

**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＞**

2015年3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.	性別(SC1)	4
2.	年齢(SC2)	4
3.	居住地域(SC3)	5
4.	婚姻状況(SC4)	6
5.	子供の有無(SC5)	6
6.	職業(SC6)	7
7.	世帯年収(Q1)	8
8.	世帯数(Q2)	8
9.	世帯人員(Q3)	9
10.	世帯構成(Q4)	10
II.	現在の住まいの状況	
1.	住宅取得形態(Q5)	11
2.	居住年数(Q6)	13
3.	延床面積(Q7)	14
4.	敷地面積(Q8)	16
5.	住宅取得金額【戸建】<土地>(Q9_1)	18
5.	住宅取得金額【戸建】<建物>(Q9_2)	20
5.	住宅取得金額【戸建】<土地・建物合計>(Q9_3)	22
6.	住宅取得金額【マンション】(Q10)	24
7.	住宅売却理由(Q11)	26
8.	査定・売却相談の有無(Q12)	26
9.	査定・売却の相談依頼社数(Q13)	27
10.	媒介契約締結有無(Q14)	28
11.	媒介契約形式(Q15)	28
12.	契約不動産会社(Q16)	29
13.	売却希望時期(Q17)	31
14.	物件購入不動産会社(Q18)	32
III.	住宅購入予定状況	
1.	購入予定時期(Q19)	33
2.	購入検討物件(Q20)	34
3.	購入検討理由(Q21)	36
4.	物件見学状況(Q22_1)	37
5.	物件見学件数(Q22_2)	38
6.	物件選択における優先順位(Q23)	39
7.	住宅購入予算(Q24)	41
8.	購入資金調達方法(Q25)	43
9.	購入資金内訳(Q26)	45
10.	借入期間(Q27)	45
11.	借入割合(Q28)	46
IV.	住宅建物診断(インスペクション)の認知・利用状況	
1.	住宅建物診断(インスペクション)制度の認知(Q29)	48
2.	インスペクションの利用状況<住宅購入者ベース>(Q30)	50
3.	インスペクションの利用意向<住宅購入検討者ベース>(Q31)	52
4.	インスペクションの利用状況<住宅売却者ベース>(Q32)	54
5.	インスペクションの利用理由・利用意向理由(Q33)	56
6.	インスペクションの利用効果(Q34)	58
7.	インスペクション利用時の費用負担(Q35)	59
8.	インスペクション費用自己負担の場合の利用意向(Q36)	60
9.	インスペクション非利用理由(Q37)	61
10.	有料での利用意向者における許容額(Q38)	63
11.	検査費用自己負担の場合の許容額(Q39)	64
12.	インスペクション非利用理由(Q40)	65
13.	インスペクション利用のきっかけ(Q41)	67
14.	インスペクション制度について希望するメリット(Q42)	68
15.	住宅補修時の費用負担状況(Q43)	70
16.	インスペクションの実施希望時期(Q44)	71
17.	中古住宅におけるインスペクションの依頼方法(Q45)	73
18.	インスペクション実施における宅建業者の関わり方(Q46)	75
19.	インスペクション実施における必要資格(Q47)	77

<目次>

V.	中古住宅瑕疵担保保険制度の活用について	
1.	中古住宅瑕疵担保保険制度の認知状況(Q48)	79
2.	中古住宅瑕疵担保保険制度の加入状況(Q49)	81
3.	中古住宅瑕疵担保保険制度の利用意向(Q50)	83
4.	中古住宅瑕疵担保保険制度 売却時の加入状況(Q51)	85
5.	中古住宅瑕疵担保保険制度 住宅購入時の非加入理由(Q52)	87
6.	中古住宅瑕疵担保保険制度 加入意向理由(Q53)	89
7.	中古住宅瑕疵担保保険制度 非加入意向理由(Q54)	90
8.	中古住宅瑕疵担保保険制度加入における売却時の効果(Q55)	91
9.	中古住宅瑕疵担保保険制度 非加入理由(Q56)	92
10.	中古住宅瑕疵担保保険制度の許容額(Q57)	94
11.	中古住宅瑕疵担保保険制度について希望するメリット(Q58)	96
12.	中古住宅瑕疵担保保険制度の利用のきっかけ(Q59)	98
13.	住宅補修時の補修対応状況(Q60)	100
14.	不動産売買時に選択したい制度(Q61)	101
VI.	住宅履歴情報制度の活用について	
1.	住宅履歴情報制度の認知状況(Q62)	103
2.	住宅履歴情報制度の利用状況<住宅購入者において>(Q63)	105
3.	住宅履歴情報制度の利用意向(Q64)	107
4.	住宅履歴情報制度の利用状況<住宅売却者において>(Q65)	109
5.	住宅履歴情報制度の利用理由(Q66)	110
6.	住宅履歴情報制度の利用効果(Q67)	111
7.	住宅履歴情報制度の非利用理由(Q68)	112
VII.	リフォームについて	
1.	リフォーム実施状況(Q69)	113
2.	リフォーム実施意向(Q70)	115
3.	リフォーム実施箇所(Q71)	117
4.	リフォーム実施希望箇所(Q72)	119
5.	リフォーム実施費用(Q73)	121
VIII.	空家について	
1.	空家保有状況(Q74)	122
2.	空家保有戸数(Q75)	124
3.	空家になる以前の利用状況(Q76)	126
4.	空家になってからの経過期間(Q77)	128
5.	保有する空家の建築時期(Q78)	130
6.	保有する空家の維持管理方法(Q79)	132
7.	空家になった理由(Q80)	134
8.	現在まで空家にしている理由(Q81)	136
9.	空家のままで困っている点(Q82)	138
10.	空家の今後の活用意向(Q83)	140
11.	空家の売却希望点(Q84)	142
12.	空家の有効活用の困難理由(Q85)	143
13.	空家を有効活用しない理由(Q86)	144
14.	空家の有効活用期待点(Q87)	146
15.	空家バンク認知状況(Q88)	148
16.	空家バンク登録意向(Q89)	150
IX.	住宅維持管理サービスについて	
1.	住宅維持管理サービス利用意向(Q90)	152
2.	住宅維持管理サービスの費用 許容額(Q91)	154
X.	宅地建物管理士について	
1.	宅地建物管理士の名称変更認知状況(Q92)	156
2.	宅地建物管理士に対する期待点(Q93)	158
XI.	重要事項説明のIT化について	
1.	重要事項説明のIT化に対する賛否(Q94)	160
2.	重要事項説明のIT化メリット(Q95)	162
3.	重要事項説明のIT化に対する懸念点(Q96)	164
XII.	消費税増税(平成29年4月からの10%増税)について	
1.	消費税増税による住宅取得の負担軽減について(Q97)	166
2.	消費税増税による住宅取得への影響(Q98)	168
XIII.	普段利用している不動産サイト(Q99)	170

<調査概要>

実施方法 クロス・マーケティングアンケートモニターを対象としたウェブアンケート

実施日 2015年2月17日-2月25日

対象者 以下の4セグメント

- ①住宅購入者;直近3年以内(=2012年以降)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(=2012年以降)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

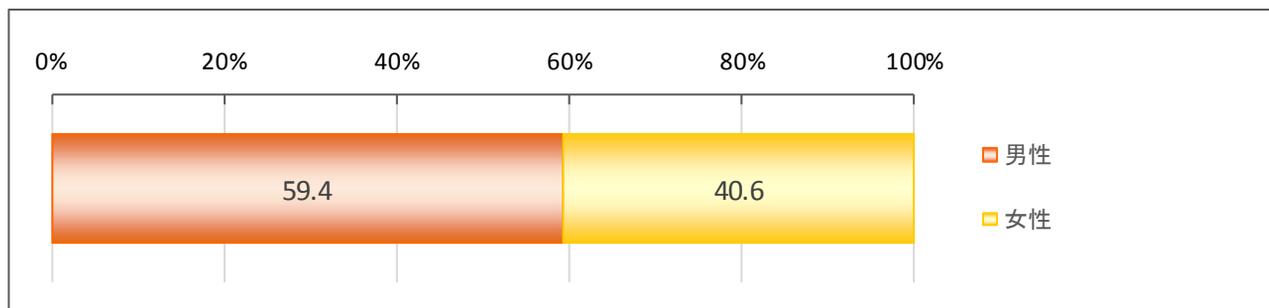
図表1-1 地域別回収数(都道府県別)

地域	回収数	都道府県
北海道	223	北海道
東北	252	青森県 岩手県 宮城県 秋田県 山形県 福島県
北関東	179	茨城県 栃木県 群馬県
南関東	1,260	埼玉県 千葉県 東京都 神奈川県
甲信越	114	新潟県 山梨県 長野県
北陸	72	富山県 石川県 福井県
中部	525	岐阜県 静岡県 愛知県 三重県
近畿	965	滋賀県 京都府 大阪府 兵庫県 奈良県 和歌山県
中国	201	鳥取県 島根県 岡山県 広島県 山口県
四国	77	徳島県 香川県 愛媛県 高知県
九州・沖縄	372	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	

I. 回答者属性

1. 性別

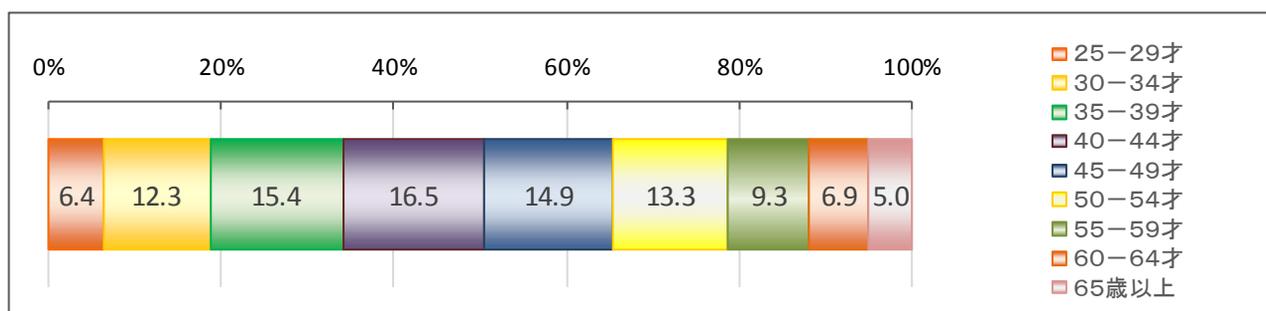
・回答者の性別をみると、「男性」が6割、「女性」が4割の構成となっている。



	n	%
全体	4240	100.0
男性	2519	59.4
女性	1721	40.6

2. 年齢

・回答者の年齢をみると、「40-44才」(16.5%)、「35-39才」(15.4%)、「45-49才」(14.9%)が中心となっている。



	n	%
全体	4240	100.0
25-29才	271	6.4
30-34才	523	12.3
35-39才	651	15.4
40-44才	699	16.5
45-49才	630	14.9
50-54才	566	13.3
55-59才	393	9.3
60-64才	293	6.9
65才以上	214	5.0

3. 居住地域

- ・調査エリアの分類は、首都圏が「南関東」、中部圏は「中部」、近畿圏は「近畿」、それ以外の地域を「その他」のエリアと区分した。
- ・各エリアの構成比をみると、「首都圏」が29.7%、「近畿圏」が22.8%、「中部圏」が12.4%、「その他」が35.1%となっている。

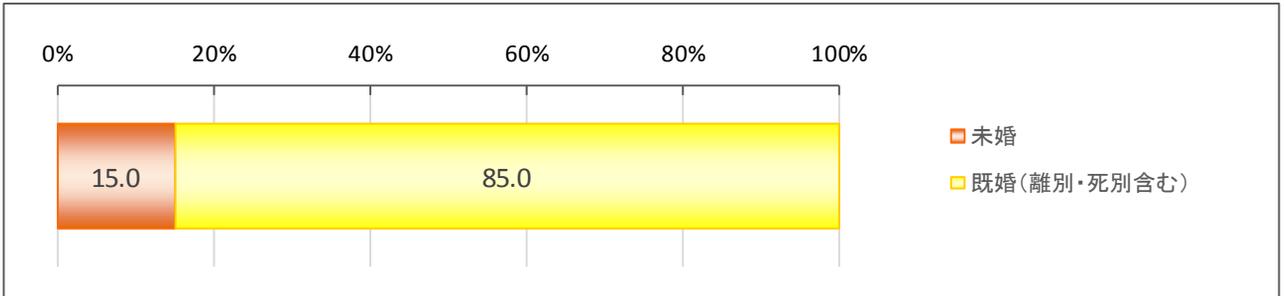
	n	%
全体	4240	100.0
首都圏	1260	29.7
中部圏	525	12.4
近畿圏	965	22.8
その他	1490	35.1

		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 100.0	223 5.3	252 5.9	179 4.2	1260 29.7	114 2.7	72 1.7	525 12.4	965 22.8	201 4.7	77 1.8	372 8.8
住宅 購入 売却 状況 軸	【購入】全体	1780 100.0	106 6.0	115 6.5	92 5.2	551 31.0	52 2.9	39 2.2	211 11.9	362 20.3	87 4.9	33 1.9	132 7.4
	【購入検討】全体	1235 100.0	55 4.5	74 6.0	56 4.5	410 33.2	28 2.3	18 1.5	159 12.9	214 17.3	66 5.3	26 2.1	129 10.4
	【売却】全体	1104 100.0	59 5.3	52 4.7	33 3.0	396 35.9	24 2.2	13 1.2	121 11.0	264 23.9	38 3.4	12 1.1	92 8.3
	【売却検討】全体	1127 100.0	57 5.1	51 4.5	32 2.8	299 26.5	27 2.4	13 1.2	138 12.2	355 31.5	41 3.6	14 1.2	100 8.9

*表 上段:実数 下段:% (以下同様)

4. 婚姻状況

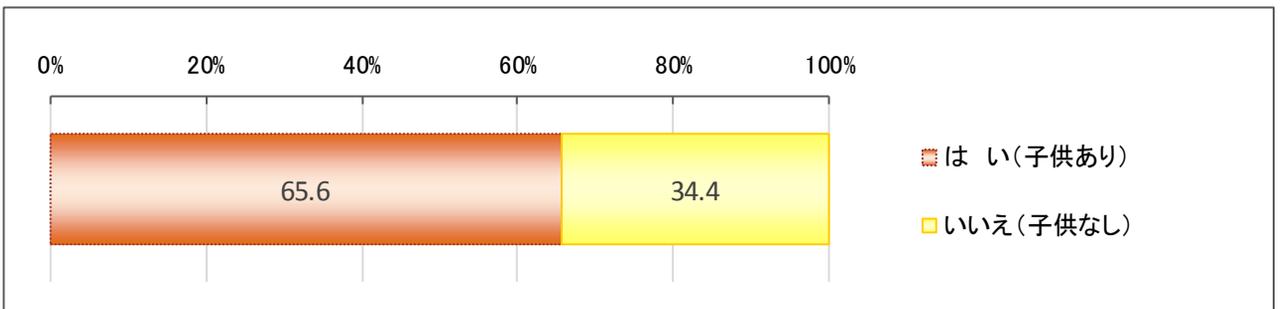
・婚姻状況を見ると、「既婚(離別・死別を含む)」が全体の85.0%を占めている。



	n	%
全体	4240	100.0
未婚	637	15.0
既婚(離別・死別含む)	3603	85.0

5. 子供の有無

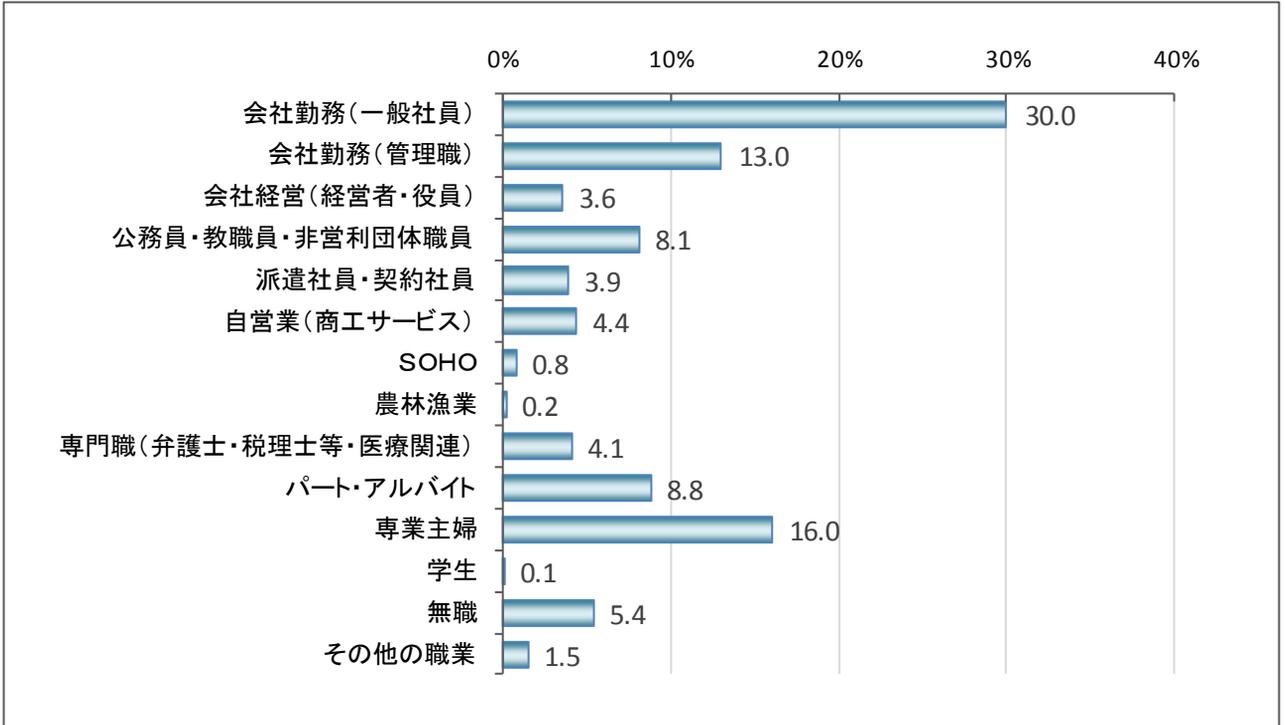
・世帯における子供の有無を見ると、「はい(子供あり)」が65.6%と半数以上を占めている。



	n	%
全体	4240	100.0
はい	2781	65.6
いいえ	1459	34.4

6. 職業

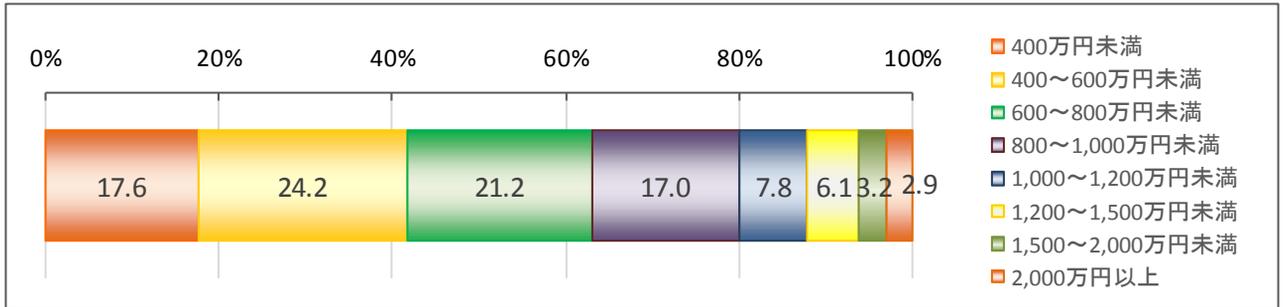
・職業構成をみると、「会社勤務(一般社員)」が30.0%と最も多くなっている。



	n	%
全体	4240	100.0
会社勤務(一般社員)	1271	30.0
会社勤務(管理職)	551	13.0
会社経営(経営者・役員)	152	3.6
公務員・教職員・非営利団体職員	344	8.1
派遣社員・契約社員	167	3.9
自営業(商工サービス)	187	4.4
SOHO	36	0.8
農林漁業	8	0.2
専門職(弁護士・税理士等・医療関連)	173	4.1
パート・アルバイト	373	8.8
専業主婦	680	16.0
学生	4	0.1
無職	229	5.4
その他の職業	65	1.5

7. 世帯年収

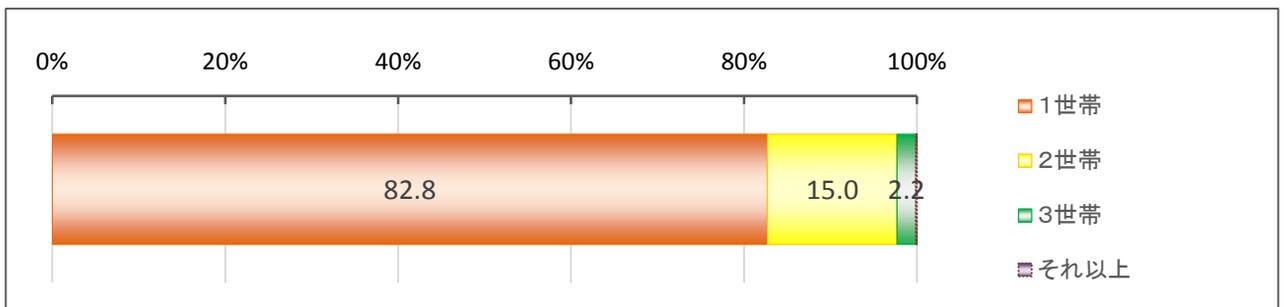
- ・世帯年収をみると、「400～600万円未満」が24.2%と最も多く、「600～800万円未満」(21.2%)が次いでいる。



	n	%
全体	4240	100.0
400万円未満	747	17.6
400～600万円未満	1025	24.2
600～800万円未満	900	21.2
800～1,000万円未満	719	17.0
1,000～1,200万円未満	331	7.8
1,200～1,500万円未満	258	6.1
1,500～2,000万円未満	136	3.2
2,000万円以上	124	2.9

8. 世帯数

- ・世帯数をみると、「1世帯」の割合が約8割を占める。

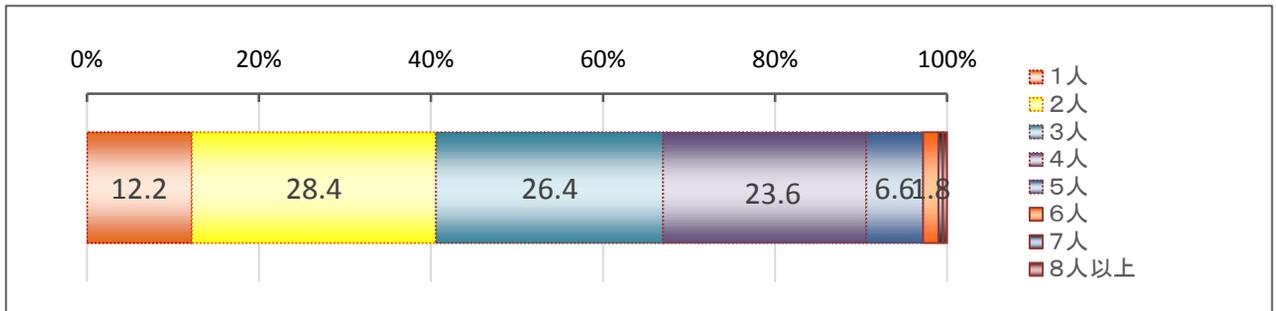


* グラフ中の数値: 1%未満は表記を割愛

	n	%
全体	4240	100.0
1世帯	3510	82.8
2世帯	634	15.0
3世帯	93	2.2
それ以上	3	0.1

9. 世帯人員

・世帯人員では「2人」が28.4%で最も多く、以下、「3人」(26.4%)、「4人」(23.6%)の順となっている。

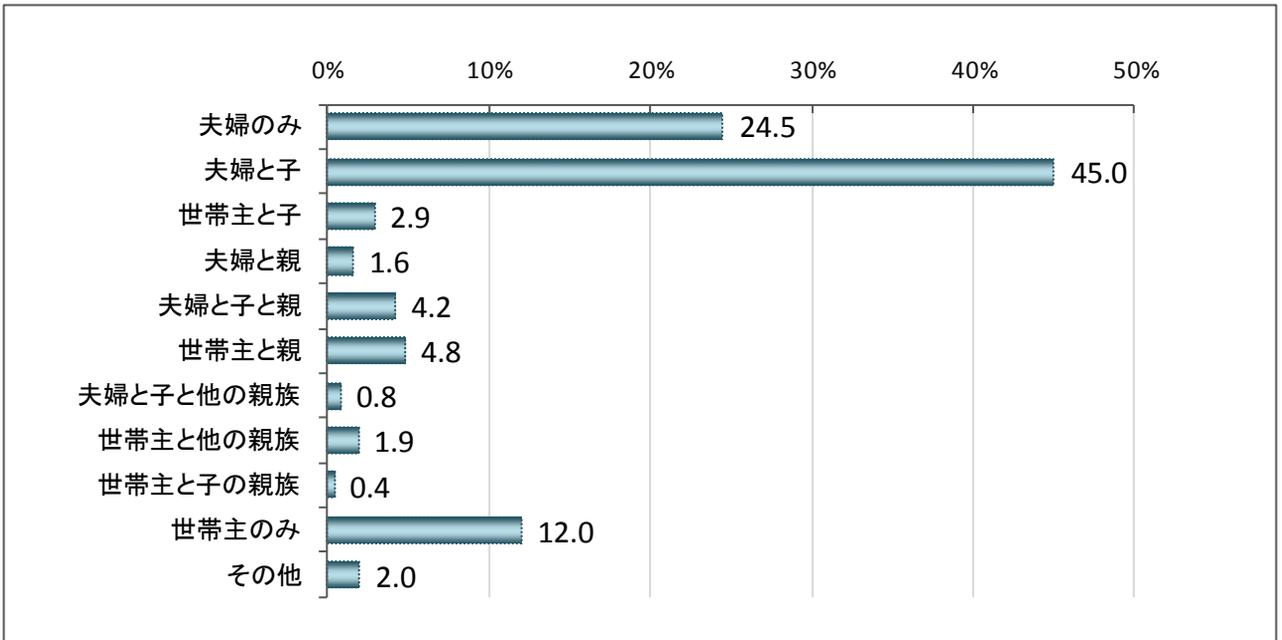


* グラフ中の数値: 1%未満は表記を割愛

	n	%
全体	4240	100.0
1人	519	12.2
2人	1205	28.4
3人	1119	26.4
4人	1001	23.6
5人	281	6.6
6人	75	1.8
7人	20	0.5
8人以上	20	0.5

10. 世帯構成

- ・世帯構成をみると、「夫婦と子」の世帯が45.0%と最も多く、「夫婦のみ」(24.5%)が次いでいる。



	n	%
全体	4240	100.0
夫婦のみ	1037	24.5
夫婦と子	1908	45.0
世帯主と子	123	2.9
夫婦と親	66	1.6
夫婦と子と親	176	4.2
世帯主と親	204	4.8
夫婦と子と他の親族	34	0.8
世帯主と他の親族	80	1.9
世帯主と子の親族	17	0.4
世帯主のみ	510	12.0
その他	85	2.0

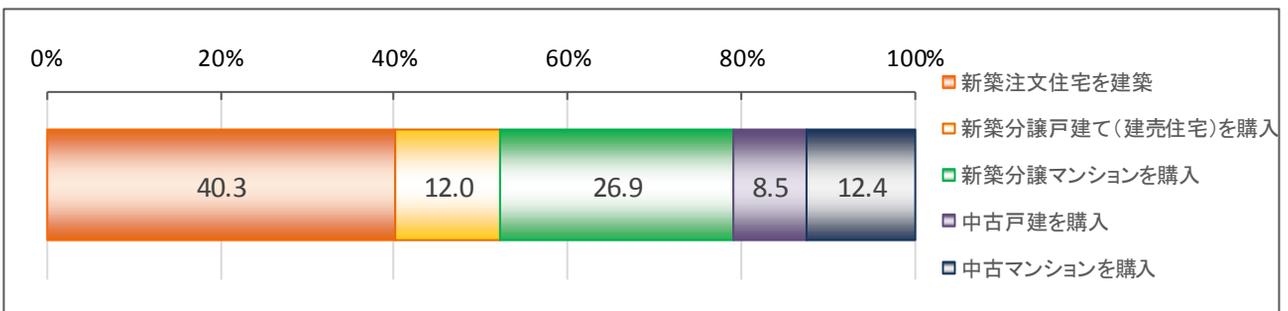
Ⅱ. 現在の住まいの状況

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取得形態では、「新築注文住宅を建築」が40.3%と最も多く、「新築分譲マンションを購入」(26.9%)が次いでいる。

<次頁>

- ・エリア別にみると、「新築注文住宅を建築」の割合は、首都圏、近畿圏では3割前後だが、中部圏、その他の地域では約5割となっている。
- ・また、年齢別にみると、30代以下の比較的若い層における「新築注文住宅を建築」の割合が40代以上の層を上回っている。



	n	%
全体	3180	100.0
新築注文住宅を建築	1280	40.3
新築分譲戸建て(建売住宅)を購入	381	12.0
新築分譲マンションを購入	854	26.9
中古戸建を購入	270	8.5
中古マンションを購入	395	12.4

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>
- ・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者) <SC8&SC12>

1. 住宅取得形態

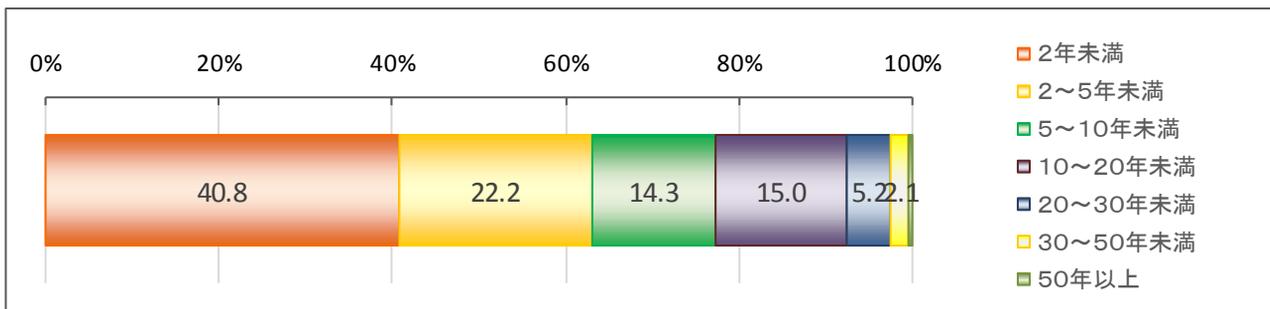
		n	新築注文住宅を建築	（新築分譲戸建て） （建築分譲戸建て）を購入	購入 新築分譲マンションを	中古戸建を購入	中古マンションを購入
全 体		3180 100.0	1280 40.3	381 12.0	854 26.9	270 8.5	395 12.4
エリア軸	首都圏	922 100.0	274 29.7	157 17.0	310 33.6	52 5.6	129 14.0
	中部圏	390 100.0	197 50.5	37 9.5	79 20.3	39 10.0	38 9.7
	近畿圏	782 100.0	247 31.6	94 12.0	255 32.6	71 9.1	115 14.7
	その他	1086 100.0	562 51.7	93 8.6	210 19.3	108 9.9	113 10.4
年齢軸	25-29才	172 100.0	88 51.2	29 16.9	34 19.8	11 6.4	10 5.8
	30-34才	297 100.0	154 51.9	42 14.1	61 20.5	16 5.4	24 8.1
	35-39才	446 100.0	208 46.6	63 14.1	97 21.7	33 7.4	45 10.1
	40-44才	497 100.0	202 40.6	79 15.9	118 23.7	42 8.5	56 11.3
	45-49才	484 100.0	185 38.2	47 9.7	149 30.8	39 8.1	64 13.2
	50-54才	477 100.0	171 35.8	53 11.1	143 30.0	53 11.1	57 11.9
	55-59才	337 100.0	109 32.3	28 8.3	114 33.8	26 7.7	60 17.8
	60-64才	271 100.0	86 31.7	27 10.0	84 31.0	29 10.7	45 16.6
	65才以上	199 100.0	77 38.7	13 6.5	54 27.1	21 10.6	34 17.1
年収軸	400万円未満	580 100.0	216 37.2	54 9.3	128 22.1	75 12.9	107 18.4
	400-600万円未満	728 100.0	304 41.8	98 13.5	155 21.3	75 10.3	96 13.2
	600-800万円未満	643 100.0	263 40.9	93 14.5	174 27.1	47 7.3	66 10.3
	800-1,000万円未満	544 100.0	201 36.9	69 12.7	167 30.7	36 6.6	71 13.1
	1,000-1,200万円未満	271 100.0	107 39.5	26 9.6	98 36.2	15 5.5	25 9.2
	1,200-1,500万円未満	194 100.0	88 45.4	23 11.9	58 29.9	12 6.2	13 6.7
	1,500-2,000万円未満	112 100.0	44 39.3	11 9.8	43 38.4	5 4.5	9 8.0
	2,000万円以上	108 100.0	57 52.8	7 6.5	31 28.7	5 4.6	8 7.4

*基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者（2012年以降の戸建・マンション購入者）＜SC8&SC11＞
- ・住宅売却者（2012年以降の戸建・マンション売却者）＜SC13&SC14＞
- ・住宅売却予定者（現居住住宅の売却意向者）＜SC8&SC12＞

2. 居住年数

- ・現在の住まいの居住年数をみると、「2年未満」が40.8%と最も多く、「2～5年未満」(22.2%)が次いでいる。



* グラフ中の数値: 1%未満は表記を割愛

	n	%
全体	4240	100.0
2年未満	1728	40.8
2～5年未満	940	22.2
5～10年未満	608	14.3
10～20年未満	638	15.0
20～30年未満	222	5.2
30～50年未満	91	2.1
50年以上	13	0.3

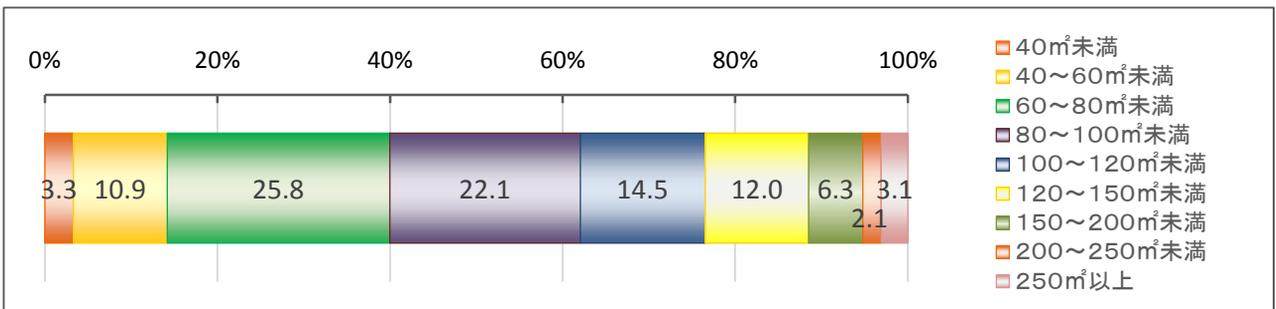
* 基数: 回答者全員

3. 延床面積

- ・購入した住宅の延床面積をみると、「60～80㎡未満」が25.8%と最も多く、「80～100㎡未満」(22.1%)が次いでいる。

<次頁>

- ・エリア別にみると、首都圏と近畿圏で「60～80㎡未満」が約3割を占めている。
- ・購入形態別では、新築マンション購入者で「60～80㎡未満」が半数を占めている。



	n	%
全体	3180	100.0
40㎡未満	104	3.3
40～60㎡未満	347	10.9
60～80㎡未満	821	25.8
80～100㎡未満	702	22.1
100～120㎡未満	461	14.5
120～150㎡未満	383	12.0
150～200㎡未満	199	6.3
200～250㎡未満	66	2.1
250㎡以上	97	3.1

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>
- ・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者) <SC8&SC12>

3. 延床面積

		n	4 0 ㎡ 未 満	4 0 ～ 6 0 ㎡ 未 満	6 0 ～ 8 0 ㎡ 未 満	8 0 ～ 1 0 0 ㎡ 未 満	1 0 0 ～ 1 2 0 ㎡ 未 満	1 2 0 ～ 1 5 0 ㎡ 未 満	1 5 0 ～ 2 0 0 ㎡ 未 満	2 0 0 ～ 2 5 0 ㎡ 未 満	2 5 0 ㎡ 以 上
全 体		3180 100.0	104 3.3	347 10.9	821 25.8	702 22.1	461 14.5	383 12.0	199 6.3	66 2.1	97 3.1
エリア軸	首都圏	922 100.0	24 2.6	114 12.4	285 30.9	216 23.4	131 14.2	75 8.1	40 4.3	14 1.5	23 2.5
	中部圏	390 100.0	18 4.6	36 9.2	76 19.5	73 18.7	48 12.3	79 20.3	32 8.2	12 3.1	16 4.1
	近畿圏	782 100.0	21 2.7	62 7.9	245 31.3	192 24.6	116 14.8	73 9.3	43 5.5	17 2.2	13 1.7
	その他	1086 100.0	41 3.8	135 12.4	215 19.8	221 20.3	166 15.3	156 14.4	84 7.7	23 2.1	45 4.1
購入形態軸	新築・計	2515 100.0	65 2.6	251 10.0	601 23.9	582 23.1	406 16.1	328 13.0	160 6.4	54 2.1	68 2.7
	新築注文	1280 100.0	39 3.0	133 10.4	125 9.8	203 15.9	258 20.2	276 21.6	138 10.8	47 3.7	61 4.8
	新築建売	381 100.0	16 4.2	40 10.5	48 12.6	111 29.1	102 26.8	40 10.5	15 3.9	6 1.6	3 0.8
	新築マンション	854 100.0	10 1.2	78 9.1	428 50.1	268 31.4	46 5.4	12 1.4	7 0.8	1 0.1	4 0.5
	中古・計	665 100.0	39 5.9	96 14.4	220 33.1	120 18.0	55 8.3	55 8.3	39 5.9	12 1.8	29 4.4
	中古戸建	270 100.0	14 5.2	28 10.4	37 13.7	35 13.0	37 13.7	46 17.0	36 13.3	12 4.4	25 9.3
	中古マンション	395 100.0	25 6.3	68 17.2	183 46.3	85 21.5	18 4.6	9 2.3	3 0.8	0 0.0	4 1.0
年齢軸	25-29才	172 100.0	12 7.0	26 15.1	47 27.3	33 19.2	28 16.3	11 6.4	9 5.2	2 1.2	4 2.3
	30-34才	297 100.0	16 5.4	51 17.2	65 21.9	69 23.2	46 15.5	25 8.4	11 3.7	5 1.7	9 3.0
	35-39才	446 100.0	16 3.6	68 15.2	95 21.3	106 23.8	76 17.0	57 12.8	15 3.4	5 1.1	8 1.8
	40-44才	497 100.0	14 2.8	48 9.7	120 24.1	123 24.7	89 17.9	59 11.9	24 4.8	12 2.4	8 1.6
	45-49才	484 100.0	15 3.1	48 9.9	138 28.5	100 20.7	65 13.4	56 11.6	28 5.8	13 2.7	21 4.3
	50-54才	477 100.0	7 1.5	34 7.1	126 26.4	98 20.5	64 13.4	77 16.1	38 8.0	11 2.3	22 4.6
	55-59才	337 100.0	7 2.1	32 9.5	103 30.6	76 22.6	35 10.4	44 13.1	26 7.7	4 1.2	10 3.0
	60-64才	271 100.0	9 3.3	26 9.6	78 28.8	56 20.7	32 11.8	28 10.3	23 8.5	12 4.4	7 2.6
	65才以上	199 100.0	8 4.0	14 7.0	49 24.6	41 20.6	26 13.1	26 13.1	25 12.6	2 1.0	8 4.0
年収軸	400万円未満	580 100.0	51 8.8	111 19.1	157 27.1	102 17.6	66 11.4	46 7.9	22 3.8	13 2.2	12 2.1
	400-600万円未満	728 100.0	24 3.3	110 15.1	183 25.1	163 22.4	122 16.8	75 10.3	33 4.5	7 1.0	11 1.5
	600-800万円未満	643 100.0	13 2.0	60 9.3	188 29.2	145 22.6	94 14.6	90 14.0	27 4.2	11 1.7	15 2.3
	800-1,000万円未満	544 100.0	8 1.5	30 5.5	144 26.5	147 27.0	78 14.3	66 12.1	43 7.9	13 2.4	15 2.8
	1,000-1,200万円未満	271 100.0	4 1.5	17 6.3	71 26.2	63 23.2	39 14.4	42 15.5	24 8.9	5 1.8	6 2.2
	1,200-1,500万円未満	194 100.0	2 1.0	9 4.6	35 18.0	41 21.1	31 16.0	35 18.0	23 11.9	9 4.6	9 4.6
	1,500-2,000万円未満	112 100.0	0 0.0	6 5.4	26 23.2	24 21.4	18 16.1	18 16.1	14 12.5	2 1.8	4 3.6
	2,000万円以上	108 100.0	2 1.9	4 3.7	17 15.7	17 15.7	13 12.0	11 10.2	13 12.0	6 5.6	25 23.1

*基数:以下のいずれかに該当する回答者

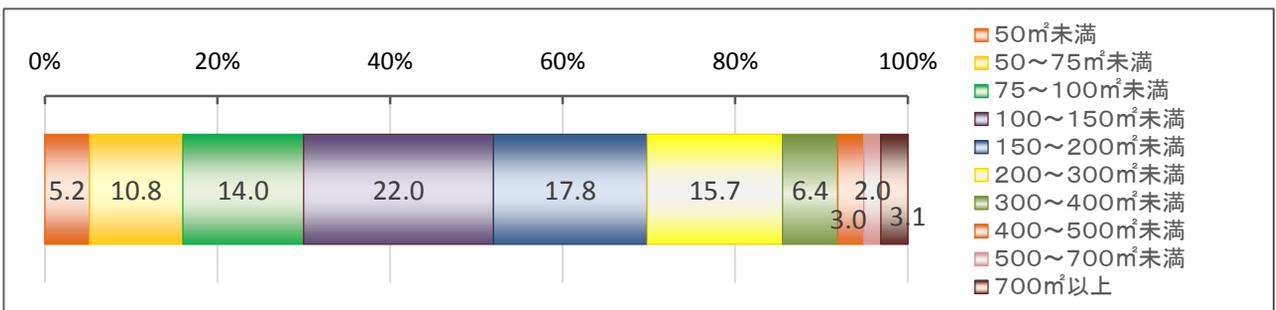
- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>
- ・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者) <SC8&SC12>

4. 敷地面積

- ・購入した住宅の敷地面積をみると、「100～150㎡未満」が22.0%と最も多く、「150～200㎡未満」(17.8%)が次いでいる。

<次頁>

- ・エリア別にみると、首都圏では「100～150㎡未満」が31.5%と最も多く、「75～100㎡未満」(20.7%)が次いでいる。
- ・一方、中部圏や三大都市圏以外のその他エリアでは、「150～200㎡未満」以上が5割を超えており、広い敷地を所有している様子が窺える。



	n	%
全体	1931	100.0
50㎡未満	100	5.2
50～75㎡未満	208	10.8
75～100㎡未満	271	14.0
100～150㎡未満	425	22.0
150～200㎡未満	344	17.8
200～300㎡未満	304	15.7
300～400㎡未満	123	6.4
400～500㎡未満	58	3.0
500～700㎡未満	38	2.0
700㎡以上	60	3.1

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>
- ・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者) <SC8&SC12>

4. 敷地面積

		n	50㎡未満	50～75㎡未満	75～100㎡未満	100～150㎡未満	150～200㎡未満	200～300㎡未満	300～400㎡未満	400～500㎡未満	500～700㎡未満	700㎡以上
全 体		1931 100.0	100 5.2	208 10.8	271 14.0	425 22.0	344 17.8	304 15.7	123 6.4	58 3.0	38 2.0	60 3.1
エリア軸	首都圏	483 100.0	22 4.6	59 12.2	100 20.7	152 31.5	74 15.3	37 7.7	16 3.3	7 1.4	8 1.7	8 1.7
	中部圏	273 100.0	10 3.7	33 12.1	26 9.5	54 19.8	50 18.3	53 19.4	21 7.7	12 4.4	7 2.6	7 2.6
	近畿圏	412 100.0	33 8.0	41 10.0	67 16.3	110 26.7	74 18.0	50 12.1	15 3.6	6 1.5	7 1.7	9 2.2
	その他	763 100.0	35 4.6	75 9.8	78 10.2	109 14.3	146 19.1	164 21.5	71 9.3	33 4.3	16 2.1	36 4.7
購入形態軸	新築・計	1661 100.0	79 4.8	176 10.6	239 14.4	370 22.3	301 18.1	263 15.8	104 6.3	51 3.1	30 1.8	48 2.9
	新築注文	1280 100.0	49 3.8	116 9.1	159 12.4	253 19.8	247 19.3	233 18.2	101 7.9	47 3.7	30 2.3	45 3.5
	新築建売	381 100.0	30 7.9	60 15.7	80 21.0	117 30.7	54 14.2	30 7.9	3 0.8	4 1.0	0 0.0	3 0.8
	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・計	270 100.0	21 7.8	32 11.9	32 11.9	55 20.4	43 15.9	41 15.2	19 7.0	7 2.6	8 3.0	12 4.4
	中古戸建	270 100.0	21 7.8	32 11.9	32 11.9	55 20.4	43 15.9	41 15.2	19 7.0	7 2.6	8 3.0	12 4.4
	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
年齢軸	25-29才	128 100.0	16 12.5	23 18.0	18 14.1	24 18.8	17 13.3	23 18.0	5 3.9	0 0.0	1 0.8	1 0.8
	30-34才	212 100.0	14 6.6	31 14.6	41 19.3	45 21.2	31 14.6	25 11.8	10 4.7	4 1.9	4 1.9	7 3.3
	35-39才	304 100.0	23 7.6	46 15.1	46 15.1	70 23.0	54 17.8	35 11.5	16 5.3	5 1.6	1 0.3	8 2.6
	40-44才	323 100.0	15 4.6	31 9.6	52 16.1	83 25.7	68 21.1	40 12.4	17 5.3	9 2.8	1 0.3	7 2.2
	45-49才	271 100.0	12 4.4	28 10.3	44 16.2	60 22.1	50 18.5	29 10.7	18 6.6	13 4.8	6 2.2	11 4.1
	50-54才	277 100.0	8 2.9	21 7.6	27 9.7	63 22.7	47 17.0	57 20.6	23 8.3	12 4.3	10 3.6	9 3.2
	55-59才	163 100.0	4 2.5	16 9.8	19 11.7	29 17.8	28 17.2	42 25.8	8 4.9	4 2.5	5 3.1	8 4.9
	60-64才	142 100.0	6 4.2	5 3.5	14 9.9	32 22.5	29 20.4	26 18.3	14 9.9	8 5.6	3 2.1	5 3.5
	65才以上	111 100.0	2 1.8	7 6.3	10 9.0	19 17.1	20 18.0	27 24.3	12 10.8	3 2.7	7 6.3	4 3.6
年収軸	400万円未満	345 100.0	37 10.7	57 16.5	46 13.3	60 17.4	47 13.6	56 16.2	20 5.8	8 2.3	8 2.3	6 1.7
	400-600万円未満	477 100.0	30 6.3	63 13.2	87 18.2	96 20.1	77 16.1	73 15.3	23 4.8	12 2.5	7 1.5	9 1.9
	600-800万円未満	403 100.0	16 4.0	35 8.7	56 13.9	115 28.5	75 18.6	60 14.9	26 6.5	6 1.5	3 0.7	11 2.7
	800-1,000万円未満	306 100.0	10 3.3	20 6.5	40 13.1	77 25.2	68 22.2	41 13.4	20 6.5	13 4.2	7 2.3	10 3.3
	1,000-1,200万円未満	148 100.0	2 1.4	16 10.8	22 14.9	30 20.3	26 17.6	30 20.3	10 6.8	2 1.4	3 2.0	7 4.7
	1,200-1,500万円未満	123 100.0	4 3.3	6 4.9	12 9.8	24 19.5	31 25.2	19 15.4	14 11.4	6 4.9	3 2.4	4 3.3
	1,500-2,000万円未満	60 100.0	0 0.0	8 13.3	7 11.7	11 18.3	12 20.0	11 18.3	2 3.3	6 10.0	1 1.7	2 3.3
	2,000万円以上	69 100.0	1 1.4	3 4.3	1 1.4	12 17.4	8 11.6	14 20.3	8 11.6	5 7.2	6 8.7	11 15.9

*基数:以下のいずれかに該当する回答者

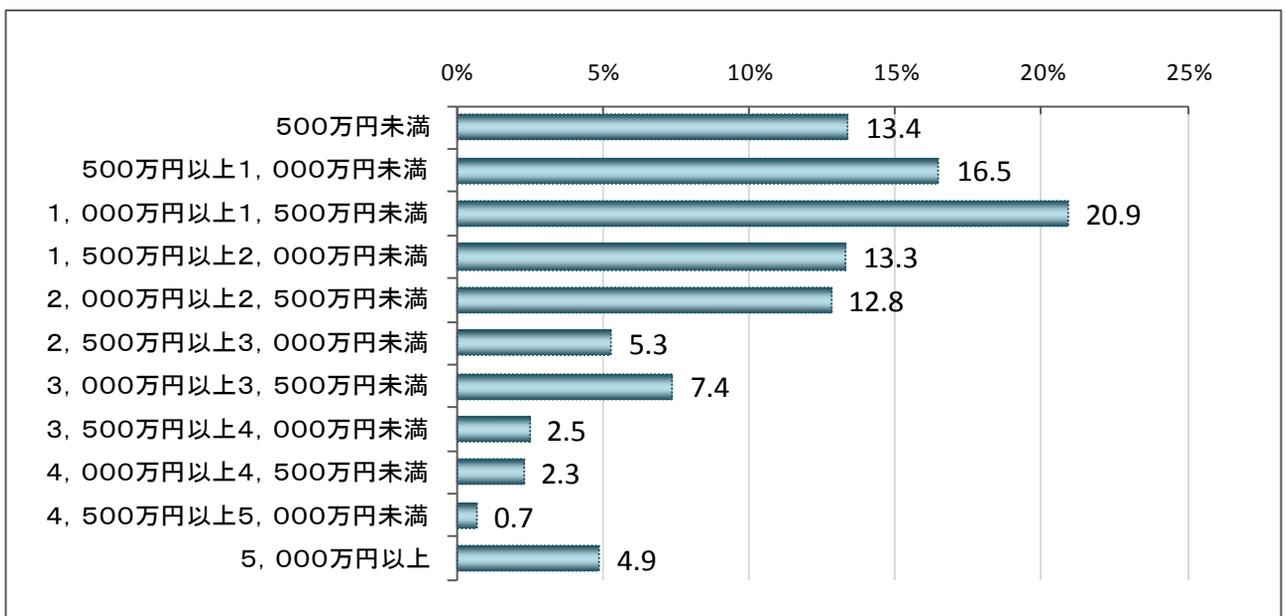
- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>
- ・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者) <SC8&SC12>

5. 住宅取得金額【戸建】＜土地＞

- ・戸建ての土地の取得金額をみると、「1,000万円以上1,500万円未満」が20.9%で最も多く、「500万円以上1,000万円未満」(16.5%)が次いでいる。

＜次頁＞

- ・エリア別の平均金額をみると、首都圏が2,853万円と最も高く、近畿圏が1,968万円が次いでいる。なお、三大都市圏以外のその他エリアでは1,130万円となっている。



	n	%
全体	1931	100.0
500万円未満	258	13.4
500万円以上1,000万円未満	319	16.5
1,000万円以上1,500万円未満	403	20.9
1,500万円以上2,000万円未満	256	13.3
2,000万円以上2,500万円未満	247	12.8
2,500万円以上3,000万円未満	102	5.3
3,000万円以上3,500万円未満	143	7.4
3,500万円以上4,000万円未満	49	2.5
4,000万円以上4,500万円未満	45	2.3
4,500万円以上5,000万円未満	14	0.7
5,000万円以上	95	4.9

*基数:以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)＜SC8&SC11＞
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者)＜SC13&SC14＞
- ・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者)＜SC8&SC12＞

5. 住宅取得金額【戸建】＜土地＞

		n	平均 (万円)
全体		1931	1804.23
エリア軸	首都圏	483	2852.81
	中部圏	273	1587.38
	近畿圏	412	1967.86
	その他	763	1129.67
購入形態軸	新築・計	1661	1863.41
	新築注文	1280	1866.36
	新築建売	381	1853.50
	新築マンション	0	-
	中古・計	270	1440.13
	中古戸建	270	1440.13
	中古マンション	0	-
年齢軸	25-29才	128	1252.98
	30-34才	212	1571.14
	35-39才	304	1442.16
	40-44才	323	1759.47
	45-49才	271	1765.59
	50-54才	277	2095.13
	55-59才	163	2406.00
	60-64才	142	2059.12
	65才以上	111	2165.53
年収軸	400万円未満	345	1215.11
	400-600万円未満	477	1255.34
	600-800万円未満	403	1623.71
	800-1,000万円未満	306	2003.73
	1,000-1,200万円未満	148	2557.13
	1,200-1,500万円未満	123	2685.58
	1,500-2,000万円未満	60	3000.35
	2,000万円以上	69	4487.71

