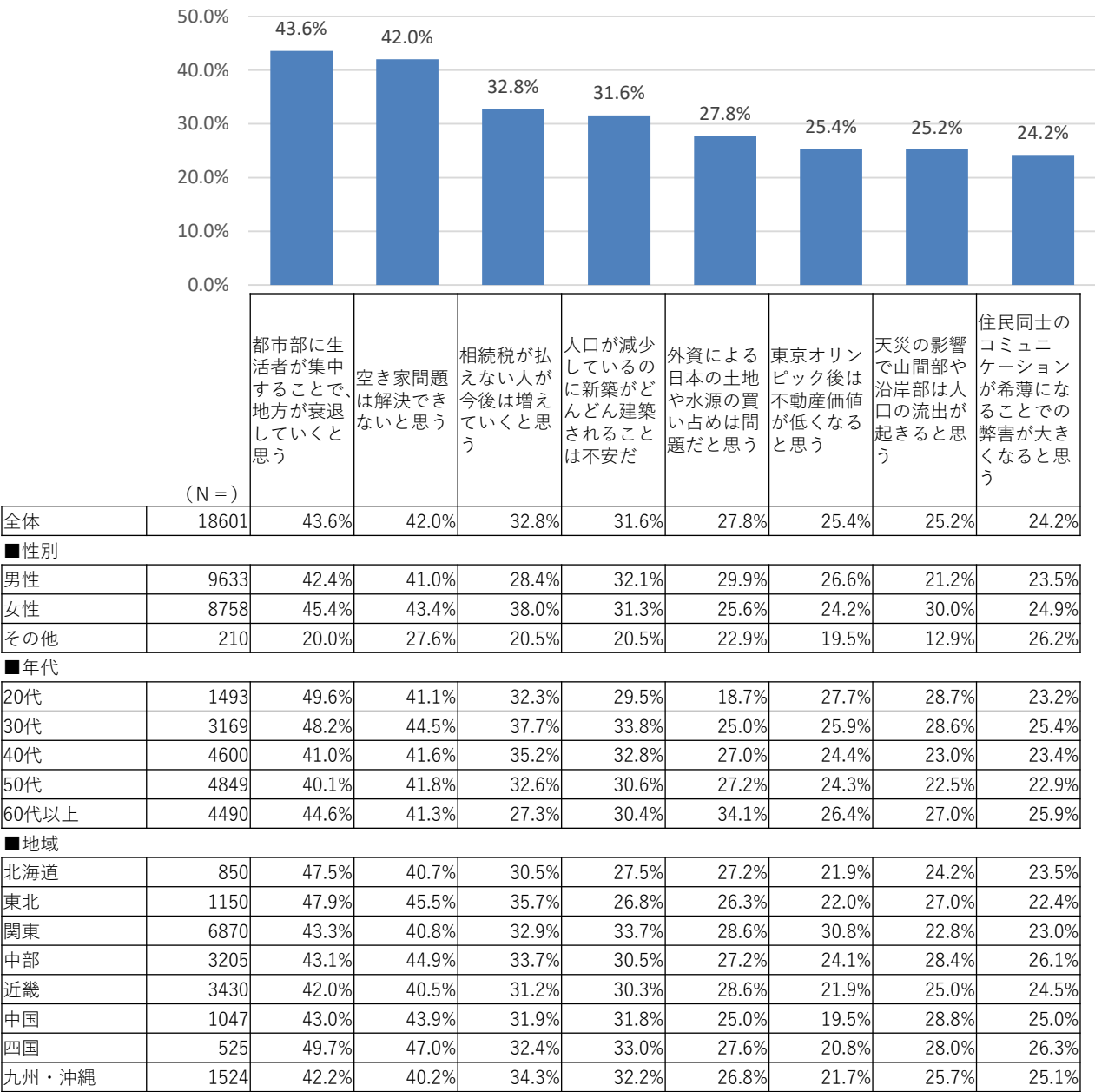
		親世帯と子世帯が近い距離で暮らせる住環境が良い	田舎での生活など自然のある住環境が良い	好きなときに転居しやすい住環境が良い	家具付きや、インテリアの定額利用サービスを利用した住環境が良い	タワーマンションのような都市型の住環境が良い	家族向けシェアハウスなど新たな住環境が良い	その他
(N =)								
全体	18601	31.7%	30.0%	27.8%	15.9%	15.3%	11.6%	5.1%
■性別								
男性	9633	28.2%	33.1%	25.7%	14.8%	15.3%	11.2%	5.8%
女性	8758	35.8%	26.9%	30.3%	16.7%	15.4%	12.0%	4.3%
その他	210	24.3%	21.4%	21.0%	31.0%	11.9%	14.8%	1.9%
■年代								
20代	1493	30.9%	32.4%	35.6%	19.2%	18.4%	15.8%	0.7%
30代	3169	36.3%	30.6%	32.9%	15.7%	16.8%	13.2%	2.2%
40代	4600	30.1%	27.7%	30.4%	15.9%	14.9%	11.9%	4.9%
50代	4849	28.3%	29.4%	25.5%	15.7%	15.3%	10.2%	6.9%
60代以上	4490	34.2%	31.9%	21.5%	15.2%	13.4%	10.3%	6.7%
■地域								
北海道	850	28.0%	26.0%	36.8%	16.8%	15.4%	11.6%	4.1%
東北	1150	31.9%	34.8%	27.6%	16.7%	12.1%	11.6%	3.7%
関東	6870	30.8%	26.9%	28.2%	16.3%	16.8%	11.2%	5.8%
中部	3205	35.1%	35.3%	24.2%	15.5%	12.5%	11.8%	4.2%
近畿	3430	31.3%	26.3%	27.8%	15.8%	17.6%	11.7%	6.1%
中国	1047	31.5%	36.2%	27.6%	14.6%	11.1%	11.2%	4.2%
四国	525	31.0%	38.3%	26.5%	15.4%	11.2%	12.2%	3.0%
九州・沖縄	1524	32.3%	33.3%	29.3%	15.2%	15.7%	13.1%	3.7%

Q 1 3. 住まいに関して同意できるトピックをお答えください。（複数選択可）

- 「都市部に生活者が集中することで、地方が衰退していくと思う」 43.6%
- 「空き家問題は解決できないと思う」 42.0%
- 「相続税が払えない人が今後は増えていくと思う」 32.8%

- ◆ 住まいに関して同意できるトピックについては「都市部に生活者が集中することで、地方が衰退していくと思う」が43.6%と最も多く挙げられ、次いで「空き家問題は解決できないと思う」が42.0%、「相続税が払えない人が今後は増えていくと思う」32.8%となっている。
- ◆ 「外資による日本の土地や水源の買い占めは問題だと思う」は高齢層ほど高くなっている。

<2018年度 同意できる住まいのトピック>

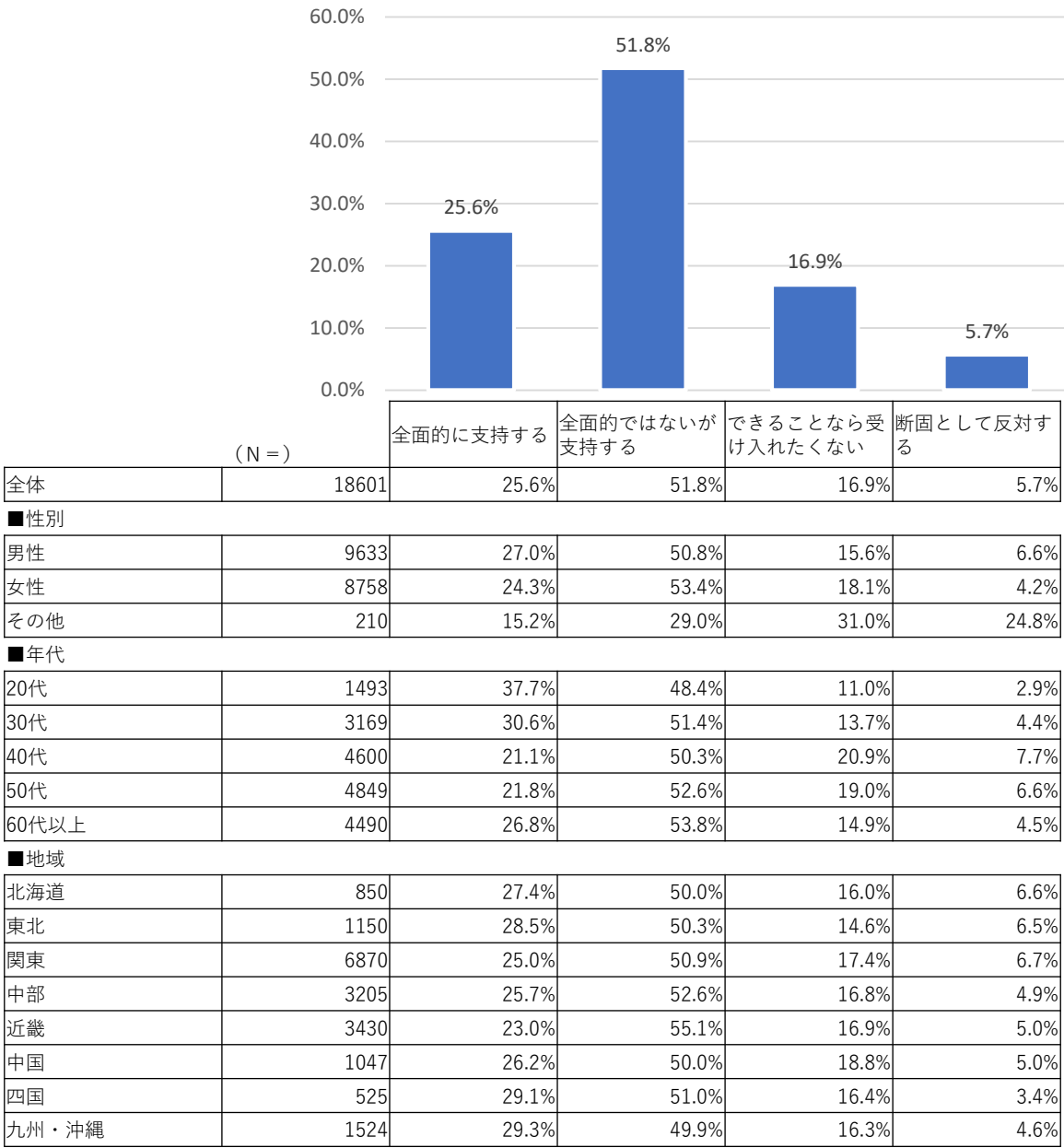


Q 1 4. あなたのお住まいの近くに保育園が建設されることになったらどう思いますか？
 (1 つ選択)

- 「全面的に支持する」 25.6％ ／ 「全面的ではないが支持する」 51.8％
 ■ 「できることなら受け入れたくない」 16.9％／ 「断固として反対する」 5.7％

- ◆ お住まいの近くに保育園が建設されることになったらについて、「全面的ではないが支持する」が 51.8％と最も多く挙げられ、次いで、「全面的に支持する」が25.6％、「できることなら受け入れたくない」が16.9％となっている。
 ◆ 「できることなら受け入れたくない」「断固として反対する」は、40代が高い傾向が見られ、年代によって意識が異なる。