*基数：以下のいずれかに該当する回答者

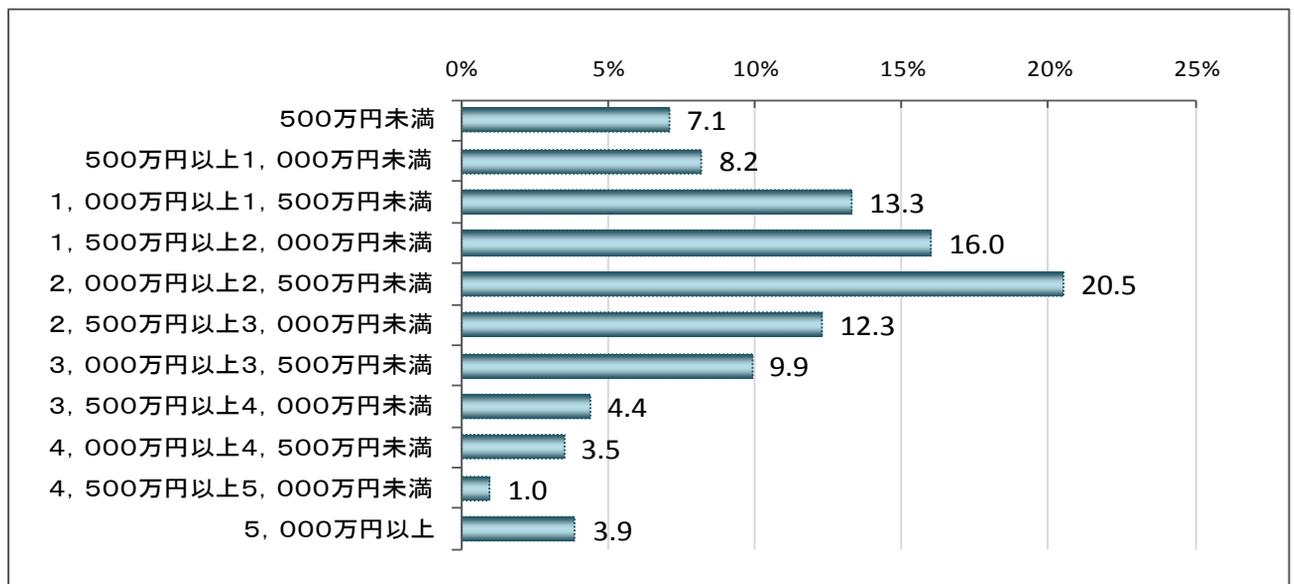
- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)＜SC8&SC11＞
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者)＜SC13&SC14＞
- ・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者)＜SC8&SC12＞

5. 住宅取得金額【戸建】＜建物＞

- ・戸建ての建物の取得金額をみると、「2,000万円以上2,500万円未満」が20.5%で最も多く、「1,500万円以上2,000万円未満」(16.0%)が次いでいる。

＜次頁＞

- ・エリア別の平均金額をみると、首都圏が2,359万円と最も高く、中部圏が2,281万円で次いでいる。



	n	%
全体	1931	100.0
500万円未満	138	7.1
500万円以上1,000万円未満	159	8.2
1,000万円以上1,500万円未満	256	13.3
1,500万円以上2,000万円未満	308	16.0
2,000万円以上2,500万円未満	396	20.5
2,500万円以上3,000万円未満	237	12.3
3,000万円以上3,500万円未満	191	9.9
3,500万円以上4,000万円未満	85	4.4
4,000万円以上4,500万円未満	67	3.5
4,500万円以上5,000万円未満	19	1.0
5,000万円以上	75	3.9

*基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)＜SC8&SC11＞
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者)＜SC13&SC14＞
- ・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者)＜SC8&SC12＞

5. 住宅取得金額【戸建】＜建物＞

		n	平均 (万円)
全体		1931	2164.77
エリア軸	首都圏	483	2359.37
	中部圏	273	2281.47
	近畿圏	412	1956.53
	その他	763	2112.28
購入形態軸	新築・計	1661	2375.62
	新築注文	1280	2609.16
	新築建売	381	1591.02
	新築マンション	0	-
	中古・計	270	867.70
	中古戸建	270	867.70
	中古マンション	0	-
年齢軸	25-29才	128	2030.70
	30-34才	212	2224.60
	35-39才	304	2031.60
	40-44才	323	2064.51
	45-49才	271	2302.76
	50-54才	277	2308.61
	55-59才	163	2312.37
	60-64才	142	1984.65
	65才以上	111	2179.46
年収軸	400万円未満	345	1684.65
	400-600万円未満	477	1859.27
	600-800万円未満	403	2153.82
	800-1,000万円未満	306	2262.71
	1,000-1,200万円未満	148	2513.99
	1,200-1,500万円未満	123	2663.42
	1,500-2,000万円未満	60	2836.63
	2,000万円以上	69	4084.80

*基数：以下のいずれかに該当する回答者

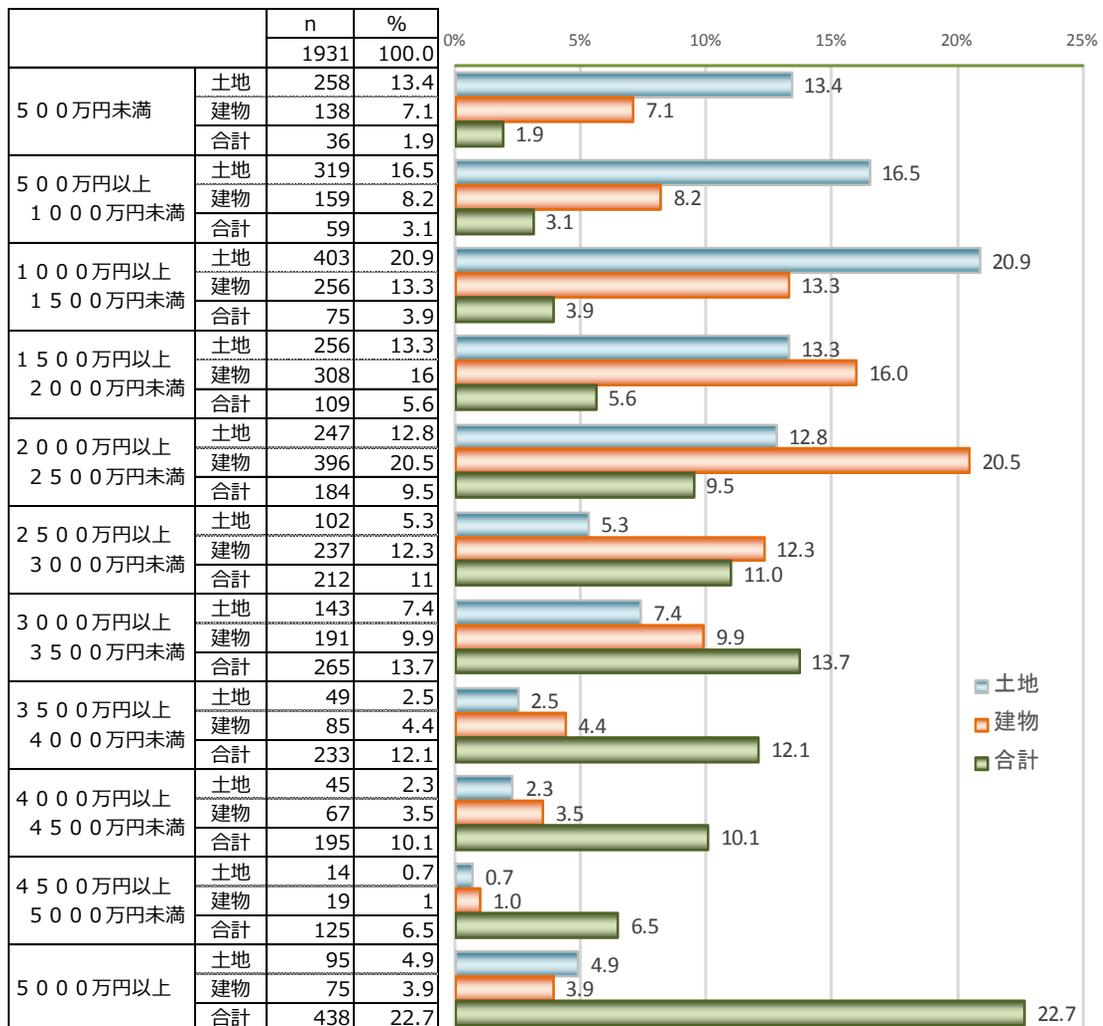
- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)＜SC8&SC11＞
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者)＜SC13&SC14＞
- ・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者)＜SC8&SC12＞

5. 住宅取得金額【戸建】＜土地・建物合計＞

- ・土地と建物の合計金額では、「5,000万円以上」が22.7%で最も多く、「3,000万円以上3,500万円未満」(13.7%)が次いでいる。

＜次頁＞

- ・エリア別の平均金額をみると、首都圏が5,212万円と最も高く、他エリアを大きく上回っている。
- ・また、購入形態別にみると、新築購入者全体では4,239万円であるのに対し、中古購入者全体では2,307万円となっており、約1,900万円の差が見られる。



*基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)＜SC8&SC11＞
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者)＜SC13&SC14＞
- ・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者)＜SC8&SC12＞

5. 住宅取得金額【戸建】＜土地・建物合計＞

		n	平均 (万円)
全体		1931	3969.00
エリア軸	首都圏	483	5212.18
	中部圏	273	3868.85
	近畿圏	412	3924.39
	その他	763	3241.95
購入形態軸	新築・計	1661	4239.03
	新築注文	1280	4475.52
	新築建売	381	3444.52
	新築マンション	0	-
	中古・計	270	2307.83
	中古戸建	270	2307.83
	中古マンション	0	-
年齢軸	25-29才	128	3283.68
	30-34才	212	3795.74
	35-39才	304	3473.76
	40-44才	323	3823.98
	45-49才	271	4068.36
	50-54才	277	4403.74
	55-59才	163	4718.37
	60-64才	142	4043.77
	65才以上	111	4344.99
年収軸	400万円未満	345	2899.76
	400-600万円未満	477	3114.62
	600-800万円未満	403	3777.53
	800-1,000万円未満	306	4266.44
	1,000-1,200万円未満	148	5071.11
	1,200-1,500万円未満	123	5349.00
	1,500-2,000万円未満	60	5836.98
	2,000万円以上	69	8572.51

*基数：以下のいずれかに該当する回答者

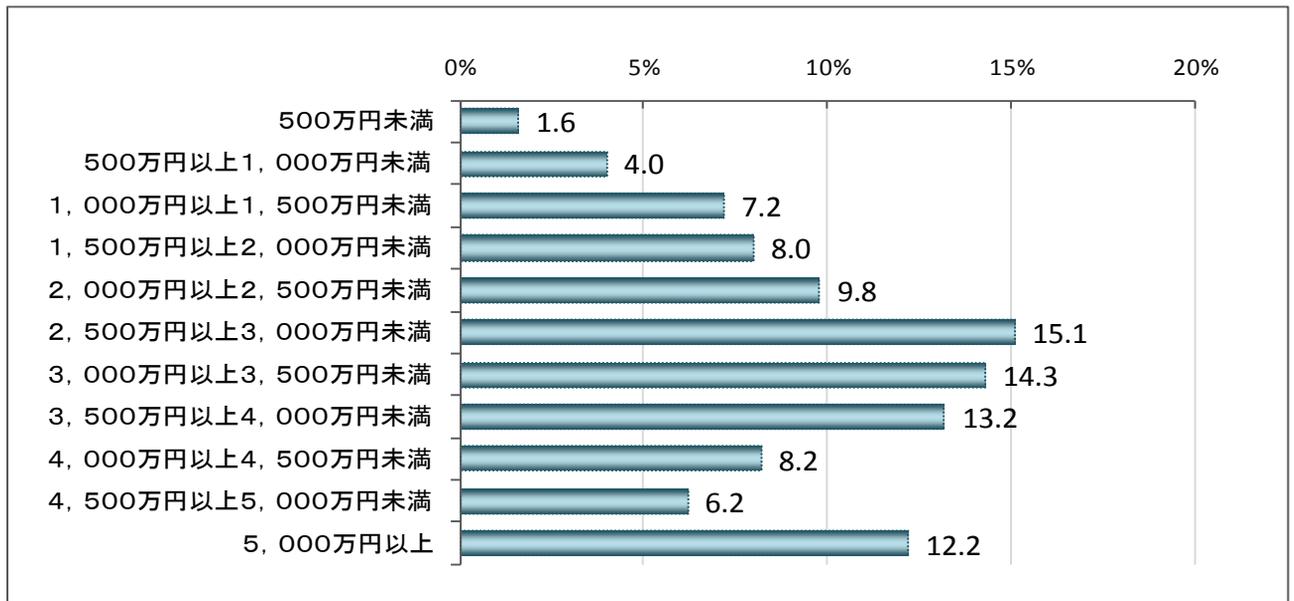
- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)＜SC8&SC11＞
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者)＜SC13&SC14＞
- ・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者)＜SC8&SC12＞

6. 住宅取得金額【マンション】

- ・マンションの取得金額は、「2,500万円以上3,000万円未満」が15.1%で最も多く、「3,000万円以上3,500万円未満」(14.3%)が僅差で次いでいる。

<次頁>

- ・エリア別の平均金額をみると、首都圏が4,133万円と最も高く、近畿圏が3,000万円で次いでいる。
- ・購入形態別にみると、新築マンション購入者では3,729万円であるのに対し、中古マンション購入者では2,200万円となっており、約1,500万円の差が見られる。



	n	%
全体	1249	100.0
500万円未満	20	1.6
500万円以上1,000万円未満	50	4.0
1,000万円以上1,500万円未満	90	7.2
1,500万円以上2,000万円未満	100	8.0
2,000万円以上2,500万円未満	123	9.8
2,500万円以上3,000万円未満	189	15.1
3,000万円以上3,500万円未満	178	14.3
3,500万円以上4,000万円未満	165	13.2
4,000万円以上4,500万円未満	103	8.2
4,500万円以上5,000万円未満	78	6.2
5,000万円以上	153	12.2

*基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>
- ・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者) <SC8&SC12>

6. 住宅取得金額【マンション】

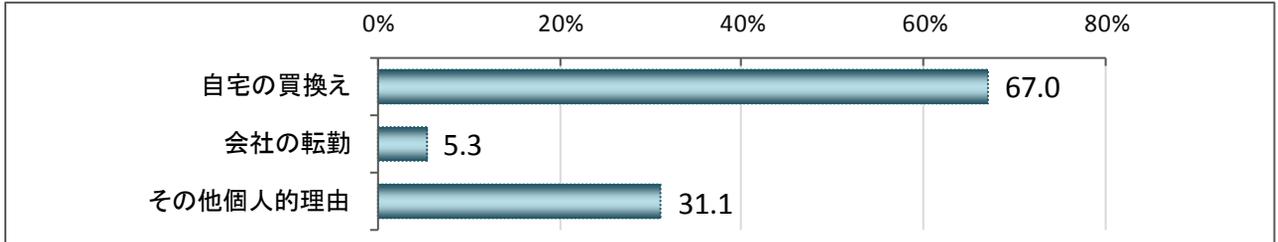
		n	平均 (万円)
全体		1249	3245.60
エリア軸	首都圏	439	4133.23
	中部圏	117	2729.80
	近畿圏	370	3001.19
	その他	323	2506.00
購入形態軸	新築・計	854	3729.15
	新築注文	0	-
	新築建売	0	-
	新築マンション	854	3729.15
	中古・計	395	2200.15
	中古戸建	0	-
	中古マンション	395	2200.15
年齢軸	25-29才	44	2692.50
	30-34才	85	3492.71
	35-39才	142	3351.30
	40-44才	174	3263.45
	45-49才	213	3295.47
	50-54才	200	3457.44
	55-59才	174	3105.53
	60-64才	129	3115.95
	65才以上	88	2942.45
年収軸	400万円未満	235	2493.84
	400-600万円未満	251	2687.66
	600-800万円未満	240	3008.83
	800-1,000万円未満	238	3265.04
	1,000-1,200万円未満	123	3964.87
	1,200-1,500万円未満	71	4264.62
	1,500-2,000万円未満	52	5152.19
	2,000万円以上	39	6038.97

*基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>
- ・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者) <SC8&SC12>

7. 住宅売却理由

・住宅を売却した(売却を予定している)理由をみると、「自宅の買換え」が最も多く、67.0%を占めている。



	n	%
全体	2120	100.0
自宅の買換え	1420	67.0
会社の転勤	112	5.3
その他個人的理由	660	31.1

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

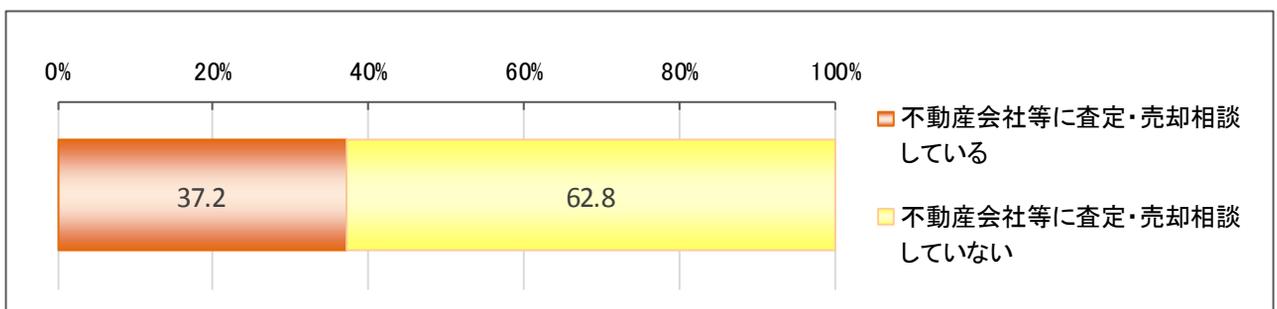
・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>

・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者) <SC8&SC12>

8. 査定・売却相談の有無

売却予定者

・現在所有の住宅について、査定や売却相談の状況を確認したところ、売却予定者の62.8%は「不動産会社等に査定・売却相談していない」と回答している。



	n	%
全体	1127	100.0
不動産会社等に査定・売却相談している	419	37.2
不動産会社等に査定・売却相談していない	708	62.8

*基数: 住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者) <SC8&SC12>

9. 査定・売却の相談依頼社数

・自宅の売却(予定)時に、不動産会社等へ査定・売却の相談をした人の平均相談依頼社数は、約2.2社となっている。

		n	(平均値)
全 体		1457	2.16
【売却】全 体		1104	2.14
【売却エリア軸】	首都圏	396	2.22
	中部圏	121	2.18
	近畿圏	264	1.96
	その他	323	2.18
【売却購入形態軸】	新築・計	809	2.21
	新築注文	385	2.25
	新築建売	146	2.10
	新築マンション	278	2.21
	中古・計	295	1.97
	中古戸建	111	1.79
	中古マンション	184	2.07
【売却年齢軸】	25-29才	50	3.48
	30-34才	61	1.97
	35-39才	118	2.31
	40-44才	144	2.41
	45-49才	178	2.10
	50-54才	187	2.07
	55-59才	147	1.97
	60-64才	125	1.86
65才以上	94	1.83	
【売却予定】全 体		464	2.25
【査定売却エリア軸】	首都圏	168	2.38
	中部圏	50	2.10
	近畿圏	125	2.08
	その他	121	2.30
【査定売却購入形態軸】	新築・計	381	2.27
	新築注文	165	2.29
	新築建売	51	2.22
	新築マンション	165	2.27
	中古・計	83	2.13
	中古戸建	29	2.00
中古マンション	54	2.20	
【査定売却年齢軸】	25-29才	15	2.40
	30-34才	36	1.86
	35-39才	59	2.66
	40-44才	63	2.59
	45-49才	74	2.26
	50-54才	85	2.16
	55-59才	58	2.03
	60-64才	49	2.08
65才以上	25	1.92	

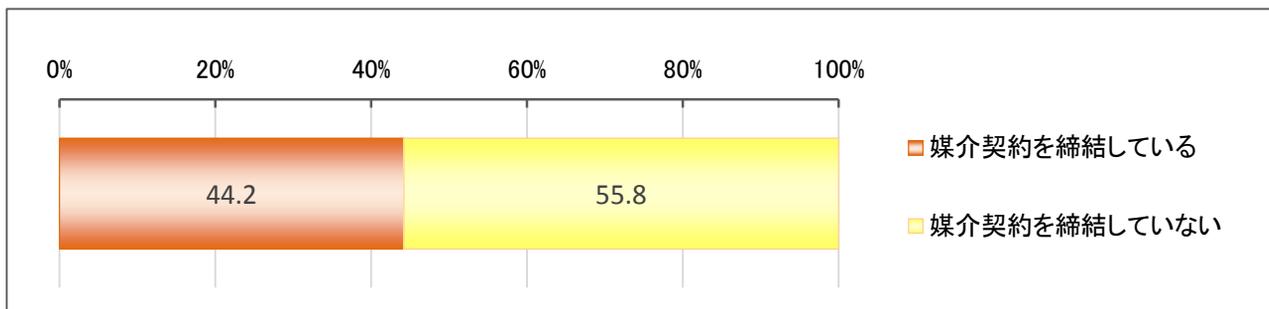
*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13 & SC14>

・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者) <SC8 & SC12> かつ不動産会社等への売却相談者(Q12)

10. 媒介契約締結有無

- 住宅売却予定者で不動産会社等へ売却相談をしている人に、現在の媒介契約の有無を確認したところ、「媒介契約を締結している」が44.2%とほぼ半数を占めている。



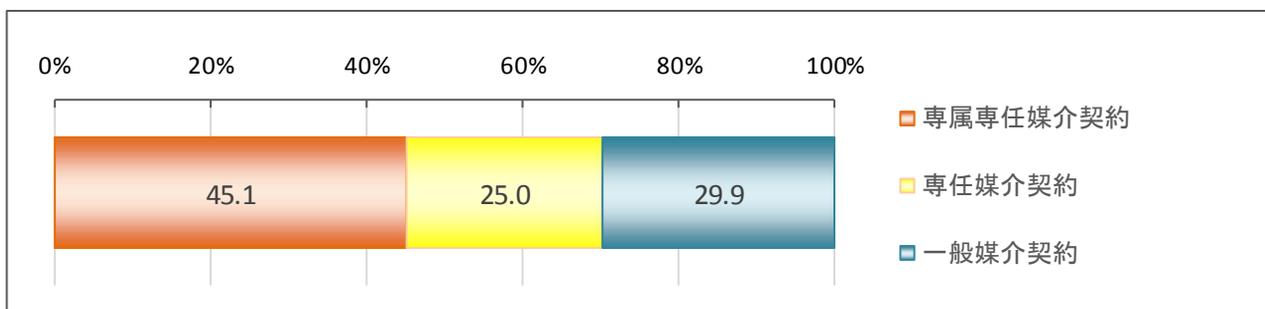
	n	%
全体	419	100.0
媒介契約を締結している	185	44.2
媒介契約を締結していない	234	55.8

*基数: 住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者) <SC8&SC12>、かつ、不動産会社等への売却相談者(Q12)

11. 媒介契約形式

住宅売却者・売却予定者

- 現在不動産会社との売却契約を締結している人の媒介契約形式は、「専属専任媒介契約」が45.1%で最も多く、「一般媒介契約」(29.9%)が次いでいる。



	n	%
全体	1252	100.0
専属専任媒介契約	565	45.1
専任媒介契約	313	25.0
一般媒介契約	374	29.9

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>

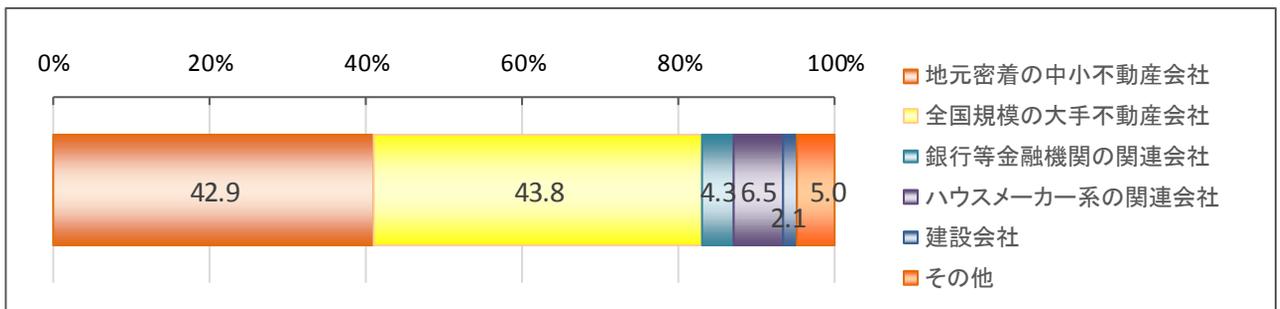
・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者) <SC8&SC12>、かつ、不動産会社との契約締結者(Q14)

12. 契約不動産会社

- 不動産会社と媒介契約を締結し売却活動をしている(していた)人の契約不動産会社をみると、「全国規模の大手不動産会社」が43.8%で最も多く、「地元密着の中小不動産会社」(42.9%)が次いでいる。

<次頁>

- エリア別にみると、首都圏では「全国規模の大手不動産会社」が54.2%を占めている。一方、中部圏や三大都市圏以外のその他エリアでは「地元密着の中小不動産会社」が半数を占めており、エリアによる違いが確認できる。



	n	%
全体	1252	100.0
地元密着の中小不動産会社	537	42.9
全国規模の大手不動産会社	549	43.8
銀行等金融機関の関連会社	54	4.3
ハウスメーカー系の関連会社	81	6.5
建設会社	26	2.1
その他	63	5.0

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13 & SC14>

・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者) <SC8 & SC12>、かつ、不動産会社との契約締結者(Q14)

12. 契約不動産会社

		n	不動産密着の中小	全国規模の大手	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		1252 100.0	537 42.9	549 43.8	54 4.3	81 6.5	26 2.1	63 5.0
エリア軸	首都圏	456 100.0	142 31.1	247 54.2	24 5.3	29 6.4	11 2.4	21 4.6
	中部圏	137 100.0	73 53.3	46 33.6	6 4.4	10 7.3	3 2.2	9 6.6
	近畿圏	307 100.0	137 44.6	144 46.9	10 3.3	17 5.5	5 1.6	9 2.9
	その他	352 100.0	185 52.6	112 31.8	14 4.0	25 7.1	7 2.0	24 6.8
購入形態軸	新築・計	931 100.0	389 41.8	398 42.7	47 5.0	71 7.6	20 2.1	48 5.2
	新築注文	432 100.0	204 47.2	154 35.6	19 4.4	35 8.1	11 2.5	30 6.9
	新築建売	162 100.0	82 50.6	55 34.0	8 4.9	12 7.4	1 0.6	11 6.8
	新築マンション	337 100.0	103 30.6	189 56.1	20 5.9	24 7.1	8 2.4	7 2.1
	中古・計	321 100.0	148 46.1	151 47.0	7 2.2	10 3.1	6 1.9	15 4.7
	中古戸建	120 100.0	60 50.0	46 38.3	4 3.3	2 1.7	2 1.7	9 7.5
	中古マンション	201 100.0	88 43.8	105 52.2	3 1.5	8 4.0	4 2.0	6 3.0
年齢軸	25-29才	52 100.0	20 38.5	16 30.8	7 13.5	6 11.5	0 0.0	4 7.7
	30-34才	69 100.0	33 47.8	23 33.3	2 2.9	8 11.6	2 2.9	8 11.6
	35-39才	139 100.0	58 41.7	52 37.4	9 6.5	9 6.5	2 1.4	10 7.2
	40-44才	166 100.0	82 49.4	71 42.8	5 3.0	10 6.0	3 1.8	2 1.2
	45-49才	197 100.0	75 38.1	98 49.7	8 4.1	12 6.1	5 2.5	11 5.6
	50-54才	215 100.0	91 42.3	100 46.5	7 3.3	18 8.4	1 0.5	10 4.7
	55-59才	164 100.0	68 41.5	76 46.3	8 4.9	4 2.4	9 5.5	8 4.9
	60-64才	145 100.0	63 43.4	65 44.8	4 2.8	8 5.5	4 2.8	8 5.5
	65才以上	105 100.0	47 44.8	48 45.7	4 3.8	6 5.7	0 0.0	2 1.9
年収軸	400万円未満	266 100.0	118 44.4	103 38.7	8 3.0	21 7.9	6 2.3	18 6.8
	400-600万円未満	231 100.0	106 45.9	96 41.6	10 4.3	9 3.9	6 2.6	11 4.8
	600-800万円未満	238 100.0	108 45.4	101 42.4	13 5.5	14 5.9	7 2.9	11 4.6
	800-1,000万円未満	203 100.0	78 38.4	96 47.3	8 3.9	15 7.4	0 0.0	12 5.9
	1,000-1,200万円未満	113 100.0	60 53.1	42 37.2	6 5.3	8 7.1	1 0.9	5 4.4
	1,200-1,500万円未満	81 100.0	19 23.5	51 63.0	6 7.4	8 9.9	2 2.5	2 2.5
	1,500-2,000万円未満	62 100.0	27 43.5	31 50.0	0 0.0	2 3.2	2 3.2	0 0.0
	2,000万円以上	58 100.0	21 36.2	29 50.0	3 5.2	4 6.9	2 3.4	4 6.9

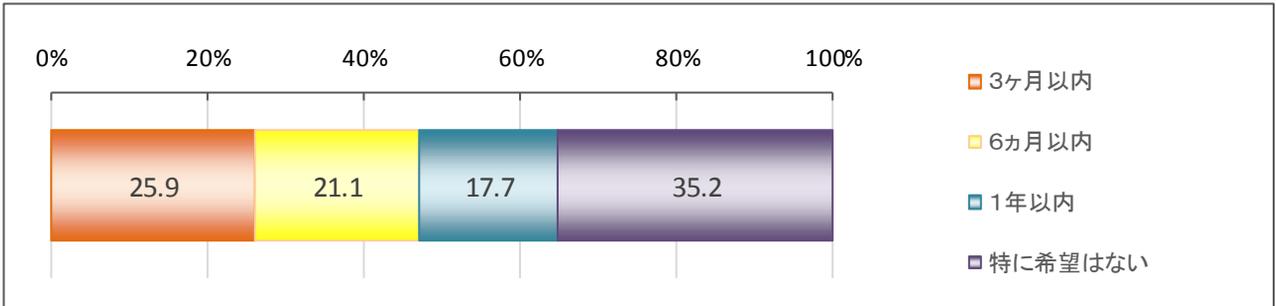
*基数:以下のいずれかに該当する回答者

・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13 & SC14>

・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者) <SC8 & SC12>、かつ、不動産会社との契約締結者(Q14)

13. 売却希望時期

- ・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、「3ヶ月以内」が25.9%で最も多く、「6ヶ月以内」(21.1%)が次いでいる。



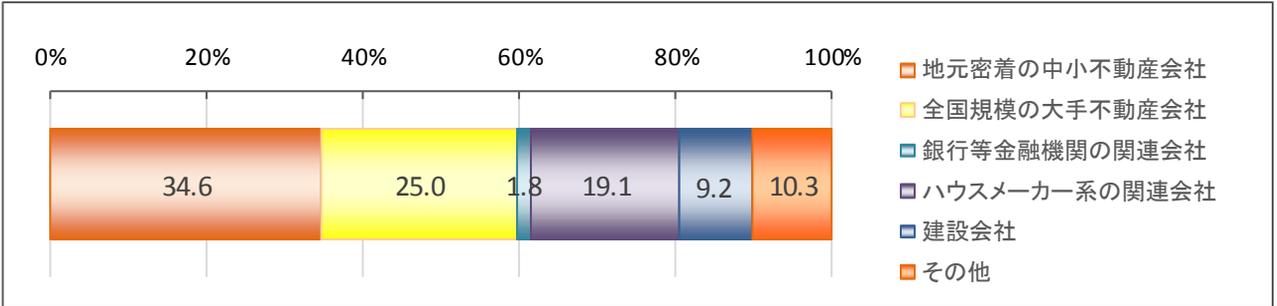
	n	%
全体	2120	100.0
3ヶ月以内	550	25.9
6ヶ月以内	447	21.1
1年以内	376	17.7
特に希望はない	747	35.2

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>
- ・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者) <SC8&SC12>

14. 物件購入不動産会社

- ・自宅を実際に購入した不動産会社は、「地元密着の中小不動産会社」が34.6%で最も多く、「全国規模の大手不動産会社」(25.0%)が次いでいる。

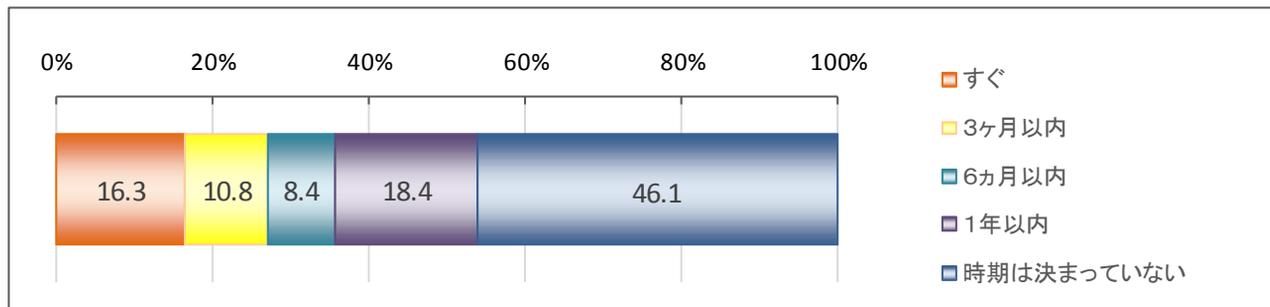


	n	%
全体	1780	100.0
地元密着の中小不動産会社	615	34.6
全国規模の大手不動産会社	445	25.0
銀行等金融機関の関連会社	32	1.8
ハウスメーカー系の関連会社	340	19.1
建設会社	164	9.2
その他	184	10.3

Ⅲ. 住宅購入予定状況

1. 住宅購入予定時期

・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に、住宅購入予定時期を確認したところ、「1年以内・計」(すぐ～1年以外の合計)に購入したいと回答している人が全体の53.9%を占めている。



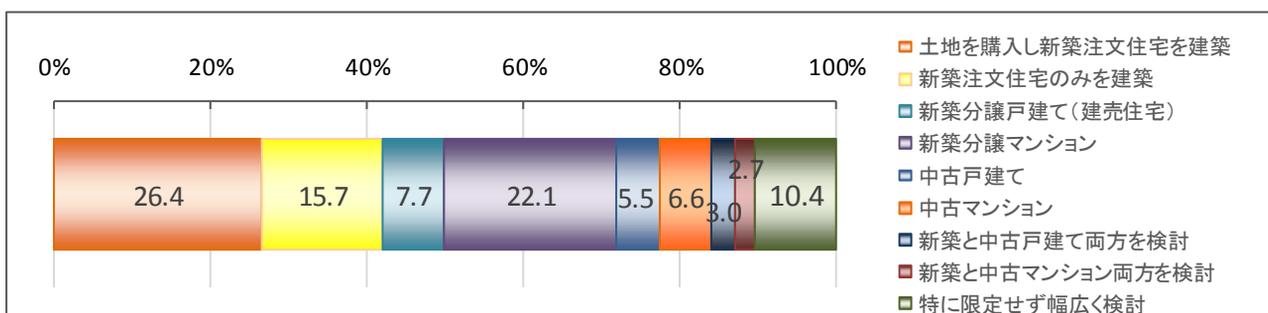
	n	%
全体	1254	100.0
すぐ	205	16.3
3ヶ月以内	135	10.8
6ヶ月以内	105	8.4
1年以内	231	18.4
時期は決まっていない	578	46.1

2. 購入検討物件

- ・購入検討物件をみると、「土地を購入し新築注文住宅を建築」が26.4%で最も多く、「新築分譲マンション」(22.1%)が次いでいる。

<次頁>

- ・エリア別にみると、首都圏・近畿圏の大都市圏では「新築分譲マンション」が約3割となっている。一方、中部圏では「土地を購入し新築注文住宅を建築」が約4割、三大都市圏以外のその他エリアでも約3割となっており、エリア間での差が確認できる。



	n	%
全体	1254	100.0
土地を購入し新築注文住宅を建築	331	26.4
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)	197	15.7
新築分譲戸建て(建売住宅)	96	7.7
新築分譲マンション	277	22.1
中古戸建て	69	5.5
中古マンション	83	6.6
新築と中古戸建て両方を検討	37	3.0
新築と中古マンション両方を検討	34	2.7
特に限定せず幅広く検討	130	10.4

2. 購入検討物件

		n	土地を 宅を建築	を相 統等 取得 など	新築 注文 住宅 のみ を建 築	新築 分譲 戸建 て	新築 分譲 マン ション	中古 戸建 て	中古 マン ション	新築 と中 古戸 建て 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		1254 100.0	331 26.4	197 15.7	96 7.7	277 22.1	69 5.5	83 6.6	37 3.0	34 2.7	130 10.4	
エリア軸	首都圏	416 100.0	75 18.0	42 10.1	47 11.3	124 29.8	17 4.1	35 8.4	9 2.2	12 2.9	55 13.2	
	中部圏	163 100.0	66 40.5	29 17.8	7 4.3	26 16.0	7 4.3	7 4.3	2 1.2	2 1.2	17 10.4	
	近畿圏	217 100.0	48 22.1	25 11.5	14 6.5	61 28.1	14 6.5	17 7.8	9 4.1	11 5.1	18 8.3	
	その他	458 100.0	142 31.0	101 22.1	28 6.1	66 14.4	31 6.8	24 5.2	17 3.7	9 2.0	40 8.7	
購入形態軸	新築・計	150 100.0	43 28.7	24 16.0	10 6.7	27 18.0	6 4.0	4 2.7	2 1.3	3 2.0	31 20.7	
	新築注文	80 100.0	32 40.0	13 16.3	5 6.3	8 10.0	2 2.5	1 1.3	0 0.0	1 1.3	18 22.5	
	新築建売	30 100.0	3 10.0	8 26.7	0 0.0	7 23.3	2 6.7	2 6.7	2 6.7	1 3.3	5 16.7	
	新築マンション	40 100.0	8 20.0	3 7.5	5 12.5	12 30.0	2 5.0	1 2.5	0 0.0	1 2.5	8 20.0	
	中古・計	44 100.0	10 22.7	4 9.1	4 9.1	4 9.1	4 9.1	5 11.4	1 2.3	0 0.0	12 27.3	
	中古戸建	21 100.0	5 23.8	1 4.8	3 14.3	2 9.5	3 14.3	0 0.0	1 4.8	0 0.0	6 28.6	
	中古マンション	23 100.0	5 21.7	3 13.0	1 4.3	2 8.7	1 4.3	5 21.7	0 0.0	0 0.0	6 26.1	
年齢軸	25-29才	129 100.0	25 19.4	33 25.6	12 9.3	24 18.6	3 2.3	2 1.6	3 2.3	7 5.4	20 15.5	
	30-34才	252 100.0	92 36.5	36 14.3	17 6.7	46 18.3	12 4.8	9 3.6	7 2.8	2 0.8	31 12.3	
	35-39才	240 100.0	74 30.8	42 17.5	16 6.7	54 22.5	15 6.3	10 4.2	5 2.1	3 1.3	21 8.8	
	40-44才	230 100.0	65 28.3	31 13.5	23 10.0	59 25.7	12 5.2	9 3.9	8 3.5	7 3.0	16 7.0	
	45-49才	179 100.0	41 22.9	19 10.6	15 8.4	39 21.8	13 7.3	22 12.3	5 2.8	4 2.2	21 11.7	
	50-54才	108 100.0	19 17.6	20 18.5	7 6.5	21 19.4	4 3.7	16 14.8	4 3.7	4 3.7	13 12.0	
	55-59才	65 100.0	11 16.9	9 13.8	4 6.2	20 30.8	5 7.7	8 12.3	2 3.1	4 6.2	2 3.1	
	60-64才	31 100.0	3 9.7	4 12.9	1 3.2	8 25.8	3 9.7	4 12.9	1 3.2	2 6.5	5 16.1	
	65才以上	20 100.0	1 5.0	3 15.0	1 5.0	6 30.0	2 10.0	3 15.0	2 10.0	1 5.0	1 5.0	
年収軸	400万円未満	199 100.0	27 13.6	35 17.6	4 2.0	37 18.6	14 7.0	25 12.6	11 5.5	8 4.0	38 19.1	
	400-600万円未満	338 100.0	108 32.0	56 16.6	30 8.9	56 16.6	23 6.8	20 5.9	8 2.4	10 3.0	27 8.0	
	600-800万円未満	305 100.0	84 27.5	57 18.7	26 8.5	66 21.6	11 3.6	15 4.9	12 3.9	5 1.6	29 9.5	
	800-1,000万円未満	206 100.0	61 29.6	23 11.2	18 8.7	54 26.2	15 7.3	11 5.3	4 1.9	5 2.4	15 7.3	
	1,000-1,200万円未満	78 100.0	16 20.5	8 10.3	5 6.4	29 37.2	2 2.6	6 7.7	1 1.3	1 1.3	10 12.8	
	1,200-1,500万円未満	76 100.0	21 27.6	9 11.8	10 13.2	21 27.6	2 2.6	3 3.9	1 1.3	2 2.6	7 9.2	
	1,500-2,000万円未満	30 100.0	8 26.7	3 10.0	3 10.0	10 33.3	0 0.0	2 6.7	0 0.0	2 6.7	2 6.7	
	2,000万円以上	22 100.0	6 27.3	6 27.3	0 0.0	4 18.2	2 9.1	1 4.5	0 0.0	1 4.5	2 9.1	

*基数:住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) <SC8&SC9>

3. 購入検討理由

- ・物件の購入検討理由を確認したところ、「マイホームが欲しかったから」、「現在の住まいが手狭になったから」、「家賃がもったいなから」といった回答が比較的多く挙げられている。

■フリーアンサー抜粋(回答数30件以上)

【計画的購入】

- ・マイホームが欲しかったから(134件)
- ・老後や定年を考えて(65件)
- ・良いタイミングだから／年齢的にそろそろと思う(28件)

【家族構成の変化】

- ・家族が増えたから(87件)
- ・子どもの学校や保育園などの環境を考えて(38件)
- ・子どもが大きくなったから(36件)
- ・両親(義父・義母含む)と同居を考えて(30件)

【経済的要因】

- ・家賃がもったいないから(105件)
- ・資産になるから(44件)
- ・家賃が高いから(33件)
- ・資産運用・投資を考えて(21件)

【現在の住まいの問題】

- ・現在の住まいが手狭になったから(124件)
- ・現在の住まいが老朽化したから(37件)
- ・いずれ現在の住まいを出なければならぬから(22件)
- ・賃貸住宅に住んでいるから(20件)

【環境や自由】

- ・定住したいから／落ち着きたいから(59件)
- ・環境のよいところに住みたいから(36件)
- ・通勤や通学の利便性のよいところに住みたいから(24件)

*基数:住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) <SC8&SC9>

4. 物件見学状況

- ・住宅購入検討者の53.0%が物件(モデルルームを含む)を見学したと回答している。
- ・年齢別にみると、34才以下では見学した割合が5割以下となっており、他層を下回っている。



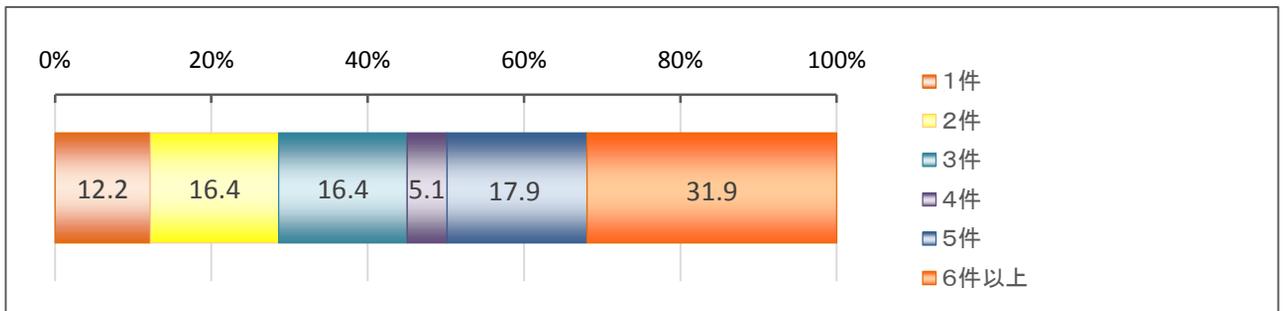
	n	%
全体	1254	100.0
見に行った	664	53.0
見に行っていない	590	47.0

		n	見 に 行 っ た	見 に 行 っ て い な い
全 体		1254	664	590
		100.0	53.0	47.0
年 齢 軸	25-29才	129	49	80
		100.0	38.0	62.0
	30-34才	252	120	132
		100.0	47.6	52.4
	35-39才	240	137	103
		100.0	57.1	42.9
	40-44才	230	130	100
		100.0	56.5	43.5
	45-49才	179	94	85
	100.0	52.5	47.5	
50-54才	108	57	51	
	100.0	52.8	47.2	
55-59才	65	47	18	
	100.0	72.3	27.7	
60-64才	31	18	13	
	100.0	58.1	41.9	
65才以上	20	12	8	
	100.0	60.0	40.0	

*基数:住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) <SC8&SC9>

5. 物件見学件数

- ・物件見学者の見学物件数は「6件以上」が31.9%と最も多く、「5件」(17.9%)が次いでいる。
- ・物件見学件数の平均は、5.8件となっている。



	n	%
全体	664	100.0
1件	81	12.2
2件	109	16.4
3件	109	16.4
4件	34	5.1
5件	119	17.9
6件以上	212	31.9
平均(件)	5.82	

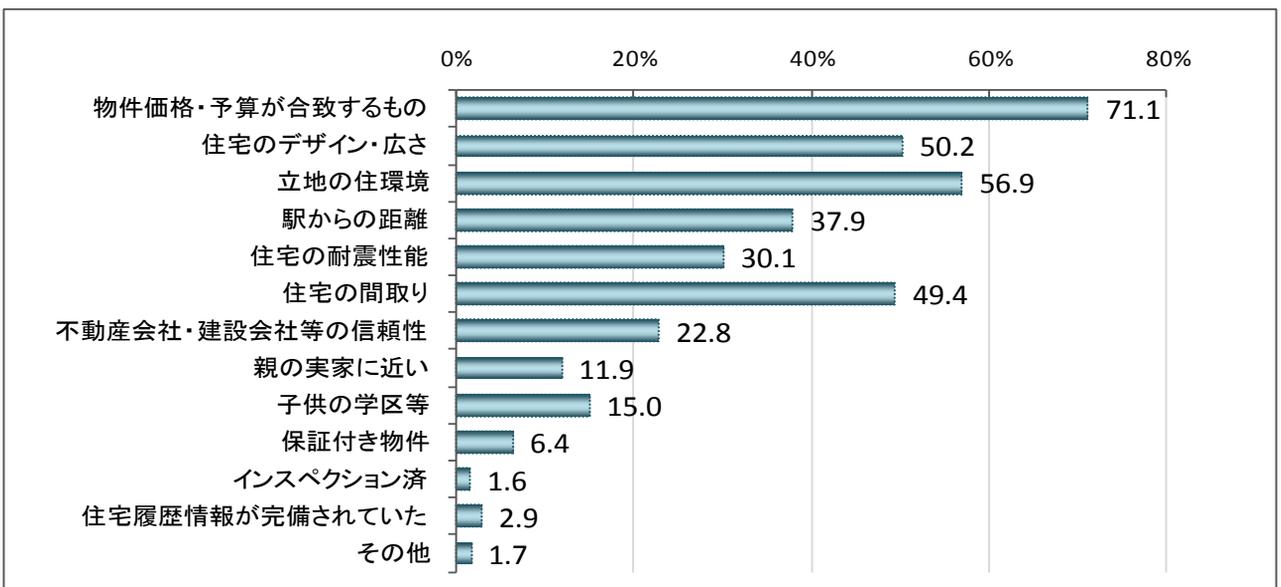
*基数:住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者)〈SC8&SC9〉
かつ、物件見学者(Q22-1)

6. 物件選択における優先順位

- ・物件選択時の優先順位は、「物件価格・予算が合致するもの」が71.1%で最も多く、以下、「立地の住環境」(56.9%)、「住宅のデザイン・広さ」(50.2%)、「住宅の間取り」(49.4%)の順となっている。

<次頁>

- ・エリア別にみると、「物件価格・予算が合致するもの」は、いずれのエリアにおいても優先事項の上位となっている。



	n	%
全体	3034	100.0
物件価格・予算が合致するもの	2157	71.1
住宅のデザイン・広さ	1523	50.2
立地の住環境	1725	56.9
駅からの距離	1151	37.9
住宅の耐震性能	912	30.1
住宅の間取り	1498	49.4
不動産会社・建設会社等の信頼性	693	22.8
親の実家に近い	360	11.9
子供の学区等	455	15.0
保証付き物件	194	6.4
インスペクション済	50	1.6
住宅履歴情報が完備されていた	89	2.9
その他	53	1.7

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>

・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) <SC8&SC9>

6. 物件選択における優先順位

		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た	その他
全体		3034 100.0	2157 71.1	1523 50.2	1725 56.9	1151 37.9	912 30.1	1498 49.4	693 22.8	360 11.9	455 15.0	194 6.4	50 1.6	89 2.9	53 1.7
エリア軸	首都圏	967 100.0	696 72.0	491 50.8	580 60.0	524 54.2	329 34.0	528 54.6	244 25.2	105 10.9	109 11.3	62 6.4	18 1.9	33 3.4	15 1.6
	中部圏	374 100.0	253 67.6	166 44.4	195 52.1	106 28.3	126 33.7	158 42.2	95 25.4	42 11.2	65 17.4	20 5.3	6 1.6	12 3.2	10 2.7
	近畿圏	579 100.0	414 71.5	291 50.3	343 59.2	269 46.5	175 30.2	282 48.7	133 23.0	73 12.6	92 15.9	42 7.3	9 1.6	17 2.9	7 1.2
	その他	1114 100.0	794 71.3	575 51.6	607 54.5	252 22.6	282 25.3	530 47.6	221 19.8	140 12.6	189 17.0	70 6.3	17 1.5	27 2.4	21 1.9
購入形態軸	新築・計	1593 100.0	1069 67.1	770 48.3	879 55.2	591 37.1	454 28.5	755 47.4	345 21.7	182 11.4	217 13.6	93 5.8	21 1.3	33 2.1	26 1.6
	新築注文	912 100.0	584 64.0	410 45.0	398 43.6	216 23.7	244 26.8	368 40.4	180 19.7	90 9.9	121 13.3	49 5.4	14 1.5	22 2.4	22 2.4
	新築建売	259 100.0	185 71.4	139 53.7	177 68.3	109 42.1	58 22.4	136 52.5	49 18.9	40 15.4	56 21.6	25 9.7	2 0.8	5 1.9	2 0.8
	新築マンション	422 100.0	300 71.1	221 52.4	304 72.0	266 63.0	152 36.0	251 59.5	116 27.5	52 12.3	40 9.5	19 4.5	5 1.2	6 1.4	2 0.5
	中古・計	381 100.0	304 79.8	176 46.2	250 65.6	168 44.1	73 19.2	207 54.3	58 15.2	47 12.3	53 13.9	19 5.0	7 1.8	24 6.3	12 3.1
	中古戸建	162 100.0	129 79.6	64 39.5	100 61.7	45 27.8	26 16.0	86 53.1	24 14.8	20 12.3	27 16.7	12 7.4	6 3.7	13 8.0	0 0.0
	中古マンション	219 100.0	175 79.9	112 51.1	150 68.5	123 56.2	47 21.5	121 55.3	34 15.5	27 12.3	26 11.9	7 3.2	1 0.5	11 5.0	12 5.5
年齢軸	25-29才	249 100.0	145 58.2	125 50.2	113 45.4	65 26.1	57 22.9	107 43.0	55 22.1	38 15.3	34 13.7	11 4.4	6 2.4	8 3.2	8 3.2
	30-34才	468 100.0	328 70.1	254 54.3	247 52.8	144 30.8	127 27.1	213 45.5	94 20.1	81 17.3	90 19.2	21 4.5	6 1.3	11 2.4	3 0.6
	35-39才	549 100.0	396 72.1	292 53.2	296 53.9	190 34.6	156 28.4	244 44.4	130 23.7	98 17.9	113 20.6	28 5.1	10 1.8	12 2.2	7 1.3
	40-44才	523 100.0	391 74.8	267 51.1	320 61.2	211 40.3	170 32.5	270 51.6	122 23.3	58 11.1	115 22.0	50 9.6	11 2.1	15 2.9	7 1.3
	45-49才	419 100.0	310 74.0	198 47.3	237 56.6	169 40.3	119 28.4	220 52.5	91 21.7	35 8.4	62 14.8	33 7.9	8 1.9	19 4.5	8 1.9
	50-54才	319 100.0	230 72.1	151 47.3	184 57.7	138 43.3	91 28.5	160 50.2	67 21.0	25 7.8	33 10.3	13 4.1	2 0.6	6 1.9	6 1.9
	55-59才	223 100.0	166 74.4	108 48.4	137 61.4	105 47.1	85 38.1	122 54.7	57 25.6	16 7.2	3 1.3	12 5.4	5 2.2	5 2.2	3 1.3
	60-64才	170 100.0	112 65.9	82 48.2	115 67.6	81 47.6	64 37.6	101 59.4	46 27.1	6 3.5	3 1.8	12 7.1	2 1.2	5 2.9	7 4.1
	65才以上	114 100.0	79 69.3	46 40.4	76 66.7	48 42.1	43 37.7	61 53.5	31 27.2	3 2.6	2 1.8	14 12.3	0 0.0	8 7.0	4 3.5
年収軸	400万円未満	501 100.0	348 69.5	204 40.7	256 51.1	145 28.9	136 27.1	213 42.5	91 18.2	56 11.2	44 8.8	32 6.4	8 1.6	17 3.4	19 3.8
	400-600万円未満	811 100.0	618 76.2	419 51.7	444 54.7	258 31.8	222 27.4	401 49.4	158 19.5	114 14.1	140 17.3	55 6.8	8 1.0	17 2.1	12 1.5
	600-800万円未満	680 100.0	495 72.8	357 52.5	415 61.0	264 38.8	222 32.6	341 50.1	162 23.8	91 13.4	121 17.8	47 6.9	8 1.2	14 2.1	11 1.6
	800-1,000万円未満	488 100.0	340 69.7	260 53.3	275 56.4	218 44.7	161 33.0	242 49.6	117 24.0	48 9.8	82 16.8	35 7.2	12 2.5	22 4.5	6 1.2
	1,000-1,200万円未満	228 100.0	147 64.5	113 49.6	123 53.9	110 48.2	66 28.9	119 52.2	63 27.6	21 9.2	24 10.5	9 3.9	4 1.8	3 1.3	2 0.9
	1,200-1,500万円未満	171 100.0	116 67.8	85 49.7	112 65.5	78 45.6	56 32.7	97 56.7	54 31.6	17 9.9	25 14.6	9 5.3	5 2.9	9 5.3	2 1.2
	1,500-2,000万円未満	84 100.0	52 61.9	54 64.3	59 70.2	48 57.1	27 32.1	45 53.6	25 29.8	9 10.7	11 13.1	3 3.6	1 1.2	3 3.6	0 0.0
	2,000万円以上	71 100.0	41 57.7	31 43.7	41 57.7	30 42.3	22 31.0	40 56.3	23 32.4	4 5.6	8 11.3	4 5.6	4 5.6	4 5.6	1 1.4