< 2018年度 身近な場所への保育園建設 >

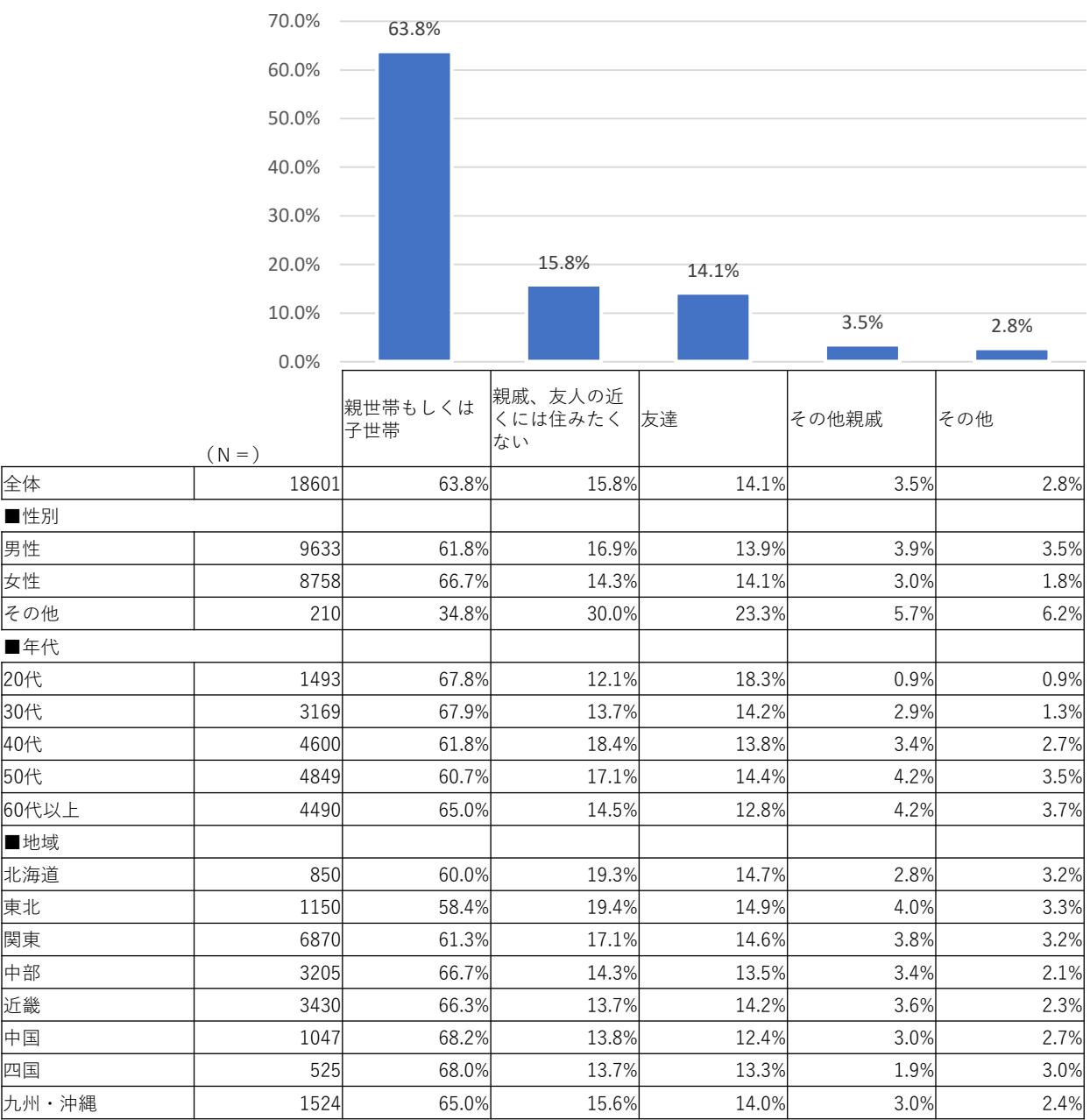


Q 1 5. 近くで住む(暮らす)としたら、誰が良いですか？（1つ選択）

- 「親世帯もしくは子世帯」 63.8%
- 「親戚、友人の近くには住みたくない」 15.8% ／ 「友達」 14.1%

- ◆ 近くで住む(暮らす)としたら、誰が良いかについて、「親世帯もしくは子世帯」が63.8%と最も多く挙げられ、次いで「親戚、友人の近くには住みたくない」が15.8%、「友達」が14.1%となっている。
- ◆ 「親戚、友人の近くには住みたくない」は、40代が多く回答している。

< 2018年度 近くで住む（暮らす）なら >

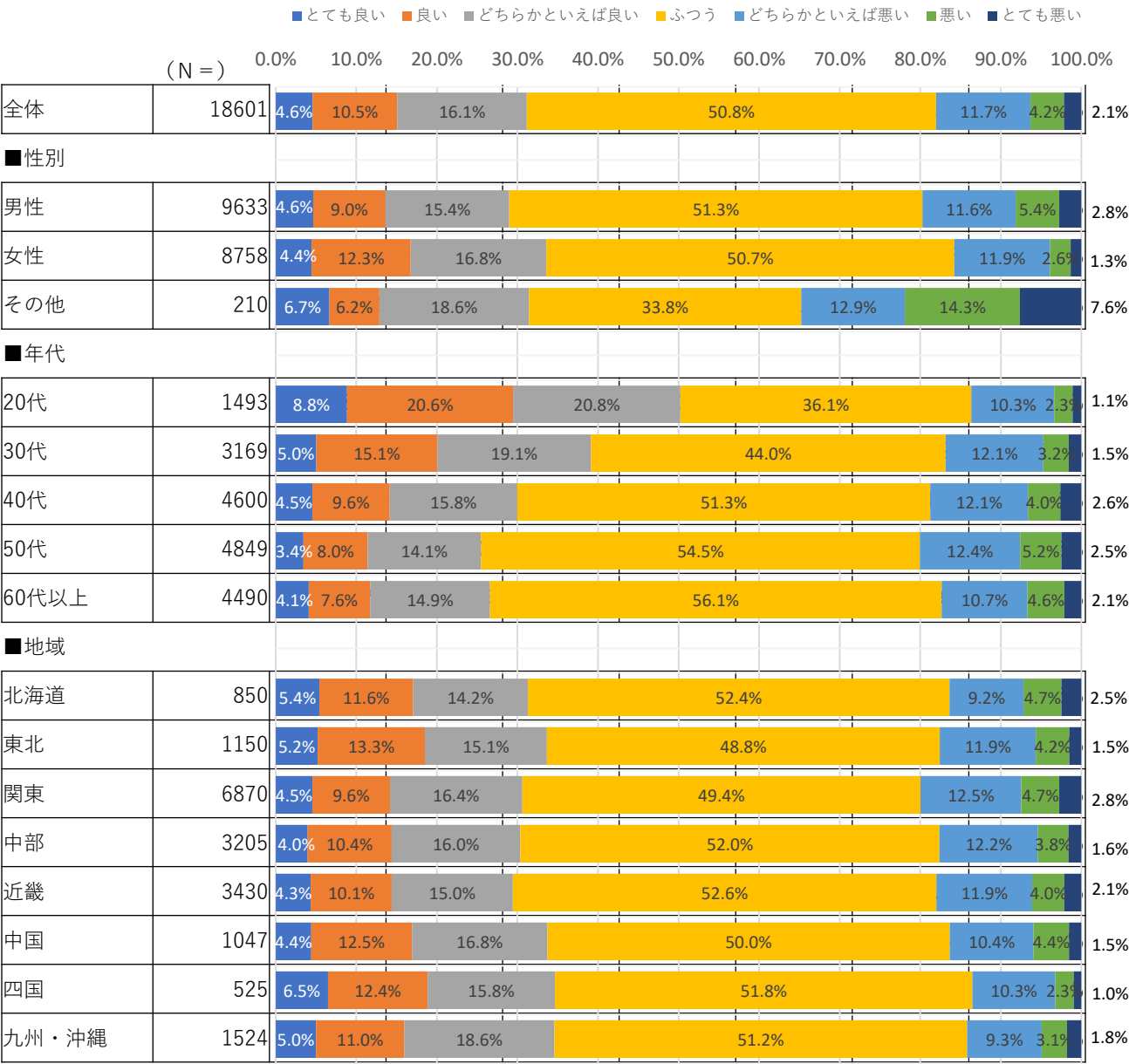


Q 1 6. あなたが不動産店に対してもっているイメージを教えてください。（1つ選択）

■ 「良い・計」 31.2%／ 「ふつう」 50.8%／ 「悪い・計」 18.0%

- ◆ 不動産店に対してもっているイメージについて、「良い・計」が31.2%と多く挙げられ、「悪い・計」は18.0%となっている。
- ◆ 特に20代は、比較的不動産店に対して良いイメージを抱いている。