*基数:以下のいずれかに該当する回答者

・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>

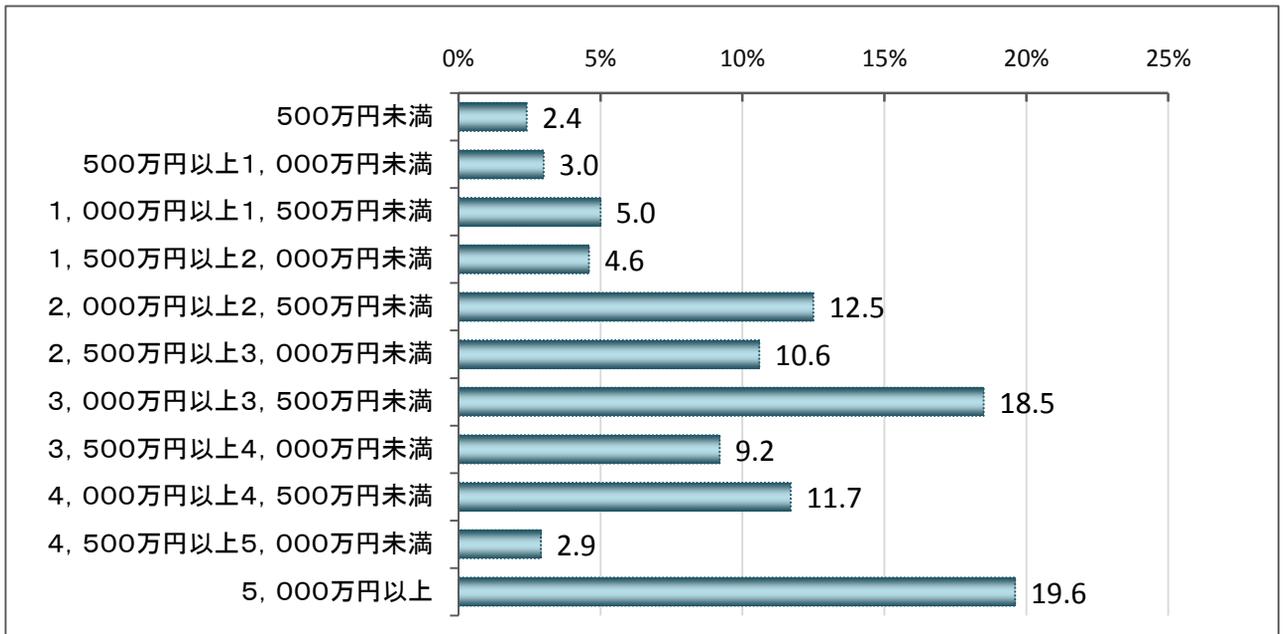
・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) <SC8&SC9>

7. 住宅購入予算

- ・住宅購入予算は、「5,000万円以上」が19.6%で最も多く、「3,000万円以上3,500万円未満」(18.5%)が次いでいる。

<次頁>

- ・住宅購入における平均予算額をエリア別にみると、首都圏では、4,472万円となっており、他エリアの平均予算額を1,000万円以上、上回っている。



	n	%
全体	3034	100.0
500万円未満	74	2.4
500万円以上1,000万円未満	90	3.0
1,000万円以上1,500万円未満	152	5.0
1,500万円以上2,000万円未満	141	4.6
2,000万円以上2,500万円未満	379	12.5
2,500万円以上3,000万円未満	321	10.6
3,000万円以上3,500万円未満	560	18.5
3,500万円以上4,000万円未満	280	9.2
4,000万円以上4,500万円未満	354	11.7
4,500万円以上5,000万円未満	88	2.9
5,000万円以上	595	19.6

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>

・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) <SC8&SC9>

7. 住宅購入予算

		n	平均 (万円)
全 体		3034	3619.48
エリア軸	首都圏	967	4471.96
	中部圏	374	3365.21
	近畿圏	579	3454.39
	その他	1114	3050.65
購入形態軸	新築・計	1593	3975.79
	新築注文	912	4070.81
	新築建売	259	3679.07
	新築マンション	422	3952.55
	中古・計	381	2401.00
	中古戸建	162	2415.44
	中古マンション	219	2390.31
年齢軸	25-29才	249	3266.07
	30-34才	468	3471.77
	35-39才	549	3464.01
	40-44才	523	3592.31
	45-49才	419	3491.17
	50-54才	319	4456.16
	55-59才	223	3459.16
	60-64才	170	3868.54
	65才以上	114	3943.69
年収軸	400万円未満	501	2770.09
	400-600万円未満	811	3052.73
	600-800万円未満	680	3393.92
	800-1,000万円未満	488	3815.95
	1,000-1,200万円未満	228	4788.68
	1,200-1,500万円未満	171	5123.39
	1,500-2,000万円未満	84	5251.85
	2,000万円以上	71	7588.73

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>

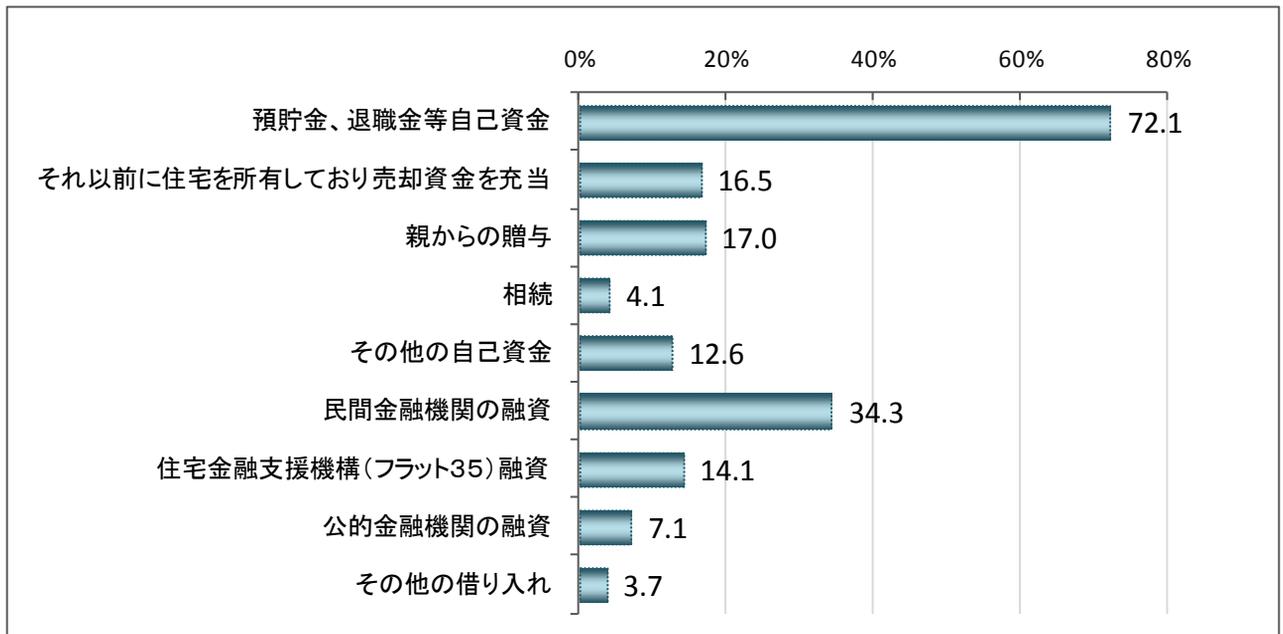
・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) <SC8&SC9>

8. 購入資金調達方法

- ・住宅購入時の資金調達方法をみると、「預貯金、退職金等の自己資金」が72.1%と最も多く、「民間金融機関の融資」(34.3%)が次いでいる。

<次頁>

- ・年齢別にみると、「預貯金、退職金等の自己資金」の割合はいずれの層においても多くなっているが、「民間金融機関の融資」は年齢が上がるほど、その比率が下がる傾向となっている。



	n	%
全体	3034	100.0
預貯金、退職金等自己資金	2188	72.1
それ以前に住宅を所有しており売却資金を充当	502	16.5
親からの贈与	516	17.0
相続	123	4.1
その他の自己資金	382	12.6
民間金融機関の融資	1042	34.3
住宅金融支援機構(フラット35)融資	427	14.1
公的金融機関の融資	216	7.1
その他の借入れ	112	3.7

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>

・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) <SC8&SC9>

8. 購入資金調達方法

		n	預貯金、退職金等自己資金	充てられており売却資金を所有	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35)融資	公的金融機関の融資	その他の借り入れ
全体		3034 100.0	2188 72.1	502 16.5	516 17.0	123 4.1	382 12.6	1042 34.3	427 14.1	216 7.1	112 3.7
エリア軸	首都圏	967 100.0	702 72.6	221 22.9	140 14.5	50 5.2	122 12.6	336 34.7	141 14.6	79 8.2	24 2.5
	中部圏	374 100.0	284 75.9	57 15.2	92 24.6	16 4.3	61 16.3	130 34.8	51 13.6	18 4.8	15 4.0
	近畿圏	579 100.0	427 73.7	95 16.4	81 14.0	24 4.1	79 13.6	201 34.7	75 13.0	35 6.0	25 4.3
	その他	1114 100.0	775 69.6	129 11.6	203 18.2	33 3.0	120 10.8	375 33.7	160 14.4	84 7.5	48 4.3
購入形態軸	新築・計	1593 100.0	1109 69.6	317 19.9	291 18.3	67 4.2	175 11.0	555 34.8	171 10.7	90 5.6	63 4.0
	新築注文	912 100.0	630 69.1	151 16.6	195 21.4	47 5.2	102 11.2	312 34.2	100 11.0	50 5.5	45 4.9
	新築建売	259 100.0	177 68.3	64 24.7	44 17.0	4 1.5	20 7.7	106 40.9	31 12.0	14 5.4	4 1.5
	新築マンション	422 100.0	302 71.6	102 24.2	52 12.3	16 3.8	53 12.6	137 32.5	40 9.5	26 6.2	14 3.3
	中古・計	381 100.0	259 68.0	108 28.3	31 8.1	9 2.4	43 11.3	110 28.9	21 5.5	17 4.5	17 4.5
	中古戸建	162 100.0	111 68.5	51 31.5	13 8.0	6 3.7	18 11.1	50 30.9	8 4.9	9 5.6	12 7.4
	中古マンション	219 100.0	148 67.6	57 26.0	18 8.2	3 1.4	25 11.4	60 27.4	13 5.9	8 3.7	5 2.3
年齢軸	25-29才	249 100.0	151 60.6	24 9.6	70 28.1	18 7.2	34 13.7	77 30.9	37 14.9	20 8.0	20 8.0
	30-34才	468 100.0	328 70.1	34 7.3	118 25.2	16 3.4	42 9.0	172 36.8	70 15.0	30 6.4	25 5.3
	35-39才	549 100.0	391 71.2	63 11.5	122 22.2	19 3.5	56 10.2	206 37.5	107 19.5	42 7.7	21 3.8
	40-44才	523 100.0	374 71.5	78 14.9	86 16.4	17 3.3	69 13.2	228 43.6	92 17.6	48 9.2	13 2.5
	45-49才	419 100.0	302 72.1	83 19.8	44 10.5	14 3.3	47 11.2	163 38.9	56 13.4	40 9.5	15 3.6
	50-54才	319 100.0	238 74.6	79 24.8	34 10.7	16 5.0	52 16.3	104 32.6	30 9.4	16 5.0	7 2.2
	55-59才	223 100.0	175 78.5	58 26.0	27 12.1	9 4.0	40 17.9	53 23.8	22 9.9	14 6.3	8 3.6
	60-64才	170 100.0	134 78.8	56 32.9	12 7.1	10 5.9	24 14.1	28 16.5	8 4.7	5 2.9	3 1.8
	65才以上	114 100.0	95 83.3	27 23.7	3 2.6	4 3.5	18 15.8	11 9.6	5 4.4	1 0.9	0 0.0
年収軸	400万円未満	501 100.0	310 61.9	79 15.8	84 16.8	30 6.0	63 12.6	100 20.0	63 12.6	29 5.8	38 7.6
	400-600万円未満	811 100.0	551 67.9	100 12.3	165 20.3	30 3.7	89 11.0	305 37.6	141 17.4	64 7.9	36 4.4
	600-800万円未満	680 100.0	513 75.4	99 14.6	127 18.7	24 3.5	78 11.5	256 37.6	100 14.7	54 7.9	16 2.4
	800-1,000万円未満	488 100.0	377 77.3	100 20.5	67 13.7	21 4.3	75 15.4	177 36.3	61 12.5	37 7.6	7 1.4
	1,000-1,200万円未満	228 100.0	184 80.7	48 21.1	30 13.2	9 3.9	29 12.7	79 34.6	25 11.0	19 8.3	8 3.5
	1,200-1,500万円未満	171 100.0	136 79.5	39 22.8	26 15.2	6 3.5	26 15.2	66 38.6	21 12.3	5 2.9	2 1.2
	1,500-2,000万円未満	84 100.0	64 76.2	19 22.6	5 6.0	2 2.4	10 11.9	40 47.6	8 9.5	4 4.8	1 1.2
	2,000万円以上	71 100.0	53 74.6	18 25.4	12 16.9	1 1.4	12 16.9	19 26.8	8 11.3	4 5.6	4 5.6

*基数:以下のいずれかに該当する回答者

・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)<SC8&SC11>

・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者)<SC8&SC9>

9. 購入資金の内訳

- ・住宅購入時の平均購入資金額を調達方法別にみると、「所有住宅の売却資金」が2,688万円で最も多く、「住宅金融支援機構(フラット35)融資」と「民間金融機関の融資」がいずれも2,300万円台で次いでいる。

	n	平均(万円)
預貯金、退職金等自己資金	2188	1988.39
それ以前に住宅を所有しており売却資金を充当	502	2688.16
親からの贈与	516	1042.95
相続	123	1548.13
その他の自己資金	382	1197.49
民間金融機関の融資	1042	2371.66
住宅金融支援機構(フラット35)融資	427	2375.40
公的金融機関の融資	216	1522.35
その他の借入れ	112	1579.36

*基数:以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)〈SC8&SC11〉
- ・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者)〈SC8&SC9〉

10. 借入期間

- ・借入先別の平均借入期間をみると、「住宅金融支援機構(フラット35)融資」が28.7年で最も長く、「民間金融機関の融資」が27.0年で次いでいる。

	n	平均(年)
民間金融機関の融資	929	26.96
住宅金融支援機構(フラット35)融資	341	28.70
公的金融機関の融資	148	25.09
その他借入れ	104	20.75

*基数:以下のいずれかに該当する回答者、かつ、民間・公的機関からの借入検討・経験者(Q25)

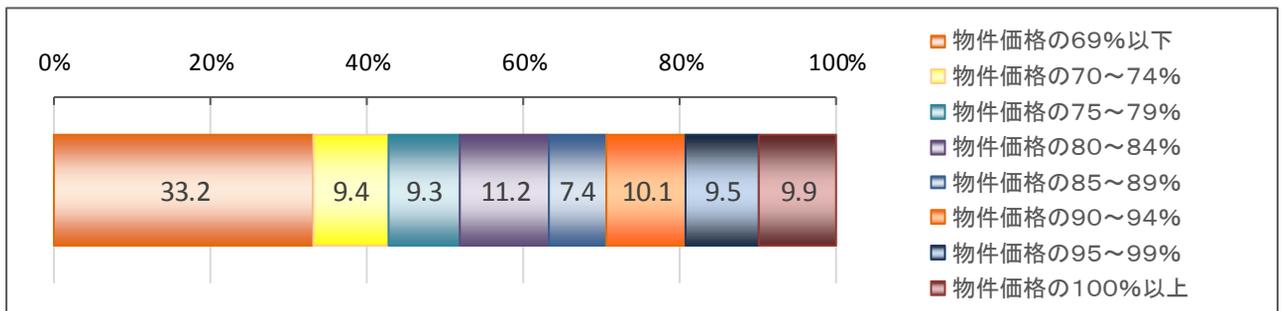
- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)〈SC8&SC11〉
- ・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者)〈SC8&SC9〉

11. 借入割合

- ・物件を購入するにあたっての金融機関からの借入割合をみると、「物件価格の69%以下」が33.2%と最も多くなっている。

<次頁>

- ・年収別にみると、400万円未満、また、400～600万円未満の層では「物件価格の100%以上」が1割強となっており、他層に比べ多い。



	n	%
全体	1420	100.0
物件価格の69%以下	472	33.2
物件価格の70～74%	133	9.4
物件価格の75～79%	132	9.3
物件価格の80～84%	159	11.2
物件価格の85～89%	105	7.4
物件価格の90～94%	143	10.1
物件価格の95～99%	135	9.5
物件価格の100%以上	141	9.9

*基数：以下のいずれかに該当する回答者、かつ、民間・公的機関からの借入検討・経験者(Q25)

・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)<SC8&SC11>

・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者)<SC8&SC9>

11. 借入割合

		n	物件価格の69%以下	物件価格の70%以下	物件価格の75%以下	物件価格の80%以下	物件価格の85%以下	物件価格の90%以下	物件価格の95%以上	物件価格の100%以上
全 体		1420 100.0	472 33.2	133 9.4	132 9.3	159 11.2	105 7.4	143 10.1	135 9.5	141 9.9
エリア軸	首都圏	453 100.0	155 34.2	35 7.7	48 10.6	56 12.4	40 8.8	51 11.3	40 8.8	28 6.2
	中部圏	173 100.0	65 37.6	20 11.6	18 10.4	20 11.6	10 5.8	14 8.1	16 9.2	10 5.8
	近畿圏	263 100.0	92 35.0	25 9.5	24 9.1	30 11.4	18 6.8	23 8.7	25 9.5	26 9.9
	その他	531 100.0	160 30.1	53 10.0	42 7.9	53 10.0	37 7.0	55 10.4	54 10.2	77 14.5
購入形態軸	新築・計	764 100.0	264 34.6	68 8.9	59 7.7	89 11.6	55 7.2	74 9.7	70 9.2	85 11.1
	新築注文	433 100.0	164 37.9	42 9.7	29 6.7	52 12.0	22 5.1	36 8.3	39 9.0	49 11.3
	新築建売	142 100.0	32 22.5	9 6.3	18 12.7	16 11.3	16 11.3	14 9.9	14 9.9	23 16.2
	新築マンション	189 100.0	68 36.0	17 9.0	12 6.3	21 11.1	17 9.0	24 12.7	17 9.0	13 6.9
	中古・計	138 100.0	33 23.9	13 9.4	15 10.9	12 8.7	3 2.2	20 14.5	21 15.2	21 15.2
	中古戸建	63 100.0	19 30.2	8 12.7	8 12.7	4 6.3	0 0.0	7 11.1	8 12.7	9 14.3
	中古マンション	75 100.0	14 18.7	5 6.7	7 9.3	8 10.7	3 4.0	13 17.3	13 17.3	12 16.0
年齢軸	25-29才	112 100.0	36 32.1	8 7.1	10 8.9	8 7.1	12 10.7	12 10.7	13 11.6	13 11.6
	30-34才	240 100.0	46 19.2	31 12.9	23 9.6	31 12.9	26 10.8	36 15.0	19 7.9	28 11.7
	35-39才	299 100.0	84 28.1	32 10.7	31 10.4	46 15.4	17 5.7	28 9.4	29 9.7	32 10.7
	40-44才	298 100.0	105 35.2	26 8.7	23 7.7	34 11.4	27 9.1	28 9.4	29 9.7	26 8.7
	45-49才	211 100.0	77 36.5	16 7.6	20 9.5	21 10.0	10 4.7	23 10.9	26 12.3	18 8.5
	50-54才	132 100.0	55 41.7	11 8.3	13 9.8	6 4.5	5 3.8	11 8.3	12 9.1	19 14.4
	55-59才	73 100.0	41 56.2	4 5.5	4 5.5	6 8.2	7 9.6	3 4.1	5 6.8	3 4.1
	60-64才	38 100.0	18 47.4	4 10.5	4 10.5	7 18.4	1 2.6	2 5.3	1 2.6	1 2.6
	65才以上	17 100.0	10 58.8	1 5.9	4 23.5	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 5.9	1 5.9
年収軸	400万円未満	155 100.0	48 31.0	12 7.7	16 10.3	14 9.0	9 5.8	18 11.6	14 9.0	24 15.5
	400-600万円未満	421 100.0	116 27.6	32 7.6	36 8.6	53 12.6	27 6.4	48 11.4	52 12.4	57 13.5
	600-800万円未満	349 100.0	98 28.1	47 13.5	37 10.6	36 10.3	37 10.6	33 9.5	31 8.9	30 8.6
	800-1,000万円未満	238 100.0	88 37.0	22 9.2	21 8.8	32 13.4	15 6.3	25 10.5	21 8.8	14 5.9
	1,000-1,200万円未満	105 100.0	48 45.7	10 9.5	10 9.5	13 12.4	5 4.8	7 6.7	4 3.8	8 7.6
	1,200-1,500万円未満	80 100.0	39 48.8	4 5.0	10 12.5	6 7.5	5 6.3	7 8.8	5 6.3	4 5.0
	1,500-2,000万円未満	46 100.0	23 50.0	2 4.3	2 4.3	3 6.5	4 8.7	4 8.7	5 10.9	3 6.5
	2,000万円以上	26 100.0	12 46.2	4 15.4	0 0.0	2 7.7	3 11.5	1 3.8	3 11.5	1 3.8

*基数:以下のいずれかに該当する回答者、かつ、民間・公的機関からの借入検討・経験者(Q25)

・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)〈SC8&SC11〉

・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者)〈SC8&SC9〉

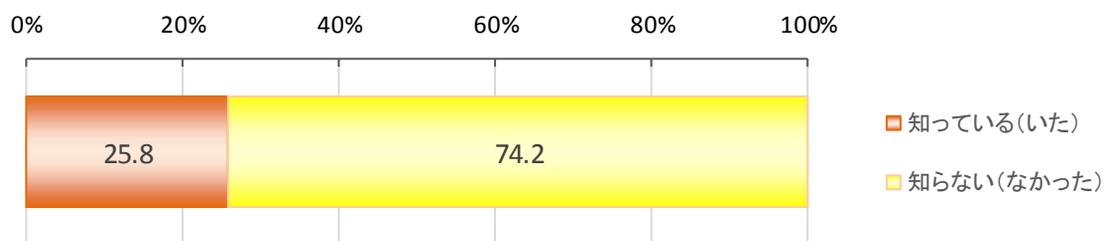
IV. 住宅建物診断(インスペクション)の認知・利用状況

1. 住宅建物診断(インスペクション)制度の認知

・住宅建物診断(インスペクション)の認知状況を確認したところ、全体の25.8%が「知っていた」と回答している。

<次頁>

・年収別にみると、2,000万円以上の高所得層では「知っていた」が37.1%と他層を上回っている。



	n	%
全体	4240	100.0
知っている(いた)	1096	25.8
知らない(なかった)	3144	74.2

* 基数: 回答者全員

1. 住宅建物診断(インスペクション)制度の認知

		n	知っている (いた)	知らない (なかった)
全 体		4240 100.0	1096 25.8	3144 74.2
エリア軸	首都圏	1260 100.0	376 29.8	884 70.2
	中部圏	525 100.0	126 24.0	399 76.0
	近畿圏	965 100.0	228 23.6	737 76.4
	その他	1490 100.0	366 24.6	1124 75.4
購入形態軸	新築・計	2515 100.0	641 25.5	1874 74.5
	新築注文	1280 100.0	339 26.5	941 73.5
	新築建売	381 100.0	97 25.5	284 74.5
	新築マンション	854 100.0	205 24.0	649 76.0
	中古・計	665 100.0	168 25.3	497 74.7
	中古戸建	270 100.0	76 28.1	194 71.9
	中古マンション	395 100.0	92 23.3	303 76.7
年齢軸	25-29才	271 100.0	65 24.0	206 76.0
	30-34才	523 100.0	113 21.6	410 78.4
	35-39才	651 100.0	178 27.3	473 72.7
	40-44才	699 100.0	188 26.9	511 73.1
	45-49才	630 100.0	164 26.0	466 74.0
	50-54才	566 100.0	147 26.0	419 74.0
	55-59才	393 100.0	104 26.5	289 73.5
	60-64才	293 100.0	69 23.5	224 76.5
	65才以上	214 100.0	68 31.8	146 68.2
年収軸	400万円未満	747 100.0	144 19.3	603 80.7
	400-600万円未満	1025 100.0	240 23.4	785 76.6
	600-800万円未満	900 100.0	244 27.1	656 72.9
	800-1,000万円未満	719 100.0	209 29.1	510 70.9
	1,000-1,200万円未満	331 100.0	91 27.5	240 72.5
	1,200-1,500万円未満	258 100.0	81 31.4	177 68.6
	1,500-2,000万円未満	136 100.0	41 30.1	95 69.9
	2,000万円以上	124 100.0	46 37.1	78 62.9

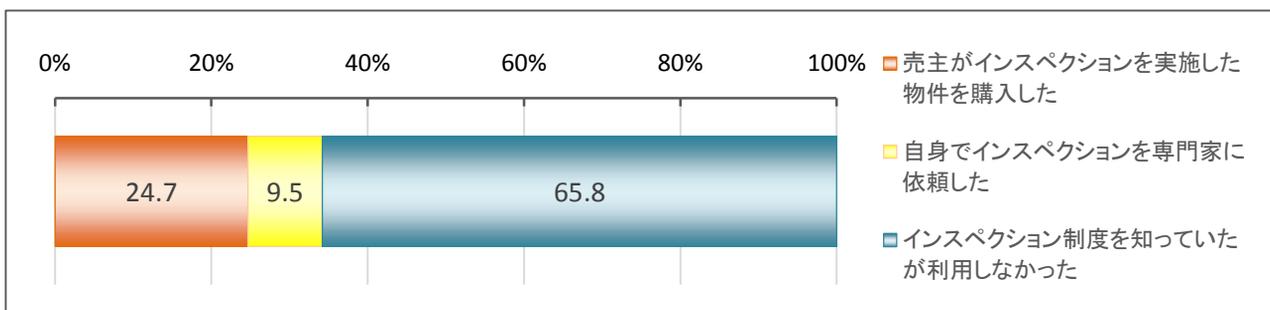
* 基数: 回答者全員

2. インспекションの利用状況<住宅購入者ベース>

- ・インспекション制度認知者の内、住宅購入者にインспекションの利用状況を確認したところ、「インспекション制度を知っていたが利用しなかった」が65.8%と最も多く、「売主がインспекションを実施した物件を購入した」は24.7%となっている。

<次頁>

- ・購入形態別にみると、新築建売購入者、新築マンション購入者では「売主がインспекションを実施した物件を購入した」が約3割となっている。



	n	%
全体	462	100.0
売主がインспекションを実施した物件を購入した	114	24.7
自身でインспекションを専門家に依頼した	44	9.5
インспекション制度を知っていたが利用しなかった	304	65.8

*基数:住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)<SC8&SC11>
かつ、インспекション認知者(Q29)

2. インспекションの利用状況<住宅購入者ベース>

		n	たを売 実主 施が した イン 物件 をク 購シ 入シ ン	を自 専門 で 家 に 依 頼 し た ク シ ョ ン	か知 つ つ た て い べ た ク シ ョ ン 利 用 し 制 度 な を
全 体		462 100.0	114 24.7	44 9.5	304 65.8
エ リ ア 軸	首都圏	175 100.0	43 24.6	15 8.6	117 66.9
	中部圏	53 100.0	20 37.7	3 5.7	30 56.6
	近畿圏	80 100.0	16 20.0	11 13.8	53 66.3
	その他	154 100.0	35 22.7	15 9.7	104 67.5
購 入 形 態 軸	新築・計	365 100.0	99 27.1	30 8.2	236 64.7
	新築注文	206 100.0	47 22.8	20 9.7	139 67.5
	新築建売	58 100.0	19 32.8	2 3.4	37 63.8
	新築マンション	101 100.0	33 32.7	8 7.9	60 59.4
	中古・計	97 100.0	15 15.5	14 14.4	68 70.1
	中古戸建	46 100.0	9 19.6	9 19.6	28 60.9
	中古マンション	51 100.0	6 11.8	5 9.8	40 78.4
年 齢 軸	25-29才	24 100.0	4 16.7	5 20.8	15 62.5
	30-34才	40 100.0	11 27.5	3 7.5	26 65.0
	35-39才	89 100.0	21 23.6	9 10.1	59 66.3
	40-44才	83 100.0	19 22.9	9 10.8	55 66.3
	45-49才	62 100.0	12 19.4	4 6.5	46 74.2
	50-54才	61 100.0	13 21.3	7 11.5	41 67.2
	55-59才	42 100.0	13 31.0	4 9.5	25 59.5
	60-64才	30 100.0	11 36.7	1 3.3	18 60.0
	65才以上	31 100.0	10 32.3	2 6.5	19 61.3
年 収 軸	400万円未満	60 100.0	16 26.7	5 8.3	39 65.0
	400-600万円未満	108 100.0	22 20.4	8 7.4	78 72.2
	600-800万円未満	105 100.0	17 16.2	7 6.7	81 77.1
	800-1,000万円未満	82 100.0	27 32.9	10 12.2	45 54.9
	1,000-1,200万円未満	41 100.0	8 19.5	4 9.8	29 70.7
	1,200-1,500万円未満	32 100.0	10 31.3	5 15.6	17 53.1
	1,500-2,000万円未満	20 100.0	7 35.0	3 15.0	10 50.0
	2,000万円以上	14 100.0	7 50.0	2 14.3	5 35.7

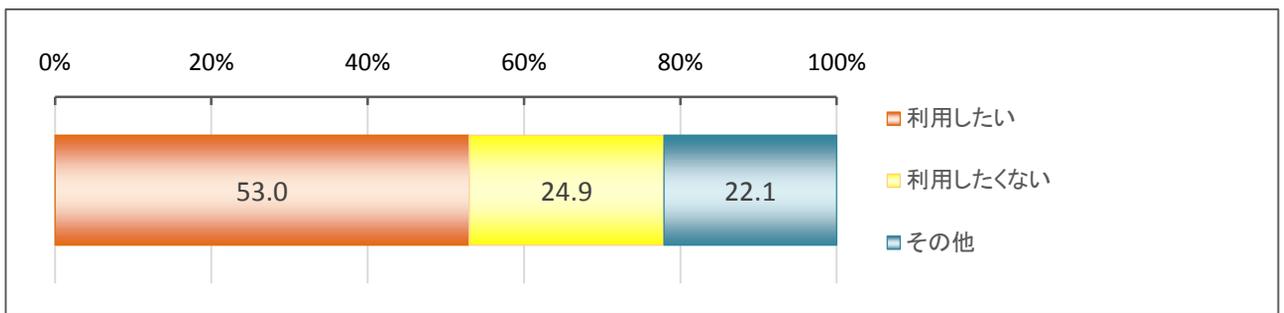
*基数:住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)<SC8&SC11>
かつ、インспекション認知者(Q29)

3. インспекションの利用意向<住宅購入検討者ベース>

- ・インспекション制度認知者の内、住宅購入検討者にインспекションの利用意向を確認したところ、「利用したい」が53.0%となっている。

<次頁>

- ・エリア別にみると、首都圏では「利用したい」が59.4%となっており、他エリアをやや上回っている。



	n	%
全体	1254	100.0
利用したい	665	53.0
利用したくない	312	24.9
その他	277	22.1

*基数:住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者)<SC8&SC9>
かつ、インспекション認知者(Q29)

3. インспекションの利用意向〈住宅購入検討者ベース〉

		n	利用 したい	利用 したくない	その他
全 体		1254 100.0	665 53.0	312 24.9	277 22.1
エリア軸	首都圏	416 100.0	247 59.4	81 19.5	88 21.2
	中部圏	163 100.0	76 46.6	56 34.4	31 19.0
	近畿圏	217 100.0	108 49.8	55 25.3	54 24.9
	その他	458 100.0	234 51.1	120 26.2	104 22.7
購入 形態 軸	新築・計	150 100.0	70 46.7	44 29.3	36 24.0
	新築注文	80 100.0	37 46.3	26 32.5	17 21.3
	新築建売	30 100.0	20 66.7	4 13.3	6 20.0
	新築マンション	40 100.0	13 32.5	14 35.0	13 32.5
	中古・計	44 100.0	23 52.3	11 25.0	10 22.7
	中古戸建	21 100.0	9 42.9	6 28.6	6 28.6
	中古マンション	23 100.0	14 60.9	5 21.7	4 17.4
年 齢 軸	25－29才	129 100.0	56 43.4	40 31.0	33 25.6
	30－34才	252 100.0	133 52.8	75 29.8	44 17.5
	35－39才	240 100.0	125 52.1	55 22.9	60 25.0
	40－44才	230 100.0	134 58.3	49 21.3	47 20.4
	45－49才	179 100.0	98 54.7	38 21.2	43 24.0
	50－54才	108 100.0	58 53.7	27 25.0	23 21.3
	55－59才	65 100.0	38 58.5	13 20.0	14 21.5
	60－64才	31 100.0	13 41.9	11 35.5	7 22.6
	65才以上	20 100.0	10 50.0	4 20.0	6 30.0
年 収 軸	400万円未満	199 100.0	104 52.3	42 21.1	53 26.6
	400－600万円未満	338 100.0	177 52.4	97 28.7	64 18.9
	600－800万円未満	305 100.0	158 51.8	72 23.6	75 24.6
	800－1,000万円未満	206 100.0	112 54.4	56 27.2	38 18.4
	1,000－1,200万円未満	78 100.0	42 53.8	17 21.8	19 24.4
	1,200－1,500万円未満	76 100.0	42 55.3	18 23.7	16 21.1
	1,500－2,000万円未満	30 100.0	17 56.7	7 23.3	6 20.0
	2,000万円以上	22 100.0	13 59.1	3 13.6	6 27.3

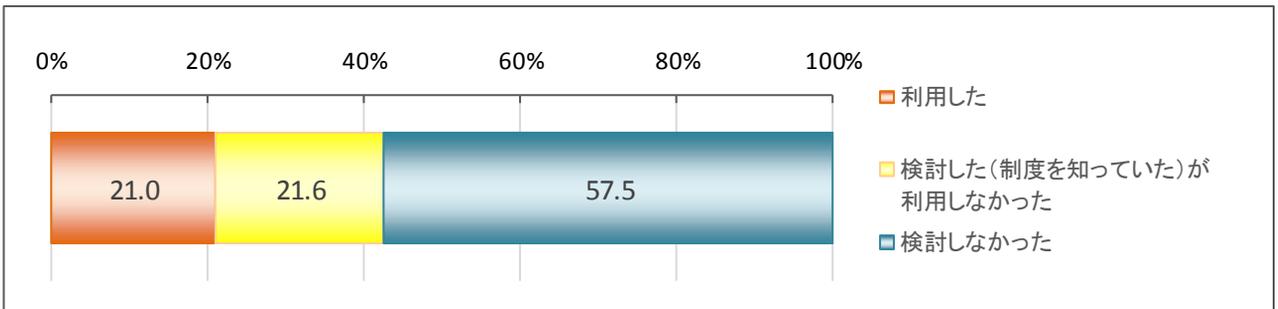
*基数:住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者)〈SC8&SC9〉
かつ、インспекション認知者(Q29)

4. インспекションの利用状況<住宅売却者ベース>

- ・インспекション制度認知者の内、住宅購入検討者にインспекションの利用状況を確認したところ、「検討しなかった」が57.5%と最も多く、「利用した」は21.0%となっている。

<次頁>

- ・エリア別にみると、中部圏では「利用した」が40.6%となっており、他エリアを上回っている。



	n	%
全体	334	100.0
利用した	70	21.0
検討した(制度を知っていた)が利用しなかった	72	21.6
検討しなかった	192	57.5

4. インспекションの利用状況<住宅売却者ベース>

		n	利用した	検討したが利用しなかつた	検討しなかつた
全 体		334 100.0	70 21.0	72 21.6	192 57.5
エリア軸	首都圏	134 100.0	23 17.2	28 20.9	83 61.9
	中部圏	32 100.0	13 40.6	1 3.1	18 56.3
	近畿圏	71 100.0	15 21.1	16 22.5	40 56.3
	その他	97 100.0	19 19.6	27 27.8	51 52.6
購入形態軸	新築・計	260 100.0	63 24.2	58 22.3	139 53.5
	新築注文	138 100.0	43 31.2	28 20.3	67 48.6
	新築建売	44 100.0	8 18.2	13 29.5	23 52.3
	新築マンション	78 100.0	12 15.4	17 21.8	49 62.8
	中古・計	74 100.0	7 9.5	14 18.9	53 71.6
	中古戸建	29 100.0	2 6.9	5 17.2	22 75.9
	中古マンション	45 100.0	5 11.1	9 20.0	31 68.9
年齢軸	25-29才	23 100.0	7 30.4	11 47.8	5 21.7
	30-34才	20 100.0	11 55.0	4 20.0	5 25.0
	35-39才	44 100.0	16 36.4	7 15.9	21 47.7
	40-44才	53 100.0	9 17.0	12 22.6	32 60.4
	45-49才	43 100.0	8 18.6	13 30.2	22 51.2
	50-54才	51 100.0	5 9.8	9 17.6	37 72.5
	55-59才	37 100.0	3 8.1	6 16.2	28 75.7
	60-64才	26 100.0	3 11.5	3 11.5	20 76.9
	65才以上	37 100.0	8 21.6	7 18.9	22 59.5
年収軸	400万円未満	62 100.0	11 17.7	7 11.3	44 71.0
	400-600万円未満	54 100.0	9 16.7	11 20.4	34 63.0
	600-800万円未満	67 100.0	14 20.9	13 19.4	40 59.7
	800-1,000万円未満	59 100.0	14 23.7	14 23.7	31 52.5
	1,000-1,200万円未満	31 100.0	4 12.9	13 41.9	14 45.2
	1,200-1,500万円未満	27 100.0	8 29.6	4 14.8	15 55.6
	1,500-2,000万円未満	15 100.0	4 26.7	3 20.0	8 53.3
	2,000万円以上	19 100.0	6 31.6	7 36.8	6 31.6

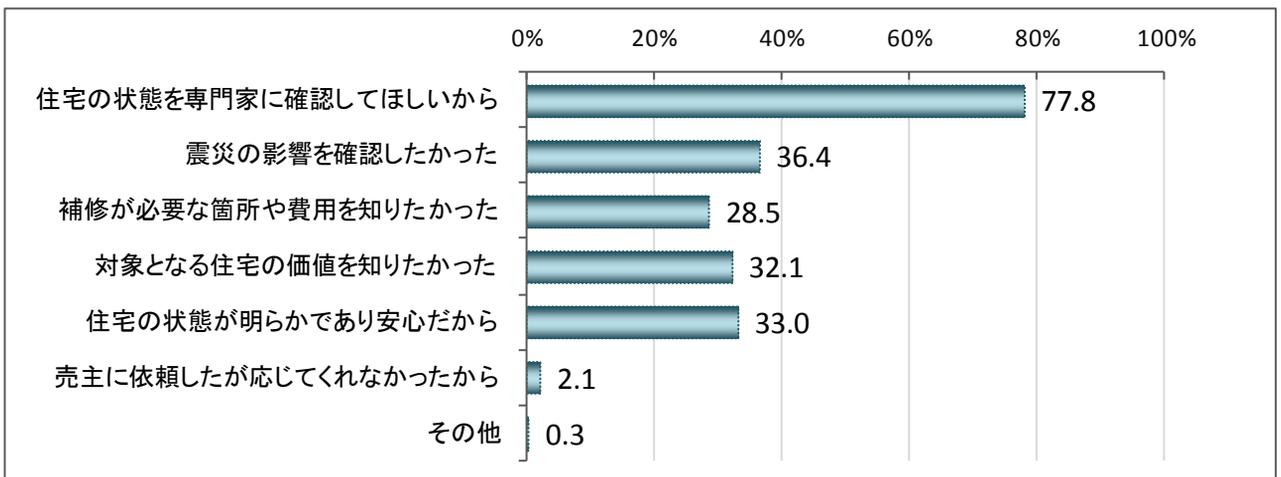
*基数:住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者)<SC13&SC14>
かつ、インспекション認知者(Q29)

5. インスペクションの利用理由・利用意向理由

- ・インスペクションの利用者、また、利用意向者に利用理由(利用意向理由)を確認したところ、「住宅の状態を専門家に確認してほしいから」が77.8%と最も多く、「震災の影響を確認したかった」(36.4%)が次いでいる。

<次頁>

- ・購入形態別にみると、中古購入者全体では「住宅の状態を専門家に確認してほしいから」が90.2%と最も多く、「住宅の状態が明らかであり安心だから」(46.3%)が次いでいる。



	n	%
全体	748	100.0
住宅の状態を専門家に確認してほしいから	582	77.8
震災の影響を確認したかった	272	36.4
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	213	28.5
対象となる住宅の価値を知りたかった	240	32.1
住宅の状態が明らかであり安心だから	247	33.0
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	16	2.1
その他	2	0.3

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)〈SC8&SC11〉、かつ、インスペクション利用者(Q30)
- ・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者)〈SC8&SC9〉、かつ、インスペクション利用意向者(Q31)
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者)〈SC13&SC14〉、かつ、インスペクション利用者(Q32)

5. インспекションの利用理由・利用意向理由

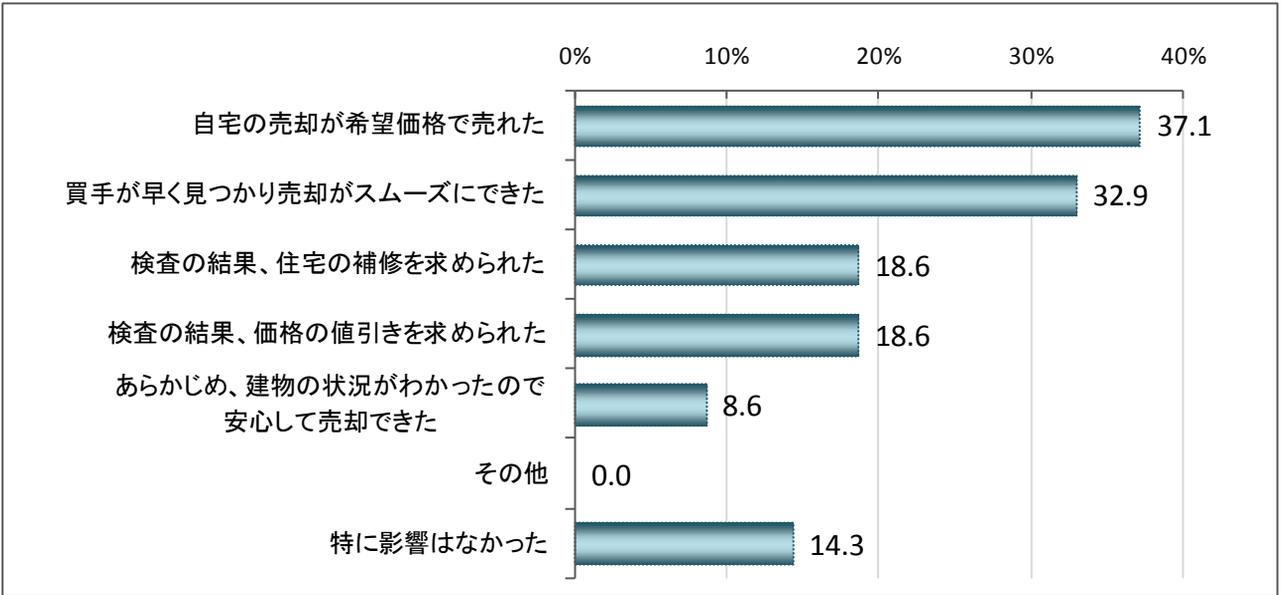
		n	確認してほ し た か つ た の 状 態 を い ま し て ほ し た か つ た の 影 響 を 確 認 し た か つ た	震 災 の 影 響 を 確 認 し た か つ た	知 り 必 要 な 箇 所 や 費 用 を 補 修 が し た か つ た	リ フ ォ ー ム 等 の 補 修 が し た か つ た	対 象 と な る 住 宅 の 価 値 を 下 げ た か つ た	あり 安 心 だ か ら 明 ら か で 明 ら か で 明 ら か で	な か つ た か ら 明 ら か で 明 ら か で	を 依 頼 し た か ら 明 ら か で 明 ら か で	そ の 他
全 体		748 100.0	582 77.8	272 36.4	213 28.5	240 32.1	247 33.0	16 2.1	2 0.3		
エ リ ア 軸	首都圏	274 100.0	219 79.9	111 40.5	81 29.6	105 38.3	100 36.5	8 2.9	0 0.0		
	中部圏	88 100.0	62 70.5	35 39.8	23 26.1	25 28.4	25 28.4	1 1.1	1 1.1		
	近畿圏	130 100.0	106 81.5	34 26.2	29 22.3	31 23.8	34 26.2	3 2.3	0 0.0		
	その他	256 100.0	195 76.2	92 35.9	80 31.3	79 30.9	88 34.4	4 1.6	1 0.4		
購 入 形 態 軸	新築・計	135 100.0	88 65.2	41 30.4	40 29.6	29 21.5	30 22.2	1 0.7	1 0.7		
	新築注文	78 100.0	52 66.7	26 33.3	16 20.5	12 15.4	11 14.1	1 1.3	1 1.3		
	新築建売	25 100.0	14 56.0	8 32.0	13 52.0	7 28.0	7 28.0	0 0.0	0 0.0		
	新築マンション	32 100.0	22 68.8	7 21.9	11 34.4	10 31.3	12 37.5	0 0.0	0 0.0		
	中古・計	41 100.0	37 90.2	12 29.3	13 31.7	12 29.3	19 46.3	2 4.9	0 0.0		
	中古戸建	19 100.0	17 89.5	5 26.3	4 21.1	5 26.3	9 47.4	1 5.3	0 0.0		
	中古マンション	22 100.0	20 90.9	7 31.8	9 40.9	7 31.8	10 45.5	1 4.5	0 0.0		
年 齢 軸	25-29才	62 100.0	42 67.7	24 38.7	17 27.4	12 19.4	16 25.8	0 0.0	0 0.0		
	30-34才	139 100.0	112 80.6	45 32.4	41 29.5	35 25.2	39 28.1	3 2.2	0 0.0		
	35-39才	140 100.0	104 74.3	55 39.3	37 26.4	51 36.4	43 30.7	2 1.4	0 0.0		
	40-44才	149 100.0	124 83.2	54 36.2	46 30.9	58 38.9	56 37.6	5 3.4	0 0.0		
	45-49才	108 100.0	85 78.7	37 34.3	25 23.1	29 26.9	34 31.5	2 1.9	0 0.0		
	50-54才	69 100.0	53 76.8	26 37.7	20 29.0	25 36.2	26 37.7	1 1.4	0 0.0		
	55-59才	45 100.0	34 75.6	18 40.0	14 31.1	19 42.2	17 37.8	2 4.4	2 4.4		
	60-64才	17 100.0	12 70.6	5 29.4	6 35.3	6 35.3	9 52.9	0 0.0	0 0.0		
	65才以上	19 100.0	16 84.2	8 42.1	7 36.8	5 26.3	7 36.8	1 5.3	0 0.0		
年 収 軸	400万円未満	116 100.0	92 79.3	38 32.8	32 27.6	35 30.2	36 31.0	3 2.6	0 0.0		
	400-600万円未満	188 100.0	153 81.4	72 38.3	46 24.5	56 29.8	69 36.7	2 1.1	0 0.0		
	600-800万円未満	170 100.0	125 73.5	60 35.3	53 31.2	53 31.2	54 31.8	5 2.9	0 0.0		
	800-1,000万円未満	133 100.0	103 77.4	52 39.1	35 26.3	41 30.8	40 30.1	2 1.5	1 0.8		
	1,000-1,200万円未満	48 100.0	39 81.3	16 33.3	14 29.2	15 31.3	20 41.7	1 2.1	0 0.0		
	1,200-1,500万円未満	50 100.0	37 74.0	18 36.0	17 34.0	22 44.0	17 34.0	1 2.0	0 0.0		
	1,500-2,000万円未満	24 100.0	20 83.3	8 33.3	9 37.5	11 45.8	7 29.2	2 8.3	0 0.0		
	2,000万円以上	19 100.0	13 68.4	8 42.1	7 36.8	7 36.8	4 21.1	0 0.0	1 5.3		

*基数:以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)〈SC8&SC11〉、かつ、インスペクション利用者(Q30)
- ・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者)〈SC8&SC9〉、かつ、インスペクション利用意向者(Q31)
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者)〈SC13&SC14〉、かつ、インスペクション利用者(Q32)

6. インспекションの利用効果

- ・住宅売却時のインスペクション利用者に、インスペクションの利用効果を確認したところ、「自宅の売却が希望価格で売れた」が37.1%で最も多く、「買手が早く見つかり売却がスムーズにできた」(32.9%)が次いでいる。

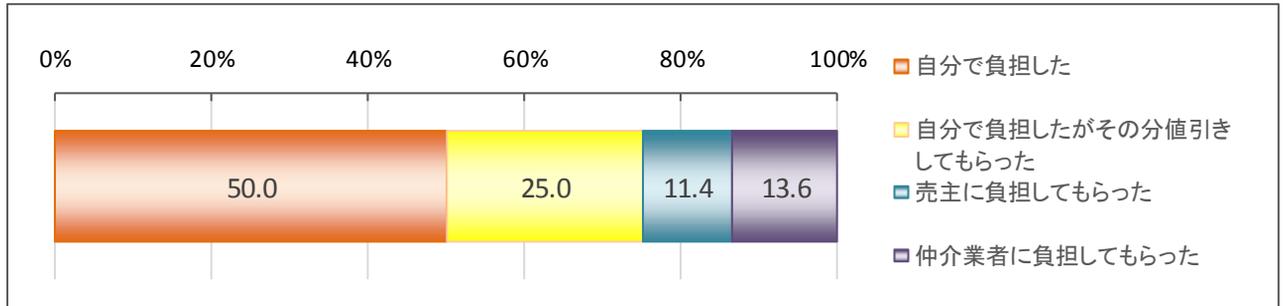


	n	%
全体	70	100.0
自宅の売却が希望価格で売れた	26	37.1
買手が早く見つかり売却がスムーズにできた	23	32.9
検査の結果、住宅の補修を求められた	13	18.6
検査の結果、価格の値引きを求められた	13	18.6
あらかじめ、建物の状況がわかったので安心して売却できた (買主からのクレーム防止になった)	6	8.6
その他	0	0.0
特に影響はなかった	10	14.3

*基数: 住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>
かつ、インスペクション利用者(Q32)

7. インスペクション利用時の費用負担

- 住宅購入時のインスペクション利用者に、インスペクション利用時の費用負担の状況を確認したところ、「自分で負担した」が50.0%と最も多く、「自分で負担したがその分値引きしてもらった」(25.0%)が次いでいる。