<2018年度 不動産店に対してもっているイメージ>



Q 1 6 - A. Q 1 6 で答えた具体的な理由を教えてください。（自由回答）

■ 「対応の良さ／悪さ」がイメージ（印象）を決定

- ◆ 「良い・計」の理由の多くは「親切にされた」体験がもとになっている。
- ◆ 「悪い・計」の理由の多くは、横柄な態度やアフターケアの悪さが目立つ。

<2018年度 不動産店に対してもっているイメージ 選択理由 FA抜粋>

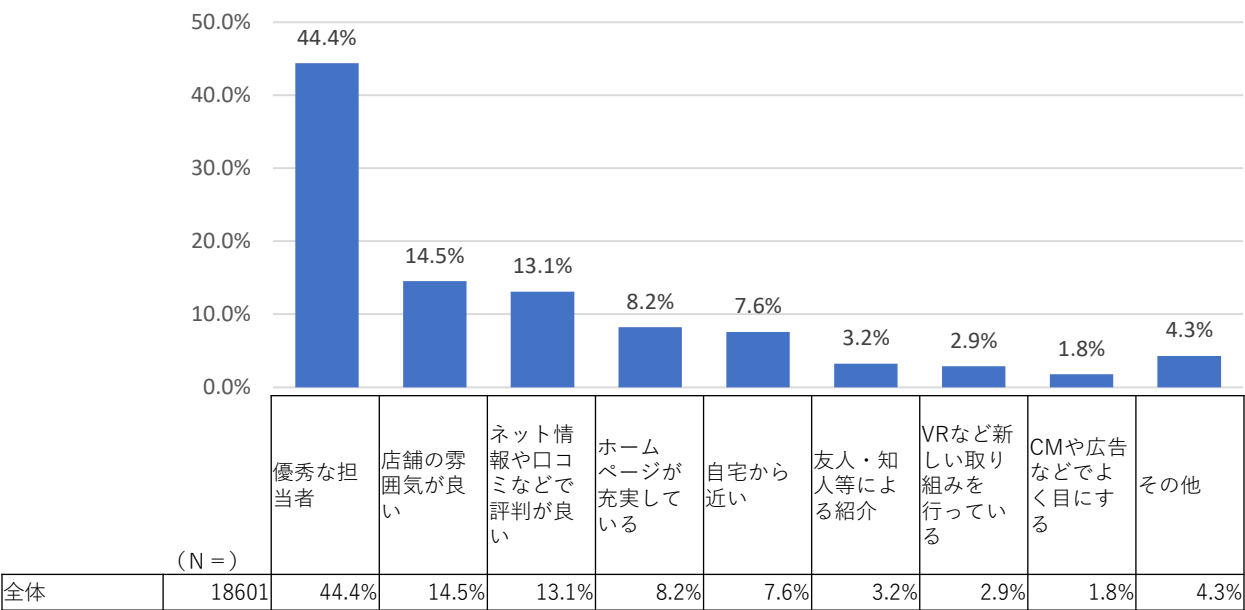
良い・計	
20代	
物件探しの際とても親身になってくださり、メリットだけでなくデメリットもしっかりと教えて頂けた。	男性
こちらの要望に対して、納得のいく物件を紹介して下さい、契約した後も年賀状を送り合う関係になった。	女性
希望条件だけではなくそれに近い条件のものも提示してくれるので、判断材料をうまく広げてくれる。	女性
30代	
急な引っ越しをすることになり相談させて頂いた担当者の方に救われる経験をしました。人生を決める大きな存在です	男性
自分が学生時代初めての一人暮らしをする時に田舎から出てきて何も分からない私に親身になって相談にのって頂き、納得のいく物件を見つけることができた。	女性
家を購入した際の不動産屋さんがとても親切だったから。すまい給付金や確定申告の際も必ず連絡をいただいた。	女性
40代	
知識に精通している方の意見をする事ができるのがいいですね。	女性
それぞれの家族構成、ライフスタイルにあった情報を提供してくれるのは助かります。	女性
物件の売買および購入の際、複数の不動産店にお世話になったが、どの不動産店も最後まで親切・丁寧にしてくれたから。	男性
接客態度とセールストークが上手く教育され、尚且つ、情報収集に余念がないことです。	男性
50代	
自分たちが家を買った時の担当者がとても感じが良く親身になって相談にのってくれました。今でもお付き合いがあります。	女性
やはりプロなので何でも知っていて頼りがいがある。	女性
借家があるが、維持管理についていい情報をくれるので。	女性
60代以上	
持ち家に関する知識を親切丁寧に説明してくれる。	女性
土地を買いましたが良心的でこちらの要望に合う土地を探してくれました。	女性
今までとても良くバックアップ 頂いている。	女性
悪い・計	
20代	
おとり物件のような手口を使っていることに不信感を覚えたため。	女性
自分より年下だからといって見下した態度をとってきたからそれ以来なんとなく苦手。	女性
商売っ気がすごい。	女性
30代	
エアコンを設置する条件で入居したにも関わらず、設置されていなかった。	女性
独身時代、賃貸アパートで数回暮らしたが、どの契約の際も後に不備が生じ、指摘すると全く悪びれた様子もなく対応され、不動産店はどこもこうなのかと不信感を抱いている。	男性
押し売りで上から目線がひどい。こちらのパーソナルデータを聞きすぎる。	男性
40代	
情報開示を積極的にしていない。手数料が高過ぎる。都合の悪いことは説明しない。	男性
現在、欠陥住宅を購入してしまい困っているの。	女性
特殊性が高い業者なので、こちらの無知を利用して良いようにあしらわれる。	男性
50代	
借家人賠償責任保険を自社で契約しなければいけないと言われたので、個人賠償責任保険を解約したのに、継続時に連絡がなく無保険の期間が一年以上もあった。借りる前と後の態度が違いすぎる。	女性
以前、アパートを紹介してもらった時に何回も断りつつ紹介をお願いしたら、段々と接し方が悪くなった。	女性
大家寄りで、借り手の立場になって対応しない。	男性
60代以上	
嘘の情報を話すこと。	男性
各会社、店舗によって違いがあるとは思いますがマナーの悪さが目につきます。歩きたばこ、ポイ捨て、違法駐車、携帯電話で大きな声で話すなど。	女性
投函禁止と謳っているのに平気でチラシを入れていく不動産会社が多い。	男性