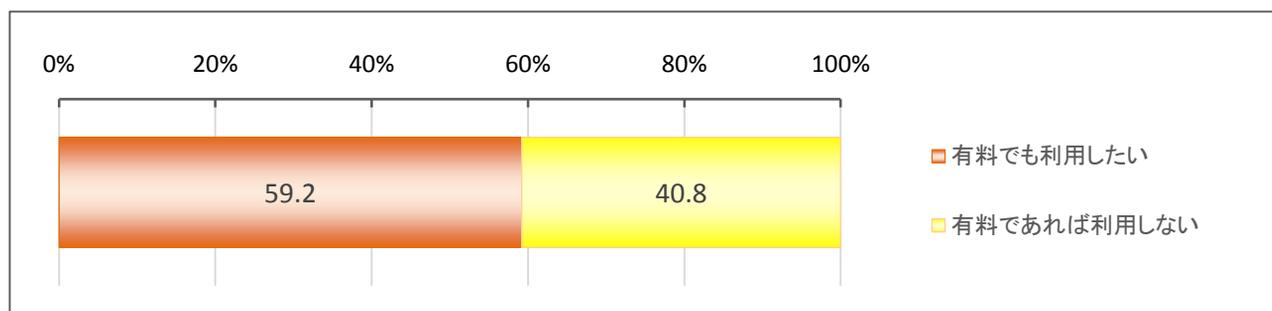


	n	%
全体	44	100.0
自分で負担した	22	50.0
自分で負担したがその分値引きしてもらった	11	25.0
売主に負担してもらった	5	11.4
仲介業者に負担してもらった	6	13.6

*基数:住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)<SC8&SC11>
かつ、インスペクション利用者(Q30)

8. インスペクション費用自己負担の場合の利用意向

- ・住宅購入検討者におけるインスペクション利用意向者に、インスペクション実施費用が自己負担だとした場合の利用意向を確認したところ、「有料でも利用したい」が59.2%となっている。



	n	%
全体	665	100.0
有料でも利用したい	394	59.2
有料であれば利用しない	271	40.8

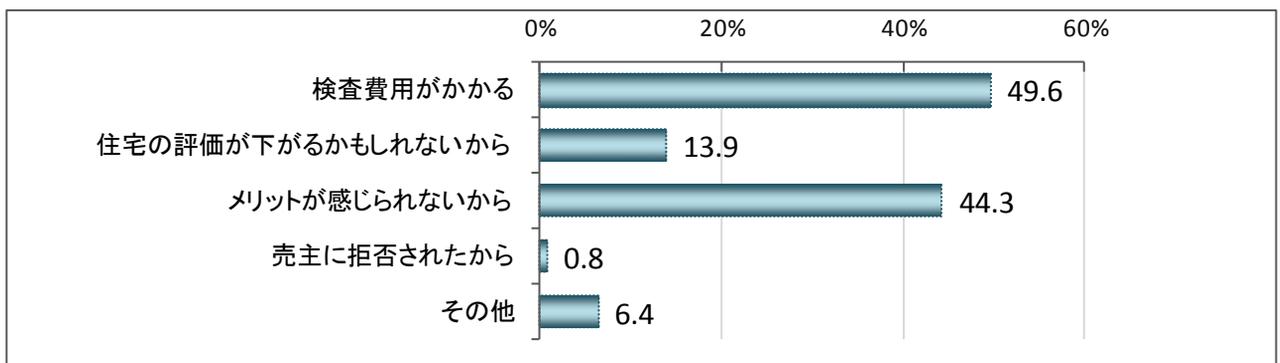
*基数: 住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) <SC8&SC9>
かつ、インスペクション利用意向者(Q31)

9. インスペクション非利用理由

- ・住宅購入者と売却者の内、インスペクション制度の非利用者に、利用しなかった理由を確認したところ、「検査費用がかかる」が49.6%と最も多く、「メリットが感じられないから」(44.3%)が次いでいる。

<次頁>

- ・購入形態別にみると、新築建売購入者では「検査費用がかかる」(57.4%)や「住宅の評価が下がるかもしれないから」(23.4%)といった項目が他の形態に比べやや多い。



	n	%
全体	359	100.0
検査費用がかかる	178	49.6
住宅の評価が下がるかもしれないから	50	13.9
メリットが感じられないから	159	44.3
売主に拒否されたから	3	0.8
その他	23	6.4

*基数：以下のいずれかに該当する回答者

・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8 & SC11>、かつ、インスペクション非利用者(Q30)

・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13 & SC14>、かつ、インスペクション非利用者(Q32)

9. インスペクション非利用理由

		n	検査費用がかかる	し住宅の評價が下がるかも	からメリットが感じられない	売主に拒否されたから	その他
全 体		359 100.0	178 49.6	50 13.9	159 44.3	3 0.8	23 6.4
エリア軸	首都圏	138 100.0	72 52.2	14 10.1	61 44.2	0 0.0	10 7.2
	中部圏	31 100.0	14 45.2	1 3.2	16 51.6	1 3.2	1 3.2
	近畿圏	66 100.0	36 54.5	11 16.7	25 37.9	1 1.5	4 6.1
	その他	124 100.0	56 45.2	24 19.4	57 46.0	1 0.8	8 6.5
購入形態軸	新築・計	282 100.0	141 50.0	45 16.0	125 44.3	1 0.4	16 5.7
	新築注文	160 100.0	77 48.1	23 14.4	75 46.9	0 0.0	9 5.6
	新築建売	47 100.0	27 57.4	11 23.4	14 29.8	0 0.0	4 8.5
	新築マンション	75 100.0	37 49.3	11 14.7	36 48.0	1 1.3	3 4.0
	中古・計	77 100.0	37 48.1	5 6.5	34 44.2	2 2.6	7 9.1
	中古戸建	33 100.0	17 51.5	1 3.0	16 48.5	1 3.0	1 3.0
	中古マンション	44 100.0	20 45.5	4 9.1	18 40.9	1 2.3	6 13.6
年齢軸	25-29才	24 100.0	14 58.3	6 25.0	6 25.0	1 4.2	1 4.2
	30-34才	29 100.0	18 62.1	6 20.7	6 20.7	0 0.0	3 10.3
	35-39才	64 100.0	32 50.0	6 9.4	32 50.0	2 3.1	3 4.7
	40-44才	64 100.0	40 62.5	10 15.6	24 37.5	0 0.0	0 0.0
	45-49才	55 100.0	29 52.7	6 10.9	24 43.6	0 0.0	2 3.6
	50-54才	50 100.0	24 48.0	7 14.0	23 46.0	0 0.0	6 12.0
	55-59才	30 100.0	11 36.7	4 13.3	19 63.3	0 0.0	1 3.3
	60-64才	19 100.0	7 36.8	3 15.8	9 47.4	0 0.0	3 15.8
	65才以上	24 100.0	3 12.5	2 8.3	16 66.7	0 0.0	4 16.7
年収軸	400万円未満	44 100.0	18 40.9	5 11.4	17 38.6	0 0.0	9 20.5
	400-600万円未満	87 100.0	48 55.2	11 12.6	34 39.1	1 1.1	5 5.7
	600-800万円未満	90 100.0	48 53.3	8 8.9	39 43.3	1 1.1	3 3.3
	800-1,000万円未満	56 100.0	26 46.4	7 12.5	29 51.8	1 1.8	3 5.4
	1,000-1,200万円未満	37 100.0	16 43.2	7 18.9	18 48.6	0 0.0	3 8.1
	1,200-1,500万円未満	20 100.0	11 55.0	5 25.0	8 40.0	0 0.0	0 0.0
	1,500-2,000万円未満	13 100.0	8 61.5	4 30.8	5 38.5	0 0.0	0 0.0
	2,000万円以上	12 100.0	3 25.0	3 25.0	9 75.0	0 0.0	0 0.0

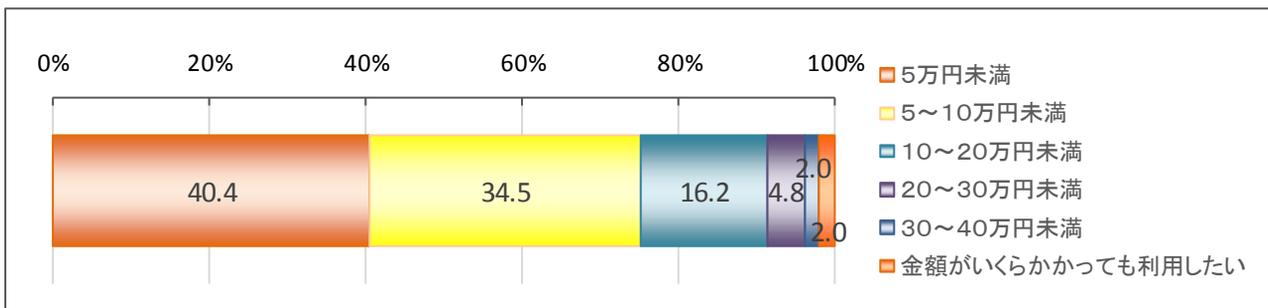
*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>、かつ、インスペクション非利用者(Q30)

・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>、かつ、インスペクション非利用者(Q32)

10. 有料での利用意向者における許容額

- 住宅購入検討者における有料でのインスペクション利用意向者に、インスペクション利用料金の許容額を確認したところ、「5万円未満」が40.4%で最も多く、「5～10万円未満」(34.5%)が次いでいる。

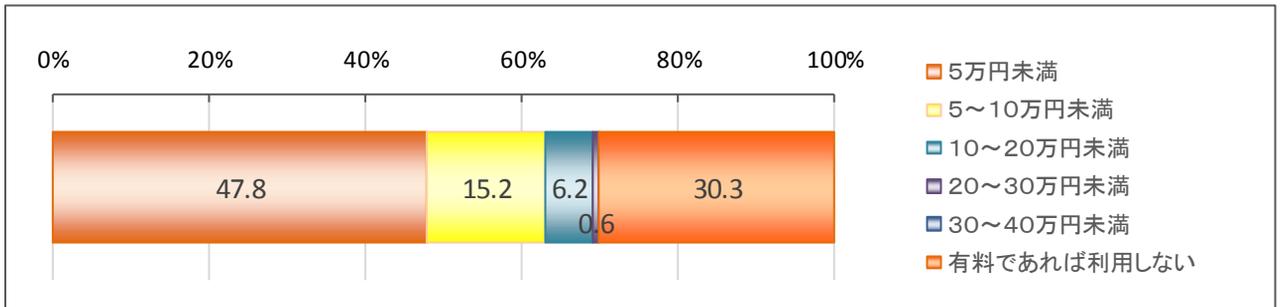


	n	%
全体	394	100.0
5万円未満	159	40.4
5～10万円未満	136	34.5
10～20万円未満	64	16.2
20～30万円未満	19	4.8
30～40万円未満	8	2.0
金額がいくらかかっても利用したい	8	2.0

*基数: 住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) <SC8&SC9>
かつ、インスペクション有料利用意向者(Q36)

11. 検査費用自己負担の場合の許容額

- ・住宅購入者と売却者の内、検査費用がかかるためインスペクション制度を利用しなかったと回答した人に、インスペクション利用料金の許容額を確認したところ、「5万円未満」が47.8%で最も多く、「5～10万円未満」(15.2%)が次いでいる。



	n	%
全体	178	100.0
5万円未満	85	47.8
5～10万円未満	27	15.2
10～20万円未満	11	6.2
20～30万円未満	1	0.6
30～40万円未満	0	0.0
有料であれば利用しない	54	30.3

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者 かつ、インスペクション有料利用ネガティブ者(Q37)

・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8 & SC11>

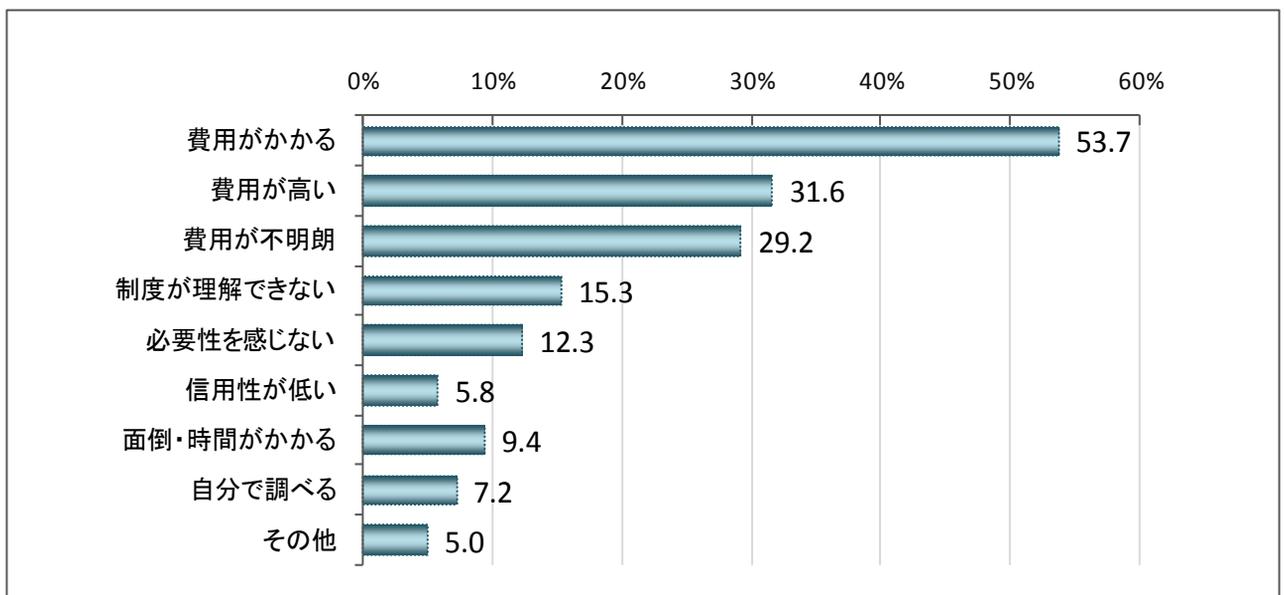
・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13 & SC14>

12. インспекションの非利用意向理由

- ・住宅購入検討者の内、インспекション制度の非利用意向者にその理由を確認したところ、「費用がかかる」が53.7%と最も多く、以下、「費用が高い」(31.6%)、「費用が不明朗」(29.2%)の順となっている。

<次頁>

- ・エリア別にみると、首都圏では「費用が高い」が38.9%となっており、他エリアを上回っている。



	n	%
全体	583	100.0
費用がかかる	313	53.7
費用が高い	184	31.6
費用が不明朗	170	29.2
制度が理解できない	89	15.3
必要性を感じない	72	12.3
信用性が低い	34	5.8
面倒・時間がかかる	55	9.4
自分で調べる	42	7.2
その他	29	5.0

*基数: 住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) <SC8&SC9>
かつ、インспекション有料利用ネガティブ者(Q36)

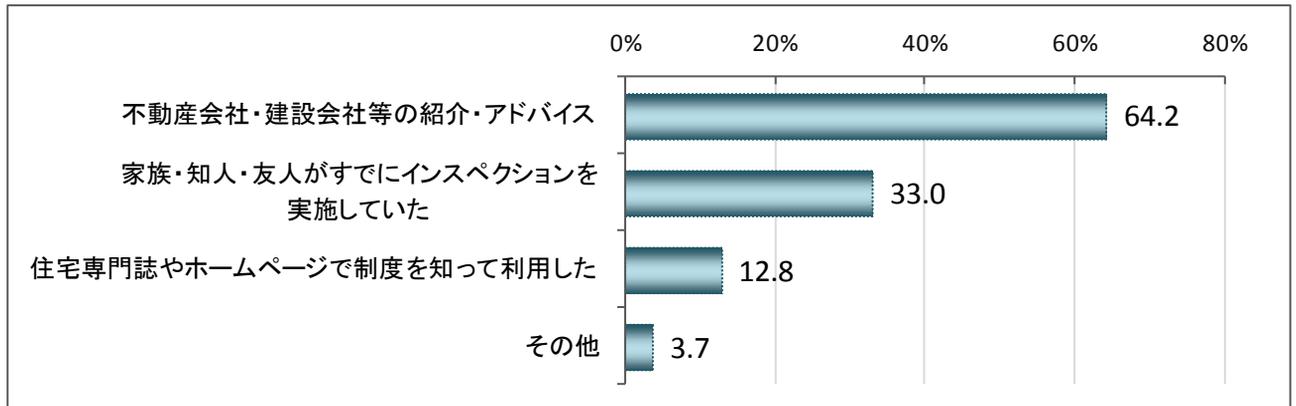
12. インспекションの非利用意向理由

		n	費用がかかる	費用が高い	費用が不明朗	制度が理解できない	必要性を感じない	信用性が低い	面倒・時間がかかる	自分で調べる	その他
全 体		583 100.0	313 53.7	184 31.6	170 29.2	89 15.3	72 12.3	34 5.8	55 9.4	42 7.2	29 5.0
エリア軸	首都圏	175 100.0	94 53.7	68 38.9	59 33.7	32 18.3	24 13.7	11 6.3	12 6.9	11 6.3	10 5.7
	中部圏	93 100.0	48 51.6	26 28.0	24 25.8	14 15.1	13 14.0	5 5.4	12 12.9	9 9.7	9 9.7
	近畿圏	99 100.0	51 51.5	28 28.3	29 29.3	14 14.1	11 11.1	6 6.1	12 12.1	5 5.1	2 2.0
	その他	216 100.0	120 55.6	62 28.7	58 26.9	29 13.4	24 11.1	12 5.6	19 8.8	17 7.9	8 3.7
購入形態軸	新築・計	66 100.0	26 39.4	18 27.3	17 25.8	14 21.2	7 10.6	2 3.0	2 3.0	8 12.1	4 6.1
	新築注文	37 100.0	18 48.6	9 24.3	7 18.9	6 16.2	4 10.8	2 5.4	2 5.4	4 10.8	4 10.8
	新築建売	11 100.0	4 36.4	3 27.3	4 36.4	4 36.4	1 9.1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	新築マンション	18 100.0	4 22.2	6 33.3	6 33.3	4 22.2	2 11.1	0 0.0	0 0.0	4 22.2	0 0.0
	中古・計	24 100.0	14 58.3	8 33.3	9 37.5	5 20.8	3 12.5	2 8.3	2 8.3	2 8.3	2 8.3
	中古戸建	9 100.0	3 33.3	1 11.1	3 33.3	3 33.3	1 11.1	0 0.0	0 0.0	1 11.1	1 11.1
	中古マンション	15 100.0	11 73.3	7 46.7	6 40.0	2 13.3	2 13.3	2 13.3	2 13.3	1 6.7	1 6.7
年齢軸	25-29才	65 100.0	34 52.3	21 32.3	19 29.2	19 29.2	7 10.8	1 1.5	7 10.8	3 4.6	4 6.2
	30-34才	144 100.0	91 63.2	47 32.6	34 23.6	22 15.3	15 10.4	5 3.5	14 9.7	7 4.9	8 5.6
	35-39才	112 100.0	58 51.8	35 31.3	37 33.0	13 11.6	17 15.2	6 5.4	10 8.9	6 5.4	5 4.5
	40-44才	98 100.0	53 54.1	33 33.7	25 25.5	7 7.1	11 11.2	6 6.1	7 7.1	6 6.1	5 5.1
	45-49才	70 100.0	43 61.4	17 24.3	27 38.6	13 18.6	8 11.4	7 10.0	9 12.9	3 4.3	2 2.9
	50-54才	51 100.0	21 41.2	16 31.4	16 31.4	6 11.8	5 9.8	3 5.9	4 7.8	8 15.7	1 2.0
	55-59才	23 100.0	7 30.4	10 43.5	9 39.1	4 17.4	4 17.4	3 13.0	2 8.7	4 17.4	3 13.0
	60-64才	14 100.0	4 28.6	4 28.6	3 21.4	5 35.7	4 28.6	1 7.1	1 7.1	2 14.3	1 7.1
	65才以上	6 100.0	2 33.3	1 16.7	0 0.0	0 0.0	1 16.7	2 33.3	1 16.7	3 50.0	0 0.0
年収軸	400万円未満	93 100.0	59 63.4	33 35.5	27 29.0	13 14.0	8 8.6	8 8.6	4 4.3	4 4.3	7 7.5
	400-600万円未満	181 100.0	106 58.6	56 30.9	62 34.3	30 16.6	23 12.7	8 4.4	20 11.0	13 7.2	6 3.3
	600-800万円未満	131 100.0	70 53.4	40 30.5	34 26.0	21 16.0	15 11.5	7 5.3	13 9.9	7 5.3	4 3.1
	800-1,000万円未満	95 100.0	40 42.1	28 29.5	27 28.4	15 15.8	10 10.5	7 7.4	11 11.6	8 8.4	5 5.3
	1,000-1,200万円未満	35 100.0	18 51.4	14 40.0	11 31.4	6 17.1	5 14.3	2 5.7	2 5.7	4 11.4	4 11.4
	1,200-1,500万円未満	29 100.0	13 44.8	10 34.5	8 27.6	3 10.3	4 13.8	2 6.9	3 10.3	5 17.2	2 6.9
	1,500-2,000万円未満	14 100.0	6 42.9	3 21.4	1 7.1	1 7.1	5 35.7	0 0.0	1 7.1	1 7.1	0 0.0
	2,000万円以上	5 100.0	1 20.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 40.0	0 0.0	1 20.0	0 0.0	1 20.0

*基数:住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者)〈SC8&SC9〉
かつ、インスペクション有料利用ネガティブ者(Q36)

13. インスペクション利用のきっかけ

- ・インスペクション制度利用者に、利用のきっかけを確認したところ、「不動産会社・建設会社等の紹介・アドバイス」が64.2%で最も多く、以下、「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」(33.0%)が次いでいる。



	n	%
全体	109	100.0
不動産会社・建設会社等の紹介・アドバイス	70	64.2
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	36	33.0
住宅専門誌やホームページで制度を知って利用した	14	12.8
その他	4	3.7

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8 & SC11>、かつ、インスペクション利用者(Q30)

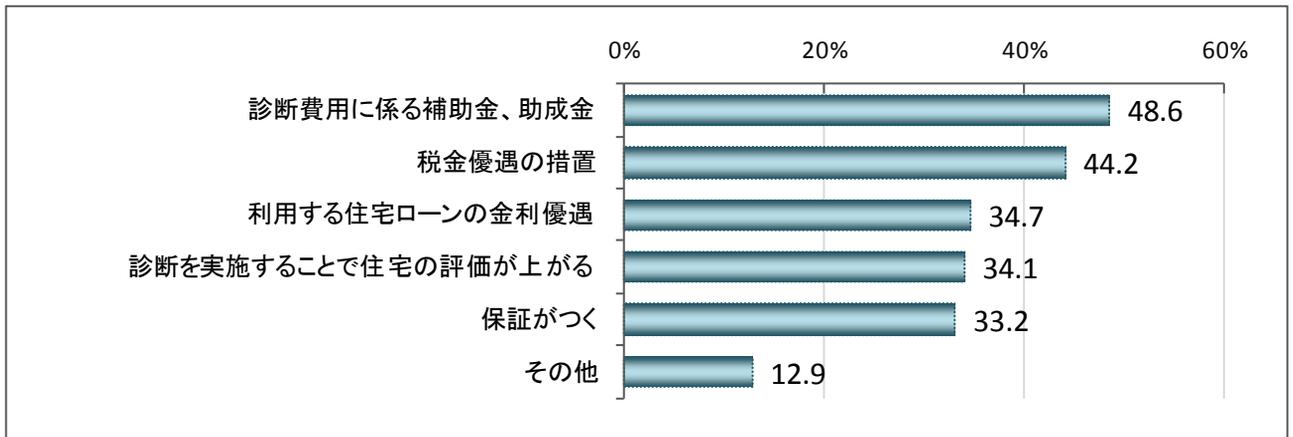
・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13 & SC14>、かつ、インスペクション利用者(Q32)

14. インスペクション制度に希望するメリット

- ・インスペクション制度に希望するメリットを確認したところ、「診断費用に関わる補助金、助成金」が48.6%で最も多く、「税金優遇の措置」(44.2%)が次いでいる。

<次頁>

- ・購入形態別にみると、新築建売購入者では「利用する住宅ローンの金利優遇」が41.5%となっており、他の形態を上回っている。



	n	%
全体	4240	100.0
診断費用に係る補助金、助成金	2060	48.6
税金優遇の措置	1872	44.2
利用する住宅ローンの金利優遇	1472	34.7
診断を実施することで住宅の評価が上がる	1447	34.1
保証がつく	1409	33.2
その他	548	12.9

* 基数: 全回答者

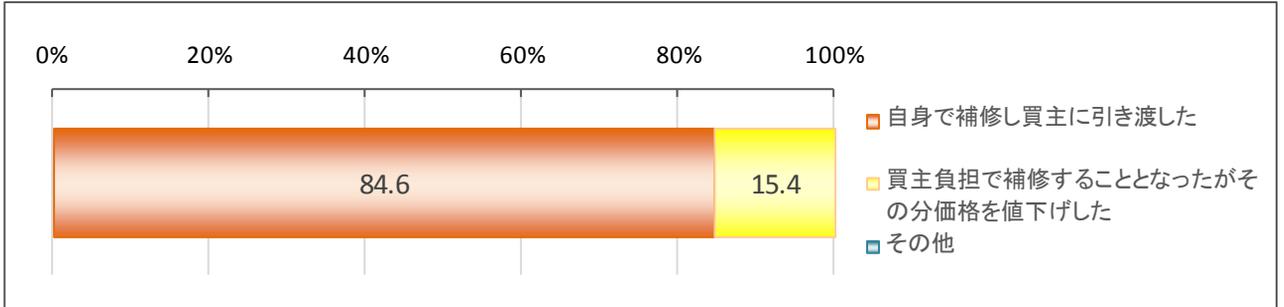
14. インспекション制度に希望するメリット

		n	助 診 成 断 金 費 用 に 係 る 補 助 金、	税 金 優 遇 の 措 置	金 利 用 す る 住 宅 ロ ー ン の 優 遇	住 診 宅 断 の 評 価 施 が 上 が る こ と で	保 証 が つ く	そ の 他
全 体		4240 100.0	2060 48.6	1872 44.2	1472 34.7	1447 34.1	1409 33.2	548 12.9
エ リ ア 軸	首都圏	1260 100.0	590 46.8	540 42.9	423 33.6	431 34.2	437 34.7	174 13.8
	中部圏	525 100.0	263 50.1	235 44.8	174 33.1	152 29.0	160 30.5	66 12.6
	近畿圏	965 100.0	488 50.6	450 46.6	352 36.5	365 37.8	307 31.8	107 11.1
	その他	1490 100.0	719 48.3	647 43.4	523 35.1	499 33.5	505 33.9	201 13.5
購 入 形 態 軸	新築・計	2515 100.0	1120 44.5	1098 43.7	862 34.3	910 36.2	851 33.8	359 14.3
	新築注文	1280 100.0	550 43.0	522 40.8	415 32.4	386 30.2	412 32.2	218 17.0
	新築建売	381 100.0	178 46.7	181 47.5	158 41.5	154 40.4	135 35.4	38 10.0
	新築マンション	854 100.0	392 45.9	395 46.3	289 33.8	370 43.3	304 35.6	103 12.1
	中古・計	665 100.0	321 48.3	280 42.1	186 28.0	242 36.4	233 35.0	99 14.9
	中古戸建	270 100.0	125 46.3	110 40.7	74 27.4	88 32.6	100 37.0	48 17.8
	中古マンション	395 100.0	196 49.6	170 43.0	112 28.4	154 39.0	133 33.7	51 12.9
年 齢 軸	25-29才	271 100.0	130 48.0	99 36.5	117 43.2	62 22.9	65 24.0	41 15.1
	30-34才	523 100.0	274 52.4	217 41.5	206 39.4	144 27.5	150 28.7	67 12.8
	35-39才	651 100.0	309 47.5	286 43.9	259 39.8	198 30.4	217 33.3	80 12.3
	40-44才	699 100.0	354 50.6	337 48.2	285 40.8	245 35.1	245 35.1	73 10.4
	45-49才	630 100.0	311 49.4	303 48.1	244 38.7	214 34.0	221 35.1	76 12.1
	50-54才	566 100.0	264 46.6	266 47.0	167 29.5	217 38.3	203 35.9	78 13.8
	55-59才	393 100.0	193 49.1	167 42.5	105 26.7	161 41.0	144 36.6	50 12.7
	60-64才	293 100.0	133 45.4	112 38.2	53 18.1	115 39.2	89 30.4	47 16.0
	65才以上	214 100.0	92 43.0	85 39.7	36 16.8	91 42.5	75 35.0	36 16.8
年 収 軸	400万円未満	747 100.0	337 45.1	258 34.5	187 25.0	244 32.7	254 34.0	151 20.2
	400-600万円未満	1025 100.0	540 52.7	474 46.2	375 36.6	347 33.9	340 33.2	125 12.2
	600-800万円未満	900 100.0	459 51.0	420 46.7	369 41.0	308 34.2	297 33.0	78 8.7
	800-1,000万円未満	719 100.0	337 46.9	333 46.3	262 36.4	249 34.6	227 31.6	92 12.8
	1,000-1,200万円未満	331 100.0	143 43.2	140 42.3	117 35.3	103 31.1	109 32.9	43 13.0
	1,200-1,500万円未満	258 100.0	139 53.9	130 50.4	94 36.4	101 39.1	100 38.8	18 7.0
	1,500-2,000万円未満	136 100.0	64 47.1	68 50.0	44 32.4	54 39.7	42 30.9	15 11.0
	2,000万円以上	124 100.0	41 33.1	49 39.5	24 19.4	41 33.1	40 32.3	26 21.0

* 基数: 全回答者

15. 住宅補修時の費用負担状況

- ・住宅売却者におけるインスペクション利用者の内、住宅の補修を求められた人に、その時の費用負担の状況を確認したところ、「自身で補修し買主に引き渡した」が84.6%(13件中11件)と多くを占めている。(サンプルサイズが30s未満のため参考レベル)



	n	%
全体	13	100.0
自身で補修し買主に引き渡した	11	84.6
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	2	15.4
その他	0	0.0

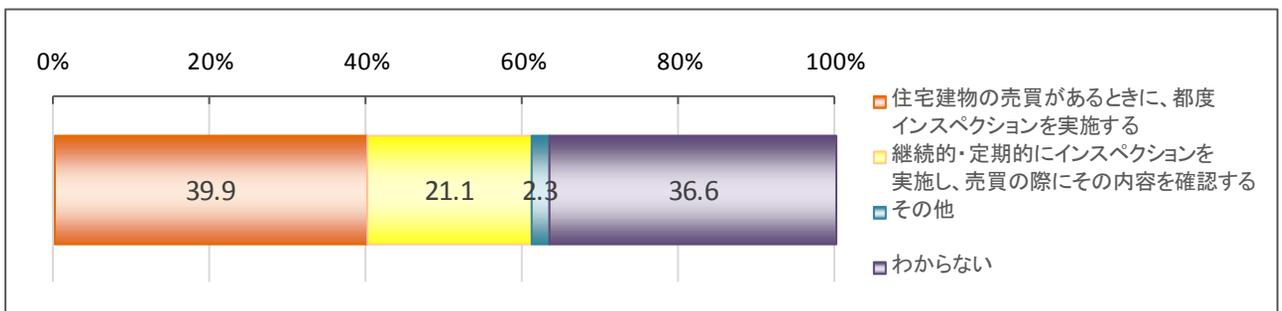
*基数: 住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>
かつ、インスペクション利用時の補修費用発生者(Q34)

16. インスペクションの実施希望時期

- ・住宅購入者及び、住宅購入検討者でインスペクション利用意向者、また、住宅売却者にインスペクションの実施希望時期を確認したところ、「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」が39.9%と最も多くなっている。ただし、「わからない」も36.6%と比較的多く、制度そのものの認知向上が必要と考えられる。

<次頁>

- ・購入形態別にみると、中古マンション購入者では「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」が22.6%となっており、他の形態をやや上回っている。



	n	%
全体	2535	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	1012	39.9
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	536	21.1
その他	59	2.3
わからない	928	36.6

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)〈SC8&SC11〉
- ・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者)〈SC8&SC9〉、かつ、インスペクション利用意向者(Q31)
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者)〈SC13&SC14〉、かつ、インスペクション認知者(Q29)

16. インспекションの実施希望時期

		n	住宅購入希望時期に、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、売買の実際の内容を確認する	その他	わからない
全 体		2535 100.0	1012 39.9	536 21.1	59 2.3	928 36.6
エリア軸	首都圏	823 100.0	356 43.3	173 21.0	17 2.1	277 33.7
	中部圏	298 100.0	118 39.6	64 21.5	8 2.7	108 36.2
	近畿圏	495 100.0	198 40.0	103 20.8	8 1.6	186 37.6
	その他	919 100.0	340 37.0	196 21.3	26 2.8	357 38.8
購入形態軸	新築・計	1590 100.0	541 34.0	301 18.9	45 2.8	703 44.2
	新築注文	908 100.0	284 31.3	171 18.8	31 3.4	422 46.5
	新築建売	258 100.0	106 41.1	41 15.9	7 2.7	104 40.3
	新築マンション	424 100.0	151 35.6	89 21.0	7 1.7	177 41.7
	中古・計	373 100.0	156 41.8	65 17.4	6 1.6	146 39.1
	中古戸建	156 100.0	66 42.3	16 10.3	1 0.6	73 46.8
	中古マンション	217 100.0	90 41.5	49 22.6	5 2.3	73 33.6
年齢軸	25-29才	181 100.0	68 37.6	41 22.7	2 1.1	70 38.7
	30-34才	351 100.0	129 36.8	79 22.5	7 2.0	136 38.7
	35-39才	447 100.0	172 38.5	112 25.1	10 2.2	153 34.2
	40-44才	442 100.0	192 43.4	93 21.0	11 2.5	146 33.0
	45-49才	352 100.0	138 39.2	67 19.0	13 3.7	134 38.1
	50-54才	282 100.0	119 42.2	65 23.0	5 1.8	93 33.0
	55-59才	205 100.0	89 43.4	40 19.5	2 1.0	74 36.1
	60-64才	157 100.0	55 35.0	21 13.4	6 3.8	75 47.8
	65才以上	118 100.0	50 42.4	18 15.3	3 2.5	47 39.8
年収軸	400万円未満	425 100.0	139 32.7	84 19.8	14 3.3	188 44.2
	400-600万円未満	667 100.0	272 40.8	125 18.7	8 1.2	262 39.3
	600-800万円未満	552 100.0	228 41.3	118 21.4	13 2.4	193 35.0
	800-1,000万円未満	410 100.0	169 41.2	103 25.1	10 2.4	128 31.2
	1,000-1,200万円未満	196 100.0	82 41.8	41 20.9	5 2.6	68 34.7
	1,200-1,500万円未満	139 100.0	64 46.0	36 25.9	4 2.9	35 25.2
	1,500-2,000万円未満	75 100.0	33 44.0	14 18.7	1 1.3	27 36.0
	2,000万円以上	71 100.0	25 35.2	15 21.1	4 5.6	27 38.0

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>
- ・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) <SC8&SC9>、かつ、インスペクション利用意向者(Q31)
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>、かつ、インスペクション認知者(Q29)

17. 中古住宅におけるインスペクションの依頼方法

- ・住宅購入者及び、住宅購入検討者でインスペクション利用意向者、また、住宅売却者に中古住宅のインスペクションの依頼方法を確認したところ、「売主が業者に依頼して実施する」が52.9%と半数を占めている。

<次頁>

- ・購入形態別にみると、新築建売購入者では「売主が業者に依頼して実施する」が57.8%となっており、他の形態をやや上回っている。



	n	%
全体	2535	100.0
売主が業者に依頼して実施する	1340	52.9
買主が業者に依頼して実施する	761	30.0
その他	434	17.1

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)〈SC8&SC11〉
- ・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者)〈SC8&SC9〉、かつ、インスペクション利用意向者(Q31)
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者)〈SC13&SC14〉、かつ、インスペクション認知者(Q29)

17. 中古住宅におけるインスペクションの依頼方法

		n	実 売 主 が 業 者 に 依 頼 し て	実 買 主 が 業 者 に 依 頼 し て	そ の 他
全 体		2535 100.0	1340 52.9	761 30.0	434 17.1
エ リ ア 軸	首都圏	823 100.0	431 52.4	264 32.1	128 15.6
	中部圏	298 100.0	153 51.3	94 31.5	51 17.1
	近畿圏	495 100.0	257 51.9	154 31.1	84 17.0
	その他	919 100.0	499 54.3	249 27.1	171 18.6
購 入 形 態 軸	新築・計	1590 100.0	818 51.4	427 26.9	345 21.7
	新築注文	908 100.0	453 49.9	241 26.5	214 23.6
	新築建売	258 100.0	149 57.8	66 25.6	43 16.7
	新築マンション	424 100.0	216 50.9	120 28.3	88 20.8
	中古・計	373 100.0	194 52.0	116 31.1	63 16.9
	中古戸建	156 100.0	81 51.9	43 27.6	32 20.5
	中古マンション	217 100.0	113 52.1	73 33.6	31 14.3
年 齢 軸	25-29才	181 100.0	96 53.0	57 31.5	28 15.5
	30-34才	351 100.0	201 57.3	87 24.8	63 17.9
	35-39才	447 100.0	251 56.2	119 26.6	77 17.2
	40-44才	442 100.0	245 55.4	136 30.8	61 13.8
	45-49才	352 100.0	179 50.9	113 32.1	60 17.0
	50-54才	282 100.0	146 51.8	99 35.1	37 13.1
	55-59才	205 100.0	89 43.4	63 30.7	53 25.9
	60-64才	157 100.0	75 47.8	47 29.9	35 22.3
	65才以上	118 100.0	58 49.2	40 33.9	20 16.9
年 収 軸	400万円未満	425 100.0	204 48.0	124 29.2	97 22.8
	400-600万円未満	667 100.0	366 54.9	192 28.8	109 16.3
	600-800万円未満	552 100.0	305 55.3	164 29.7	83 15.0
	800-1,000万円未満	410 100.0	224 54.6	120 29.3	66 16.1
	1,000-1,200万円未満	196 100.0	98 50.0	65 33.2	33 16.8
	1,200-1,500万円未満	139 100.0	74 53.2	51 36.7	14 10.1
	1,500-2,000万円未満	75 100.0	38 50.7	23 30.7	14 18.7
	2,000万円以上	71 100.0	31 43.7	22 31.0	18 25.4

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

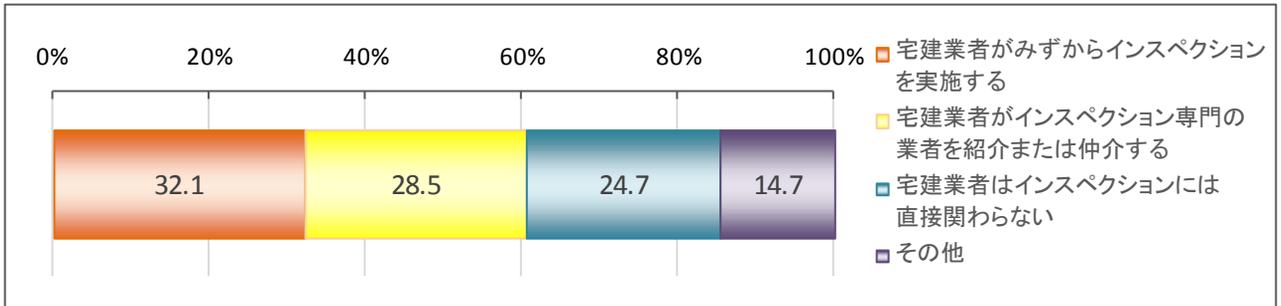
- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>
- ・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) <SC8&SC9>、かつ、インスペクション利用意向者(Q31)
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>、かつ、インスペクション認知者(Q29)

18. インスペクション実施における宅建業者の関わり方

- ・住宅購入者及び、住宅購入検討者でインスペクション利用意向者、また、住宅売却者にインスペクション実施における宅建業者の関わり方を確認したところ、「宅建業者がみずからインスペクションを実施する」が32.1%と最も多く、「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」(28.5%)が次いでいる。

<次頁>

- ・購入形態別にみると、新築建売購入者では「宅建業者がみずからインスペクションを実施する」が34.1%となっており、他の形態をやや上回っている。



	n	%
全体	2535	100.0
宅建業者がみずからインスペクションを実施する	813	32.1
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	723	28.5
宅建業者はインスペクションには直接関わらない	627	24.7
その他	372	14.7

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)〈SC8&SC11〉
- ・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者)〈SC8&SC9〉、かつ、インスペクション利用意向者(Q31)
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者)〈SC13&SC14〉、かつ、インスペクション認知者(Q29)

18. インспекション実施における宅建業者の関わり方

		n	ス 宅 建 業 者 が ミ ヨ ン を 実 施 す る	ま た は 仲 介 す る	宅 建 業 者 が イ ン ス ペ ク シ ヨ ン を 紹 介 す る	い ま は 直 接 関 与 す る	そ の 他
全 体		2535 100.0	813 32.1	723 28.5	627 24.7	372 14.7	
エ リ ア 軸	首都圏	823 100.0	258 31.3	243 29.5	215 26.1	107 13.0	
	中部圏	298 100.0	99 33.2	82 27.5	77 25.8	40 13.4	
	近畿圏	495 100.0	160 32.3	139 28.1	126 25.5	70 14.1	
	その他	919 100.0	296 32.2	259 28.2	209 22.7	155 16.9	
購 入 形 態 軸	新築・計	1590 100.0	473 29.7	429 27.0	386 24.3	302 19.0	
	新築注文	908 100.0	258 28.4	237 26.1	222 24.4	191 21.0	
	新築建売	258 100.0	88 34.1	75 29.1	57 22.1	38 14.7	
	新築マンション	424 100.0	127 30.0	117 27.6	107 25.2	73 17.2	
	中古・計	373 100.0	112 30.0	112 30.0	98 26.3	51 13.7	
	中古戸建	156 100.0	46 29.5	47 30.1	40 25.6	23 14.7	
	中古マンション	217 100.0	66 30.4	65 30.0	58 26.7	28 12.9	
年 齢 軸	25-29才	181 100.0	67 37.0	57 31.5	33 18.2	24 13.3	
	30-34才	351 100.0	123 35.0	106 30.2	69 19.7	53 15.1	
	35-39才	447 100.0	139 31.1	138 30.9	95 21.3	75 16.8	
	40-44才	442 100.0	147 33.3	130 29.4	113 25.6	52 11.8	
	45-49才	352 100.0	117 33.2	91 25.9	93 26.4	51 14.5	
	50-54才	282 100.0	87 30.9	73 25.9	85 30.1	37 13.1	
	55-59才	205 100.0	55 26.8	54 26.3	64 31.2	32 15.6	
	60-64才	157 100.0	49 31.2	36 22.9	43 27.4	29 18.5	
	65才以上	118 100.0	29 24.6	38 32.2	32 27.1	19 16.1	
年 収 軸	400万円未満	425 100.0	136 32.0	109 25.6	96 22.6	84 19.8	
	400-600万円未満	667 100.0	227 34.0	185 27.7	158 23.7	97 14.5	
	600-800万円未満	552 100.0	180 32.6	165 29.9	135 24.5	72 13.0	
	800-1,000万円未満	410 100.0	127 31.0	126 30.7	101 24.6	56 13.7	
	1,000-1,200万円未満	196 100.0	66 33.7	54 27.6	52 26.5	24 12.2	
	1,200-1,500万円未満	139 100.0	33 23.7	47 33.8	49 35.3	10 7.2	
	1,500-2,000万円未満	75 100.0	23 30.7	17 22.7	22 29.3	13 17.3	
	2,000万円以上	71 100.0	21 29.6	20 28.2	14 19.7	16 22.5	

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>

・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) <SC8&SC9>、かつ、インспекション利用意向者(Q31)

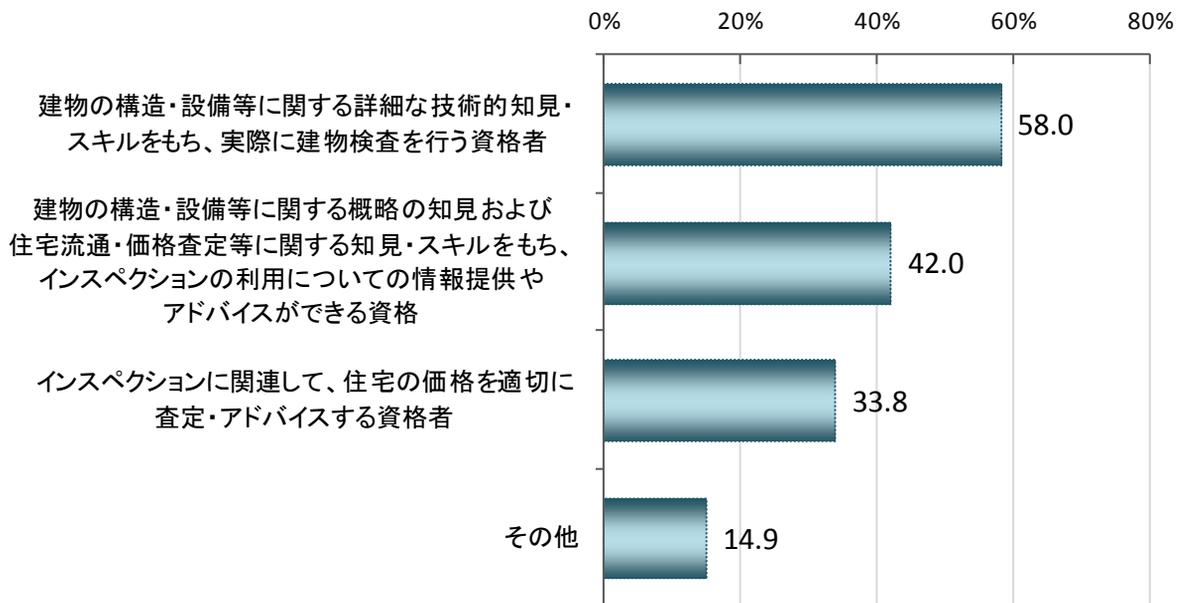
・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>、かつ、インспекション認知者(Q29)

19. インスペクション実施における必要資格

- ・住宅購入者及び、住宅購入検討者でインスペクション利用意向者、また、住宅売却者にインスペクション実施における必要資格を確認したところ、「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58.0%と半数を占めている。

<次頁>

- ・属性別での傾向差は、特に見られない。



	n	%
全体	2535	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	1471	58.0
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	1064	42.0
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	857	33.8
その他	378	14.9

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8 & SC11>
- ・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) <SC8 & SC9>、かつ、インスペクション利用意向者(Q31)
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13 & SC14>、かつ、インスペクション認知者(Q29)

V. 中古住宅瑕疵担保保険制度の認知度・加入状況

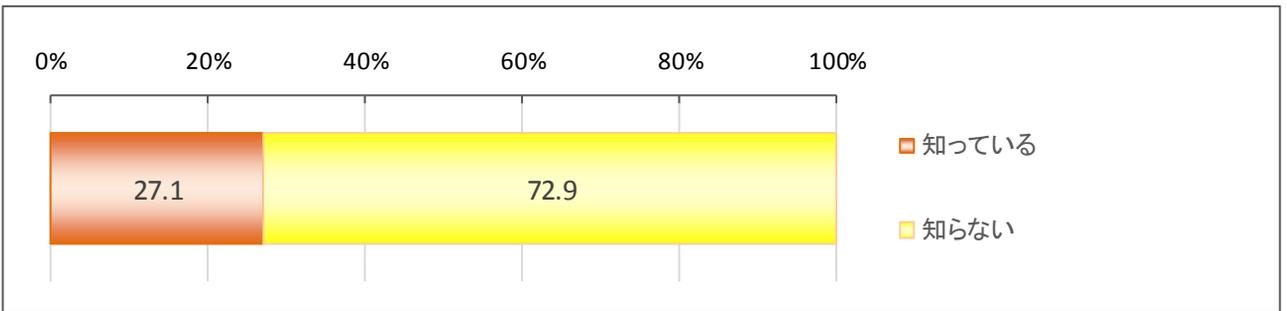
1. 中古住宅瑕疵担保保険制度の認知状況

・中古住宅瑕疵担保保険制度の認知状況をみると、「知っている」が27.1%となっている。

<次頁>

・エリア別にみると、首都圏での認知率は31.4%となっており、他エリアをやや上回っている。

・年齢別にみると、25－29才及び30－34才の若年層における認知率は2割程度となっており、他層をやや下回っている。



	n	%
全体	4240	100.0
知っている	1151	27.1
知らない	3089	72.9

		n	知っている	知らない
全 体		4240	1151	3089
		100.0	27.1	72.9
住宅購入売却 状況軸	【購入】全体	1780	491	1289
		100.0	27.6	72.4
	【購入検討】全体	1235	341	894
		100.0	27.6	72.4
	【売却】全体	1104	396	708
		100.0	35.9	64.1
	【売却検討】全体	1127	317	810
		100.0	28.1	71.9

* 基数: 回答者全員

1. 中古住宅瑕疵担保保険制度の認知状況

		n	知 つ て い る	知 ら な い
全 体		4240 100.0	1151 27.1	3089 72.9
エ リ ア 軸	首都圏	1260 100.0	396 31.4	864 68.6
	中部圏	525 100.0	130 24.8	395 75.2
	近畿圏	965 100.0	237 24.6	728 75.4
	その他	1490 100.0	388 26.0	1102 74.0
購 入 形 態 軸	新築・計	2515 100.0	696 27.7	1819 72.3
	新築注文	1280 100.0	365 28.5	915 71.5
	新築建売	381 100.0	109 28.6	272 71.4
	新築マンション	854 100.0	222 26.0	632 74.0
	中古・計	665 100.0	190 28.6	475 71.4
	中古戸建	270 100.0	78 28.9	192 71.1
	中古マンション	395 100.0	112 28.4	283 71.6
年 齢 軸	25-29才	271 100.0	55 20.3	216 79.7
	30-34才	523 100.0	109 20.8	414 79.2
	35-39才	651 100.0	190 29.2	461 70.8
	40-44才	699 100.0	217 31.0	482 69.0
	45-49才	630 100.0	163 25.9	467 74.1
	50-54才	566 100.0	164 29.0	402 71.0
	55-59才	393 100.0	112 28.5	281 71.5
	60-64才	293 100.0	83 28.3	210 71.7
	65才以上	214 100.0	58 27.1	156 72.9
年 収 軸	400万円未満	747 100.0	142 19.0	605 81.0
	400-600万円未満	1025 100.0	258 25.2	767 74.8
	600-800万円未満	900 100.0	264 29.3	636 70.7
	800-1,000万円未満	719 100.0	214 29.8	505 70.2
	1,000-1,200万円未満	331 100.0	93 28.1	238 71.9
	1,200-1,500万円未満	258 100.0	94 36.4	164 63.6
	1,500-2,000万円未満	136 100.0	39 28.7	97 71.3
	2,000万円以上	124 100.0	47 37.9	77 62.1

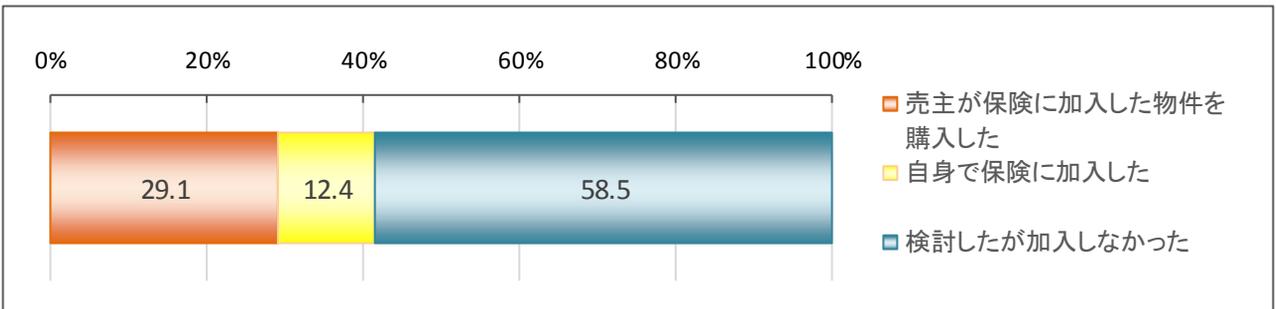
* 基数:回答者全員

2. 中古住宅瑕疵担保保険制度の加入状況

- ・住宅購入者における中古住宅瑕疵担保保険制度の加入状況を見ると、加入率は41.5%となっており、その内訳をみると、「売主が保険に加入した物件を購入した」が29.1%、「自身で保険に加入した」が12.4%となっている。
- ・なお、「検討したが加入しなかった」は58.5%となっている。

<次頁>

- ・購入形態別にみると、新築建売購入者では「売主が保険に加入した物件を購入した」が42.9%と他の形態を上回っている。



	n	%
全体	491	100.0
売主が保険に加入した物件を購入した	143	29.1
自身で保険に加入した	61	12.4
検討したが加入しなかった	287	58.5

*基数:住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)<SC8&SC11>
かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度認知者(Q48)

2. 中古住宅瑕疵担保保険制度の加入状況

		n	物 売 主 が 保 険 に 加 入 し た	自 身 で 保 険 に 加 入 し た	し 検 討 し な か つ た が 加 入
全 体		491 100.0	143 29.1	61 12.4	287 58.5
エリア軸	首都圏	173 100.0	52 30.1	22 12.7	99 57.2
	中部圏	45 100.0	12 26.7	6 13.3	27 60.0
	近畿圏	88 100.0	24 27.3	6 6.8	58 65.9
	その他	185 100.0	55 29.7	27 14.6	103 55.7
購入形態軸	新築・計	381 100.0	109 28.6	54 14.2	218 57.2
	新築注文	220 100.0	56 25.5	36 16.4	128 58.2
	新築建売	56 100.0	24 42.9	7 12.5	25 44.6
	新築マンション	105 100.0	29 27.6	11 10.5	65 61.9
	中古・計	110 100.0	34 30.9	7 6.4	69 62.7
	中古戸建	45 100.0	14 31.1	4 8.9	27 60.0
	中古マンション	65 100.0	20 30.8	3 4.6	42 64.6
年齢軸	25-29才	16 100.0	5 31.3	4 25.0	7 43.8
	30-34才	37 100.0	14 37.8	4 10.8	19 51.4
	35-39才	93 100.0	26 28.0	14 15.1	53 57.0
	40-44才	94 100.0	30 31.9	11 11.7	53 56.4
	45-49才	58 100.0	10 17.2	10 17.2	38 65.5
	50-54才	77 100.0	20 26.0	10 13.0	47 61.0
	55-59才	47 100.0	16 34.0	3 6.4	28 59.6
	60-64才	42 100.0	13 31.0	4 9.5	25 59.5
	65才以上	27 100.0	9 33.3	1 3.7	17 63.0
年収軸	400万円未満	71 100.0	18 25.4	6 8.5	47 66.2
	400-600万円未満	124 100.0	38 30.6	12 9.7	74 59.7
	600-800万円未満	112 100.0	36 32.1	16 14.3	60 53.6
	800-1,000万円未満	79 100.0	20 25.3	12 15.2	47 59.5
	1,000-1,200万円未満	38 100.0	12 31.6	4 10.5	22 57.9
	1,200-1,500万円未満	39 100.0	10 25.6	8 20.5	21 53.8
	1,500-2,000万円未満	15 100.0	5 33.3	2 13.3	8 53.3
	2,000万円以上	13 100.0	4 30.8	1 7.7	8 61.5

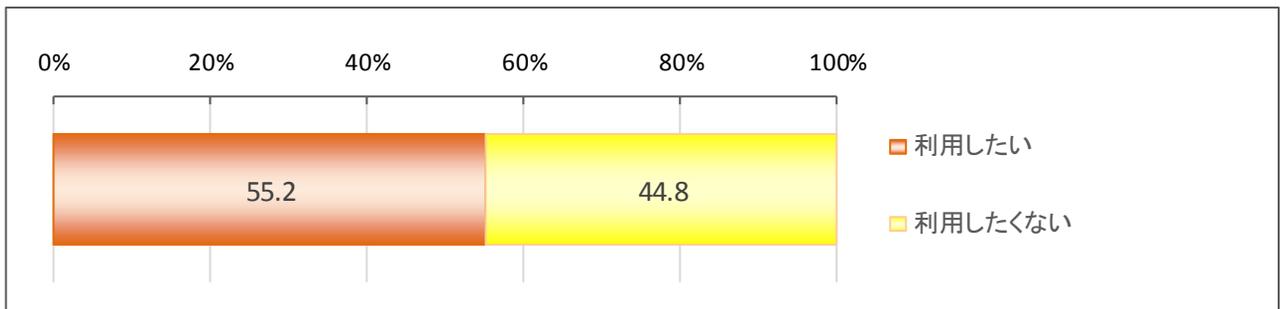
*基数:住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)〈SC8&SC11〉
かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度認知者(Q48)

3. 中古住宅瑕疵担保保険制度の利用意向

- ・住宅購入者及び住宅売却予定者に中古住宅瑕疵担保保険制度の利用意向を確認したところ、「利用したい」が55.2%と半数を占めている。

<次頁>

- ・購入形態別にみると、新築建売購入者、中古マンション購入者では「利用したい」が約6割となっており、他の形態をやや上回っている。



	n	%
全体	3034	100.0
利用したい	1675	55.2
利用したくない	1359	44.8

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8 & SC11>
- ・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者) <SC8 & SC12>

3. 中古住宅瑕疵担保保険制度の利用意向

		n	利用 したい	利用 したくない
全 体		3034 100.0	1675 55.2	1359 44.8
エリア軸	首都圏	967 100.0	576 59.6	391 40.4
	中部圏	374 100.0	171 45.7	203 54.3
	近畿圏	579 100.0	309 53.4	270 46.6
	その他	1114 100.0	619 55.6	495 44.4
購入形態軸	新築・計	1593 100.0	840 52.7	753 47.3
	新築注文	912 100.0	430 47.1	482 52.9
	新築建売	259 100.0	161 62.2	98 37.8
	新築マンション	422 100.0	249 59.0	173 41.0
	中古・計	381 100.0	222 58.3	159 41.7
	中古戸建	162 100.0	86 53.1	76 46.9
	中古マンション	219 100.0	136 62.1	83 37.9
年齢軸	25-29才	249 100.0	112 45.0	137 55.0
	30-34才	468 100.0	239 51.1	229 48.9
	35-39才	549 100.0	290 52.8	259 47.2
	40-44才	523 100.0	333 63.7	190 36.3
	45-49才	419 100.0	246 58.7	173 41.3
	50-54才	319 100.0	180 56.4	139 43.6
	55-59才	223 100.0	125 56.1	98 43.9
	60-64才	170 100.0	90 52.9	80 47.1
	65才以上	114 100.0	60 52.6	54 47.4
年収軸	400万円未満	501 100.0	258 51.5	243 48.5
	400-600万円未満	811 100.0	446 55.0	365 45.0
	600-800万円未満	680 100.0	394 57.9	286 42.1
	800-1,000万円未満	488 100.0	271 55.5	217 44.5
	1,000-1,200万円未満	228 100.0	124 54.4	104 45.6
	1,200-1,500万円未満	171 100.0	99 57.9	72 42.1
	1,500-2,000万円未満	84 100.0	45 53.6	39 46.4
	2,000万円以上	71 100.0	38 53.5	33 46.5

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>

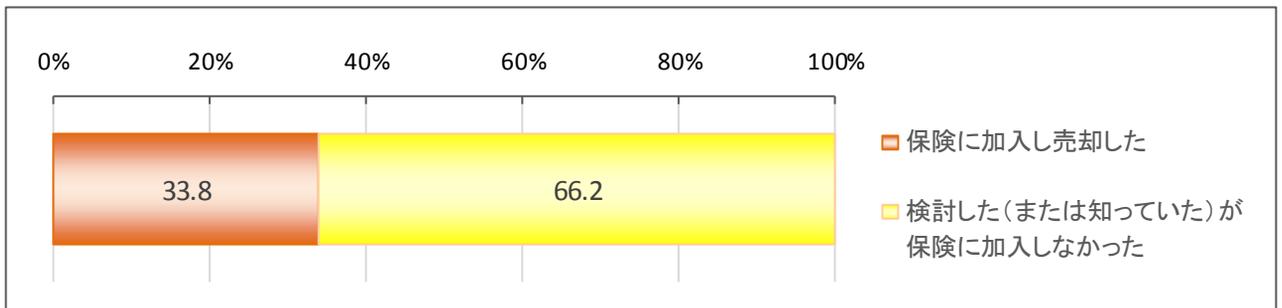
・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) <SC8&SC9>

4. 中古住宅瑕疵担保保険制度 売却時の加入状況

- ・住宅売却者における住宅売却時の中古住宅瑕疵担保保険制度への加入状況を見ると、「保険に加入し売却した」は33.8%となっている。

<次頁>

- ・年齢別にみると、30代以下では「保険に加入し売却した」が5割を超え、40代以上を大きく上回っている。



	n	%
全体	396	100.0
保険に加入し売却した	134	33.8
検討した(または知っていた)が保険に加入しなかった	262	66.2

*基数: 住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>
かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度の認知者(Q48)

4. 中古住宅瑕疵担保保険制度 売却時の加入状況

		n	保 険 に 加 入 し 売 却 し た	加 知 検 入 っ 討 し て し な い た か た （ ま た が た 保 険 に
全 体		396 100.0	134 33.8	262 66.2
エ リ ア 軸	首都圏	153 100.0	52 34.0	101 66.0
	中部圏	47 100.0	19 40.4	28 59.6
	近畿圏	83 100.0	21 25.3	62 74.7
	その他	113 100.0	42 37.2	71 62.8
購 入 形 態 軸	新築・計	297 100.0	115 38.7	182 61.3
	新築注文	146 100.0	64 43.8	82 56.2
	新築建売	54 100.0	22 40.7	32 59.3
	新築マンション	97 100.0	29 29.9	68 70.1
	中古・計	99 100.0	19 19.2	80 80.8
	中古戸建	37 100.0	8 21.6	29 78.4
	中古マンション	62 100.0	11 17.7	51 82.3
年 齢 軸	25-29才	24 100.0	15 62.5	9 37.5
	30-34才	17 100.0	12 70.6	5 29.4
	35-39才	52 100.0	26 50.0	26 50.0
	40-44才	55 100.0	23 41.8	32 58.2
	45-49才	55 100.0	23 41.8	32 58.2
	50-54才	74 100.0	15 20.3	59 79.7
	55-59才	49 100.0	6 12.2	43 87.8
	60-64才	37 100.0	8 21.6	29 78.4
	65才以上	33 100.0	6 18.2	27 81.8
年 収 軸	400万円未満	68 100.0	19 27.9	49 72.1
	400-600万円未満	72 100.0	20 27.8	52 72.2
	600-800万円未満	87 100.0	29 33.3	58 66.7
	800-1,000万円未満	66 100.0	22 33.3	44 66.7
	1,000-1,200万円未満	36 100.0	13 36.1	23 63.9
	1,200-1,500万円未満	32 100.0	17 53.1	15 46.9
	1,500-2,000万円未満	15 100.0	5 33.3	10 66.7
	2,000万円以上	20 100.0	9 45.0	11 55.0

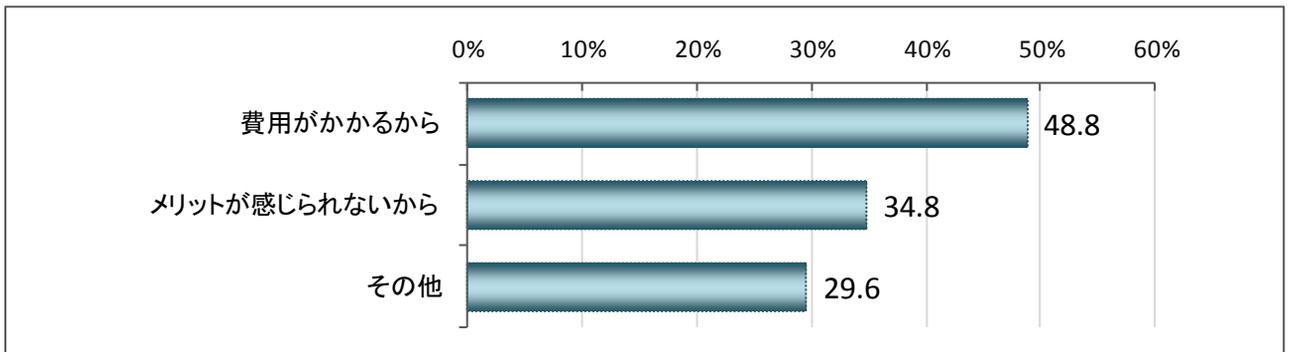
*基数:住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者)〈SC13&SC14〉
かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度の認知者(Q48)

5. 中古住宅瑕疵担保保険制度 住宅購入時の非加入理由

- ・中古住宅瑕疵担保保険制度に非加入と回答した住宅購入者に、その理由を確認したところ、「費用がかかるから」が48.8%と最も多く、「メリットが感じられない」(34.8%)が次いでいる。

<次頁>

- ・購入形態別にみると、中古戸建購入者では「費用がかかるから」が63.0%となっており、他の形態を上回っている。



	n	%
全体	287	100.0
費用がかかるから	140	48.8
メリットが感じられないから	100	34.8
その他	85	29.6

*基数: 住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>
かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度非加入者(Q49)

5. 中古住宅瑕疵担保保険制度 住宅購入時の非加入理由

		n	費用 がか かる から	か メ リ ッ ト が 感 じ ら れ な い	そ の 他
全 体		287 100.0	140 48.8	100 34.8	85 29.6
エ リ ア 軸	首都圏	99 100.0	45 45.5	38 38.4	30 30.3
	中部圏	27 100.0	15 55.6	9 33.3	6 22.2
	近畿圏	58 100.0	35 60.3	21 36.2	12 20.7
	その他	103 100.0	45 43.7	32 31.1	37 35.9
購 入 形 態 軸	新築・計	218 100.0	101 46.3	76 34.9	68 31.2
	新築注文	128 100.0	63 49.2	44 34.4	37 28.9
	新築建売	25 100.0	12 48.0	12 48.0	5 20.0
	新築マンション	65 100.0	26 40.0	20 30.8	26 40.0
	中古・計	69 100.0	39 56.5	24 34.8	17 24.6
	中古戸建	27 100.0	17 63.0	8 29.6	6 22.2
	中古マンション	42 100.0	22 52.4	16 38.1	11 26.2
年 齢 軸	25-29才	7 100.0	3 42.9	2 28.6	3 42.9
	30-34才	19 100.0	10 52.6	8 42.1	3 15.8
	35-39才	53 100.0	29 54.7	16 30.2	17 32.1
	40-44才	53 100.0	32 60.4	12 22.6	14 26.4
	45-49才	38 100.0	17 44.7	14 36.8	14 36.8
	50-54才	47 100.0	21 44.7	23 48.9	13 27.7
	55-59才	28 100.0	14 50.0	10 35.7	5 17.9
	60-64才	25 100.0	7 28.0	8 32.0	11 44.0
	65才以上	17 100.0	7 41.2	7 41.2	5 29.4
年 収 軸	400万円未満	47 100.0	23 48.9	20 42.6	12 25.5
	400-600万円未満	74 100.0	41 55.4	15 20.3	25 33.8
	600-800万円未満	60 100.0	33 55.0	23 38.3	15 25.0
	800-1,000万円未満	47 100.0	18 38.3	20 42.6	15 31.9
	1,000-1,200万円未満	22 100.0	9 40.9	7 31.8	8 36.4
	1,200-1,500万円未満	21 100.0	10 47.6	8 38.1	3 14.3
	1,500-2,000万円未満	8 100.0	4 50.0	4 50.0	3 37.5
	2,000万円以上	8 100.0	2 25.0	3 37.5	4 50.0

*基数:住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)〈SC8&SC11〉
かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度非加入者(Q49)

6. 中古住宅瑕疵担保保険制度 加入意向理由

- ・住宅購入者及び住宅売却予定者に、中古住宅瑕疵担保保険制度への加入意向理由を確認したところ、「安心感が得られるから／不安を軽減できるから」、「万が一に備え、リスクやトラブルを回避できるから」、「瑕疵や不具合・欠陥があった時に役立つから」、「保険になるから／保障・補償が受けられそうだから」といった回答が、比較的多く挙げられている。

■フリーアンサー抜粋(回答数20件以上)

- ・安心感が得られるから／不安を軽減できるから(271件)
- ・万が一に備え、リスクやトラブルを回避できるから(94件)
- ・瑕疵や不具合・欠陥があった時に役立つから(77件)
- ・保険になるから／保障・補償が受けられそうだから(67件)
- ・得になりそう・メリットがありそうだから(30件)
- ・購入者にとって有利・役立つから(30件)
- ・修繕費用などの金銭的負担が軽減できそうだから(26件)
- ・保証になるから(25件)
- ・情報不足なことがあるから／情報開示が十分でない場合が多いから(25件)
- ・よい・よさそうだから(20件)

*基数：以下のいずれかに該当する回答者 かつ 中古住宅瑕疵担保保険制度加入意向者(Q50)
 ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)＜SC8&SC11＞
 ・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者)＜SC8 & SC12＞

7. 中古住宅瑕疵担保保険制度 非加入意向理由

- ・住宅購入者及び住宅売却予定者に、中古住宅瑕疵担保保険制度への非加入意向理由を確認したところ、「制度の内容や利用方法がわからないから」、「中古住宅の購入予定はないから」、「必要性を感じないから」といった回答が、比較的多く挙げられている。

■フリーアンサー抜粋(回答数20件以上)

- ・制度の内容や利用方法がわからないから(186件)
- ・中古住宅の購入予定はないから(90件)
- ・必要性を感じないから(48件)
- ・コストがかかる・費用が高いから(29件)
- ・面倒そうだから(28件)

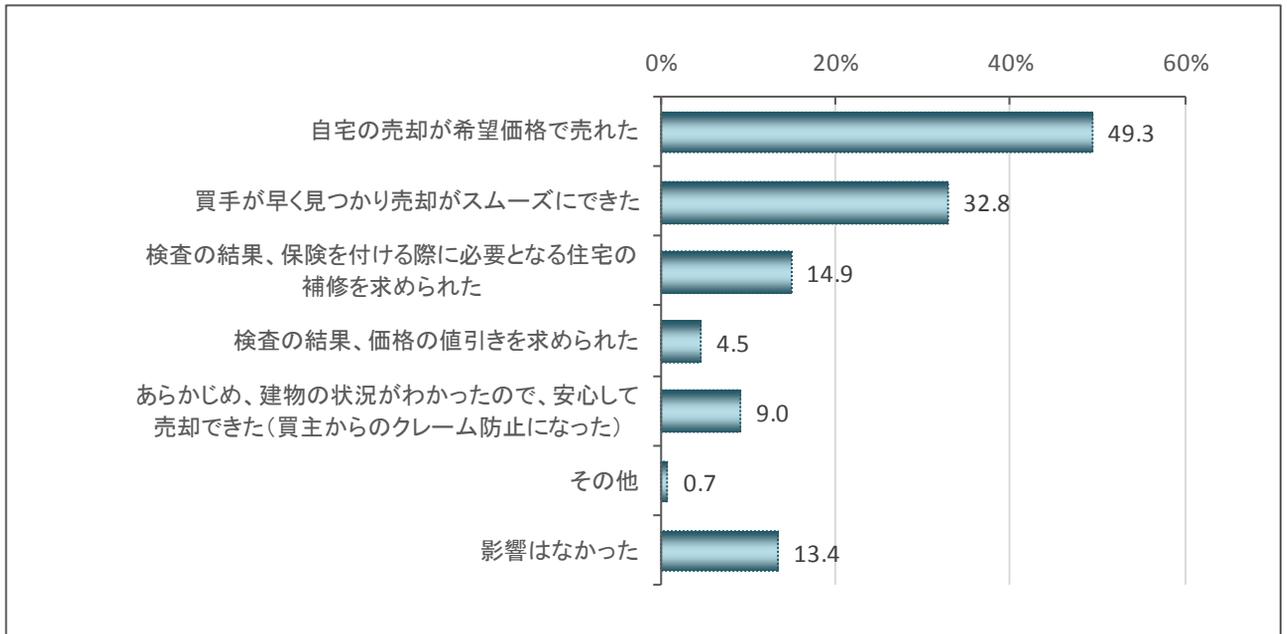
*基数:以下のいずれかに該当する回答者 かつ 中古住宅瑕疵担保保険制度非加入意向者(Q50)

・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)〈SC8&SC11〉

・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者)〈SC8 & SC12〉

8. 中古住宅瑕疵担保保険制度加入における売却時の効果

- 住宅売却者に中古住宅瑕疵担保保険制度加入による売却時の効果を確認したところ、「自宅の売却が希望価格で売れた」が49.3%で最も多く、「買手が早く見つけられ売却がスムーズにできた」(32.8%)が次いでいる。



	n	%
全体	134	100.0
自宅の売却が希望価格で売れた	66	49.3
買手が早く見つけられ売却がスムーズにできた	44	32.8
検査の結果、保険を付ける際に必要となる住宅の補修を求められた	20	14.9
検査の結果、価格の値引きを求められた	6	4.5
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)	12	9.0
その他	1	0.7
影響はなかった	18	13.4

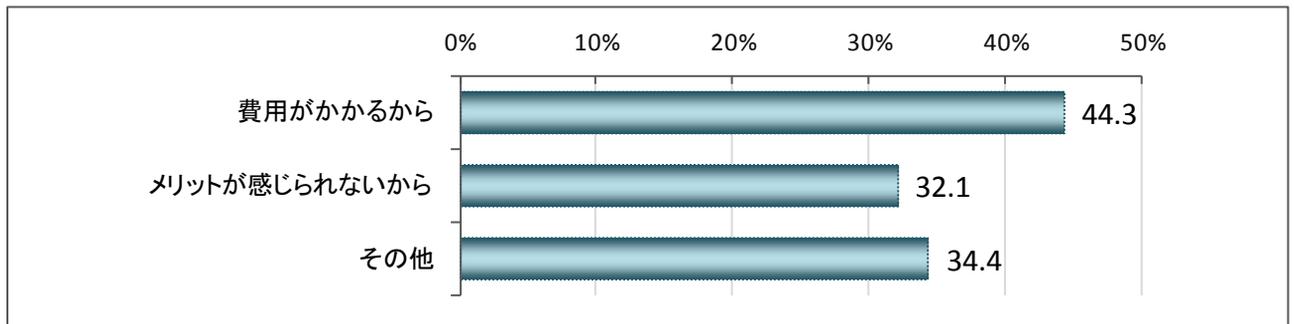
*基数: 住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>
かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度加入者(Q49)

9. 中古住宅瑕疵担保保険制度 非加入理由

- ・住宅売却者に中古住宅瑕疵担保保険制度を利用しなかった理由を確認したところ、「費用がかかるから」が44.3%と最も多くなっている。

<次頁>

- ・エリア別にみると、近畿圏では「メリットが感じられないから」が37.1%となっており、他のエリアをやや上回っている。



	n	%
全体	262	100.0
費用がかかるから	116	44.3
メリットが感じられないから	84	32.1
その他	90	34.4

*基数: 住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>
かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度非加入者(Q49)

9. 中古住宅瑕疵担保保険制度 非加入の理由

		n	費用がかかるから	からメリットが感じられない	その他
全 体		262 100.0	116 44.3	84 32.1	90 34.4
エリア軸	首都圏	101 100.0	43 42.6	34 33.7	32 31.7
	中部圏	28 100.0	9 32.1	9 32.1	15 53.6
	近畿圏	62 100.0	30 48.4	23 37.1	16 25.8
	その他	71 100.0	34 47.9	18 25.4	27 38.0
購入形態軸	新築・計	182 100.0	78 42.9	62 34.1	62 34.1
	新築注文	82 100.0	33 40.2	28 34.1	30 36.6
	新築建売	32 100.0	19 59.4	12 37.5	8 25.0
	新築マンション	68 100.0	26 38.2	22 32.4	24 35.3
	中古・計	80 100.0	38 47.5	22 27.5	28 35.0
	中古戸建	29 100.0	12 41.4	10 34.5	10 34.5
	中古マンション	51 100.0	26 51.0	12 23.5	18 35.3
年齢軸	25-29才	9 100.0	4 44.4	5 55.6	2 22.2
	30-34才	5 100.0	4 80.0	1 20.0	0 0.0
	35-39才	26 100.0	12 46.2	7 26.9	10 38.5
	40-44才	32 100.0	20 62.5	6 18.8	9 28.1
	45-49才	32 100.0	10 31.3	13 40.6	12 37.5
	50-54才	59 100.0	24 40.7	19 32.2	25 42.4
	55-59才	43 100.0	21 48.8	14 32.6	11 25.6
	60-64才	29 100.0	13 44.8	8 27.6	12 41.4
	65才以上	27 100.0	8 29.6	11 40.7	9 33.3
年収軸	400万円未満	49 100.0	19 38.8	12 24.5	20 40.8
	400-600万円未満	52 100.0	19 36.5	20 38.5	19 36.5
	600-800万円未満	58 100.0	35 60.3	12 20.7	16 27.6
	800-1,000万円未満	44 100.0	18 40.9	16 36.4	15 34.1
	1,000-1,200万円未満	23 100.0	10 43.5	8 34.8	7 30.4
	1,200-1,500万円未満	15 100.0	6 40.0	7 46.7	4 26.7
	1,500-2,000万円未満	10 100.0	7 70.0	5 50.0	3 30.0
	2,000万円以上	11 100.0	2 18.2	4 36.4	6 54.5

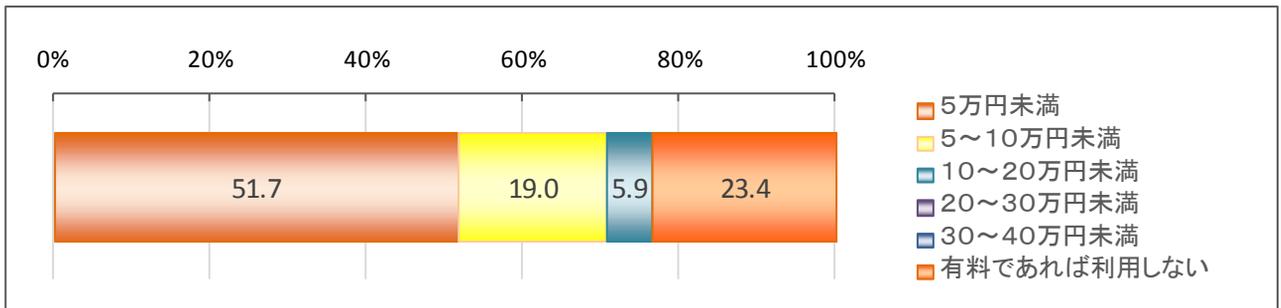
*基数:住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者)〈SC13&SC14〉
かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度非加入者(Q49)

10. 中古住宅瑕疵担保保険制度の許容額

- ・住宅購入者及び住宅売却者の内、中古住宅瑕疵担保保険制度への非加入理由で「費用がかかるから」と回答した人に、仮に加入した場合の許容額を確認したところ、「5万円未満」が51.7%と最も多く、「5～10万円未満」が19.0%で次いでいる。

<次頁>

- ・購入形態別にみると、中古マンション購入者では「5万円未満」が60.0%となっており、他の形態を上回っている。



	n	%
全体	205	100.0
5万円未満	106	51.7
5～10万円未満	39	19.0
10～20万円未満	12	5.9
20～30万円未満	0	0.0
30～40万円未満	0	0.0
有料であれば利用しない	48	23.4

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8 & SC11>、かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度費用ネガティブ者(Q52)
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13 & SC14>、かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度費用ネガティブ者(Q56)

10. 中古住宅瑕疵担保保険制度の許容額

		n	5 万 円 未 満	5 万 円 未 満 ～ 1 0 万 円 未 満	1 0 万 円 未 満 ～ 2 0 万 円 未 満	2 0 万 円 未 満 ～ 3 0 万 円 未 満	3 0 万 円 未 満 ～ 4 0 万 円 未 満	有 料 で あ ら ば 利 用 し な い
全 体		205 100.0	106 51.7	39 19.0	12 5.9	0 0.0	0 0.0	48 23.4
エ リ ア 軸	首都圏	67 100.0	36 53.7	9 13.4	6 9.0	0 0.0	0 0.0	16 23.9
	中部圏	20 100.0	11 55.0	4 20.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	5 25.0
	近畿圏	55 100.0	31 56.4	12 21.8	2 3.6	0 0.0	0 0.0	10 18.2
	その他	63 100.0	28 44.4	14 22.2	4 6.3	0 0.0	0 0.0	17 27.0
購 入 形 態 軸	新築・計	147 100.0	72 49.0	29 19.7	12 8.2	0 0.0	0 0.0	34 23.1
	新築注文	78 100.0	37 47.4	20 25.6	5 6.4	0 0.0	0 0.0	16 20.5
	新築建売	26 100.0	13 50.0	2 7.7	4 15.4	0 0.0	0 0.0	7 26.9
	新築マンション	43 100.0	22 51.2	7 16.3	3 7.0	0 0.0	0 0.0	11 25.6
	中古・計	58 100.0	34 58.6	10 17.2	0 0.0	0 0.0	0 0.0	14 24.1
	中古戸建	23 100.0	13 56.5	2 8.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	8 34.8
	中古マンション	35 100.0	21 60.0	8 22.9	0 0.0	0 0.0	0 0.0	6 17.1
年 齢 軸	25-29才	7 100.0	2 28.6	1 14.3	2 28.6	0 0.0	0 0.0	2 28.6
	30-34才	14 100.0	13 92.9	0 0.0	1 7.1	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	35-39才	36 100.0	16 44.4	9 25.0	1 2.8	0 0.0	0 0.0	10 27.8
	40-44才	42 100.0	18 42.9	10 23.8	4 9.5	0 0.0	0 0.0	10 23.8
	45-49才	23 100.0	12 52.2	6 26.1	1 4.3	0 0.0	0 0.0	4 17.4
	50-54才	31 100.0	18 58.1	3 9.7	2 6.5	0 0.0	0 0.0	8 25.8
	55-59才	25 100.0	14 56.0	4 16.0	1 4.0	0 0.0	0 0.0	6 24.0
	60-64才	15 100.0	5 33.3	4 26.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	6 40.0
	65才以上	12 100.0	8 66.7	2 16.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 16.7
年 収 軸	400万円未満	32 100.0	17 53.1	5 15.6	1 3.1	0 0.0	0 0.0	9 28.1
	400-600万円未満	49 100.0	28 57.1	10 20.4	1 2.0	0 0.0	0 0.0	10 20.4
	600-800万円未満	55 100.0	27 49.1	11 20.0	6 10.9	0 0.0	0 0.0	11 20.0
	800-1,000万円未満	27 100.0	14 51.9	3 11.1	1 3.7	0 0.0	0 0.0	9 33.3
	1,000-1,200万円未満	15 100.0	8 53.3	4 26.7	1 6.7	0 0.0	0 0.0	2 13.3
	1,200-1,500万円未満	15 100.0	8 53.3	2 13.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	5 33.3
	1,500-2,000万円未満	8 100.0	2 25.0	3 37.5	2 25.0	0 0.0	0 0.0	1 12.5
	2,000万円以上	4 100.0	2 50.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 25.0

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

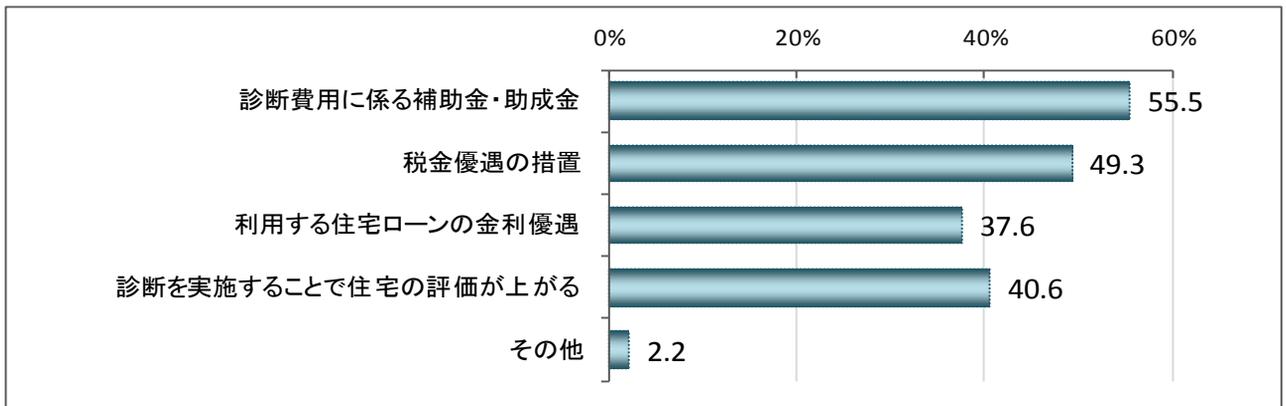
- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)〈SC8&SC11〉、かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度費用ネガティブ者(Q52)
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者)〈SC13&SC14〉、かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度費用ネガティブ者(Q56)

11. 中古住宅瑕疵担保保険制度について希望するメリット

- ・住宅購入者及び住宅売却者の内、中古住宅瑕疵担保保険制度を知っていたが非加入であると回答した人及び、この制度の非認知者に、この制度を利用するとした場合に希望するメリットを確認したところ、「診断費用に係る 補助金・助成金」が55.5%で最も多く、「税金優遇の措置」(49.3%)が次いでいる。

<次頁>

- ・属性別での傾向差は、特に見られない。



	n	%
全体	3596	100.0
診断費用に係る補助金・助成金	1994	55.5
税金優遇の措置	1774	49.3
利用する住宅ローンの金利優遇	1351	37.6
診断を実施することで住宅の評価が上がる	1459	40.6
その他	78	2.2

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

・中古住宅瑕疵担保保険制度非認知者 (Q48)

・住宅購入者 (2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>、かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度非加入者 (Q49)

・住宅売却者 (2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>、かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度非加入者 (Q48)

11. 中古住宅瑕疵担保保険制度について希望するメリット

		n	助 診 成 金 費用 に係 る 補 助 金	税 金 優 遇 の 措 置	金 利 用 す る 住 宅 ロ ー ン の	住 宅 の 評 価 が 上 が る こ と で	そ の 他
全 体		3596 100.0	1994 55.5	1774 49.3	1351 37.6	1459 40.6	78 2.2
エ リ ア 軸	首都圏	1040 100.0	560 53.8	515 49.5	394 37.9	429 41.3	26 2.5
	中部圏	447 100.0	232 51.9	227 50.8	155 34.7	172 38.5	9 2.0
	近畿圏	833 100.0	481 57.7	410 49.2	309 37.1	356 42.7	16 1.9
	その他	1276 100.0	721 56.5	622 48.7	493 38.6	502 39.3	27 2.1
購 入 形 態 軸	新築・計	2153 100.0	1138 52.9	1051 48.8	821 38.1	919 42.7	42 2.0
	新築注文	1095 100.0	548 50.0	505 46.1	382 34.9	444 40.5	25 2.3
	新築建売	319 100.0	183 57.4	162 50.8	141 44.2	134 42.0	6 1.9
	新築マンション	739 100.0	407 55.1	384 52.0	298 40.3	341 46.1	11 1.5
	中古・計	582 100.0	337 57.9	289 49.7	182 31.3	273 46.9	9 1.5
	中古戸建	236 100.0	135 57.2	126 53.4	76 32.2	118 50.0	2 0.8
	中古マンション	346 100.0	202 58.4	163 47.1	106 30.6	155 44.8	7 2.0
年 齢 軸	25-29才	238 100.0	130 54.6	94 39.5	102 42.9	81 34.0	7 2.9
	30-34才	451 100.0	246 54.5	207 45.9	186 41.2	148 32.8	6 1.3
	35-39才	545 100.0	287 52.7	258 47.3	249 45.7	194 35.6	10 1.8
	40-44才	563 100.0	332 59.0	297 52.8	257 45.6	220 39.1	8 1.4
	45-49才	535 100.0	312 58.3	287 53.6	224 41.9	229 42.8	13 2.4
	50-54才	487 100.0	267 54.8	260 53.4	156 32.0	222 45.6	8 1.6
	55-59才	337 100.0	183 54.3	160 47.5	94 27.9	153 45.4	12 3.6
	60-64才	251 100.0	138 55.0	113 45.0	49 19.5	123 49.0	4 1.6
	65才以上	189 100.0	99 52.4	98 51.9	34 18.0	89 47.1	10 5.3
年 収 軸	400万円未満	677 100.0	389 57.5	313 46.2	213 31.5	300 44.3	19 2.8
	400-600万円未満	889 100.0	526 59.2	444 49.9	351 39.5	331 37.2	15 1.7
	600-800万円未満	754 100.0	425 56.4	395 52.4	331 43.9	278 36.9	10 1.3
	800-1,000万円未満	595 100.0	318 53.4	286 48.1	222 37.3	248 41.7	18 3.0
	1,000-1,200万円未満	274 100.0	138 50.4	131 47.8	100 36.5	109 39.8	7 2.6
	1,200-1,500万円未満	200 100.0	109 54.5	104 52.0	66 33.0	87 43.5	2 1.0
	1,500-2,000万円未満	114 100.0	61 53.5	58 50.9	41 36.0	62 54.4	4 3.5
	2,000万円以上	93 100.0	28 30.1	43 46.2	27 29.0	44 47.3	3 3.2

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

・中古住宅瑕疵担保保険制度非認知者(Q48)

・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)〈SC8&SC11〉、かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度非加入者(Q49)

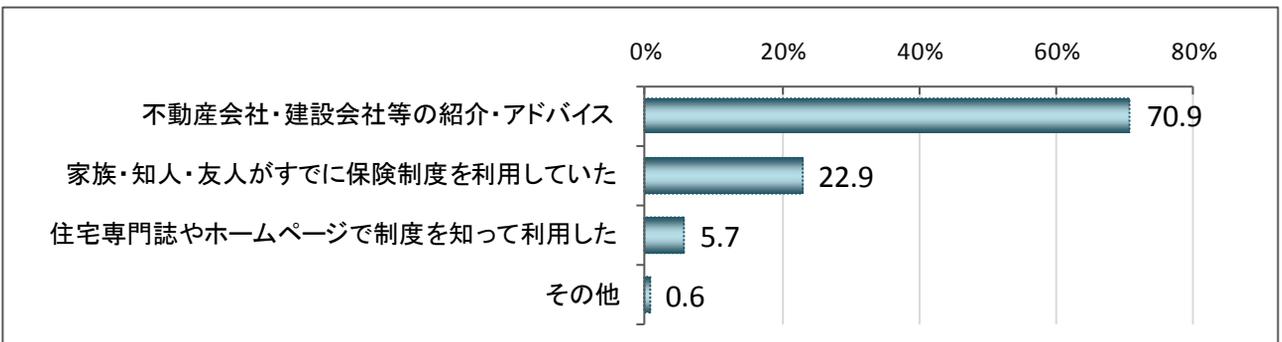
・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者)〈SC13&SC14〉、かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度非加入者(Q48)

12・中古住宅瑕疵担保保険制度の利用のきっかけ

- ・住宅購入者及び住宅売却者の内、中古住宅瑕疵担保保険制度を利用した人にそのきっかけを確認したところ、「不動産会社・建設会社等の紹介・アドバイス」が70.9%と多くを占めている。

<次頁>

- ・属性別での傾向差は、特に見られない。



	n	%
全体	175	100.0
不動産会社・建設会社等の紹介・アドバイス	124	70.9
家族・知人・友人がすでに保険制度を利用していた	40	22.9
住宅専門誌やホームページで制度を知って利用した	10	5.7
その他	1	0.6

*基数：以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8 & SC11>、かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度加入者(Q49)
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13 & SC14>、かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度加入者(Q48)

12・中古住宅瑕疵担保保険制度の利用のきっかけ

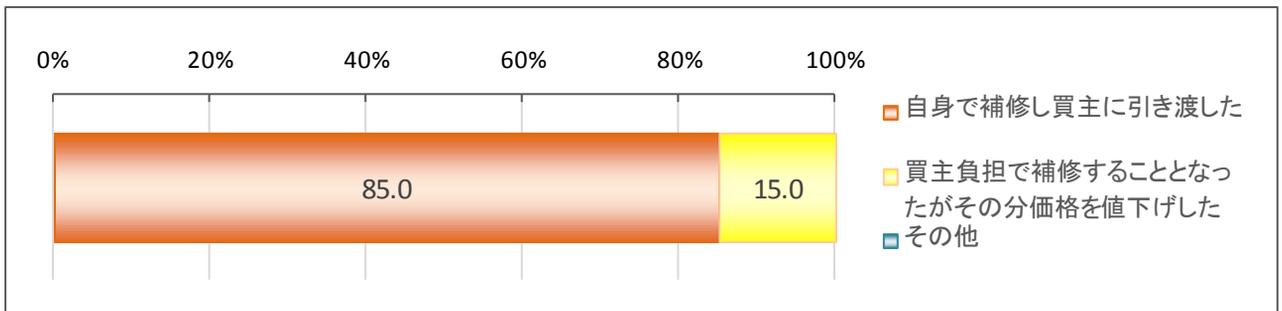
		n	の 不 動 産 会 社 ・ ア ド ・ 建 設 会 社 等	利 用 す に て い た 制 度 を	家 族 ・ 知 人 ・ 友 人 が	利 用 し た 制 度 を 知 っ て	住 宅 専 門 誌 や ホ ー ム	そ の 他
全 体		175 100.0	124 70.9	40 22.9	10 5.7	1 0.6		
エ リ ア 軸	首都圏	62 100.0	45 72.6	14 22.6	3 4.8	0 0.0		
	中部圏	22 100.0	16 72.7	5 22.7	1 4.5	0 0.0		
	近畿圏	25 100.0	19 76.0	6 24.0	0 0.0	0 0.0		
	その他	66 100.0	44 66.7	15 22.7	6 9.1	1 1.5		
購 入 形 態 軸	新築・計	151 100.0	105 69.5	35 23.2	10 6.6	1 0.7		
	新築注文	90 100.0	63 70.0	21 23.3	5 5.6	1 1.1		
	新築建売	26 100.0	19 73.1	5 19.2	2 7.7	0 0.0		
	新築マンション	35 100.0	23 65.7	9 25.7	3 8.6	0 0.0		
	中古・計	24 100.0	19 79.2	5 20.8	0 0.0	0 0.0		
	中古戸建	11 100.0	8 72.7	3 27.3	0 0.0	0 0.0		
	中古マンション	13 100.0	11 84.6	2 15.4	0 0.0	0 0.0		
年 齢 軸	25-29才	18 100.0	8 44.4	9 50.0	1 5.6	0 0.0		
	30-34才	15 100.0	9 60.0	5 33.3	1 6.7	0 0.0		
	35-39才	36 100.0	27 75.0	6 16.7	2 5.6	1 2.8		
	40-44才	29 100.0	23 79.3	5 17.2	1 3.4	0 0.0		
	45-49才	30 100.0	23 76.7	6 20.0	1 3.3	0 0.0		
	50-54才	22 100.0	16 72.7	5 22.7	1 4.5	0 0.0		
	55-59才	9 100.0	6 66.7	2 22.2	1 11.1	0 0.0		
	60-64才	10 100.0	7 70.0	1 10.0	2 20.0	0 0.0		
	65才以上	6 100.0	5 83.3	1 16.7	0 0.0	0 0.0		
年 収 軸	400万円未満	22 100.0	18 81.8	3 13.6	0 0.0	1 4.5		
	400-600万円未満	31 100.0	25 80.6	5 16.1	1 3.2	0 0.0		
	600-800万円未満	42 100.0	24 57.1	14 33.3	4 9.5	0 0.0		
	800-1,000万円未満	30 100.0	18 60.0	10 33.3	2 6.7	0 0.0		
	1,000-1,200万円未満	16 100.0	15 93.8	0 0.0	1 6.3	0 0.0		
	1,200-1,500万円未満	18 100.0	13 72.2	4 22.2	1 5.6	0 0.0		
	1,500-2,000万円未満	6 100.0	4 66.7	1 16.7	1 16.7	0 0.0		
	2,000万円以上	10 100.0	7 70.0	3 30.0	0 0.0	0 0.0		

*基数:以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)〈SC8&SC11〉、かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度加入者(Q49)
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者)〈SC13&SC14〉、かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度加入者(Q48)

13. 住宅補修時の補修対応状況

- ・中古住宅瑕疵担保保険制度を利用した住宅売却者の内、住宅の補修を求められた人に補修対応状況を確認したところ、「自身で補修し買主に引き渡した」が85.0%（20件中17件）と最も多い。



	n	%
全体	20	100.0
自身で補修し買主に引き渡した	17	85.0
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	3	15.0
その他	0	0.0

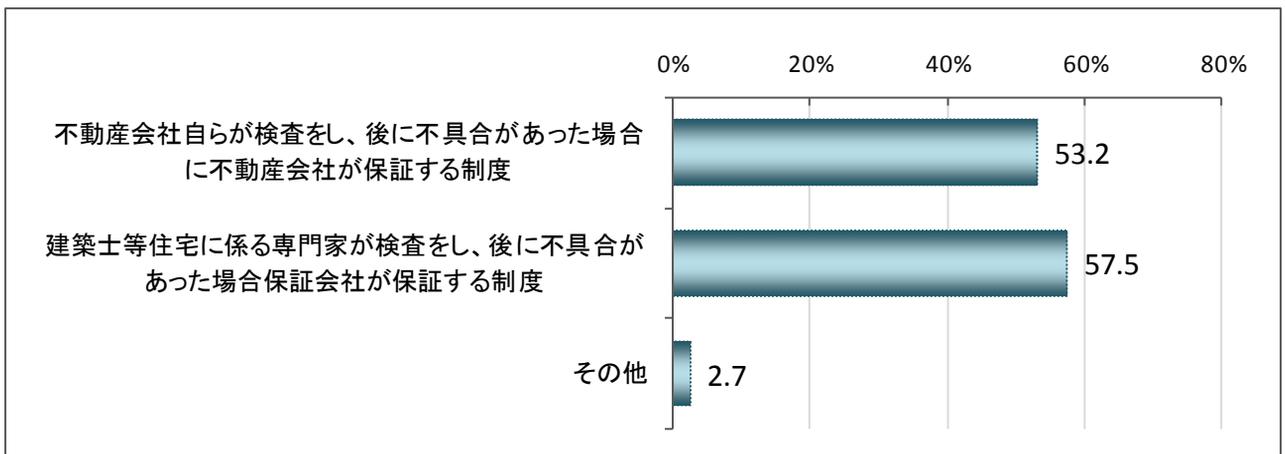
*基数: 住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>
かつ、中古住宅瑕疵担保保険制度加入者で住宅の補修を求められた人(Q55)

14. 不動産売買時に選択したい制度

- ・住宅購入検討者及び住宅売却予定者に不動産売買時に選択したい制度を確認したところ、「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」が57.5%となっており、「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」(53.2%)を僅かに上回っている。

<次頁>

- ・属性別での傾向差は、特に見られない。



	n	%
全体	2381	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】	1266	53.2
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250万円程度)(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】	1369	57.5
その他	64	2.7

*基数:以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者)<SC8&SC9>
- ・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者)<SC8&SC12>

14. 不動産売買時に選択したい制度

		n	不動産売買時に会社から検査を受ける制度	建築士等住宅に係る専門家が検査をした場合、保証会社	その他
全 体		2381 100.0	1266 53.2	1369 57.5	64 2.7
エリア軸	首都圏	715 100.0	404 56.5	395 55.2	19 2.7
	中部圏	301 100.0	152 50.5	173 57.5	12 4.0
	近畿圏	572 100.0	312 54.5	333 58.2	10 1.7
	その他	793 100.0	398 50.2	468 59.0	23 2.9
	購入形態軸	新築・計	1027 100.0	580 56.5	571 55.6
	新築注文	440 100.0	240 54.5	239 54.3	7 1.6
	新築建売	142 100.0	82 57.7	77 54.2	2 1.4
	新築マンション	445 100.0	258 58.0	255 57.3	14 3.1
	中古・計	294 100.0	147 50.0	173 58.8	9 3.1
	中古戸建	117 100.0	50 42.7	79 67.5	2 1.7
	中古マンション	177 100.0	97 54.8	94 53.1	7 4.0
年齢軸	25-29才	161 100.0	87 54.0	83 51.6	4 2.5
	30-34才	325 100.0	186 57.2	181 55.7	5 1.5
	35-39才	371 100.0	198 53.4	207 55.8	5 1.3
	40-44才	410 100.0	207 50.5	270 65.9	6 1.5
	45-49才	363 100.0	187 51.5	211 58.1	12 3.3
	50-54才	321 100.0	164 51.1	189 58.9	11 3.4
	55-59才	209 100.0	118 56.5	111 53.1	11 5.3
	60-64才	131 100.0	71 54.2	69 52.7	3 2.3
	65才以上	90 100.0	48 53.3	48 53.3	7 7.8
	年収軸	400万円未満	384 100.0	196 51.0	208 54.2
400-600万円未満		530 100.0	293 55.3	301 56.8	13 2.5
600-800万円未満		526 100.0	274 52.1	326 62.0	2 0.4
800-1,000万円未満		430 100.0	222 51.6	247 57.4	13 3.0
1,000-1,200万円未満		183 100.0	100 54.6	102 55.7	6 3.3
1,200-1,500万円未満		169 100.0	96 56.8	96 56.8	3 1.8
1,500-2,000万円未満		85 100.0	46 54.1	47 55.3	3 3.5
2,000万円以上		74 100.0	39 52.7	42 56.8	1 1.4

*基数:以下のいずれかに該当する回答者

・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) < SC8 & SC9 >

・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者) < SC8 & SC12 >

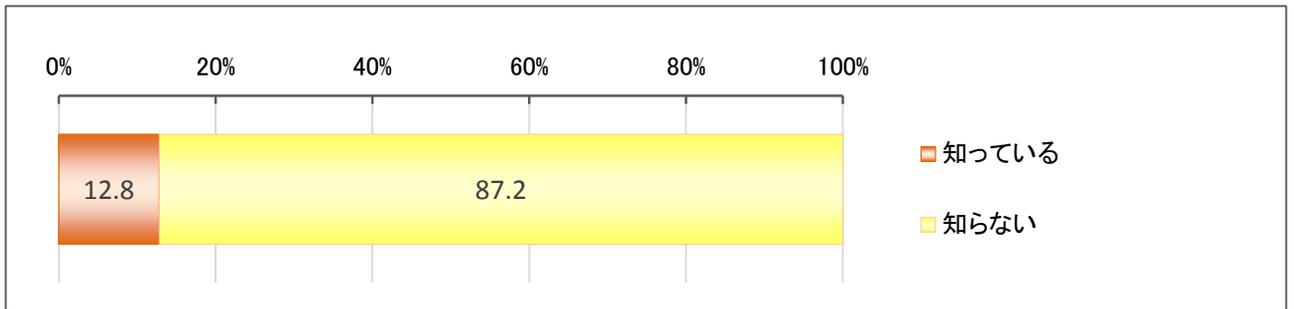
VI. 住宅履歴情報制度の活用について

1. 住宅履歴情報制度の認知状況

・住宅履歴情報制度の認知状況をみると、「知っている」が12.8%となっている。

<次頁>

・属性別での傾向差は、特に見られない。



	n	%
全体	4240	100.0
知っている	544	12.8
知らない	3696	87.2

1. 住宅履歴情報制度の認知状況

		n	知っている	知らない
全 体		4240 100.0	544 12.8	3696 87.2
エリア軸	首都圏	1260 100.0	200 15.9	1060 84.1
	中部圏	525 100.0	69 13.1	456 86.9
	近畿圏	965 100.0	109 11.3	856 88.7
	その他	1490 100.0	166 11.1	1324 88.9
購入形態軸	新築・計	2515 100.0	332 13.2	2183 86.8
	新築注文	1280 100.0	175 13.7	1105 86.3
	新築建売	381 100.0	53 13.9	328 86.1
	新築マンション	854 100.0	104 12.2	750 87.8
	中古・計	665 100.0	61 9.2	604 90.8
	中古戸建	270 100.0	24 8.9	246 91.1
	中古マンション	395 100.0	37 9.4	358 90.6
年齢軸	25-29才	271 100.0	43 15.9	228 84.1
	30-34才	523 100.0	64 12.2	459 87.8
	35-39才	651 100.0	102 15.7	549 84.3
	40-44才	699 100.0	92 13.2	607 86.8
	45-49才	630 100.0	81 12.9	549 87.1
	50-54才	566 100.0	60 10.6	506 89.4
	55-59才	393 100.0	43 10.9	350 89.1
	60-64才	293 100.0	31 10.6	262 89.4
	65才以上	214 100.0	28 13.1	186 86.9
年収軸	400万円未満	747 100.0	53 7.1	694 92.9
	400-600万円未満	1025 100.0	102 10.0	923 90.0
	600-800万円未満	900 100.0	124 13.8	776 86.2
	800-1,000万円未満	719 100.0	119 16.6	600 83.4
	1,000-1,200万円未満	331 100.0	48 14.5	283 85.5
	1,200-1,500万円未満	258 100.0	47 18.2	211 81.8
	1,500-2,000万円未満	136 100.0	20 14.7	116 85.3
	2,000万円以上	124 100.0	31 25.0	93 75.0

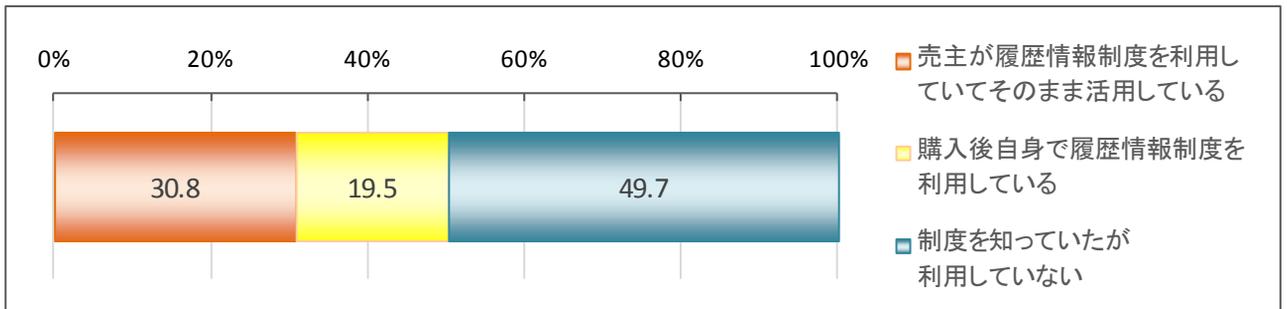
* 基数: 回答者全員

2. 住宅履歴情報制度の利用状況<住宅購入者において>

- ・住宅購入者の内、住宅履歴情報制度の認知者にこの制度の利用状況を確認したところ、「売主が履歴情報制度を利用してそのまま活用している」が30.8%、「購入後自身で履歴情報制度を利用している」が19.5%となっており、約半数が利用している。