Q 1 7. あなたが物件の購入・売却・賃貸をする時に、不動産店にもっとも期待することはな
 nderですか。（1つ選択）

- 「優秀な担当者」が44.4%でダントツ
- 「店舗の雰囲気が良い」14.5%／「ネット情報や口コミなどで評判が良い」13.1%

- ◆ 物件の購入・売却・賃貸をする時に、不動産店にもっとも期待することについて、「優秀な担当者」が44.4%と最も多く挙げられ、30pt近く差をつけて「店舗の雰囲気が良い」が14.5%、「ネット情報や口コミなどで評判が良い」が13.1%と続く。
- ◆ 「店舗の雰囲気が良い」は、若年層ほど高い傾向が見受けられ、年代によって意識が異なる。

< 2018年度 不動産店にもっとも期待すること >



■性別										
男性	9633	41.9%	13.7%	12.2%	9.1%	8.7%	3.6%	3.6%	1.9%	5.3%
女性	8758	47.6%	15.5%	14.2%	7.1%	6.2%	2.8%	1.9%	1.5%	3.2%
その他	210	28.1%	11.9%	8.1%	12.9%	10.5%	7.1%	11.0%	7.6%	2.9%

■年代										
20代	1493	49.0%	18.8%	15.2%	8.4%	3.8%	1.7%	1.4%	0.8%	0.9%
30代	3169	50.3%	17.0%	12.4%	7.9%	4.2%	1.8%	1.9%	1.6%	2.8%
40代	4600	43.1%	16.7%	12.3%	9.3%	7.7%	3.3%	2.6%	1.5%	3.5%
50代	4849	44.4%	13.1%	12.8%	8.6%	7.5%	3.2%	3.4%	2.0%	5.0%
60代以上	4490	39.9%	10.8%	14.0%	6.9%	11.2%	4.7%	3.8%	2.3%	6.5%