<次頁>

- ・購入形態別にみると、新築マンション購入者では、「売主が履歴情報制度を利用してそのまま活用している」が34.1%と他の形態をやや上回っている。



	n	%
全体	185	100.0
売主が履歴情報制度を利用してそのまま活用している	57	30.8
購入後自身で履歴情報制度を利用している	36	19.5
制度を知っていたが利用していない	92	49.7

*基数:住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)<SC8&SC11>、かつ、住宅履歴情報制度認知者(Q62)

2. 住宅履歴情報制度の利用状況<住宅購入者において>

		n	活利 用主 し て い る	制購 入 後 を 利 自 身 し て 履 行 し て い る	利制 用度 しを 知 い っ て い な い た が
全 体		185 100.0	57 30.8	36 19.5	92 49.7
エ リ ア 軸	首都圏	73 100.0	20 27.4	13 17.8	40 54.8
	中部圏	21 100.0	11 52.4	4 19.0	6 28.6
	近畿圏	36 100.0	10 27.8	8 22.2	18 50.0
	その他	55 100.0	16 29.1	11 20.0	28 50.9
購 入 形 態 軸	新築・計	151 100.0	47 31.1	31 20.5	73 48.3
	新築注文	80 100.0	24 30.0	18 22.5	38 47.5
	新築建売	27 100.0	8 29.6	7 25.9	12 44.4
	新築マンション	44 100.0	15 34.1	6 13.6	23 52.3
	中古・計	34 100.0	10 29.4	5 14.7	19 55.9
	中古戸建	13 100.0	4 30.8	0 0.0	9 69.2
	中古マンション	21 100.0	6 28.6	5 23.8	10 47.6
年 齢 軸	25-29才	9 100.0	3 33.3	4 44.4	2 22.2
	30-34才	16 100.0	4 25.0	5 31.3	7 43.8
	35-39才	42 100.0	12 28.6	10 23.8	20 47.6
	40-44才	32 100.0	11 34.4	6 18.8	15 46.9
	45-49才	26 100.0	7 26.9	4 15.4	15 57.7
	50-54才	21 100.0	7 33.3	5 23.8	9 42.9
	55-59才	17 100.0	5 29.4	0 0.0	12 70.6
	60-64才	11 100.0	1 9.1	2 18.2	8 72.7
	65才以上	11 100.0	7 63.6	0 0.0	4 36.4
年 収 軸	400万円未満	21 100.0	5 23.8	6 28.6	10 47.6
	400-600万円未満	34 100.0	14 41.2	4 11.8	16 47.1
	600-800万円未満	37 100.0	8 21.6	11 29.7	18 48.6
	800-1,000万円未満	42 100.0	12 28.6	7 16.7	23 54.8
	1,000-1,200万円未満	18 100.0	6 33.3	5 27.8	7 38.9
	1,200-1,500万円未満	19 100.0	6 31.6	1 5.3	12 63.2
	1,500-2,000万円未満	7 100.0	3 42.9	0 0.0	4 57.1
	2,000万円以上	7 100.0	3 42.9	2 28.6	2 28.6

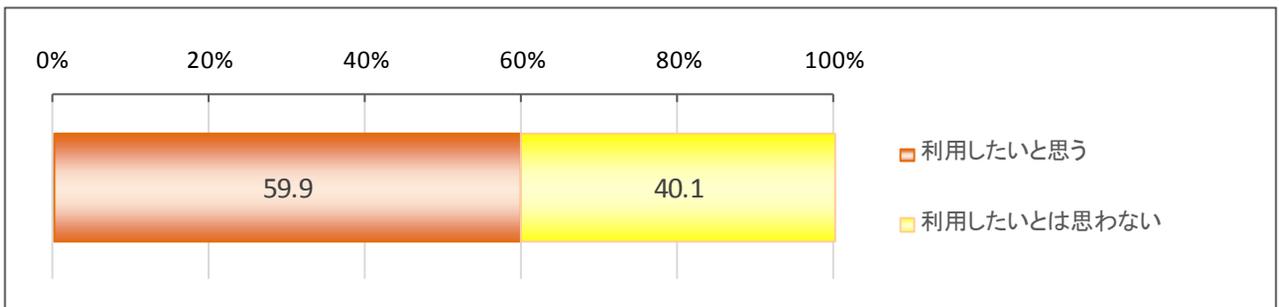
*基数:住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)<SC8&SC11>、
かつ、住宅履歴情報制度認知者(Q62)

3. 住宅履歴情報制度の利用意向

- ・住宅購入検討者及び住宅売却予定者に、住宅履歴情報制度の利用意向を確認したところ、「利用したいと思う」が59.9%となっている。

<次頁>

- ・年齢別にみると、40代以上では「利用したいと思う」が6割を超えており、30代以下を上回っている。



	n	%
全体	2381	100.0
利用したいと思う	1427	59.9
利用したいとは思わない	954	40.1

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) <SC8&SC9>

・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者) <SC8&SC12>

3. 住宅履歴情報制度の利用意向

		n	思 用 し た い と	思 わ な い た い と は
全 体		2381 100.0	1427 59.9	954 40.1
エ リ ア 軸	首都圏	715 100.0	405 56.6	310 43.4
	中部圏	301 100.0	165 54.8	136 45.2
	近畿圏	572 100.0	366 64.0	206 36.0
	その他	793 100.0	491 61.9	302 38.1
購 入 形 態 軸	新築・計	1027 100.0	650 63.3	377 36.7
	新築注文	440 100.0	274 62.3	166 37.7
	新築建売	142 100.0	94 66.2	48 33.8
	新築マンション	445 100.0	282 63.4	163 36.6
	中古・計	294 100.0	186 63.3	108 36.7
	中古戸建	117 100.0	76 65.0	41 35.0
	中古マンション	177 100.0	110 62.1	67 37.9
年 齢 軸	25-29才	161 100.0	75 46.6	86 53.4
	30-34才	325 100.0	170 52.3	155 47.7
	35-39才	371 100.0	202 54.4	169 45.6
	40-44才	410 100.0	262 63.9	148 36.1
	45-49才	363 100.0	246 67.8	117 32.2
	50-54才	321 100.0	198 61.7	123 38.3
	55-59才	209 100.0	132 63.2	77 36.8
	60-64才	131 100.0	81 61.8	50 38.2
	65才以上	90 100.0	61 67.8	29 32.2
年 収 軸	400万円未満	384 100.0	213 55.5	171 44.5
	400-600万円未満	530 100.0	300 56.6	230 43.4
	600-800万円未満	526 100.0	335 63.7	191 36.3
	800-1,000万円未満	430 100.0	265 61.6	165 38.4
	1,000-1,200万円未満	183 100.0	110 60.1	73 39.9
	1,200-1,500万円未満	169 100.0	99 58.6	70 41.4
	1,500-2,000万円未満	85 100.0	53 62.4	32 37.6
	2,000万円以上	74 100.0	52 70.3	22 29.7

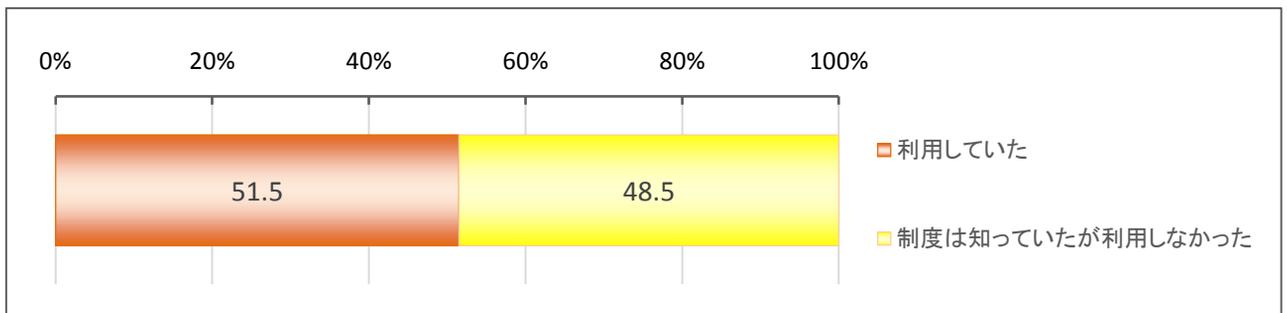
*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) <SC8&SC9>

・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者) <SC8&SC12>

4. 住宅履歴情報制度の利用状況＜住宅売却者において＞

- ・住宅売却者の内、住宅履歴情報制度の認知者にこの制度の利用状況を確認したところ、「利用していた」が51.5%となっている。
- ・エリア別にみると、中部圏では「利用していた」が57.1%となっており、他のエリアをやや上回っている。



	n	%
全体	171	100.0
利用していた	88	51.5
制度は知っていたが利用しなかった	83	48.5

		n	利用していた	し制 な か は 知 っ た っ て い た が 利 用
全 体		171 100.0	88 51.5	83 48.5
エ リ ア 軸	首都圏	64 100.0	31 48.4	33 51.6
	中部圏	21 100.0	12 57.1	9 42.9
	近畿圏	37 100.0	20 54.1	17 45.9
	その他	49 100.0	25 51.0	24 49.0

*基数: 住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者)＜SC13&SC14＞
かつ、住宅履歴情報制度認知者(Q62)

5. 住宅履歴情報制度の利用理由・利用意向理由

- ・住宅購入者及び購入検討者、また、住宅売却予定者に、『住宅履歴情報制度』の利用理由(利用意向理由)を確認したところ、「住宅の履歴や情報・過去の状況がわかるから」、「安心感が得られるから／不安を軽減できるから」といった回答が、比較的多く挙げられている。

■フリーアンサー抜粋(回答数30件以上)

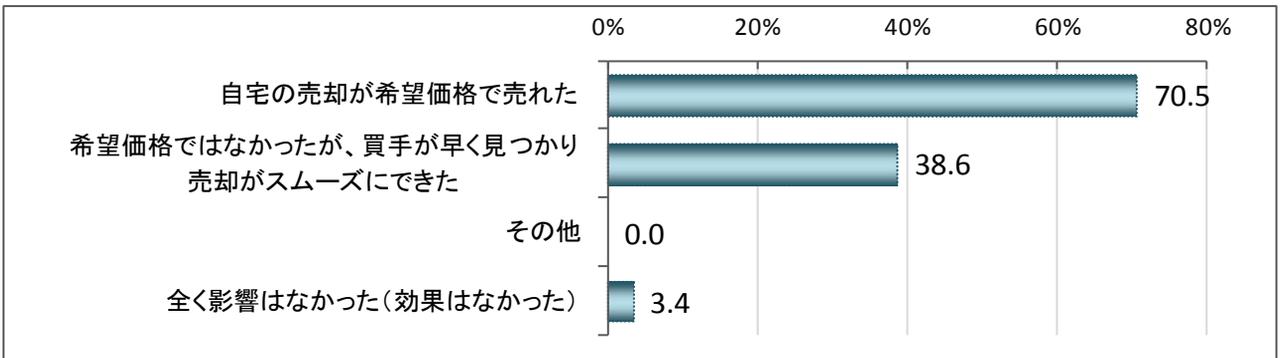
- ・住宅の履歴や情報・過去の状況がわかるから(366件)
- ・安心感が得られるから／不安を軽減できるから(286件)
- ・信用できるから／信頼性を確保できるから(59件)
- ・購入者にとって有利・役立つから(55件)
- ・便利だから(53件)
- ・リフォーム・メンテナンス履歴がわかるから(50件)
- ・得になりそう・メリットがありそうだから(48件)
- ・事故・瑕疵情報がわかるから／事故物件を避けられるから(47件)
- ・万が一に備え、リスクやトラブルを回避できるから(46件)
- ・よい・よさそうだから(42件)
- ・資産価値・売却価格を高められるから(32件)
- ・今後のリフォーム・メンテナンス予定の参考になるから(31件)
- ・参考になる・役に立つ・判断材料になるから(31件)

*基数:以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)〈SC8&SC11〉 かつ 住宅履歴情報制度利用者(Q63)
- ・住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者)〈SC8&SC9〉 かつ 住宅履歴情報制度利用意向者(Q64)
- ・住宅売却予定者(現居住住宅の売却意向者)〈SC8&SC12〉 かつ 住宅履歴情報制度利用意向者(Q64)

6. 住宅履歴情報制度の利用効果

- 住宅売却者の内、住宅履歴情報制度の利用者にその利用効果を確認したところ、「自宅の売却が希望価格で売れた」が70.5%と最も多く、「希望価格ではなかったが、買手が早く見つかり売却がスムーズにできた」(38.6%)が次いでいる。



	n	%
全体	88	100.0
自宅の売却が希望価格で売れた	62	70.5
希望価格ではなかったが、買手が早く見つかり売却がスムーズにできた	34	38.6
その他	0	0.0
全く影響はなかった(効果はなかった)	3	3.4

*基数:住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者)〈SC13&SC14〉
かつ、住宅履歴情報制度利用者(Q65)

7. 住宅履歴情報制度の非利用理由

- ・住宅購入者及び住宅売却者に、『住宅履歴情報制度』の非利用理由を確認したところ、「必要性を感じなかったから」が、比較的多く挙げられている。

■フリーアンサー抜粋(回答数10件以上)

- ・必要性を感じなかったから(37件)
- ・面倒だったから(13件)
- ・制度の内容や利用方法がわからないから(12件)
- ・コストがかかる・費用が高いから(10件)

*基数: 以下のいずれかに該当する回答者

- ・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>、かつ、住宅履歴情報制度非利用者(Q63)
- ・住宅売却者(2012年以降の戸建・マンション売却者) <SC13&SC14>、かつ、住宅履歴情報制度非利用者(Q65)

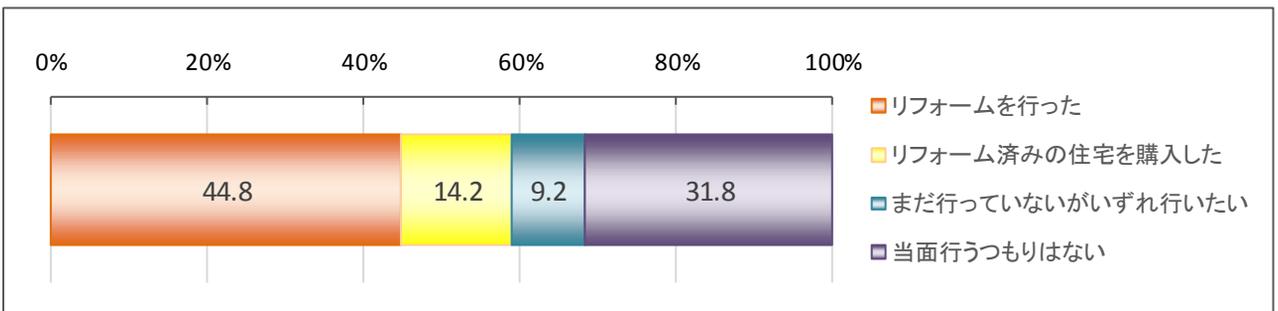
VII. リフォームについて

1. リフォーム実施状況

- ・中古物件の購入者に、リフォームの実施状況を確認したところ、「リフォームを行った」が44.8%と最も多くなっている。また、「リフォーム済みの住宅を購入した」が14.2%となっており、中古物件購入者の約6割がリフォームを実施している。

<次頁>

- ・エリア別にみると、近畿圏では「リフォームを行った」が51.3%となっており、他のエリアをやや上回っている。



	n	%
全体	337	100.0
リフォームを行った	151	44.8
リフォーム済みの住宅を購入した	48	14.2
まだ行っていないがいずれ行いたい	31	9.2
当面行うつつもりはない	107	31.8

*基数:住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)〈SC8&SC11〉、
かつ、中古物件購入者(Q5)

1. リフォーム実施状況

		n	リフォームを行った	リフォームを済ませた	まだ行っていないが	当面行うつもりはない
全 体		337 100.0	151 44.8	48 14.2	31 9.2	107 31.8
エリア軸	首都圏	96 100.0	38 39.6	14 14.6	10 10.4	34 35.4
	中部圏	31 100.0	12 38.7	6 19.4	3 9.7	10 32.3
	近畿圏	80 100.0	41 51.3	10 12.5	5 6.3	24 30.0
	その他	130 100.0	60 46.2	18 13.8	13 10.0	39 30.0
購入形態軸	新築・計	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	新築注文	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	新築建売	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	新築マンション	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	中古・計	337 100.0	151 44.8	48 14.2	31 9.2	107 31.8
	中古戸建	141 100.0	67 47.5	16 11.3	13 9.2	45 31.9
	中古マンション	196 100.0	84 42.9	32 16.3	18 9.2	62 31.6
年齢軸	25-29才	9 100.0	3 33.3	1 11.1	1 11.1	4 44.4
	30-34才	20 100.0	9 45.0	4 20.0	1 5.0	6 30.0
	35-39才	45 100.0	15 33.3	9 20.0	5 11.1	16 35.6
	40-44才	48 100.0	23 47.9	7 14.6	6 12.5	12 25.0
	45-49才	49 100.0	18 36.7	4 8.2	7 14.3	20 40.8
	50-54才	52 100.0	28 53.8	6 11.5	3 5.8	15 28.8
	55-59才	43 100.0	23 53.5	6 14.0	4 9.3	10 23.3
	60-64才	44 100.0	18 40.9	7 15.9	2 4.5	17 38.6
	65才以上	27 100.0	14 51.9	4 14.8	2 7.4	7 25.9
年収軸	400万円未満	88 100.0	32 36.4	14 15.9	9 10.2	33 37.5
	400-600万円未満	95 100.0	44 46.3	10 10.5	9 9.5	32 33.7
	600-800万円未満	63 100.0	28 44.4	10 15.9	8 12.7	17 27.0
	800-1,000万円未満	41 100.0	22 53.7	6 14.6	3 7.3	10 24.4
	1,000-1,200万円未満	22 100.0	14 63.6	3 13.6	1 4.5	4 18.2
	1,200-1,500万円未満	13 100.0	6 46.2	3 23.1	0 0.0	4 30.8
	1,500-2,000万円未満	8 100.0	3 37.5	1 12.5	1 12.5	3 37.5
	2,000万円以上	7 100.0	2 28.6	1 14.3	0 0.0	4 57.1

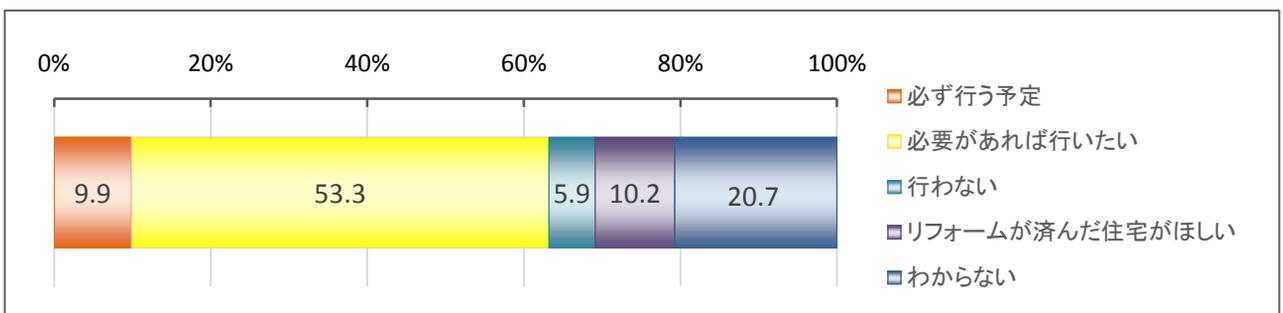
*基数:住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)〈SC8&SC11〉、
かつ、中古物件購入者(Q5)

2. リフォーム実施意向

- ・中古物件の購入検討者に、物件のリフォーム意向を確認したところ、「必要があれば行いたい」が53.3%と最も多くなっている。

<次頁>

- ・エリア別にみると、近畿圏では「必ず行う予定」が13.0%となっており、他のエリアをやや上回っている。



	n	%
全体	353	100.0
必ず行う予定	35	9.9
必要があれば行いたい	188	53.3
行わない	21	5.9
リフォームが済んだ住宅がほしい	36	10.2
わからない	73	20.7

2. リフォーム実施意向

		n	必ず 行う 予定	必要 が あ れ ば 行 い たい	行 わ な い	リ フ ォ ー ム が 済 ん だ 住 宅 が ほ し い	わ か ら な い
全 体		353 100.0	35 9.9	188 53.3	21 5.9	36 10.2	73 20.7
エ リ ア 軸	首都圏	128 100.0	12 9.4	66 51.6	11 8.6	8 6.3	31 24.2
	中部圏	35 100.0	3 8.6	15 42.9	3 8.6	4 11.4	10 28.6
	近畿圏	69 100.0	9 13.0	38 55.1	4 5.8	7 10.1	11 15.9
	その他	121 100.0	11 9.1	69 57.0	3 2.5	17 14.0	21 17.4
購 入 形 態 軸	新築・計	46 100.0	2 4.3	22 47.8	6 13.0	1 2.2	15 32.6
	新築注文	22 100.0	1 4.5	6 27.3	4 18.2	1 4.5	10 45.5
	新築建売	12 100.0	0 0.0	9 75.0	1 8.3	0 0.0	2 16.7
	新築マンション	12 100.0	1 8.3	7 58.3	1 8.3	0 0.0	3 25.0
	中古・計	22 100.0	2 9.1	12 54.5	3 13.6	0 0.0	5 22.7
	中古戸建	10 100.0	0 0.0	7 70.0	1 10.0	0 0.0	2 20.0
	中古マンション	12 100.0	2 16.7	5 41.7	2 16.7	0 0.0	3 25.0
年 齢 軸	25-29才	35 100.0	0 0.0	13 37.1	0 0.0	5 14.3	17 48.6
	30-34才	61 100.0	7 11.5	26 42.6	2 3.3	2 3.3	24 39.3
	35-39才	54 100.0	4 7.4	28 51.9	5 9.3	7 13.0	10 18.5
	40-44才	52 100.0	8 15.4	31 59.6	2 3.8	6 11.5	5 9.6
	45-49才	65 100.0	7 10.8	38 58.5	6 9.2	6 9.2	8 12.3
	50-54才	41 100.0	2 4.9	22 53.7	5 12.2	8 19.5	4 9.8
	55-59才	21 100.0	3 14.3	14 66.7	1 4.8	1 4.8	2 9.5
	60-64才	15 100.0	2 13.3	10 66.7	0 0.0	1 6.7	2 13.3
	65才以上	9 100.0	2 22.2	6 66.7	0 0.0	0 0.0	1 11.1
年 収 軸	400万円未満	96 100.0	6 6.3	48 50.0	7 7.3	14 14.6	21 21.9
	400-600万円未満	88 100.0	8 9.1	38 43.2	6 6.8	13 14.8	23 26.1
	600-800万円未満	72 100.0	5 6.9	51 70.8	4 5.6	5 6.9	7 9.7
	800-1,000万円未満	50 100.0	12 24.0	28 56.0	1 2.0	2 4.0	7 14.0
	1,000-1,200万円未満	20 100.0	2 10.0	10 50.0	2 10.0	1 5.0	5 25.0
	1,200-1,500万円未満	15 100.0	1 6.7	7 46.7	0 0.0	0 0.0	7 46.7
	1,500-2,000万円未満	6 100.0	0 0.0	3 50.0	1 16.7	0 0.0	2 33.3
	2,000万円以上	6 100.0	1 16.7	3 50.0	0 0.0	1 16.7	1 16.7

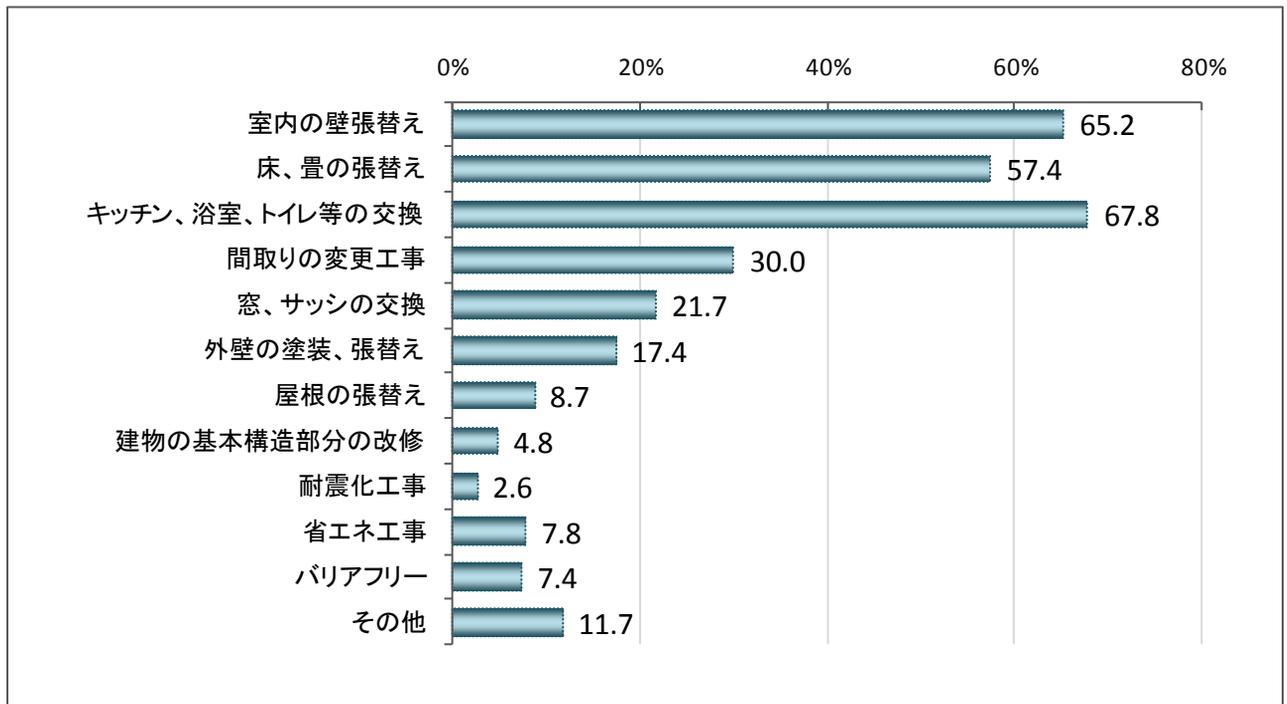
*基数:住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者)〈SC8&SC9〉
かつ 中古物件購入検討者(Q20)

3. リフォーム実施箇所

- ・中古物件の購入者の内、物件のリフォーム実施者にリフォームの実施箇所を確認したところ、「キッチン、浴室、トイレ等の交換」が67.8%で最も多く、以下、「室内の壁張替え」(65.2%)、「床、畳の張替え」(57.4%)の順となっている。

<次頁>

- ・購入形態別にみると、中古戸建購入者では「外壁の塗装・張替え」が39.6%とやや多くなっている。



	n	%
全体	230	100.0
室内の壁張替え	150	65.2
床、畳の張替え	132	57.4
キッチン、浴室、トイレ等の交換	156	67.8
間取りの変更工事	69	30.0
窓、サッシの交換	50	21.7
外壁の塗装、張替え	40	17.4
屋根の張替え	20	8.7
建物の基本構造部分の改修	11	4.8
耐震化工事	6	2.6
省エネ工事	18	7.8
バリアフリー	17	7.4
その他	27	11.7

*基数:住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)〈SC8&SC11〉、
かつ、中古物件購入検討者(Q20)かつ、リフォーム実施者(Q69)

3. リフォーム実施箇所

		n	室内の壁張替え	床、畳の張替え	トイレ等の交換	間取りの変更工事	窓、サッシの交換	外壁の塗装、張替え	屋根の張替え	改修 建物の基本構造部分の	耐震化工事	省エネ工事	バリアフリー	その他
全体		230 100.0	150 65.2	132 57.4	156 67.8	69 30.0	50 21.7	40 17.4	20 8.7	11 4.8	6 2.6	18 7.8	17 7.4	27 11.7
エリア軸	首都圏	62 100.0	41 66.1	37 59.7	47 75.8	11 17.7	13 21.0	6 9.7	4 6.5	2 3.2	1 1.6	7 11.3	2 3.2	4 6.5
	中部圏	21 100.0	12 57.1	12 57.1	11 52.4	5 23.8	6 28.6	7 33.3	2 9.5	1 4.8	1 4.8	1 4.8	0 0.0	4 19.0
	近畿圏	56 100.0	35 62.5	31 55.4	37 66.1	19 33.9	11 19.6	9 16.1	7 12.5	2 3.6	3 5.4	1 1.8	4 7.1	9 16.1
	その他	91 100.0	62 68.1	52 57.1	61 67.0	34 37.4	20 22.0	18 19.8	7 7.7	6 6.6	1 1.1	9 9.9	11 12.1	10 11.0
購入形態軸	新築・計	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	0 0.0	0 0.0
	新築注文	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	0 0.0	0 0.0
	新築建売	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	0 0.0	0 0.0
	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	0 0.0	0 0.0
	中古・計	230 100.0	150 65.2	132 57.4	156 67.8	69 30.0	50 21.7	40 17.4	20 8.7	11 4.8	6 2.6	18 7.8	17 7.4	27 11.7
	中古戸建	96 100.0	59 61.5	51 53.1	65 67.7	31 32.3	28 29.2	38 39.6	20 20.8	8 8.3	6 6.3	9 9.4	8 8.3	15 15.6
	中古マンション	134 100.0	91 67.9	81 60.4	91 67.9	38 28.4	22 16.4	2 1.5	0 0.0	3 2.2	0 0.0	9 6.7	9 6.7	12 9.0
年齢軸	25-29才	5 100.0	3 60.0	3 60.0	3 60.0	0 0.0	1 20.0	1 20.0	1 20.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 20.0
	30-34才	14 100.0	8 57.1	9 64.3	8 57.1	6 42.9	5 35.7	1 7.1	1 7.1	1 7.1	1 7.1	2 14.3	1 7.1	2 14.3
	35-39才	29 100.0	17 58.6	16 55.2	20 69.0	6 20.7	6 20.7	6 20.7	2 6.9	2 6.9	0 0.0	0 0.0	1 3.4	2 6.9
	40-44才	36 100.0	20 55.6	14 38.9	25 69.4	12 33.3	9 25.0	9 25.0	5 13.9	2 5.6	1 2.8	4 11.1	2 5.6	6 16.7
	45-49才	29 100.0	16 55.2	21 72.4	19 65.5	12 41.4	8 27.6	5 17.2	4 13.8	1 3.4	2 6.9	2 6.9	2 6.9	3 10.3
	50-54才	37 100.0	32 86.5	23 62.2	26 70.3	10 27.0	8 21.6	7 18.9	3 8.1	2 5.4	1 2.7	1 2.7	2 5.4	5 13.5
	55-59才	33 100.0	27 81.8	17 51.5	25 75.8	7 21.2	2 6.1	3 9.1	1 3.0	0 0.0	0 0.0	3 9.1	4 12.1	2 6.1
	60-64才	27 100.0	15 55.6	15 55.6	16 59.3	8 29.6	5 18.5	5 18.5	2 7.4	1 3.7	0 0.0	3 11.1	2 7.4	5 18.5
	65才以上	20 100.0	12 60.0	14 70.0	14 70.0	8 40.0	6 30.0	3 15.0	1 5.0	2 10.0	1 5.0	3 15.0	3 15.0	1 5.0
年収軸	400万円未満	55 100.0	35 63.6	33 60.0	34 61.8	21 38.2	9 16.4	9 16.4	4 7.3	2 3.6	1 1.8	1 1.8	6 10.9	8 14.5
	400-600万円未満	63 100.0	41 65.1	36 57.1	46 73.0	21 33.3	17 27.0	15 23.8	8 12.7	4 6.3	3 4.8	5 7.9	2 3.2	6 9.5
	600-800万円未満	46 100.0	27 58.7	29 63.0	33 71.7	10 21.7	10 21.7	9 19.6	4 8.7	2 4.3	1 2.2	6 13.0	2 4.3	5 10.9
	800-1,000万円未満	31 100.0	22 71.0	15 48.4	20 64.5	8 25.8	5 16.1	3 9.7	1 3.2	1 3.2	0 0.0	4 12.9	4 12.9	5 16.1
	1,000-1,200万円未満	18 100.0	15 83.3	11 61.1	13 72.2	5 27.8	3 16.7	0 0.0	0 0.0	2 11.1	0 0.0	1 5.6	1 5.6	2 11.1
	1,200-1,500万円未満	9 100.0	6 66.7	3 33.3	5 55.6	2 22.2	3 33.3	3 33.3	2 22.2	0 0.0	1 11.1	0 0.0	2 22.2	0 0.0
	1,500-2,000万円未満	5 100.0	3 60.0	3 60.0	3 60.0	2 40.0	2 60.0	1 20.0	1 20.0	0 0.0	0 0.0	1 20.0	0 0.0	1 20.0
	2,000万円以上	3 100.0	1 33.3	2 66.7	2 66.7	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

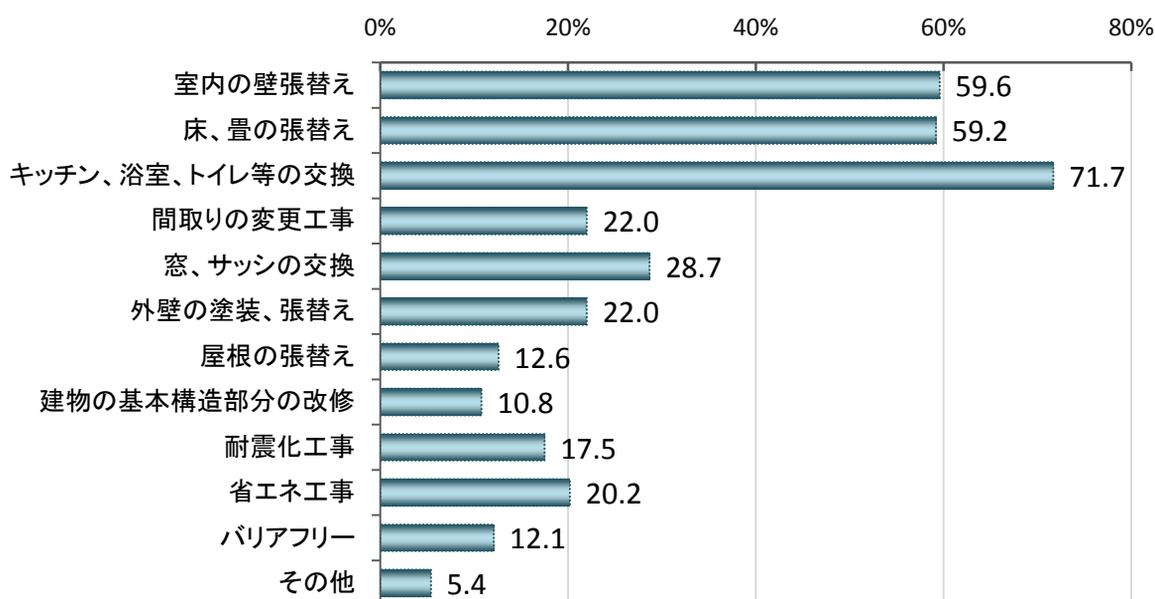
*基数:住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)〈SC8&SC11〉、
かつ、中古物件購入検討者(Q20)、リフォーム実施者(Q69)

4. リフォーム実施希望箇所

- ・中古物件の購入検討者の内、物件のリフォーム希望者にリフォームの実施希望箇所を確認したところ、「キッチン、浴室、トイレ等の交換」が71.7%で最も多く、以下、「室内の壁張替え」(59.6%)、「床、畳の張替え」(59.2%)の順となっている。

<次頁>

- ・エリア別にみると、三大都市圏以外のその他エリアでは各箇所のリフォーム希望割合がやや多くなっている。



	n	%
全体	223	100.0
室内の壁張替え	133	59.6
床、畳の張替え	132	59.2
キッチン、浴室、トイレ等の交換	160	71.7
間取りの変更工事	49	22.0
窓、サッシの交換	64	28.7
外壁の塗装、張替え	49	22.0
屋根の張替え	28	12.6
建物の基本構造部分の改修	24	10.8
耐震化工事	39	17.5
省エネ工事	45	20.2
バリアフリー	27	12.1
その他	12	5.4

*基数:住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) <SC8 & SC9>
かつ リフォーム実施意向者(Q70)

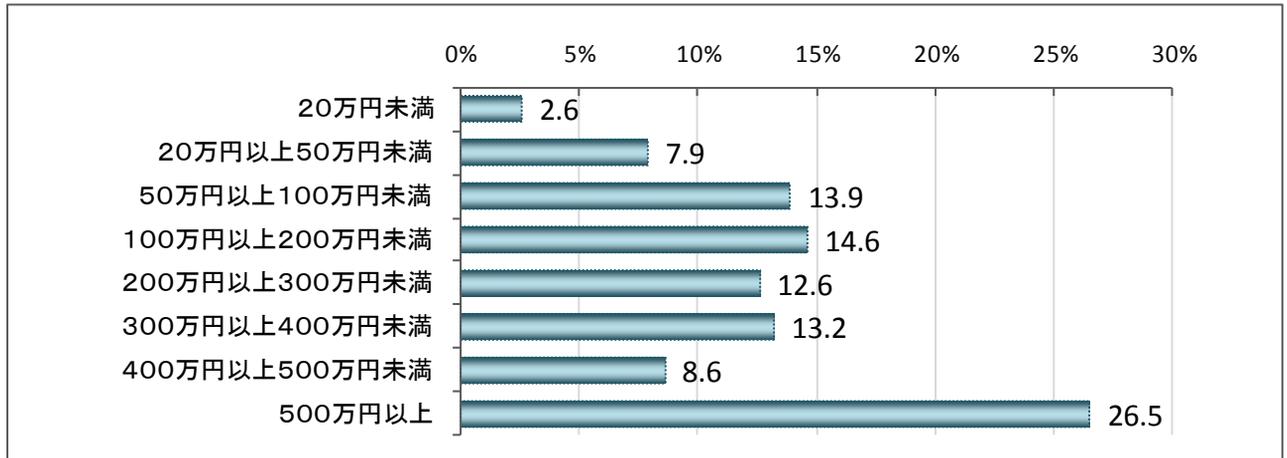
4. リフォーム実施希望箇所

		n	室内の壁張替え	床、畳の張替え	トイレ等 の交換	間取り の変更 工事	窓、サッシ の交換	外壁の塗装、 張替え	屋根の張替え	改修 建物 の基本 構造部分 の	耐震化 工事	省エネ 工事	バリア フリー	その他
全体		223 100.0	133 59.6	132 59.2	160 71.7	49 22.0	64 28.7	49 22.0	28 12.6	24 10.8	39 17.5	45 20.2	27 12.1	12 5.4
エリア軸	首都圏	78 100.0	43 55.1	42 53.8	58 74.4	17 21.8	21 26.9	16 20.5	8 10.3	4 5.1	14 17.9	13 16.7	8 10.3	5 6.4
	中部圏	18 100.0	10 55.6	12 66.7	11 61.1	2 11.1	2 11.1	2 11.1	1 5.6	2 11.1	4 22.2	2 11.1	1 5.6	0 0.0
	近畿圏	47 100.0	29 61.7	26 55.3	32 68.1	9 19.1	11 23.4	5 10.6	4 8.5	5 10.6	6 12.8	9 19.1	6 12.8	4 8.5
	その他	80 100.0	51 63.8	52 65.0	59 73.8	21 26.3	30 37.5	26 32.5	15 18.8	13 16.3	15 18.8	21 26.3	12 15.0	3 3.8
購入形態軸	新築・計	24 100.0	11 45.8	9 37.5	16 66.7	4 16.7	8 33.3	3 12.5	2 8.3	2 8.3	3 12.5	5 20.8	2 8.3	4 16.7
	新築注文	7 100.0	2 28.6	3 42.9	4 57.1	2 28.6	2 28.6	2 28.6	2 28.6	1 14.3	2 28.6	2 28.6	0 0.0	1 14.3
	新築建売	9 100.0	4 44.4	0 0.0	4 44.4	1 11.1	3 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	3 33.3
	新築マンション	8 100.0	5 62.5	6 75.0	8 100.0	1 12.5	3 37.5	1 12.5	0 0.0	1 12.5	1 12.5	3 37.5	2 25.0	0 0.0
	中古・計	14 100.0	9 64.3	9 64.3	12 85.7	2 14.3	4 28.6	3 21.4	2 14.3	0 0.0	0 0.0	1 7.1	1 7.1	0 0.0
	中古戸建	7 100.0	3 42.9	4 57.1	6 85.7	1 14.3	1 14.3	2 28.6	2 28.6	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 14.3	1 0.0
	中古マンション	7 100.0	6 85.7	5 71.4	6 85.7	1 14.3	3 42.9	1 14.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 14.3	0 0.0	0 0.0
年齢軸	25-29才	13 100.0	6 46.2	5 38.5	8 61.5	2 15.4	5 38.5	2 15.4	1 7.7	1 7.7	2 15.4	1 7.7	1 7.7	1 7.7
	30-34才	33 100.0	20 60.6	21 63.6	22 66.7	6 18.2	12 36.4	8 24.2	6 18.2	3 9.1	5 15.2	6 18.2	3 9.1	0 0.0
	35-39才	32 100.0	20 62.5	21 65.6	24 75.0	10 31.3	11 34.4	11 34.4	6 18.8	6 18.8	8 25.0	9 28.1	4 12.5	1 3.1
	40-44才	39 100.0	23 59.0	20 51.3	27 69.2	11 28.2	4 10.3	9 23.1	5 12.8	3 7.7	8 20.5	7 17.9	5 12.8	2 5.1
	45-49才	45 100.0	30 66.7	28 62.2	30 66.7	10 22.2	15 33.3	9 20.0	5 11.1	4 8.9	5 11.1	6 13.3	3 6.7	4 8.9
	50-54才	24 100.0	13 54.2	14 58.3	16 66.7	4 16.7	3 12.5	3 12.5	2 8.3	3 12.5	2 8.3	5 20.8	2 8.3	2 8.3
	55-59才	17 100.0	12 70.6	11 64.7	15 88.2	5 29.4	9 52.9	5 29.4	2 11.8	3 17.6	7 41.2	6 35.3	6 35.3	2 11.8
	60-64才	12 100.0	6 50.0	8 66.7	11 91.7	1 8.3	3 25.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	3 25.0	1 8.3	0 0.0
	65才以上	8 100.0	3 37.5	4 50.0	7 87.5	0 0.0	2 25.0	2 25.0	1 12.5	1 12.5	2 25.0	2 25.0	2 25.0	0 0.0
年収軸	400万円未満	54 100.0	29 53.7	27 50.0	37 68.5	11 20.4	16 29.6	10 18.5	8 14.8	8 14.8	10 18.5	12 22.2	6 11.1	4 7.4
	400-600万円未満	46 100.0	28 60.9	29 63.0	28 60.9	11 23.9	13 28.3	13 28.3	5 10.9	6 13.0	7 15.2	12 26.1	10 21.7	1 2.2
	600-800万円未満	56 100.0	35 62.5	33 58.9	43 76.8	7 12.5	15 26.8	7 12.5	3 5.4	4 7.1	9 16.1	9 16.1	5 8.9	4 7.1
	800-1,000万円未満	40 100.0	28 70.0	26 65.0	30 75.0	13 32.5	14 35.0	14 35.0	9 22.5	5 12.5	10 25.0	6 15.0	3 7.5	2 5.0
	1,000-1,200万円未満	12 100.0	6 50.0	9 75.0	11 91.7	3 25.0	2 16.7	3 25.0	1 8.3	0 0.0	1 8.3	3 25.0	0 0.0	0 0.0
	1,200-1,500万円未満	8 100.0	3 37.5	5 62.5	6 75.0	1 12.5	1 12.5	0 0.0	1 12.5	0 0.0	0 0.0	2 25.0	1 12.5	0 0.0
	1,500-2,000万円未満	3 100.0	2 66.7	2 66.7	3 100.0	1 33.3	1 33.3	1 33.3	0 0.0	0 0.0	1 33.3	0 0.0	1 33.3	0 0.0
	2,000万円以上	4 100.0	2 50.0	1 25.0	2 50.0	2 50.0	2 50.0	1 25.0	1 25.0	1 25.0	1 25.0	1 25.0	1 25.0	1 25.0

*基数:住宅購入検討者(持ち家以外に居住する住宅購入意向者) <SC8&SC9>
かつ リフォーム実施意向者(Q70)

5. リフォーム実施費用

・住宅購入者の内、リフォーム実施者における実施費用をみると、「500万円以上」が26.5%と最も多く、以下、「100万円以上200万円未満」(14.6%)、「50万円以上100万円未満」(13.9%)の順となっている。



	n	%
全体	151	100.0
20万円未満	4	2.6
20万円以上50万円未満	12	7.9
50万円以上100万円未満	21	13.9
100万円以上200万円未満	22	14.6
200万円以上300万円未満	19	12.6
300万円以上400万円未満	20	13.2
400万円以上500万円未満	13	8.6
500万円以上	40	26.5
平均(万円)	3649.17	

*基数: 住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8&SC11>、
かつ、リフォーム実施者(Q69)

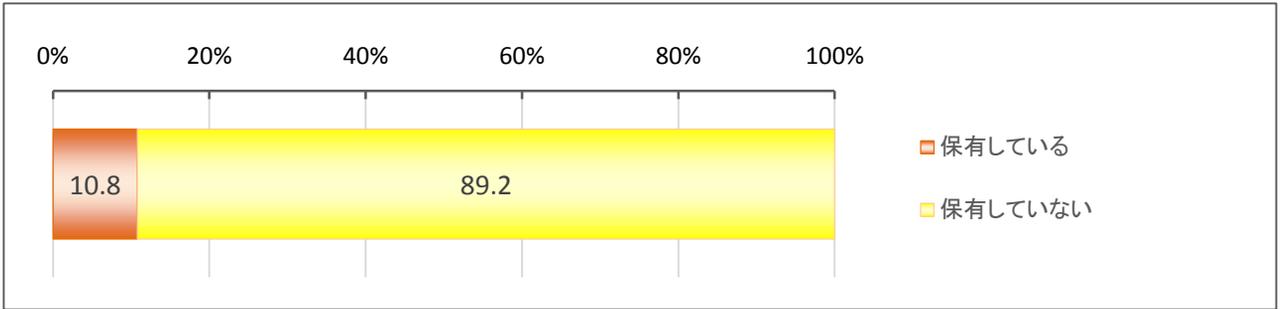
VIII. 空家について

1. 空家保有状況

・現在、空家を保有しているかを確認したところ、「保有している」は10.8%となっている。

<次頁>

・年収別にみると、年収の高い層ほど保有率が高くなっており、2,000万円以上の層では「保有している」が29.0%となっている。



	n	%
全体	4240	100.0
保有している	460	10.8
保有していない	3780	89.2

1. 空家保有状況

		n	保有している	保有していない
全 体		4240 100.0	460 10.8	3780 89.2
エリア軸	首都圏	1260 100.0	142 11.3	1118 88.7
	中部圏	525 100.0	60 11.4	465 88.6
	近畿圏	965 100.0	106 11.0	859 89.0
	その他	1490 100.0	152 10.2	1338 89.8
購入形態軸	新築・計	2515 100.0	298 11.8	2217 88.2
	新築注文	1280 100.0	162 12.7	1118 87.3
	新築建売	381 100.0	46 12.1	335 87.9
	新築マンション	854 100.0	90 10.5	764 89.5
	中古・計	665 100.0	65 9.8	600 90.2
	中古戸建	270 100.0	29 10.7	241 89.3
	中古マンション	395 100.0	36 9.1	359 90.9
年齢軸	25-29才	271 100.0	35 12.9	236 87.1
	30-34才	523 100.0	41 7.8	482 92.2
	35-39才	651 100.0	47 7.2	604 92.8
	40-44才	699 100.0	71 10.2	628 89.8
	45-49才	630 100.0	60 9.5	570 90.5
	50-54才	566 100.0	71 12.5	495 87.5
	55-59才	393 100.0	46 11.7	347 88.3
	60-64才	293 100.0	53 18.1	240 81.9
	65才以上	214 100.0	36 16.8	178 83.2
年収軸	400万円未満	747 100.0	72 9.6	675 90.4
	400-600万円未満	1025 100.0	79 7.7	946 92.3
	600-800万円未満	900 100.0	79 8.8	821 91.2
	800-1,000万円未満	719 100.0	90 12.5	629 87.5
	1,000-1,200万円未満	331 100.0	39 11.8	292 88.2
	1,200-1,500万円未満	258 100.0	44 17.1	214 82.9
	1,500-2,000万円未満	136 100.0	21 15.4	115 84.6
	2,000万円以上	124 100.0	36 29.0	88 71.0

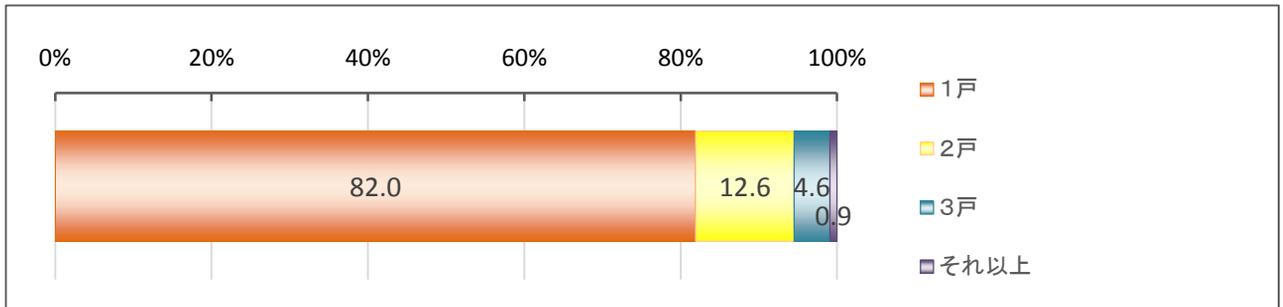
* 基数: 回答者全員

2. 空家保有戸数

・空家保有者に、空家の保有戸数を確認したところ、「1戸」が82.0%と多い。

<次頁>

・年収別にみると、2,000万円以上の層での平均保有戸数は2.1戸となっている。



	n	%
全体	460	100.0
1戸	377	82.0
2戸	58	12.6
3戸	21	4.6
それ以上	4	0.9

2. 空家保有個数

		n	1 戸	2 戸	3 戸	それ 以上	平均 (戸)
全 体		460 100.0	377 82.0	58 12.6	21 4.6	4 0.9	1.29
エ リ ア 軸	首都圏	142 100.0	115 81.0	19 13.4	5 3.5	3 2.1	1.40
	中部圏	60 100.0	47 78.3	7 11.7	6 10.0	0 0.0	1.32
	近畿圏	106 100.0	95 89.6	6 5.7	4 3.8	1 0.9	1.17
	その他	152 100.0	120 78.9	26 17.1	6 3.9	0 0.0	1.25
購 入 形 態 軸	新築・計	298 100.0	244 81.9	36 12.1	14 4.7	4 1.3	1.32
	新築注文	162 100.0	139 85.8	14 8.6	8 4.9	1 0.6	1.22
	新築建売	46 100.0	36 78.3	6 13.0	3 6.5	1 2.2	1.35
	新築マンション	90 100.0	69 76.7	16 17.8	3 3.3	2 2.2	1.49
	中古・計	65 100.0	54 83.1	9 13.8	2 3.1	0 0.0	1.20
	中古戸建	29 100.0	23 79.3	5 17.2	1 3.4	0 0.0	1.24
	中古マンション	36 100.0	31 86.1	4 11.1	1 2.8	0 0.0	1.17
年 齢 軸	25-29才	35 100.0	20 57.1	10 28.6	5 14.3	0 0.0	1.57
	30-34才	41 100.0	31 75.6	7 17.1	3 7.3	0 0.0	1.32
	35-39才	47 100.0	37 78.7	7 14.9	1 2.1	2 4.3	1.34
	40-44才	71 100.0	57 80.3	8 11.3	5 7.0	1 1.4	1.34
	45-49才	60 100.0	51 85.0	6 10.0	3 5.0	0 0.0	1.20
	50-54才	71 100.0	64 90.1	4 5.6	2 2.8	1 1.4	1.38
	55-59才	46 100.0	39 84.8	7 15.2	0 0.0	0 0.0	1.15
	60-64才	53 100.0	47 88.7	6 11.3	0 0.0	0 0.0	1.11
	65才以上	36 100.0	31 86.1	3 8.3	2 5.6	0 0.0	1.19
年 収 軸	400万円未満	72 100.0	63 87.5	7 9.7	1 1.4	1 1.4	1.18
	400-600万円未満	79 100.0	69 87.3	6 7.6	4 5.1	0 0.0	1.18
	600-800万円未満	79 100.0	66 83.5	11 13.9	2 2.5	0 0.0	1.19
	800-1,000万円未満	90 100.0	72 80.0	14 15.6	4 4.4	0 0.0	1.24
	1,000-1,200万円未満	39 100.0	32 82.1	5 12.8	2 5.1	0 0.0	1.23
	1,200-1,500万円未満	44 100.0	38 86.4	5 11.4	1 2.3	0 0.0	1.16
	1,500-2,000万円未満	21 100.0	13 61.9	5 23.8	2 9.5	1 4.8	1.57
	2,000万円以上	36 100.0	24 66.7	5 13.9	5 13.9	2 5.6	2.11