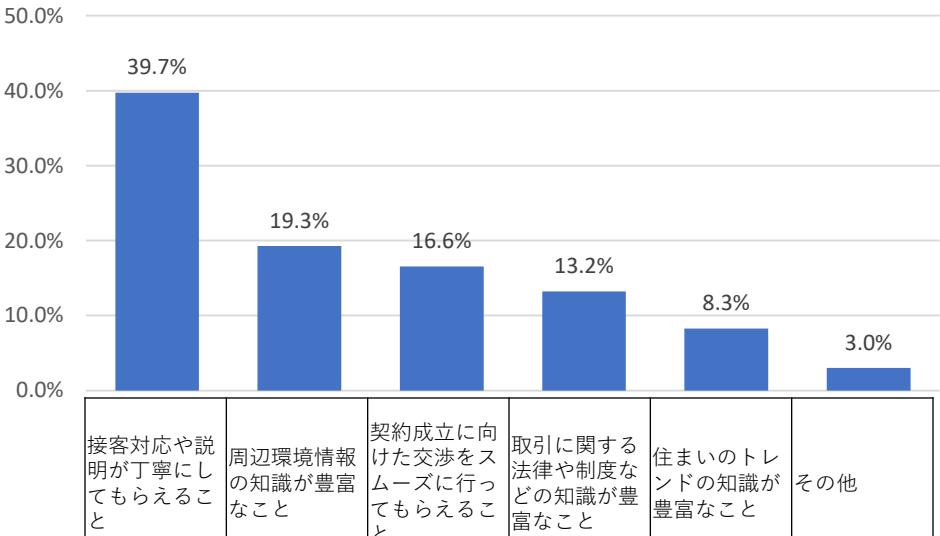
■地域										
北海道	850	43.4%	14.9%	12.0%	9.5%	6.2%	2.9%	4.0%	2.2%	4.7%
東北	1150	41.1%	17.9%	14.0%	10.5%	6.5%	3.0%	2.3%	1.5%	3.0%
関東	6870	43.9%	14.5%	12.9%	7.9%	7.9%	2.9%	3.2%	1.7%	5.0%
中部	3205	44.5%	13.3%	13.8%	8.1%	7.8%	3.9%	2.8%	1.7%	4.0%
近畿	3430	46.2%	13.7%	12.9%	7.0%	8.0%	3.6%	2.8%	1.9%	4.0%
中国	1047	44.1%	16.0%	12.8%	9.9%	7.1%	2.4%	2.6%	1.1%	3.9%
四国	525	45.3%	17.7%	10.9%	9.0%	6.3%	3.4%	2.5%	1.3%	3.6%
九州・沖縄	1524	45.1%	14.2%	13.7%	8.7%	7.0%	3.5%	1.8%	2.2%	3.7%

Q 1 8. あなたが物件の購入・売却・賃貸をする時に、不動産店担当者にもっとも期待することはなんですか。（1つ選択）

- 「接客応対や説明が丁寧にしてもらえること」 39.7%
- 「周辺環境情報の知識が豊富なこと」 19.3%
- 「契約成立に向けた交渉をスムーズに行ってもらえること」 16.6%

- ◆ 物件の購入・売却・賃貸をする時に、不動産店担当者にもっとも期待することについて、「接客応対や説明が丁寧にしてもらえること」が39.7%と最も多く挙げられ、次いで「周辺環境情報の知識が豊富なこと」が19.3%となっている。
- ◆ 「接客応対や説明が丁寧にしてもらえること」は、若い年代ほど期待している傾向が見られる。

< 2018年度 不動産店担当者にもっとも期待すること >



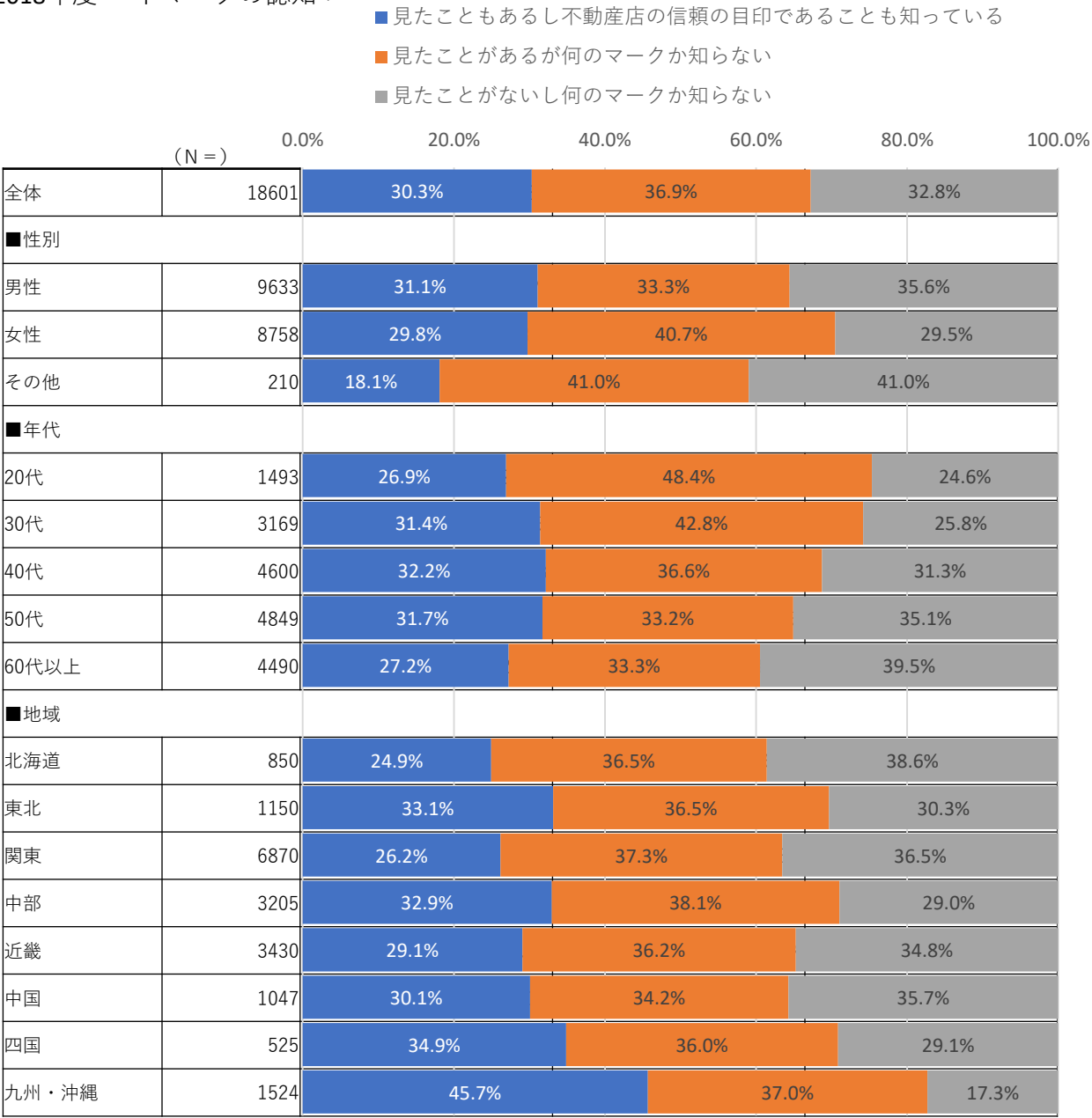
(N =)		接客応対や説明が丁寧にしてもらえること	周辺環境情報の知識が豊富なこと	契約成立に向けた交渉をスムーズに行ってもらえること	取引に関する法律や制度などの知識が豊富なこと	住まいのトレンドの知識が豊富なこと	その他
全体	18601	39.7%	19.3%	16.6%	13.2%	8.3%	3.0%
■ 性別							
男性	9633	36.6%	18.9%	17.5%	13.2%	10.0%	3.8%
女性	8758	43.5%	19.8%	15.5%	13.2%	6.0%	2.0%
その他	210	29.0%	13.8%	19.5%	12.4%	20.0%	5.2%
■ 年代							
20代	1493	50.2%	20.4%	13.8%	7.9%	6.7%	1.1%
30代	3169	48.1%	20.5%	13.8%	9.7%	6.0%	2.0%
40代	4600	41.2%	19.0%	16.4%	12.3%	8.5%	2.6%
50代	4849	36.4%	18.4%	17.8%	15.4%	8.7%	3.3%
60代以上	4490	32.4%	19.2%	18.2%	16.1%	9.7%	4.3%
■ 地域							
北海道	850	38.9%	19.1%	17.1%	14.1%	7.8%	3.1%
東北	1150	43.5%	18.3%	14.7%	13.1%	7.7%	2.6%
関東	6870	38.4%	18.6%	18.2%	13.1%	8.4%	3.3%
中部	3205	40.3%	18.6%	15.6%	14.3%	8.3%	2.8%
近畿	3430	38.8%	21.2%	15.9%	12.7%	8.5%	2.9%
中国	1047	40.5%	20.5%	15.4%	13.0%	7.8%	2.8%
四国	525	41.9%	21.1%	14.3%	12.0%	8.2%	2.5%
九州・沖縄	1524	43.1%	18.8%	15.3%	12.5%	7.9%	2.4%

Q 1 9 . 安全な不動産取引ができるお店の証、ハトマークを知っていますか。（1つ選択）

- 「見たこともあるし不動産店の信頼の目印であることも知っている」 30.3%
- 「見たことがあるが何のマークか知らない」 36.9%
- 「見たことがないし何のマークか知らない」 32.8%

- ◆ ハトマークの認知については、「見たこともあるし不動産店の信頼の目印であることも知っている」が30.3%で、3割以上が認知、理解をしている。
- ◆ 地域別にみると「九州・沖縄」では、「見たこともあるし不動産店の信頼の目印であることも知っている」が45.7%で、全エリア中最も認知が高い一方で、「北海道」では24.9%と低く、地域による差が見受けられる。

< 2018年度 ハトマークの認知 >



Q 2 0 . あなたは住まいに対してどのタイプだと思いますか。（1つ選択）

■「環境重視の慎重派」 29.1% ／ 「のんびり自然派」 24.1%
 ■「型にはまらない自由派」 18.7%

- ◆ 住まいに対するタイプでは「環境重視の慎重派」が29.1%と最も多く、「のんびり自然派」が24.1%、「型にはまらない自由派」が18.7%と続く。
- ◆ 性別では男性、地域では東北、四国が「環境重視の慎重派」よりも「のんびり自然派」の回答が上回った。
- ◆ 関東や近畿の都市部に住む人で「自然派」と答えたのは他のエリアよりも少ない結果。

< 2018年度 住まいのタイプ >