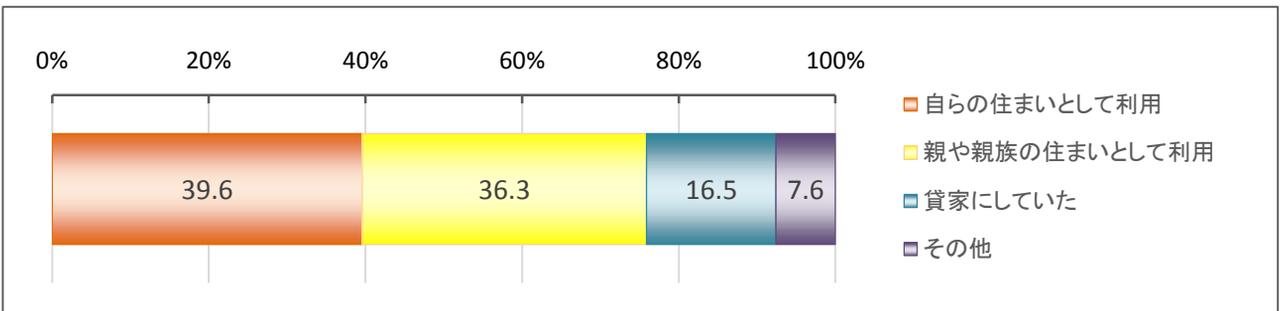
* 基数: 空家保有者(Q74)

3. 空家になる以前の利用状況

- ・空家保有者に空家になる以前の利用状況を確認したところ、「自らの住まいとして利用」が39.6%と最も多く、「親や親族の住まいとして利用」(36.3%)が次いでいる。

<次頁>

- ・属性別での傾向差は、特に見られない。



	n	%
全体	460	100.0
自らの住まいとして利用	182	39.6
親や親族の住まいとして利用	167	36.3
貸家になっていた	76	16.5
その他	35	7.6

3. 空家になる以前の利用状況

		n	自らの住まいとして利用	親や親族の住まいとして利用	貸家にしていった	その他
全体		460 100.0	182 39.6	167 36.3	76 16.5	35 7.6
エリア軸	首都圏	142 100.0	60 42.3	45 31.7	25 17.6	12 8.5
	中部圏	60 100.0	27 45.0	17 28.3	10 16.7	6 10.0
	近畿圏	106 100.0	39 36.8	45 42.5	13 12.3	9 8.5
	その他	152 100.0	56 36.8	60 39.5	28 18.4	8 5.3
購入形態軸	新築・計	298 100.0	116 38.9	109 36.6	52 17.4	21 7.0
	新築注文	162 100.0	74 45.7	45 27.8	32 19.8	11 6.8
	新築建売	46 100.0	19 41.3	16 34.8	6 13.0	5 10.9
	新築マンション	90 100.0	23 25.6	48 53.3	14 15.6	5 5.6
	中古・計	65 100.0	26 40.0	27 41.5	4 6.2	8 12.3
	中古戸建	29 100.0	15 51.7	8 27.6	3 10.3	3 10.3
	中古マンション	36 100.0	11 30.6	19 52.8	1 2.8	5 13.9
年齢軸	25-29才	35 100.0	12 34.3	16 45.7	4 11.4	3 8.6
	30-34才	41 100.0	19 46.3	13 31.7	8 19.5	1 2.4
	35-39才	47 100.0	24 51.1	14 29.8	8 17.0	1 2.1
	40-44才	71 100.0	33 46.5	26 36.6	10 14.1	2 2.8
	45-49才	60 100.0	22 36.7	23 38.3	13 21.7	2 3.3
	50-54才	71 100.0	21 29.6	27 38.0	14 19.7	9 12.7
	55-59才	46 100.0	17 37.0	18 39.1	8 17.4	3 6.5
	60-64才	53 100.0	20 37.7	20 37.7	6 11.3	7 13.2
	65才以上	36 100.0	14 38.9	10 27.8	5 13.9	7 19.4
年収軸	400万円未満	72 100.0	34 47.2	23 31.9	10 13.9	5 6.9
	400-600万円未満	79 100.0	37 46.8	28 35.4	10 12.7	4 5.1
	600-800万円未満	79 100.0	35 44.3	30 38.0	9 11.4	5 6.3
	800-1,000万円未満	90 100.0	30 33.3	35 38.9	17 18.9	8 8.9
	1,000-1,200万円未満	39 100.0	15 38.5	15 38.5	7 17.9	2 5.1
	1,200-1,500万円未満	44 100.0	15 34.1	16 36.4	7 15.9	6 13.6
	1,500-2,000万円未満	21 100.0	5 23.8	11 52.4	4 19.0	1 4.8
	2,000万円以上	36 100.0	11 30.6	9 25.0	12 33.3	4 11.1

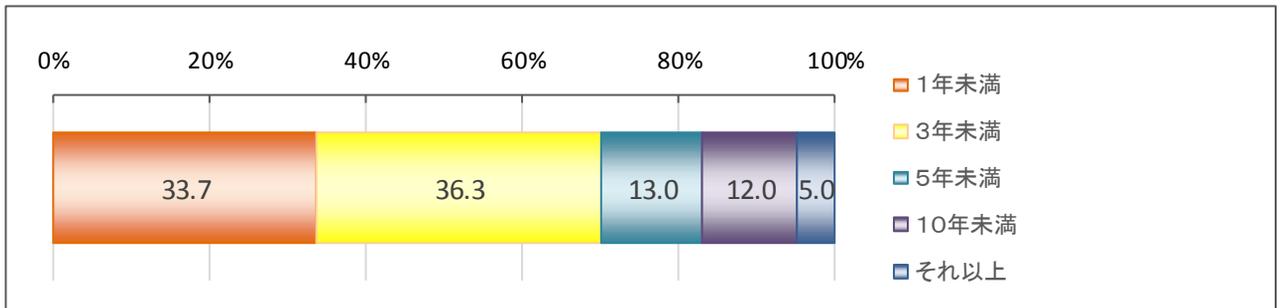
* 基数: 空家保有者(Q74)

4. 空家になってからの経過期間

- ・空家保有者に空家になってからの経過期間を確認したところ、「3年未満」が36.3%で最も多く、「1年未満」(33.7%)が次いでいる。

<次頁>

- ・エリア別にみると、近畿圏では「1年未満」が40.6%と他エリアをやや上回っている。



	n	%
全体	460	100.0
1年未満	155	33.7
3年未満	167	36.3
5年未満	60	13.0
10年未満	55	12.0
それ以上	23	5.0

4. 空家になってからの経過期間

		n	1 年 未 満	3 年 未 満	5 年 未 満	1 0 年 未 満	そ れ 以 上
全 体		460 100.0	155 33.7	167 36.3	60 13.0	55 12.0	23 5.0
エ リ ア 軸	首都圏	142 100.0	51 35.9	46 32.4	18 12.7	21 14.8	6 4.2
	中部圏	60 100.0	15 25.0	24 40.0	7 11.7	9 15.0	5 8.3
	近畿圏	106 100.0	43 40.6	34 32.1	10 9.4	10 9.4	9 8.5
	その他	152 100.0	46 30.3	63 41.4	25 16.4	15 9.9	3 2.0
購 入 形 態 軸	新築・計	298 100.0	99 33.2	113 37.9	40 13.4	31 10.4	15 5.0
	新築注文	162 100.0	53 32.7	68 42.0	20 12.3	13 8.0	8 4.9
	新築建売	46 100.0	12 26.1	21 45.7	6 13.0	4 8.7	3 6.5
	新築マンション	90 100.0	34 37.8	24 26.7	14 15.6	14 15.6	4 4.4
	中古・計	65 100.0	27 41.5	15 23.1	7 10.8	13 20.0	3 4.6
	中古戸建	29 100.0	13 44.8	8 27.6	4 13.8	4 13.8	0 0.0
	中古マンション	36 100.0	14 38.9	7 19.4	3 8.3	9 25.0	3 8.3
年 齢 軸	25-29才	35 100.0	8 22.9	19 54.3	5 14.3	1 2.9	2 5.7
	30-34才	41 100.0	11 26.8	14 34.1	11 26.8	2 4.9	3 7.3
	35-39才	47 100.0	14 29.8	18 38.3	8 17.0	4 8.5	3 6.4
	40-44才	71 100.0	24 33.8	36 50.7	5 7.0	5 7.0	1 1.4
	45-49才	60 100.0	28 46.7	15 25.0	7 11.7	8 13.3	2 3.3
	50-54才	71 100.0	19 26.8	24 33.8	8 11.3	15 21.1	5 7.0
	55-59才	46 100.0	19 41.3	13 28.3	7 15.2	6 13.0	1 2.2
	60-64才	53 100.0	18 34.0	19 35.8	4 7.5	8 15.1	4 7.5
	65才以上	36 100.0	14 38.9	9 25.0	5 13.9	6 16.7	2 5.6
年 収 軸	400万円未満	72 100.0	32 44.4	21 29.2	11 15.3	5 6.9	3 4.2
	400-600万円未満	79 100.0	29 36.7	30 38.0	11 13.9	6 7.6	3 3.8
	600-800万円未満	79 100.0	25 31.6	33 41.8	6 7.6	13 16.5	2 2.5
	800-1,000万円未満	90 100.0	24 26.7	33 36.7	13 14.4	17 18.9	3 3.3
	1,000-1,200万円未満	39 100.0	14 35.9	13 33.3	4 10.3	5 12.8	3 7.7
	1,200-1,500万円未満	44 100.0	12 27.3	18 40.9	6 13.6	5 11.4	3 6.8
	1,500-2,000万円未満	21 100.0	3 14.3	11 52.4	3 14.3	3 14.3	1 4.8
	2,000万円以上	36 100.0	16 44.4	8 22.2	6 16.7	1 2.8	5 13.9

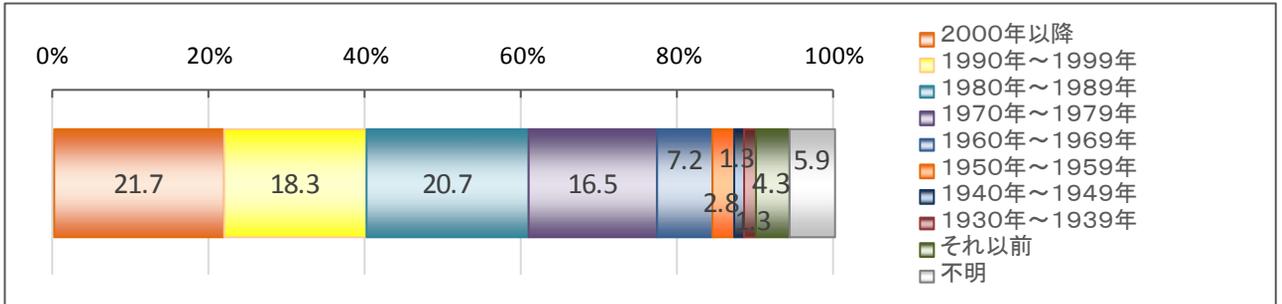
* 基数: 空家保有者(Q74)

5. 保有する空家の建築時期

- ・空家保有者に保有する空家の建築時期を確認したところ、「2000年以降」が21.7%で最も多く、「1980年～1989年」が20.7%と僅差で次いでいる。

<次頁>

- ・エリア別にみると、中部圏では「2000年以降」が33.3%となっており、他のエリアをやや上回っている。



	n	%
全体	460	100.0
2000年以降	100	21.7
1990年～1999年	84	18.3
1980年～1989年	95	20.7
1970年～1979年	76	16.5
1960年～1969年	33	7.2
1950年～1959年	13	2.8
1940年～1949年	6	1.3
1930年～1939年	6	1.3
それ以前	20	4.3
不明	27	5.9

5. 保有する空家の建築時期

		n	2000年以降	1990年以降	1980年以降	1970年以降	1960年以降	1950年以降	1940年以降	1930年以降	それ以前	不明
全 体		460 100.0	100 21.7	84 18.3	95 20.7	76 16.5	33 7.2	13 2.8	6 1.3	6 1.3	20 4.3	27 5.9
エリア軸	首都圏	142 100.0	30 21.1	29 20.4	29 20.4	22 15.5	15 10.6	3 2.1	2 1.4	0 0.0	4 2.8	8 5.6
	中部圏	60 100.0	20 33.3	11 18.3	11 18.3	7 11.7	2 3.3	2 3.3	3 5.0	2 3.3	0 0.0	2 3.3
	近畿圏	106 100.0	20 18.9	19 17.9	20 18.9	21 19.8	6 5.7	2 1.9	0 0.0	3 2.8	8 7.5	7 6.6
	その他	152 100.0	30 19.7	25 16.4	35 23.0	26 17.1	10 6.6	6 3.9	1 0.7	1 0.7	8 5.3	10 6.6
購入形態軸	新築・計	298 100.0	71 23.8	51 17.1	54 18.1	53 17.8	21 7.0	8 2.7	4 1.3	6 2.0	16 5.4	14 4.7
	新築注文	162 100.0	45 27.8	31 19.1	31 19.1	22 13.6	8 4.9	4 2.5	1 0.6	4 2.5	9 5.6	7 4.3
	新築建売	46 100.0	8 17.4	7 15.2	9 19.6	11 23.9	6 13.0	1 2.2	0 0.0	0 0.0	1 2.2	3 6.5
	新築マンション	90 100.0	18 20.0	13 14.4	14 15.6	20 22.2	7 7.8	3 3.3	3 3.3	2 2.2	6 6.7	4 4.4
	中古・計	65 100.0	9 13.8	13 20.0	17 26.2	11 16.9	5 7.7	3 4.6	0 0.0	0 0.0	3 4.6	4 6.2
	中古戸建	29 100.0	5 17.2	6 20.7	7 24.1	6 20.7	2 6.9	1 3.4	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 6.9
	中古マンション	36 100.0	4 11.1	7 19.4	10 27.8	5 13.9	3 8.3	2 5.6	0 0.0	0 0.0	3 8.3	2 5.6
年齢軸	25-29才	35 100.0	11 31.4	6 17.1	11 31.4	1 2.9	3 8.6	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	3 8.6
	30-34才	41 100.0	10 24.4	10 24.4	8 19.5	3 7.3	2 4.9	2 4.9	0 0.0	0 0.0	0 0.0	6 14.6
	35-39才	47 100.0	16 34.0	7 14.9	6 12.8	11 23.4	3 6.4	1 2.1	0 0.0	0 0.0	1 2.1	2 4.3
	40-44才	71 100.0	16 22.5	17 23.9	14 19.7	15 21.1	3 4.2	1 1.4	1 1.4	0 0.0	2 2.8	2 2.8
	45-49才	60 100.0	17 28.3	13 21.7	8 13.3	8 13.3	4 6.7	1 1.7	3 5.0	0 0.0	1 1.7	5 8.3
	50-54才	71 100.0	13 18.3	9 12.7	17 23.9	12 16.9	6 8.5	5 7.0	0 0.0	1 1.4	5 7.0	3 4.2
	55-59才	46 100.0	6 13.0	9 19.6	9 19.6	11 23.9	6 13.0	1 2.2	0 0.0	0 0.0	4 8.7	0 0.0
	60-64才	53 100.0	5 9.4	11 20.8	11 20.8	9 17.0	5 9.4	1 1.9	1 1.9	3 5.7	5 9.4	2 3.8
	65才以上	36 100.0	6 16.7	2 5.6	11 30.6	6 16.7	1 2.8	1 2.8	1 2.8	2 5.6	2 5.6	4 11.1
年収軸	400万円未満	72 100.0	14 19.4	11 15.3	16 22.2	8 11.1	5 6.9	4 5.6	0 0.0	2 2.8	2 2.8	10 13.9
	400-600万円未満	79 100.0	12 15.2	13 16.5	20 25.3	12 15.2	6 7.6	2 2.5	0 0.0	0 0.0	6 7.6	8 10.1
	600-800万円未満	79 100.0	24 30.4	19 24.1	18 22.8	12 15.2	4 5.1	0 0.0	1 1.3	0 0.0	0 0.0	1 1.3
	800-1,000万円未満	90 100.0	19 21.1	16 17.8	18 20.0	17 18.9	6 6.7	3 3.3	2 2.2	0 0.0	5 5.6	4 4.4
	1,000-1,200万円未満	39 100.0	9 23.1	4 10.3	7 17.9	7 17.9	5 12.8	0 0.0	0 0.0	1 2.6	3 7.7	3 7.7
	1,200-1,500万円未満	44 100.0	7 15.9	11 25.0	8 18.2	8 18.2	4 9.1	1 2.3	1 2.3	2 4.5	2 4.5	0 0.0
	1,500-2,000万円未満	21 100.0	6 28.6	1 4.8	3 14.3	5 23.8	2 9.5	1 4.8	1 4.8	1 4.8	1 4.8	1 4.8
	2,000万円以上	36 100.0	9 25.0	9 25.0	5 13.9	7 19.4	1 2.8	2 5.6	1 2.8	0 0.0	1 2.8	1 2.8

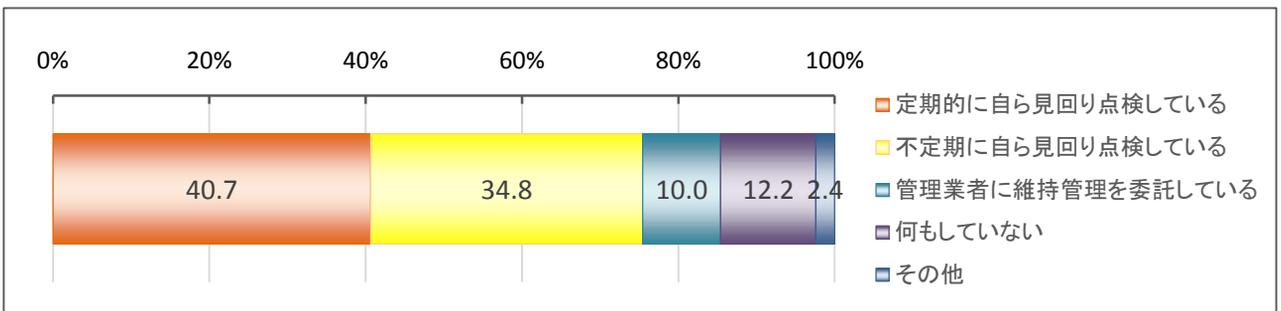
* 基数: 空家保有者(Q74)

6. 保有する空家の維持管理方法

- ・空家保有者に保有する空家の維持管理方法を確認したところ、「定期的に自ら見回り点検している」が40.7%で最も多く、「不定期に自ら見回り点検している」(34.8%)が次いでいる。

<次頁>

- ・エリア別にみると、首都圏では「管理業者に維持管理を委託している」が13.4%となっており、他のエリアをやや上回っている。



	n	%
全体	460	100.0
定期的に自ら見回り点検している	187	40.7
不定期に自ら見回り点検している	160	34.8
管理業者に維持管理を委託している	46	10.0
何もしていない	56	12.2
その他	11	2.4

6. 保有する空家の維持管理方法

		n	定期的に 自ら見回り 点検	不定期に 自ら見回り 点検	管理業者に 維持管理を 委託している	何もして いない	その他
全 体		460 100.0	187 40.7	160 34.8	46 10.0	56 12.2	11 2.4
エリア軸	首都圏	142 100.0	50 35.2	53 37.3	19 13.4	18 12.7	2 1.4
	中部圏	60 100.0	24 40.0	21 35.0	7 11.7	5 8.3	3 5.0
	近畿圏	106 100.0	43 40.6	42 39.6	6 5.7	12 11.3	3 2.8
	その他	152 100.0	70 46.1	44 28.9	14 9.2	21 13.8	3 2.0
購入形態軸	新築・計	298 100.0	128 43.0	100 33.6	28 9.4	35 11.7	7 2.3
	新築注文	162 100.0	85 52.5	45 27.8	9 5.6	20 12.3	3 1.9
	新築建売	46 100.0	7 15.2	26 56.5	5 10.9	8 17.4	0 0.0
	新築マンション	90 100.0	36 40.0	29 32.2	14 15.6	7 7.8	4 4.4
	中古・計	65 100.0	24 36.9	25 38.5	5 7.7	9 13.8	2 3.1
	中古戸建	29 100.0	11 37.9	11 37.9	3 10.3	4 13.8	0 0.0
	中古マンション	36 100.0	13 36.1	14 38.9	2 5.6	5 13.9	2 5.6
年齢軸	25-29才	35 100.0	13 37.1	14 40.0	4 11.4	4 11.4	0 0.0
	30-34才	41 100.0	12 29.3	17 41.5	5 12.2	5 12.2	2 4.9
	35-39才	47 100.0	19 40.4	17 36.2	5 10.6	5 10.6	1 2.1
	40-44才	71 100.0	26 36.6	29 40.8	8 11.3	7 9.9	1 1.4
	45-49才	60 100.0	22 36.7	21 35.0	6 10.0	9 15.0	2 3.3
	50-54才	71 100.0	34 47.9	17 23.9	4 5.6	12 16.9	4 5.6
	55-59才	46 100.0	24 52.2	12 26.1	6 13.0	4 8.7	0 0.0
	60-64才	53 100.0	21 39.6	21 39.6	3 5.7	8 15.1	0 0.0
	65才以上	36 100.0	16 44.4	12 33.3	5 13.9	2 5.6	1 2.8
年収軸	400万円未満	72 100.0	31 43.1	24 33.3	4 5.6	11 15.3	2 2.8
	400-600万円未満	79 100.0	32 40.5	22 27.8	6 7.6	17 21.5	2 2.5
	600-800万円未満	79 100.0	30 38.0	32 40.5	9 11.4	6 7.6	2 2.5
	800-1,000万円未満	90 100.0	40 44.4	29 32.2	7 7.8	10 11.1	4 4.4
	1,000-1,200万円未満	39 100.0	16 41.0	16 41.0	4 10.3	3 7.7	0 0.0
	1,200-1,500万円未満	44 100.0	17 38.6	20 45.5	6 13.6	1 2.3	0 0.0
	1,500-2,000万円未満	21 100.0	11 52.4	4 19.0	3 14.3	3 14.3	0 0.0
	2,000万円以上	36 100.0	10 27.8	13 36.1	7 19.4	5 13.9	1 2.8

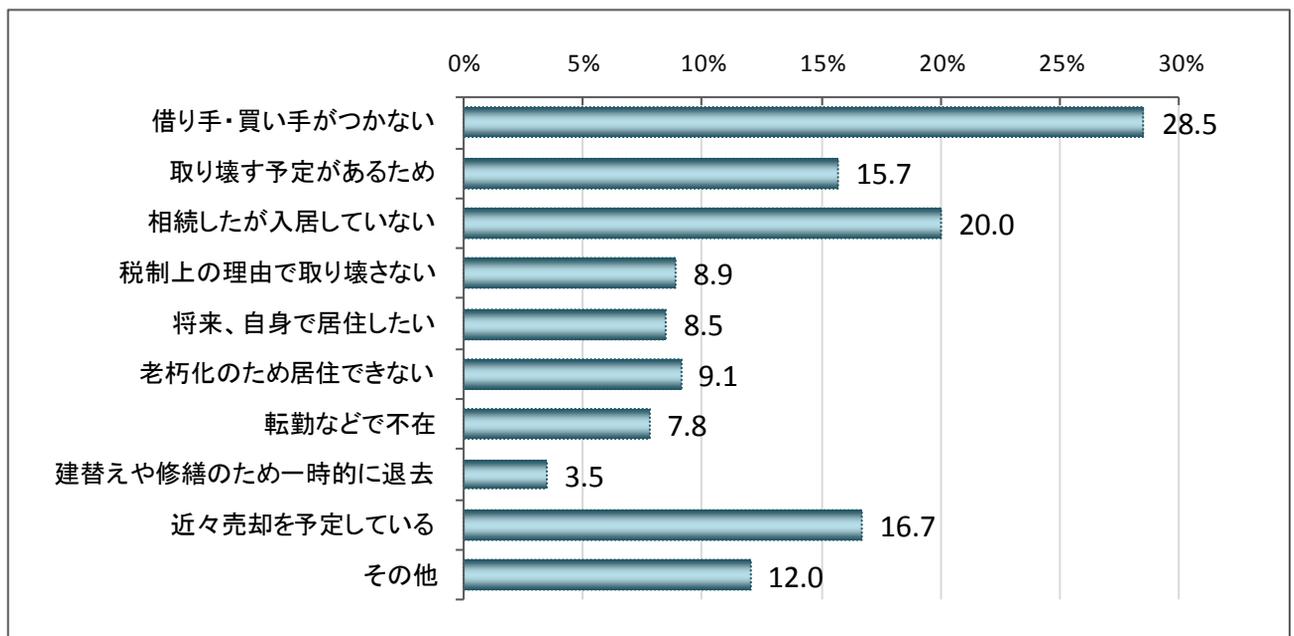
* 基数: 空家保有者(Q74)

7. 空家になった理由

- ・空家保有者に保有物件が空家になった理由を確認したところ、「借り手・買い手が見つからない」が28.5%で最も多く、以下、「相続したが入居していない」(20.0%)、「近々売却を予定している」(16.7%)、「取り壊す予定があるため」(15.7%)の順となっている。

<次頁>

- ・エリア別にみると、中部圏では「借り手・買い手が見つからない」が35.0%と他のエリアをやや上回っている。



	n	%
全体	460	100.0
借り手・買い手が見つからない	131	28.5
取り壊す予定があるため	72	15.7
相続したが入居していない	92	20.0
税制上の理由で取り壊さない	41	8.9
将来、自身で居住したい	39	8.5
老朽化のため居住できない	42	9.1
転勤などで不在	36	7.8
建替えや修繕のため一時的に退去	16	3.5
近々売却を予定している	77	16.7
その他	55	12.0

* 基数: 空家保有者 (Q74)

7. 空家になった理由

		n	つ 借 り か ない 手 ・ 買 い 手 が	取 り 壊 す 予 定 が あ る た め	相 続 し た が 入 居 し て い ない	税 制 上 の 理 由 で 取 り 壊 さ ない	将 来 、 自 身 で 居 住 し た い	老 朽 化 の た め 居 住 で き な い	転 動 な ど で 不 在	一 建 替 え や 修 繕 の た め 退 去	近 々 売 却 を 予 定 し て い る	そ の 他
全 体		460 100.0	131 28.5	72 15.7	92 20.0	41 8.9	39 8.5	42 9.1	36 7.8	16 3.5	77 16.7	55 12.0
エ リ ア 軸	首都圏	142 100.0	34 23.9	23 16.2	22 15.5	17 12.0	13 9.2	14 9.9	12 8.5	7 4.9	32 22.5	14 9.9
	中部圏	60 100.0	21 35.0	10 16.7	13 21.7	8 13.3	1 1.7	5 8.3	5 8.3	0 0.0	8 13.3	10 16.7
	近畿圏	106 100.0	31 29.2	15 14.2	25 23.6	6 5.7	14 13.2	13 12.3	8 7.5	4 3.8	19 17.9	10 9.4
	その他	152 100.0	45 29.6	24 15.8	32 21.1	10 6.6	11 7.2	10 6.6	11 7.2	5 3.3	18 11.8	21 13.8
購 入 形 態 軸	新築・計	298 100.0	89 29.9	50 16.8	61 20.5	24 8.1	18 6.0	26 8.7	19 6.4	8 2.7	56 18.8	36 12.1
	新築注文	162 100.0	64 39.5	28 17.3	29 17.9	13 8.0	8 4.9	10 6.2	8 4.9	3 1.9	30 18.5	17 10.5
	新築建売	46 100.0	11 23.9	8 17.4	9 19.6	5 10.9	0 0.0	6 13.0	3 6.5	2 4.3	10 21.7	4 8.7
	新築マンション	90 100.0	14 15.6	14 15.6	23 25.6	6 6.7	10 11.1	10 11.1	8 8.9	3 3.3	16 17.8	15 16.7
	中古・計	65 100.0	17 26.2	3 4.6	11 16.9	4 6.2	9 13.8	4 6.2	5 7.7	3 4.6	15 23.1	10 15.4
	中古戸建	29 100.0	9 31.0	2 6.9	1 3.4	2 6.9	1 3.4	1 3.4	2 6.9	3 10.3	9 31.0	5 17.2
	中古マンション	36 100.0	8 22.2	1 2.8	10 27.8	2 5.6	8 22.2	3 8.3	3 8.3	0 0.0	6 16.7	5 13.9
年 齢 軸	25-29才	35 100.0	9 25.7	13 37.1	9 25.7	8 22.9	2 5.7	2 5.7	2 5.7	1 2.9	1 2.9	2 5.7
	30-34才	41 100.0	13 31.7	4 9.8	7 17.1	6 14.6	5 12.2	1 2.4	2 4.9	2 4.9	6 14.6	6 14.6
	35-39才	47 100.0	18 38.3	11 23.4	9 19.1	4 8.5	6 12.8	2 4.3	0 0.0	2 4.3	3 6.4	3 6.4
	40-44才	71 100.0	23 32.4	14 19.7	13 18.3	8 11.3	6 8.5	7 9.9	7 9.9	3 4.2	7 9.9	11 15.5
	45-49才	60 100.0	15 25.0	8 13.3	12 20.0	4 6.7	4 6.7	4 6.7	7 11.7	1 1.7	11 18.3	5 8.3
	50-54才	71 100.0	27 38.0	12 16.9	15 21.1	5 7.0	4 5.6	14 19.7	4 5.6	2 2.8	15 21.1	5 7.0
	55-59才	46 100.0	7 15.2	4 8.7	8 17.4	2 4.3	4 8.7	5 10.9	7 15.2	3 6.5	10 21.7	8 17.4
	60-64才	53 100.0	10 18.9	5 9.4	12 22.6	2 3.8	4 7.5	5 9.4	5 9.4	2 3.8	15 28.3	9 17.0
	65才以上	36 100.0	9 25.0	1 2.8	7 19.4	2 5.6	4 11.1	2 5.6	2 5.6	0 0.0	9 25.0	6 16.7
年 収 軸	400万円未満	72 100.0	24 33.3	10 13.9	13 18.1	4 5.6	7 9.7	3 4.2	2 2.8	1 1.4	9 12.5	13 18.1
	400-600万円未満	79 100.0	24 30.4	12 15.2	16 20.3	5 6.3	5 6.3	9 11.4	2 2.5	4 5.1	12 15.2	11 13.9
	600-800万円未満	79 100.0	21 26.6	20 25.3	18 22.8	6 7.6	7 8.9	8 10.1	8 10.1	3 3.8	10 12.7	3 3.8
	800-1,000万円未満	90 100.0	25 27.8	11 12.2	16 17.8	11 12.2	8 8.9	9 10.0	11 12.2	5 5.6	11 12.2	14 15.6
	1,000-1,200万円未満	39 100.0	11 28.2	9 23.1	7 17.9	5 12.8	3 7.7	5 12.8	4 10.3	1 2.6	8 20.5	2 5.1
	1,200-1,500万円未満	44 100.0	11 25.0	5 11.4	12 27.3	2 4.5	3 6.8	5 11.4	4 9.1	0 0.0	13 29.5	5 11.4
	1,500-2,000万円未満	21 100.0	4 19.0	3 14.3	2 9.5	3 14.3	2 9.5	0 0.0	1 4.8	1 4.8	4 19.0	4 19.0
	2,000万円以上	36 100.0	11 30.6	2 5.6	8 22.2	5 13.9	4 11.1	3 8.3	4 11.1	1 2.8	10 27.8	3 8.3

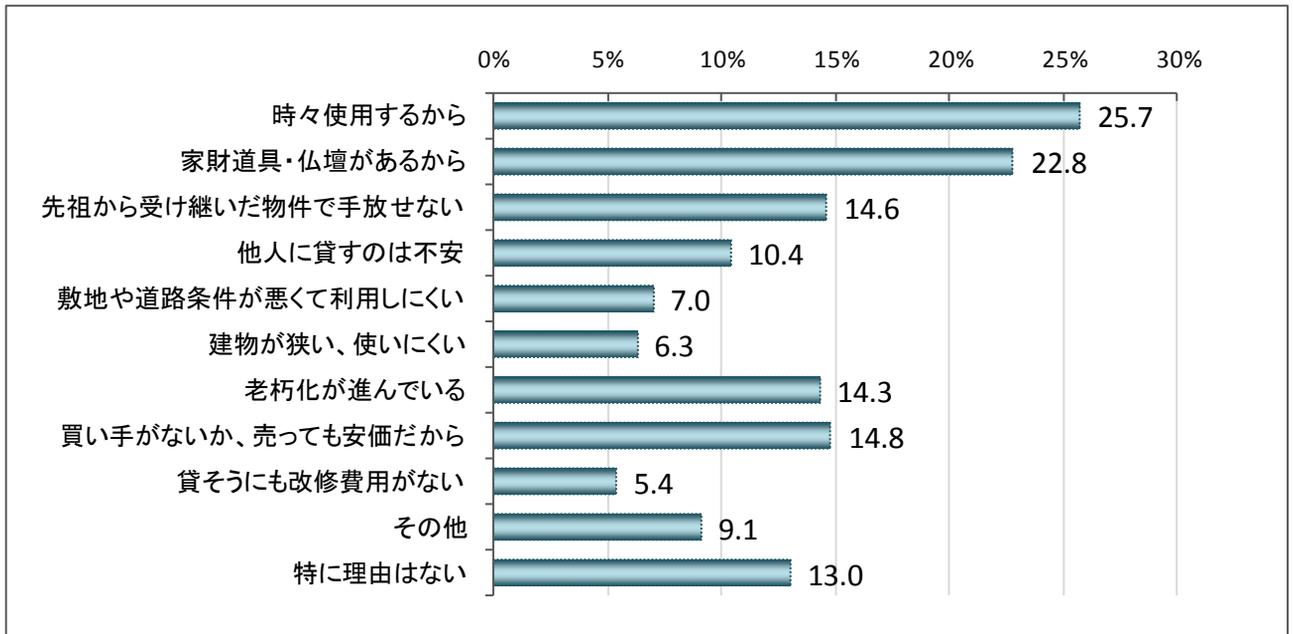
* 基数: 空家保有者(Q74)

8. 現在まで空家になっている理由

- ・空家保有者に保有物件を現在まで空家になっている理由を確認したところ、「時々使用するから」が25.7%で最も多く、「家財道具・仏壇があるから」(22.8%)が次いでいる。

<次頁>

- ・エリア別にみると、近畿圏では「家財道具・仏壇があるから」(30.2%)、「老朽化が進んでいる」(19.8%)という理由が他のエリアをやや上回っている。



	n	%
全体	460	100.0
時々使用するから	118	25.7
家財道具・仏壇があるから	105	22.8
先祖から受け継いだ物件で手放せない	67	14.6
他人に貸すのは不安	48	10.4
敷地や道路条件が悪くて利用しにくい	32	7.0
建物が狭い、使いにくい	29	6.3
老朽化が進んでいる	66	14.3
買い手がないか、売っても安価だから	68	14.8
貸そうにも改修費用がない	25	5.4
その他	42	9.1
特に理由はない	60	13.0

* 基数: 空家保有者(Q74)

8. 現在まで空家になっている理由

		n	時々使用するから	家財道具・仏壇があるから	先租から受け継いだ物件で手放せない	他人に貸すのは不安	敷地や道路条件が悪い	建物が狭い、使いにくい	老朽化が進んでいる	売手手が安価だから	貸すにも改修費用がない	その他	特に理由はない
全 体		460 100.0	118 25.7	105 22.8	67 14.6	48 10.4	32 7.0	29 6.3	66 14.3	68 14.8	25 5.4	42 9.1	60 13.0
エリア軸	首都圏	142 100.0	36 25.4	23 16.2	25 17.6	15 10.6	11 7.7	8 5.6	21 14.8	22 15.5	8 5.6	13 9.2	18 12.7
	中部圏	60 100.0	15 25.0	14 23.3	8 13.3	6 10.0	5 8.3	4 6.7	3 5.0	10 16.7	5 8.3	6 10.0	9 15.0
	近畿圏	106 100.0	28 26.4	32 30.2	14 13.2	10 9.4	6 5.7	8 7.5	21 19.8	17 16.0	5 4.7	7 6.6	11 10.4
	その他	152 100.0	39 25.7	36 23.7	20 13.2	17 11.2	10 6.6	9 5.9	21 13.8	19 12.5	7 4.6	16 10.5	22 14.5
購入形態軸	新築・計	298 100.0	77 25.8	72 24.2	46 15.4	28 9.4	17 5.7	19 6.4	45 15.1	46 15.4	16 5.4	21 7.0	43 14.4
	新築注文	162 100.0	47 29.0	33 20.4	27 16.7	14 8.6	11 6.8	9 5.6	19 11.7	27 16.7	10 6.2	9 5.6	25 15.4
	新築建売	46 100.0	6 13.0	14 30.4	6 13.0	5 10.9	2 4.3	6 13.0	6 13.0	10 21.7	2 4.3	6 13.0	4 8.7
	新築マンション	90 100.0	24 26.7	25 27.8	13 14.4	9 10.0	4 4.4	4 4.4	20 22.2	9 10.0	4 4.4	6 6.7	14 15.6
	中古・計	65 100.0	16 24.6	12 18.5	8 12.3	7 10.8	4 6.2	5 7.7	11 16.9	11 16.9	3 4.6	13 20.0	7 10.8
	中古戸建	29 100.0	8 27.6	3 10.3	3 10.3	4 13.8	1 3.4	2 6.9	1 3.4	3 10.3	2 6.9	7 24.1	5 17.2
	中古マンション	36 100.0	8 22.2	9 25.0	5 13.9	3 8.3	3 8.3	3 8.3	10 27.8	8 22.2	1 2.8	6 16.7	2 5.6
年齢軸	25-29才	35 100.0	5 14.3	10 28.6	12 34.3	7 20.0	6 17.1	3 8.6	3 8.6	2 5.7	2 5.7	2 5.7	1 2.9
	30-34才	41 100.0	6 14.6	10 24.4	5 12.2	6 14.6	3 7.3	3 7.3	3 7.3	4 9.8	3 7.3	3 7.3	5 12.2
	35-39才	47 100.0	15 31.9	12 25.5	8 17.0	4 8.5	3 8.5	4 8.5	5 10.6	2 4.3	1 2.1	0 0.0	7 14.9
	40-44才	71 100.0	19 26.8	17 23.9	11 15.5	3 4.2	7 9.9	3 4.2	11 15.5	11 15.5	6 8.5	6 8.5	7 9.9
	45-49才	60 100.0	14 23.3	9 15.0	9 15.0	7 11.7	2 3.3	5 8.3	8 13.3	7 11.7	3 5.0	9 15.0	9 15.0
	50-54才	71 100.0	17 23.9	14 19.7	12 16.9	5 7.0	6 8.5	4 5.6	13 18.3	19 26.8	5 7.0	7 9.9	10 14.1
	55-59才	46 100.0	15 32.6	12 26.1	4 8.7	6 13.0	2 4.3	2 4.3	6 13.0	5 10.9	2 4.3	7 15.2	9 19.6
	60-64才	53 100.0	12 22.6	14 26.4	4 7.5	6 11.3	3 5.7	4 7.5	10 18.9	13 24.5	2 3.8	8 15.1	6 11.3
	65才以上	36 100.0	15 41.7	7 19.4	2 5.6	4 11.1	0 0.0	1 2.8	7 19.4	5 13.9	1 2.8	0 0.0	6 16.7
年収軸	400万円未満	72 100.0	18 25.0	16 22.2	11 15.3	5 6.9	3 4.2	6 8.3	8 11.1	15 20.8	3 4.2	10 13.9	5 6.9
	400-600万円未満	79 100.0	20 25.3	21 26.6	9 11.4	4 5.1	5 6.3	5 6.3	14 17.7	8 10.1	7 8.9	8 10.1	12 15.2
	600-800万円未満	79 100.0	16 20.3	15 19.0	17 21.5	10 12.7	4 5.1	2 2.5	8 10.1	9 11.4	3 3.8	8 10.1	8 10.1
	800-1,000万円未満	90 100.0	27 30.0	23 25.6	10 11.1	8 8.9	11 12.2	7 7.8	14 15.6	15 16.7	6 6.7	8 8.9	11 12.2
	1,000-1,200万円未満	39 100.0	10 25.6	7 17.9	10 25.6	5 12.8	2 5.1	3 7.7	6 15.4	1 2.6	1 2.6	2 5.1	6 15.4
	1,200-1,500万円未満	44 100.0	13 29.5	12 27.3	7 15.9	8 18.2	3 6.8	3 6.8	7 15.9	12 27.3	2 4.5	0 0.0	8 18.2
	1,500-2,000万円未満	21 100.0	5 23.8	6 28.6	2 9.5	3 14.3	3 14.3	1 4.8	3 14.3	4 19.0	0 0.0	2 9.5	1 4.8
	2,000万円以上	36 100.0	9 25.0	5 13.9	1 2.8	5 13.9	1 2.8	2 5.6	6 16.7	4 11.1	3 8.3	4 11.1	9 25.0

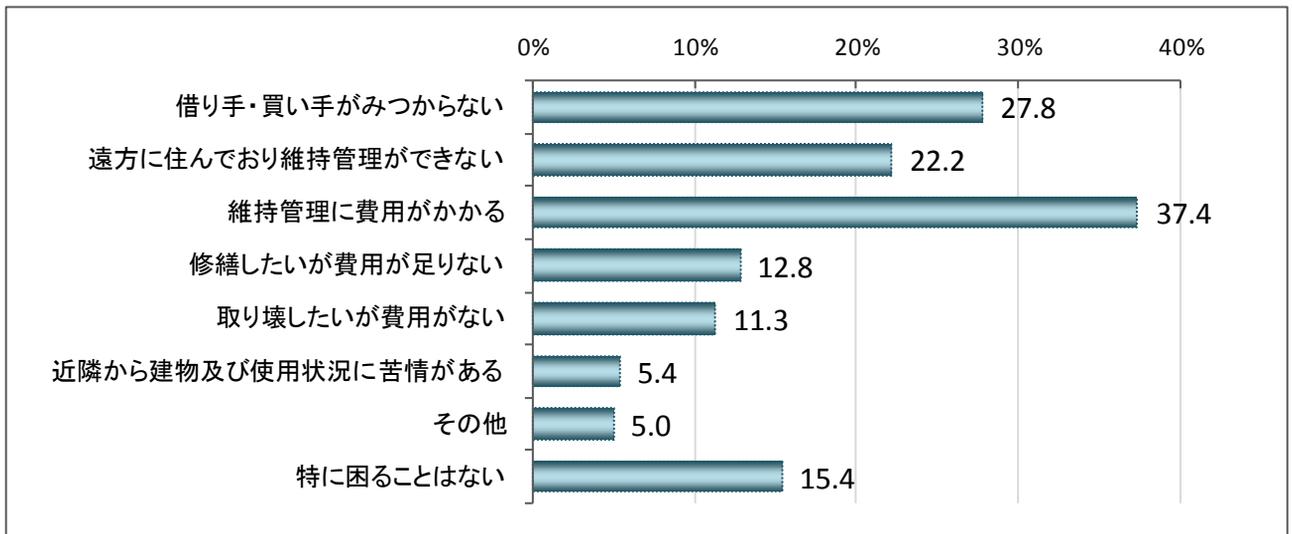
* 基数: 空家保有者(Q74)

9. 空家のままで困っている点

- ・空家保有者に空家のままで困っている点を確認したところ、「維持管理に費用がかかる」が37.4%で最も多く、以下、「借り手・買い手がみつからない」(27.8%)、「遠方に住んでおり維持管理ができない」(22.2%)の順となっている。

<次頁>

- ・エリア別にみると、近畿圏では「維持管理に費用がかかる」が50.0%となっており、他のエリアを大きく上回っている。



	n	%
全体	460	100.0
借り手・買い手がみつからない	128	27.8
遠方に住んでおり維持管理ができない	102	22.2
維持管理に費用がかかる	172	37.4
修繕したいが費用が足りない	59	12.8
取り壊したいが費用がない	52	11.3
近隣から建物及び使用状況に苦情がある	25	5.4
その他	23	5.0
特に困ることはない	71	15.4

* 基数: 空家保有者 (Q74)

9. 空家のままで困っている点

		n	借り手・買手 みづからない手が	維持管理に 遠方に住んで おられない	維持管理に かかる費用が	修繕したいが 足らない費用が	取り壊したいが 費用が	近隣から建物 使用状況に苦 情がある	その他	特に困ることは ない
全 体		460 100.0	128 27.8	102 22.2	172 37.4	59 12.8	52 11.3	25 5.4	23 5.0	71 15.4
エリア軸	首都圏	142 100.0	37 26.1	32 22.5	49 34.5	16 11.3	14 9.9	9 6.3	7 4.9	23 16.2
	中部圏	60 100.0	20 33.3	15 25.0	19 31.7	6 10.0	10 16.7	6 10.0	4 6.7	7 11.7
	近畿圏	106 100.0	32 30.2	21 19.8	53 50.0	16 15.1	10 9.4	7 6.6	5 4.7	13 12.3
	その他	152 100.0	39 25.7	34 22.4	51 33.6	21 13.8	18 11.8	3 2.0	7 4.6	28 18.4
購入形態軸	新築・計	298 100.0	86 28.9	70 23.5	109 36.6	34 11.4	33 11.1	14 4.7	12 4.0	47 15.8
	新築注文	162 100.0	52 32.1	34 21.0	49 30.2	19 11.7	19 11.7	10 6.2	8 4.9	25 15.4
	新築建売	46 100.0	17 37.0	15 32.6	19 41.3	5 10.9	10 21.7	2 4.3	0 0.0	2 4.3
	新築マンション	90 100.0	17 18.9	21 23.3	41 45.6	10 11.1	4 4.4	2 2.2	4 4.4	20 22.2
	中古・計	65 100.0	17 26.2	11 16.9	28 43.1	8 12.3	6 9.2	5 7.7	4 6.2	13 20.0
	中古戸建	29 100.0	9 31.0	3 10.3	7 24.1	3 10.3	3 10.3	1 3.4	3 10.3	8 27.6
	中古マンション	36 100.0	8 22.2	8 22.2	21 58.3	5 13.9	3 8.3	4 11.1	1 2.8	5 13.9
年齢軸	25-29才	35 100.0	6 17.1	9 25.7	13 37.1	7 20.0	5 14.3	2 5.7	2 5.7	1 2.9
	30-34才	41 100.0	5 12.2	10 24.4	14 34.1	5 12.2	5 12.2	4 9.8	3 7.3	4 9.8
	35-39才	47 100.0	15 31.9	9 19.1	16 34.0	6 12.8	4 8.5	1 2.1	1 2.1	6 12.8
	40-44才	71 100.0	27 38.0	19 26.8	23 32.4	14 19.7	12 16.9	8 11.3	2 2.8	10 14.1
	45-49才	60 100.0	17 28.3	7 11.7	21 35.0	2 3.3	5 8.3	1 1.7	5 8.3	11 18.3
	50-54才	71 100.0	27 38.0	24 33.8	28 39.4	12 16.9	10 14.1	3 4.2	3 4.2	8 11.3
	55-59才	46 100.0	10 21.7	10 21.7	19 41.3	7 15.2	8 17.4	2 4.3	4 8.7	10 21.7
	60-64才	53 100.0	15 28.3	11 20.8	24 45.3	4 7.5	3 5.7	3 5.7	3 5.7	8 15.1
	65才以上	36 100.0	6 16.7	3 8.3	14 38.9	2 5.6	0 0.0	1 2.8	0 0.0	13 36.1
年収軸	400万円未満	72 100.0	25 34.7	15 20.8	22 30.6	7 9.7	5 6.9	5 6.9	3 4.2	13 18.1
	400-600万円未満	79 100.0	21 26.6	14 17.7	25 31.6	10 12.7	11 13.9	4 5.1	4 5.1	17 21.5
	600-800万円未満	79 100.0	17 21.5	19 24.1	32 40.5	13 16.5	6 7.6	4 5.1	1 1.3	8 10.1
	800-1,000万円未満	90 100.0	27 30.0	18 20.0	37 41.1	14 15.6	15 16.7	5 5.6	10 11.1	11 12.2
	1,000-1,200万円未満	39 100.0	12 30.8	11 28.2	15 38.5	2 5.1	5 12.8	2 5.1	1 2.6	7 17.9
	1,200-1,500万円未満	44 100.0	9 20.5	13 29.5	21 47.7	5 11.4	5 11.4	3 6.8	2 4.5	7 15.9
	1,500-2,000万円未満	21 100.0	6 28.6	4 19.0	8 38.1	4 19.0	4 19.0	1 4.8	2 9.5	2 9.5
	2,000万円以上	36 100.0	11 30.6	8 22.2	12 33.3	4 11.1	4 11.1	1 2.8	0 0.0	6 16.7

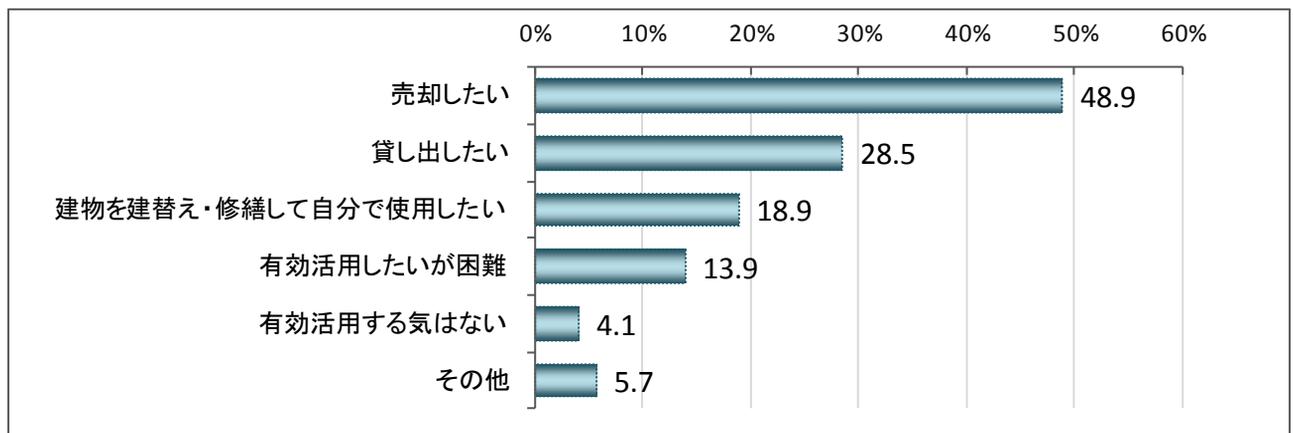
* 基数: 空家保有者(Q74)

10. 空家の今後の活用意向

- ・空家保有者に空家の今後の活用意向について確認したところ、「売却したい」が48.9%と最も多く、以下、「貸し出したい」(28.5%)、「建物を建替え・修繕して自分で使用したい」(18.9%)の順となっている。

<次頁>

- ・エリア別にみると、近畿圏では「売却したい」が54.7%となっており、他のエリアをやや上回っている。



	n	%
全体	460	100.0
売却したい	225	48.9
貸し出したい	131	28.5
建物を建替え・修繕して自分で使用したい	87	18.9
有効活用したいが困難	64	13.9
有効活用する気はない	19	4.1
その他	26	5.7

* 基数：空家保有者(Q74)

10. 空家の今後の活用意向

		n	売却したい	貸し出したい	建物を建替え・修繕して自分で使用したい	有効活用したいが困難	有効活用する気はない	その他
全 体		460 100.0	225 48.9	131 28.5	87 18.9	64 13.9	19 4.1	26 5.7
エリア軸	首都圏	142 100.0	68 47.9	36 25.4	32 22.5	20 14.1	10 7.0	6 4.2
	中部圏	60 100.0	27 45.0	17 28.3	6 10.0	10 16.7	3 5.0	5 8.3
	近畿圏	106 100.0	58 54.7	31 29.2	23 21.7	13 12.3	2 1.9	7 6.6
	その他	152 100.0	72 47.4	47 30.9	26 17.1	21 13.8	4 2.6	8 5.3
購入形態軸	新築・計	298 100.0	148 49.7	89 29.9	55 18.5	41 13.8	9 3.0	21 7.0
	新築注文	162 100.0	80 49.4	50 30.9	24 14.8	24 14.8	3 1.9	12 7.4
	新築建売	46 100.0	28 60.9	16 34.8	9 19.6	7 15.2	1 2.2	0 0.0
	新築マンション	90 100.0	40 44.4	23 25.6	22 24.4	10 11.1	5 5.6	9 10.0
	中古・計	65 100.0	38 58.5	15 23.1	10 15.4	8 12.3	5 7.7	1 1.5
	中古戸建	29 100.0	18 62.1	8 27.6	2 6.9	2 6.9	3 10.3	1 3.4
	中古マンション	36 100.0	20 55.6	7 19.4	8 22.2	6 16.7	2 5.6	0 0.0
年齢軸	25-29才	35 100.0	11 31.4	11 31.4	15 42.9	5 14.3	1 2.9	1 2.9
	30-34才	41 100.0	14 34.1	13 31.7	11 26.8	5 12.2	2 4.9	4 9.8
	35-39才	47 100.0	22 46.8	20 42.6	8 17.0	5 10.6	2 4.3	3 6.4
	40-44才	71 100.0	25 35.2	24 33.8	17 23.9	10 14.1	3 4.2	4 5.6
	45-49才	60 100.0	32 53.3	13 21.7	4 6.7	10 16.7	3 5.0	4 6.7
	50-54才	71 100.0	42 59.2	16 22.5	13 18.3	15 21.1	1 1.4	4 5.6
	55-59才	46 100.0	22 47.8	17 37.0	8 17.4	5 10.9	1 2.2	3 6.5
	60-64才	53 100.0	36 67.9	11 20.8	8 15.1	6 11.3	0 0.0	2 3.8
	65才以上	36 100.0	21 58.3	6 16.7	3 8.3	3 8.3	6 16.7	1 2.8
年収軸	400万円未満	72 100.0	41 56.9	16 22.2	12 16.7	4 5.6	3 4.2	6 8.3
	400-600万円未満	79 100.0	40 50.6	20 25.3	14 17.7	9 11.4	4 5.1	4 5.1
	600-800万円未満	79 100.0	28 35.4	32 40.5	16 20.3	10 12.7	1 1.3	2 2.5
	800-1,000万円未満	90 100.0	45 50.0	29 32.2	20 22.2	16 17.8	2 2.2	7 7.8
	1,000-1,200万円未満	39 100.0	20 51.3	11 28.2	3 7.7	10 25.6	4 10.3	1 2.6
	1,200-1,500万円未満	44 100.0	24 54.5	11 25.0	10 22.7	6 13.6	1 2.3	2 4.5
	1,500-2,000万円未満	21 100.0	10 47.6	3 14.3	5 23.8	4 19.0	3 14.3	0 0.0
	2,000万円以上	36 100.0	17 47.2	9 25.0	7 19.4	5 13.9	1 2.8	4 11.1

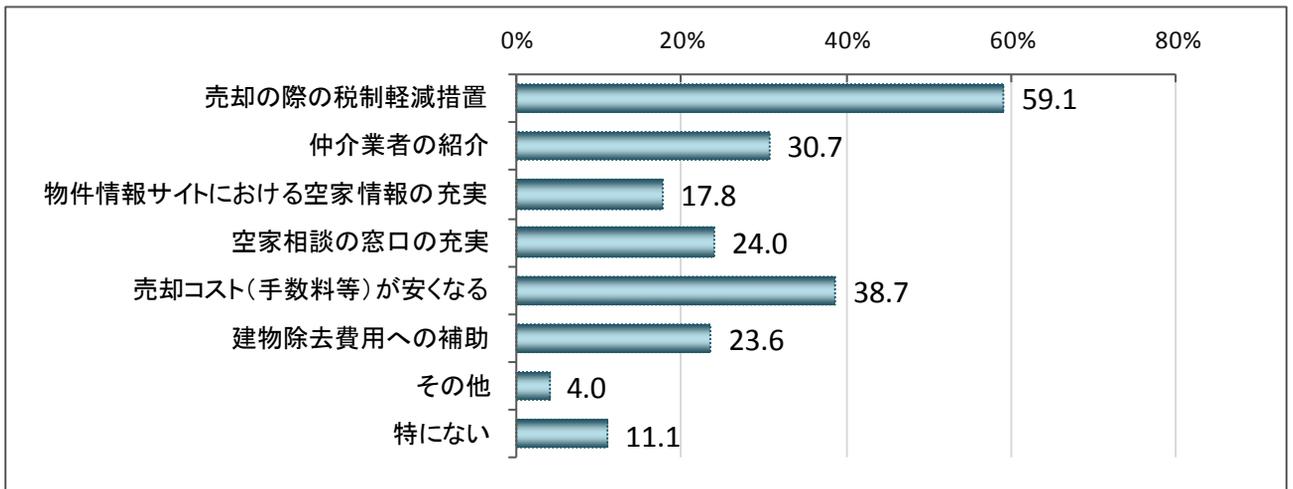
* 基数: 空家保有者(Q74)

11. 空家の売却希望点

- ・空家保有者の内、空家の売却意向者に売却における希望点を確認したところ、「売却の際の税制軽減措置」が59.1%で最も多く、以下、「売却コスト(手数料等)が安くなる」(38.7%)、「仲介業者の紹介」(30.7%)の順となっている。

<次頁>

- ・エリア別に見ると、三大都市圏以外のその他エリアでは「売却の際の税制軽減措置」が65.3%とやや多い。



	n	%
全体	225	100.0
売却の際の税制軽減措置	133	59.1
仲介業者の紹介	69	30.7
物件情報サイトにおける空家情報の充実	40	17.8
空家相談の窓口の充実	54	24.0
売却コスト(手数料等)が安くなる	87	38.7
建物除去費用への補助	53	23.6
その他	9	4.0
特にない	25	11.1

* 基数: 空家保有者(Q74)における売却意向者(Q83)

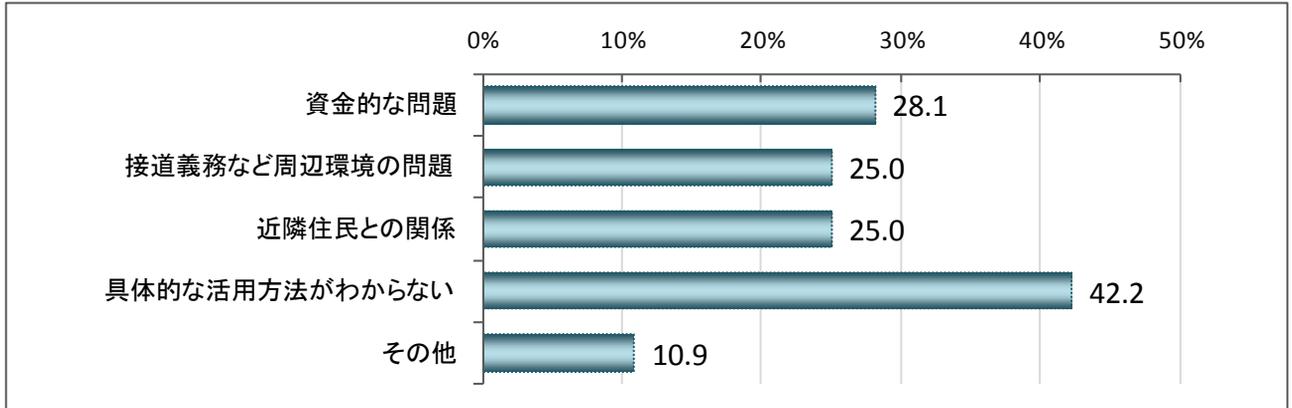
11. 空家の売却希望点

		n	売却の際の税制軽減措置	仲介業者の紹介	空物件情報の充実	空家相談の窓口の充実	売却コスト（手数料等）が安くなる	建物除去費用への補助	その他	特にない
全 体		225 100.0	133 59.1	69 30.7	40 17.8	54 24.0	87 38.7	53 23.6	9 4.0	25 11.1
エリア軸	首都圏	68 100.0	40 58.8	21 30.9	14 20.6	16 23.5	29 42.6	21 30.9	3 4.4	9 13.2
	中部圏	27 100.0	16 59.3	7 25.9	6 22.2	9 33.3	10 37.0	7 25.9	1 3.7	4 14.8
	近畿圏	58 100.0	30 51.7	16 27.6	7 12.1	17 29.3	20 34.5	8 13.8	2 3.4	6 10.3
	その他	72 100.0	47 65.3	25 34.7	13 18.1	12 16.7	28 38.9	17 23.6	3 4.2	6 8.3
購入形態軸	新築・計	148 100.0	88 59.5	49 33.1	26 17.6	35 23.6	58 39.2	32 21.6	6 4.1	15 10.1
	新築注文	80 100.0	45 56.3	26 32.5	12 15.0	14 17.5	26 32.5	13 16.3	3 3.8	9 11.3
	新築建売	28 100.0	16 57.1	13 46.4	6 21.4	8 28.6	13 46.4	9 32.1	0 0.0	2 7.1
	新築マンション	40 100.0	27 67.5	10 25.0	8 20.0	13 32.5	19 47.5	10 25.0	3 7.5	4 10.0
	中古・計	38 100.0	16 42.1	9 23.7	6 15.8	9 23.7	15 39.5	12 31.6	2 5.3	6 15.8
	中古戸建	18 100.0	8 44.4	2 11.1	2 11.1	3 16.7	8 44.4	6 33.3	1 5.6	2 11.1
	中古マンション	20 100.0	8 40.0	7 35.0	4 20.0	6 30.0	7 35.0	6 30.0	1 5.0	4 20.0
年齢軸	25-29才	11 100.0	7 63.6	3 27.3	2 18.2	2 18.2	2 18.2	1 9.1	1 9.1	0 0.0
	30-34才	14 100.0	7 50.0	5 35.7	1 7.1	2 14.3	2 14.3	4 28.6	2 14.3	1 7.1
	35-39才	22 100.0	17 77.3	10 45.5	4 18.2	8 36.4	6 27.3	3 13.6	0 0.0	1 4.5
	40-44才	25 100.0	19 76.0	10 40.0	6 24.0	9 36.0	13 52.0	9 36.0	0 0.0	1 4.0
	45-49才	32 100.0	17 53.1	9 28.1	3 9.4	6 18.8	10 31.3	6 18.8	1 3.1	5 15.6
	50-54才	42 100.0	27 64.3	14 33.3	11 26.2	10 23.8	19 45.2	13 31.0	2 4.8	3 7.1
	55-59才	22 100.0	15 68.2	4 18.2	6 27.3	5 22.7	12 54.5	9 40.9	1 4.5	2 9.1
	60-64才	36 100.0	16 44.4	12 33.3	4 11.1	10 27.8	15 41.7	6 16.7	1 2.8	8 22.2
	65才以上	21 100.0	8 38.1	2 9.5	3 14.3	2 9.5	8 38.1	2 9.5	1 4.8	4 19.0
年収軸	400万円未満	41 100.0	24 58.5	12 29.3	4 9.8	7 17.1	12 29.3	5 12.2	1 2.4	6 14.6
	400-600万円未満	40 100.0	21 52.5	7 17.5	3 7.5	6 15.0	9 22.5	10 25.0	5 12.5	7 17.5
	600-800万円未満	28 100.0	19 67.9	9 32.1	4 14.3	5 17.9	12 42.9	7 25.0	0 0.0	1 3.6
	800-1,000万円未満	45 100.0	28 62.2	17 37.8	12 26.7	14 31.1	21 46.7	13 28.9	1 2.2	3 6.7
	1,000-1,200万円未満	20 100.0	13 65.0	7 35.0	6 30.0	6 30.0	9 45.0	4 20.0	1 5.0	2 10.0
	1,200-1,500万円未満	24 100.0	14 58.3	7 29.2	3 12.5	4 16.7	11 45.8	6 25.0	0 0.0	3 12.5
	1,500-2,000万円未満	10 100.0	5 50.0	4 40.0	5 50.0	6 60.0	8 80.0	5 50.0	0 0.0	0 0.0
	2,000万円以上	17 100.0	9 52.9	6 35.3	3 17.6	6 35.3	5 29.4	3 17.6	1 5.9	3 17.6

* 基数:空家保有者(Q74)における売却希望者(Q83)

12. 空家の有効活用の困難な理由

- 空家保有者の内、空家の有効活用が困難と回答した人に、その理由を確認したところ「具体的な活用方法がわからない」が42.2%で最も多く、「資金的な問題」(28.1%)が次いでいる。

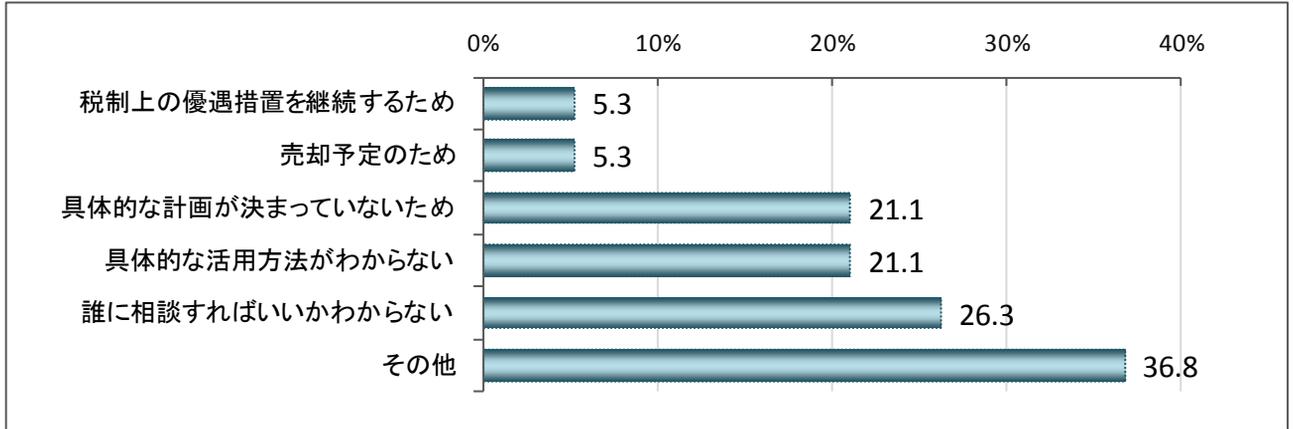


	n	%
全体	64	100.0
資金的な問題	18	28.1
接道義務など周辺環境の問題	16	25.0
近隣住民との関係	16	25.0
具体的な活用方法がわからない	27	42.2
その他	7	10.9

* 基数: 空家保有者(Q74)における有効活用困難者(Q83)

13. 空家を有効活用しない理由

- 空家保有者の内、空家の有効活用を検討していないと回答した人に、その理由を確認したところ、「誰に相談すればいいのかわからない」が26.3%（19人中5人）と最も多くなっている。（サンプルサイズが30未満のため参考レベル）



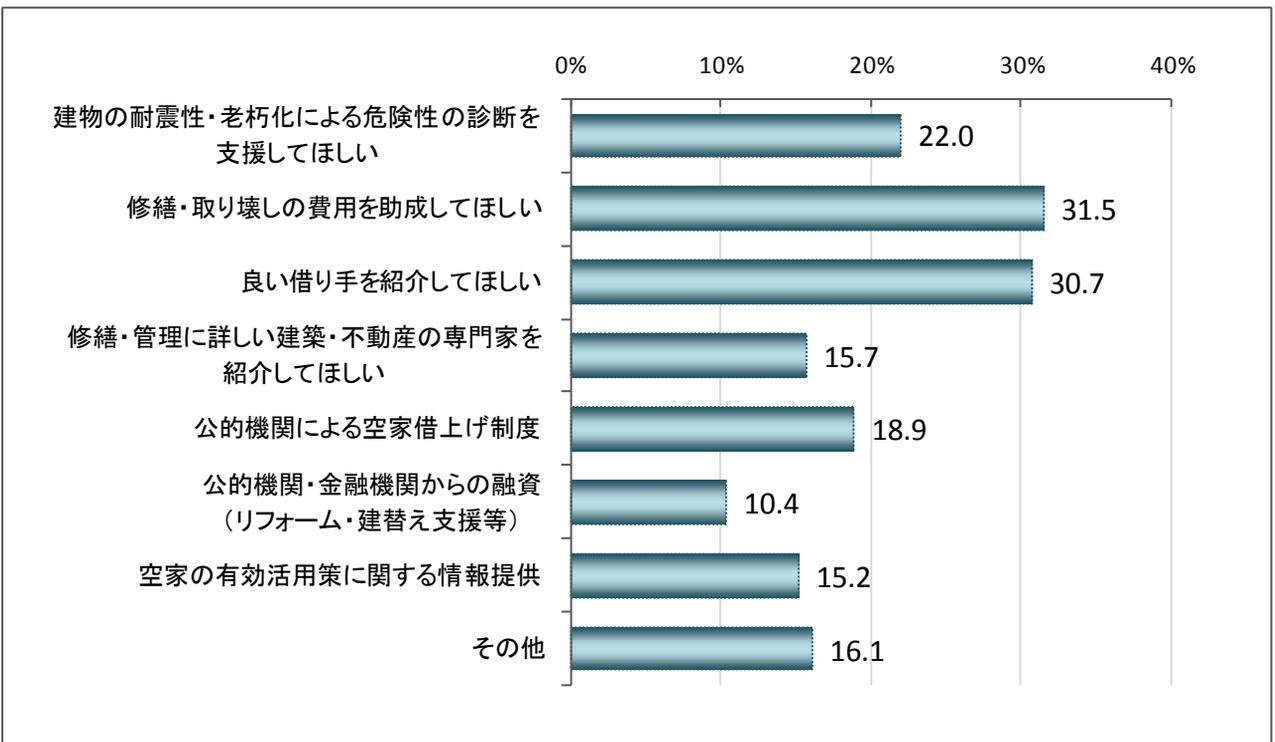
	n	%
全体	19	100.0
税制上の優遇措置を継続するため	1	5.3
売却予定のため	1	5.3
具体的な計画が決まっていないため	4	21.1
具体的な活用方法がわからない	4	21.1
誰に相談すればいいかわからない	5	26.3
その他	7	36.8

14. 空家の有効活用期待点

- ・空家保有者に空家の有効活用のための期待点を確認したところ、「修繕・取り壊しの費用を助成してほしい」が31.5%と最も多く、「良い借り手を紹介してほしい」が30.7%と僅差で次いでいる。

<次頁>

- ・エリア別にみると、近畿圏では「良い借り手を紹介してほしい」が37.7%となっており、他のエリアをやや上回っている。



	n	%
全体	460	100.0
建物の耐震性・老朽化による危険性の診断を支援してほしい	101	22.0
修繕・取り壊しの費用を助成してほしい	145	31.5
良い借り手を紹介してほしい	141	30.7
修繕・管理に詳しい建築・不動産の専門家を紹介してほしい	72	15.7
公的機関による空家借上げ制度	87	18.9
公的機関・金融機関からの融資（リフォーム・建替え支援等）	48	10.4
空家の有効活用策に関する情報提供	70	15.2
その他	74	16.1

* 基数：空家保有者（Q74）

14. 空家の有効活用期待点

		n	支 援 し て ほ し い	建 物 の 耐 震 性 ・ 老 朽 化 に よ る 危 険 の 診 断	修 繕 ・ 取 り 壊 し の 費 用	良 い 借 り 手 を 紹 介 し て ほ し い	修 繕 ・ 管 理 に 詳 し い 建 築 ・ 不 動 産 の 専 門 家	借 上 げ 制 度 に よ る 空 家	公 的 機 関 ・ 金 融 機 関 か ら の 融 資 （ リ フ ォ ー ム ・ 建 替 え 支 援 等 ）	空 家 の 有 効 活 用 策 に 関 する 情 報 提 供	そ の 他
全 体		460 100.0	101 22.0	145 31.5	141 30.7	72 15.7	87 18.9	48 10.4	70 15.2	74 16.1	
エ リ ア 軸	首都圏	142 100.0	24 16.9	46 32.4	38 26.8	23 16.2	27 19.0	18 12.7	24 16.9	24 16.9	
	中部圏	60 100.0	13 21.7	19 31.7	18 30.0	13 21.7	17 28.3	6 10.0	8 13.3	10 16.7	
	近畿圏	106 100.0	29 27.4	40 37.7	40 37.7	11 10.4	17 16.0	11 10.4	17 16.0	15 14.2	
	その他	152 100.0	35 23.0	40 26.3	45 29.6	25 16.4	26 17.1	13 8.6	21 13.8	25 16.4	
購 入 形 態 軸	新築・計	298 100.0	70 23.5	97 32.6	91 30.5	40 13.4	52 17.4	26 8.7	42 14.1	48 16.1	
	新築注文	162 100.0	43 26.5	53 32.7	46 28.4	22 13.6	25 15.4	10 6.2	20 12.3	24 14.8	
	新築建売	46 100.0	6 13.0	13 28.3	20 43.5	10 21.7	11 23.9	4 8.7	10 21.7	3 6.5	
	新築マンション	90 100.0	21 23.3	31 34.4	25 27.8	8 8.9	16 17.8	12 13.3	12 13.3	21 23.3	
	中古・計	65 100.0	9 13.8	19 29.2	22 33.8	10 15.4	16 24.6	8 12.3	15 23.1	14 21.5	
	中古戸建	29 100.0	4 13.8	7 24.1	11 37.9	3 10.3	8 27.6	4 13.8	7 24.1	7 24.1	
	中古マンション	36 100.0	5 13.9	12 33.3	11 30.6	7 19.4	8 22.2	4 11.1	8 22.2	7 19.4	
年 齢 軸	25-29才	35 100.0	7 20.0	12 34.3	11 31.4	11 31.4	3 8.6	2 5.7	0 0.0	0 0.0	
	30-34才	41 100.0	6 14.6	13 31.7	15 36.6	8 19.5	4 9.8	2 4.9	4 9.8	5 12.2	
	35-39才	47 100.0	17 36.2	18 38.3	15 31.9	8 17.0	8 17.0	4 8.5	5 10.6	3 6.4	
	40-44才	71 100.0	17 23.9	24 33.8	22 31.0	11 15.5	16 22.5	10 14.1	9 12.7	9 12.7	
	45-49才	60 100.0	14 23.3	13 21.7	17 28.3	8 13.3	13 21.7	8 13.3	9 15.0	12 20.0	
	50-54才	71 100.0	17 23.9	30 42.3	23 32.4	9 12.7	14 19.7	11 15.5	18 25.4	11 15.5	
	55-59才	46 100.0	6 13.0	17 37.0	18 39.1	8 17.4	14 30.4	7 15.2	8 17.4	10 21.7	
	60-64才	53 100.0	9 17.0	13 24.5	13 24.5	8 15.1	11 20.8	2 3.8	12 22.6	14 26.4	
	65才以上	36 100.0	8 22.2	5 13.9	7 19.4	1 2.8	4 11.1	2 5.6	5 13.9	10 27.8	
年 収 軸	400万円未満	72 100.0	14 19.4	18 25.0	19 26.4	8 11.1	11 15.3	4 5.6	10 13.9	14 19.4	
	400-600万円未満	79 100.0	22 27.8	29 36.7	12 15.2	8 10.1	13 16.5	9 11.4	9 11.4	17 21.5	
	600-800万円未満	79 100.0	16 20.3	30 38.0	29 36.7	10 12.7	13 16.5	6 7.6	9 11.4	9 11.4	
	800-1,000万円未満	90 100.0	17 18.9	28 31.1	37 41.1	23 25.6	24 26.7	15 16.7	17 18.9	13 14.4	
	1,000-1,200万円未満	39 100.0	13 33.3	14 35.9	15 38.5	6 15.4	9 23.1	2 5.1	9 23.1	3 7.7	
	1,200-1,500万円未満	44 100.0	7 15.9	11 25.0	10 22.7	10 22.7	7 15.9	7 15.9	8 18.2	11 25.0	
	1,500-2,000万円未満	21 100.0	2 9.5	4 19.0	7 33.3	2 9.5	5 23.8	3 14.3	4 19.0	2 9.5	
	2,000万円以上	36 100.0	10 27.8	11 30.6	12 33.3	5 13.9	5 13.9	2 5.6	4 11.1	5 13.9	

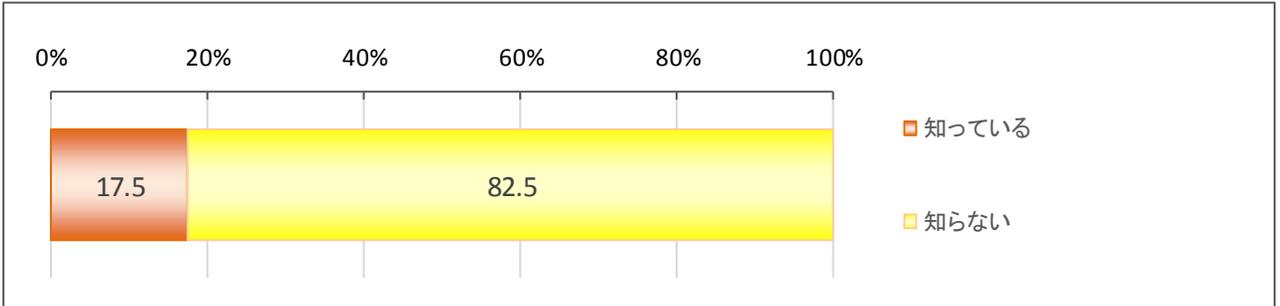
* 基数: 空家保有者(Q74)

15. 空家バンク認知状況

・空家バンクの認知状況をみると、「知っている」は17.5%となっている。

<次頁>

・属性別での傾向差は、特に見られない。



	n	%
全体	4240	100.0
知っている	743	17.5
知らない	3497	82.5

15. 空家バンク認知状況

		n	知 つ て い る	知 ら な い
全 体		4240 100.0	743 17.5	3497 82.5
エリア軸	首都圏	1260 100.0	211 16.7	1049 83.3
	中部圏	525 100.0	75 14.3	450 85.7
	近畿圏	965 100.0	148 15.3	817 84.7
	その他	1490 100.0	309 20.7	1181 79.3
購入 形態 軸	新築・計	2515 100.0	405 16.1	2110 83.9
	新築注文	1280 100.0	228 17.8	1052 82.2
	新築建売	381 100.0	56 14.7	325 85.3
	新築マンション	854 100.0	121 14.2	733 85.8
	中古・計	665 100.0	136 20.5	529 79.5
	中古戸建	270 100.0	65 24.1	205 75.9
	中古マンション	395 100.0	71 18.0	324 82.0
年 齢 軸	25-29才	271 100.0	54 19.9	217 80.1
	30-34才	523 100.0	92 17.6	431 82.4
	35-39才	651 100.0	100 15.4	551 84.6
	40-44才	699 100.0	132 18.9	567 81.1
	45-49才	630 100.0	95 15.1	535 84.9
	50-54才	566 100.0	115 20.3	451 79.7
	55-59才	393 100.0	66 16.8	327 83.2
	60-64才	293 100.0	45 15.4	248 84.6
	65才以上	214 100.0	44 20.6	170 79.4
年 収 軸	400万円未満	747 100.0	119 15.9	628 84.1
	400-600万円未満	1025 100.0	177 17.3	848 82.7
	600-800万円未満	900 100.0	149 16.6	751 83.4
	800-1,000万円未満	719 100.0	147 20.4	572 79.6
	1,000-1,200万円未満	331 100.0	44 13.3	287 86.7
	1,200-1,500万円未満	258 100.0	57 22.1	201 77.9
	1,500-2,000万円未満	136 100.0	21 15.4	115 84.6
	2,000万円以上	124 100.0	29 23.4	95 76.6

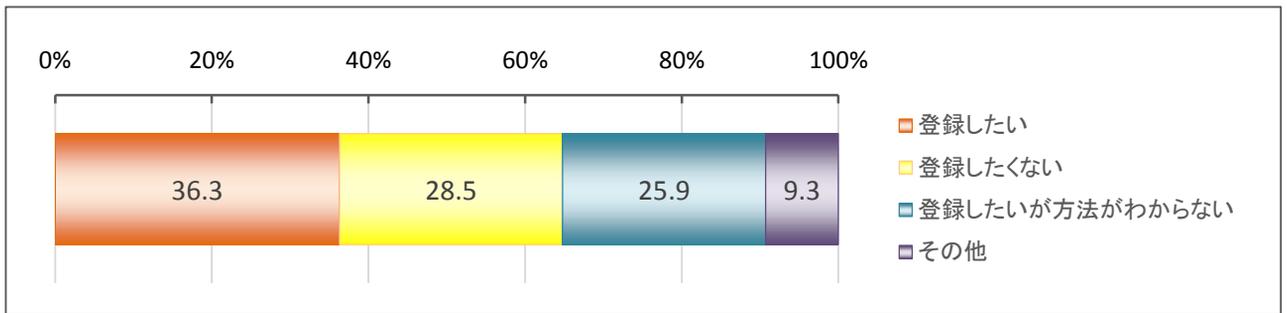
* 基数: 回答者全員

16. 空家バンク登録意向

- ・空家保有者に空家バンクへの登録意向を確認したところ、「登録したい」は36.3%となっている。

<次頁>

- ・エリア別にみると、近畿圏では「登録したい」が40.6%と他のエリアをやや上回っている。



	n	%
全体	460	100.0
登録したい	167	36.3
登録したくない	131	28.5
登録したいが方法がわからない	119	25.9
その他	43	9.3

16. 空家バンク登録意向

		n	登録したい	登録したくない	わからな いが方法が	その他
全 体		460 100.0	167 36.3	131 28.5	119 25.9	43 9.3
エリア軸	首都圏	142 100.0	53 37.3	47 33.1	33 23.2	9 6.3
	中部圏	60 100.0	21 35.0	21 35.0	14 23.3	4 6.7
	近畿圏	106 100.0	43 40.6	24 22.6	25 23.6	14 13.2
	その他	152 100.0	50 32.9	39 25.7	47 30.9	16 10.5
購入形態軸	新築・計	298 100.0	118 39.6	71 23.8	79 26.5	30 10.1
	新築注文	162 100.0	69 42.6	35 21.6	44 27.2	14 8.6
	新築建売	46 100.0	16 34.8	13 28.3	15 32.6	2 4.3
	新築マンション	90 100.0	33 36.7	23 25.6	20 22.2	14 15.6
	中古・計	65 100.0	14 21.5	26 40.0	19 29.2	6 9.2
	中古戸建	29 100.0	7 24.1	10 34.5	7 24.1	5 17.2
	中古マンション	36 100.0	7 19.4	16 44.4	12 33.3	1 2.8
年齢軸	25-29才	35 100.0	15 42.9	15 42.9	4 11.4	1 2.9
	30-34才	41 100.0	14 34.1	14 34.1	8 19.5	5 12.2
	35-39才	47 100.0	20 42.6	14 29.8	10 21.3	3 6.4
	40-44才	71 100.0	27 38.0	19 26.8	19 26.8	6 8.5
	45-49才	60 100.0	17 28.3	16 26.7	24 40.0	3 5.0
	50-54才	71 100.0	30 42.3	17 23.9	12 16.9	12 16.9
	55-59才	46 100.0	16 34.8	9 19.6	15 32.6	6 13.0
	60-64才	53 100.0	17 32.1	16 30.2	15 28.3	5 9.4
	65才以上	36 100.0	11 30.6	11 30.6	12 33.3	2 5.6
年収軸	400万円未満	72 100.0	22 30.6	23 31.9	19 26.4	8 11.1
	400-600万円未満	79 100.0	22 27.8	29 36.7	18 22.8	10 12.7
	600-800万円未満	79 100.0	29 36.7	25 31.6	20 25.3	5 6.3
	800-1,000万円未満	90 100.0	38 42.2	22 24.4	19 21.1	11 12.2
	1,000-1,200万円未満	39 100.0	16 41.0	7 17.9	13 33.3	3 7.7
	1,200-1,500万円未満	44 100.0	12 27.3	14 31.8	17 38.6	1 2.3
	1,500-2,000万円未満	21 100.0	7 33.3	3 14.3	10 47.6	1 4.8
	2,000万円以上	36 100.0	21 58.3	8 22.2	3 8.3	4 11.1

* 基数: 空家保有者(Q74)

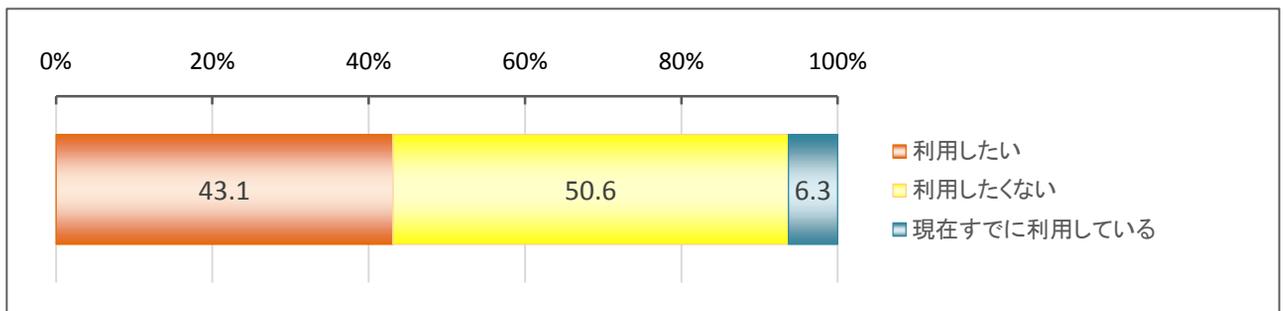
Ⅷ. 住宅維持管理サービスについて

1. 住宅維持管理サービスの利用意向

- ・住宅購入者における住宅維持管理サービスの利用意向をみると、「利用したい」が43.1%となっている。また、「現在すでに利用している」は6.3%となっている。

<次頁>

- ・エリア別にみると、近畿圏では「利用したい」が49.8%となっており、他のエリアをやや上回っている。



	n	%
全体	2886	100.0
利用したい	1244	43.1
利用したくない	1459	50.6
現在すでに利用している	183	6.3

*基数: 住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者) <SC8 & SC11>

1. 住宅維持管理サービスの利用意向

		n	利用 したい	利用 したくない	現在 すでに 利用 している
全 体		2886 100.0	1244 43.1	1459 50.6	183 6.3
エリア 軸	首都圏	808 100.0	333 41.2	423 52.4	52 6.4
	中部圏	349 100.0	134 38.4	192 55.0	23 6.6
	近畿圏	725 100.0	361 49.8	324 44.7	40 5.5
	その他	1004 100.0	416 41.4	520 51.8	68 6.8
購入 形態 軸	新築・計	2293 100.0	1008 44.0	1132 49.4	153 6.7
	新築注文	1178 100.0	480 40.7	618 52.5	80 6.8
	新築建売	340 100.0	161 47.4	165 48.5	14 4.1
	新築マンション	775 100.0	367 47.4	349 45.0	59 7.6
	中古・計	593 100.0	236 39.8	327 55.1	30 5.1
	中古戸建	236 100.0	92 39.0	136 57.6	8 3.4
	中古マンション	357 100.0	144 40.3	191 53.5	22 6.2
年 齢 軸	25-29才	141 100.0	58 41.1	71 50.4	12 8.5
	30-34才	268 100.0	99 36.9	149 55.6	20 7.5
	35-39才	404 100.0	167 41.3	203 50.2	34 8.4
	40-44才	457 100.0	232 50.8	200 43.8	25 5.5
	45-49才	427 100.0	211 49.4	190 44.5	26 6.1
	50-54才	440 100.0	196 44.5	226 51.4	18 4.1
	55-59才	315 100.0	129 41.0	167 53.0	19 6.0
	60-64才	251 100.0	89 35.5	148 59.0	14 5.6
	65才以上	183 100.0	63 34.4	105 57.4	15 8.2
年 収 軸	400万円未満	510 100.0	175 34.3	297 58.2	38 7.5
	400-600万円未満	665 100.0	276 41.5	360 54.1	29 4.4
	600-800万円未満	580 100.0	280 48.3	265 45.7	35 6.0
	800-1,000万円未満	501 100.0	232 46.3	228 45.5	41 8.2
	1,000-1,200万円未満	244 100.0	112 45.9	119 48.8	13 5.3
	1,200-1,500万円未満	180 100.0	86 47.8	85 47.2	9 5.0
	1,500-2,000万円未満	105 100.0	45 42.9	51 48.6	9 8.6
	2,000万円以上	101 100.0	38 37.6	54 53.5	9 8.9

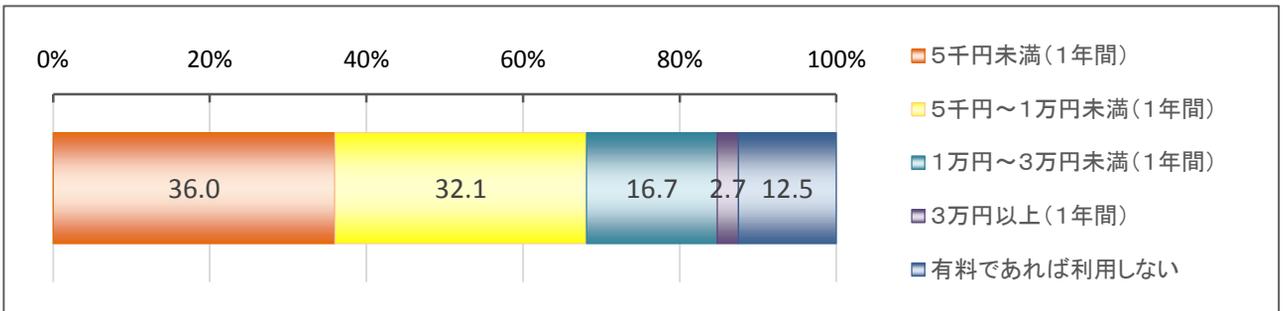
*基数:住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)〈SC8&SC11〉

2. 住宅維持管理サービスの費用 許容額

- ・住宅購入者における住宅維持管理サービスの利用意向者に利用費用の許容額を確認したところ、「5千円未満(1年間)」が36.0%と最も多く、「5千円～1万円未満(1年間)」(32.1%)が次いでいる。

<次頁>

- ・属性別での傾向差は、特に見られない。



	n	%
全体	1244	100.0
5千円未満(1年間)	448	36.0
5千円～1万円未満(1年間)	399	32.1
1万円～3万円未満(1年間)	208	16.7
3万円以上(1年間)	34	2.7
有料であれば利用しない	155	12.5

*基数: 以下に該当する回答者 かつ 住宅維持管理サービス利用意向者(Q90)
・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)<SC8&SC11>

2. 住宅維持管理サービスの費用 許容額

		n	5 千 円 未 満 (1 年 間)	5 千 円 〜 1 万 円 未 満 (1 年 間)	1 万 円 〜 3 万 円 未 満 (1 年 間)	3 万 円 以 上 (1 年 間)	有 料 で あ れ ば 利 用 し な い
全 体		1244 100.0	448 36.0	399 32.1	208 16.7	34 2.7	155 12.5
エ リ ア 軸	首都圏	333 100.0	121 36.3	99 29.7	55 16.5	9 2.7	49 14.7
	中部圏	134 100.0	49 36.6	38 28.4	23 17.2	4 3.0	20 14.9
	近畿圏	361 100.0	134 37.1	115 31.9	70 19.4	8 2.2	34 9.4
	その他	416 100.0	144 34.6	147 35.3	60 14.4	13 3.1	52 12.5
購 入 形 態 軸	新築・計	1008 100.0	361 35.8	316 31.3	167 16.6	29 2.9	135 13.4
	新築注文	480 100.0	159 33.1	160 33.3	79 16.5	16 3.3	66 13.8
	新築建売	161 100.0	70 43.5	37 23.0	24 14.9	4 2.5	26 16.1
	新築マンション	367 100.0	132 36.0	119 32.4	64 17.4	9 2.5	43 11.7
	中古・計	236 100.0	87 36.9	83 35.2	41 17.4	5 2.1	20 8.5
	中古戸建	92 100.0	39 42.4	28 30.4	18 19.6	1 1.1	6 6.5
	中古マンション	144 100.0	48 33.3	55 38.2	23 16.0	4 2.8	14 9.7
年 齢 軸	25-29才	58 100.0	25 43.1	15 25.9	8 13.8	2 3.4	8 13.8
	30-34才	99 100.0	37 37.4	27 27.3	13 13.1	1 1.0	21 21.2
	35-39才	167 100.0	73 43.7	46 27.5	21 12.6	3 1.8	24 14.4
	40-44才	232 100.0	91 39.2	72 31.0	33 14.2	8 3.4	28 12.1
	45-49才	211 100.0	76 36.0	80 37.9	33 15.6	5 2.4	17 8.1
	50-54才	196 100.0	66 33.7	75 38.3	30 15.3	2 1.0	23 11.7
	55-59才	129 100.0	45 34.9	37 28.7	26 20.2	5 3.9	16 12.4
	60-64才	89 100.0	20 22.5	25 28.1	30 33.7	4 4.5	10 11.2
	65才以上	63 100.0	15 23.8	22 34.9	14 22.2	4 6.3	8 12.7
年 収 軸	400万円未満	175 100.0	72 41.1	51 29.1	22 12.6	2 1.1	28 16.0
	400-600万円未満	276 100.0	117 42.4	81 29.3	33 12.0	1 0.4	44 15.9
	600-800万円未満	280 100.0	111 39.6	86 30.7	39 13.9	11 3.9	33 11.8
	800-1,000万円未満	232 100.0	71 30.6	85 36.6	40 17.2	7 3.0	29 12.5
	1,000-1,200万円未満	112 100.0	36 32.1	43 38.4	20 17.9	3 2.7	10 8.9
	1,200-1,500万円未満	86 100.0	21 24.4	27 31.4	26 30.2	8 9.3	4 4.7
	1,500-2,000万円未満	45 100.0	10 22.2	15 33.3	15 33.3	0 0.0	5 11.1
	2,000万円以上	38 100.0	10 26.3	11 28.9	13 34.2	2 5.3	2 5.3

*基数: 以下に該当する回答者 かつ 住宅維持管理サービス利用意向者(Q90)
・住宅購入者(2012年以降の戸建・マンション購入者)<SC8&SC11>

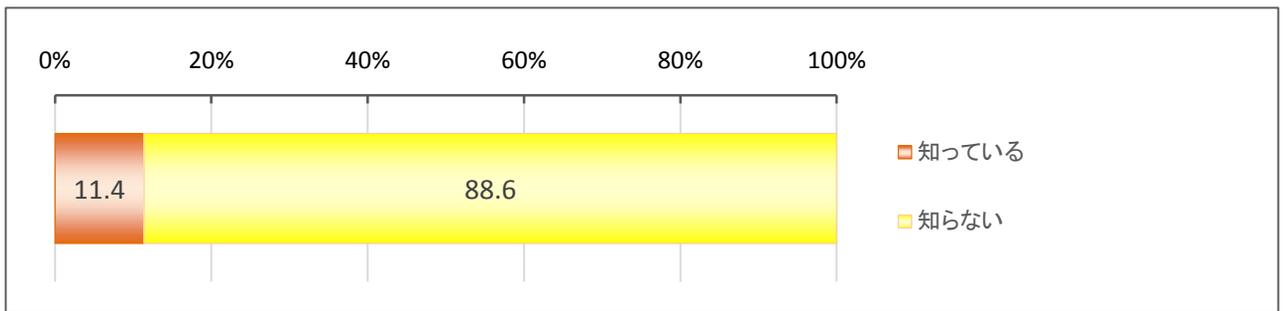
X. 宅地建物取引士について

1. 宅地建物取引士の名称変更認知状況

・宅地建物取引士の名称変更の認知状況をみると、「知っている」は11.4%となっている。

<次頁>

・年齢別にみると、25－29才では「知っている」がで18.1%となっており、他層をやや上回っている。



	n	%
全体	4240	100.0
知っている	482	11.4
知らない	3758	88.6

* 基数: 回答者全員

1. 宅地建物取引士の名称変更認知

		n	知 つ て い る	知 ら な い
全 体		4240 100.0	482 11.4	3758 88.6
エ リ ア 軸	首都圏	1260 100.0	162 12.9	1098 87.1
	中部圏	525 100.0	59 11.2	466 88.8
	近畿圏	965 100.0	97 10.1	868 89.9
	その他	1490 100.0	164 11.0	1326 89.0
購 入 形 態 軸	新築・計	2515 100.0	307 12.2	2208 87.8
	新築注文	1280 100.0	166 13.0	1114 87.0
	新築建売	381 100.0	50 13.1	331 86.9
	新築マンション	854 100.0	91 10.7	763 89.3
	中古・計	665 100.0	45 6.8	620 93.2
	中古戸建	270 100.0	17 6.3	253 93.7
	中古マンション	395 100.0	28 7.1	367 92.9
年 齢 軸	25-29才	271 100.0	49 18.1	222 81.9
	30-34才	523 100.0	53 10.1	470 89.9
	35-39才	651 100.0	91 14.0	560 86.0
	40-44才	699 100.0	80 11.4	619 88.6
	45-49才	630 100.0	59 9.4	571 90.6
	50-54才	566 100.0	62 11.0	504 89.0
	55-59才	393 100.0	38 9.7	355 90.3
	60-64才	293 100.0	27 9.2	266 90.8
	65才以上	214 100.0	23 10.7	191 89.3
年 収 軸	400万円未満	747 100.0	52 7.0	695 93.0
	400-600万円未満	1025 100.0	86 8.4	939 91.6
	600-800万円未満	900 100.0	120 13.3	780 86.7
	800-1,000万円未満	719 100.0	99 13.8	620 86.2
	1,000-1,200万円未満	331 100.0	24 7.3	307 92.7
	1,200-1,500万円未満	258 100.0	48 18.6	210 81.4
	1,500-2,000万円未満	136 100.0	22 16.2	114 83.8
	2,000万円以上	124 100.0	31 25.0	93 75.0

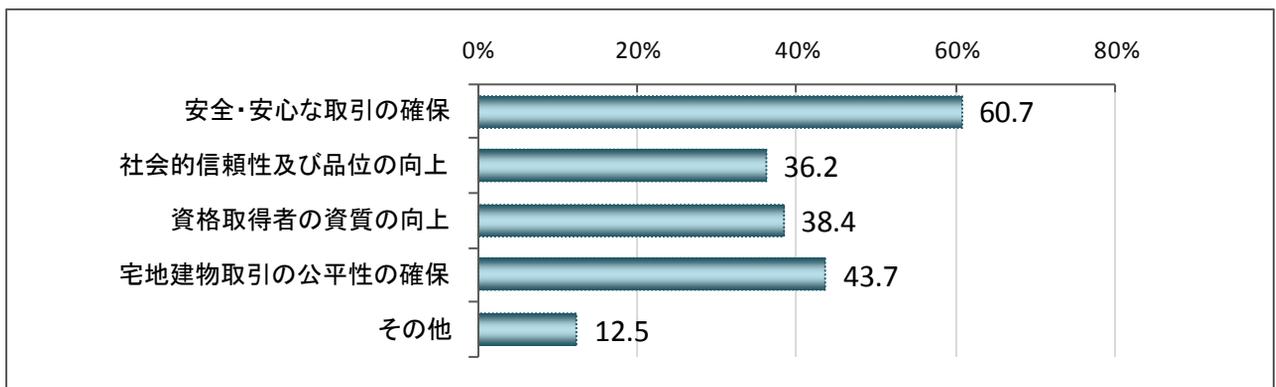
* 基数: 回答者全員

2. 宅地建物取引士に対する期待点

- ・宅地建物取引士に対する期待点をみると、「安全・安心な取引の確保」が60.7%と最も多く、以下、「宅地建物取引の公平性の確保」(43.7%)、「資格取得者の資質の向上」(38.4%)、「社会的信頼性及び品位の向上」(36.2%)の順となっている。

<次頁>

- ・年齢別にみると、65才以上の層では「安全・安心な取引の確保」が66.8%となっており、他層をやや上回っている。



	n	%
全体	4240	100.0
安全・安心な取引の確保	2572	60.7
社会的信頼性及び品位の向上	1536	36.2
資格取得者の資質の向上	1628	38.4
宅地建物取引の公平性の確保	1852	43.7
その他	529	12.5

2. 宅地建物取引士に対する期待点

		n	安全・安心な取引の確保	社会的信頼性及び品位の向上	資格取得者の資質の向上	宅地建物取引の公平性の確保	その他
全体		4240 100.0	2572 60.7	1536 36.2	1628 38.4	1852 43.7	529 12.5
エリア軸	首都圏	1260 100.0	727 57.7	472 37.5	488 38.7	558 44.3	173 13.7
	中部圏	525 100.0	321 61.1	180 34.3	198 37.7	226 43.0	72 13.7
	近畿圏	965 100.0	609 63.1	368 38.1	393 40.7	420 43.5	98 10.2
	その他	1490 100.0	915 61.4	516 34.6	549 36.8	648 43.5	186 12.5
購入形態軸	新築・計	2515 100.0	1497 59.5	903 35.9	971 38.6	1090 43.3	331 13.2
	新築注文	1280 100.0	713 55.7	431 33.7	450 35.2	520 40.6	198 15.5
	新築建売	381 100.0	235 61.7	135 35.4	149 39.1	164 43.0	52 13.6
	新築マンション	854 100.0	549 64.3	337 39.5	372 43.6	406 47.5	81 9.5
	中古・計	665 100.0	424 63.8	223 33.5	262 39.4	301 45.3	93 14.0
	中古戸建	270 100.0	170 63.0	93 34.4	98 36.3	121 44.8	40 14.8
	中古マンション	395 100.0	254 64.3	130 32.9	164 41.5	180 45.6	53 13.4
年齢軸	25-29才	271 100.0	146 53.9	80 29.5	96 35.4	93 34.3	49 18.1
	30-34才	523 100.0	296 56.6	185 35.4	194 37.1	212 40.5	76 14.5
	35-39才	651 100.0	370 56.8	236 36.3	237 36.4	259 39.8	86 13.2
	40-44才	699 100.0	437 62.5	263 37.6	278 39.8	327 46.8	82 11.7
	45-49才	630 100.0	395 62.7	222 35.2	247 39.2	283 44.9	80 12.7
	50-54才	566 100.0	361 63.8	195 34.5	212 37.5	260 45.9	60 10.6
	55-59才	393 100.0	245 62.3	155 39.4	168 42.7	185 47.1	45 11.5
	60-64才	293 100.0	179 61.1	107 36.5	109 37.2	137 46.8	31 10.6
	65才以上	214 100.0	143 66.8	93 43.5	87 40.7	96 44.9	20 9.3
年収軸	400万円未満	747 100.0	438 58.6	258 34.5	265 35.5	329 44.0	127 17.0
	400-600万円未満	1025 100.0	644 62.8	376 36.7	394 38.4	457 44.6	128 12.5
	600-800万円未満	900 100.0	564 62.7	332 36.9	362 40.2	385 42.8	95 10.6
	800-1,000万円未満	719 100.0	418 58.1	264 36.7	275 38.2	314 43.7	78 10.8
	1,000-1,200万円未満	331 100.0	209 63.1	112 33.8	118 35.6	139 42.0	41 12.4
	1,200-1,500万円未満	258 100.0	159 61.6	101 39.1	110 42.6	115 44.6	20 7.8
	1,500-2,000万円未満	136 100.0	72 52.9	46 33.8	59 43.4	61 44.9	22 16.2
	2,000万円以上	124 100.0	68 54.8	47 37.9	45 36.3	52 41.9	18 14.5

* 基数: 回答者全員

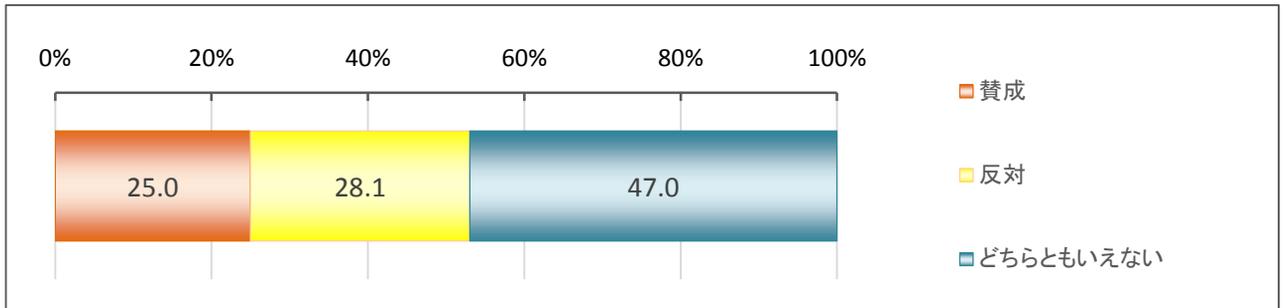
XI. 重要事項説明のIT化について

1. 重要事項説明のIT化に対する賛否

- ・重要事項説明のIT化への賛否を確認したところ、「賛成」は25.0%となっている。ただし、「どちらともいえない」が47.0%とほぼ半数を占めており、現状ではいずれとも判断しがたい人が多いと推察される。

<次頁>

- ・属性別での傾向差は、特に見られない。



	n	%
全体	4240	100.0
賛成	1059	25.0
反対	1190	28.1
どちらともいえない	1991	47.0

1. 重要事項説明のIT化に対する意見

		n	賛成	反対	どちらともいえない
全 体		4240 100.0	1059 25.0	1190 28.1	1991 47.0
エリア軸	首都圏	1260 100.0	336 26.7	355 28.2	569 45.2
	中部圏	525 100.0	123 23.4	161 30.7	241 45.9
	近畿圏	965 100.0	246 25.5	252 26.1	467 48.4
	その他	1490 100.0	354 23.8	422 28.3	714 47.9
購入形態軸	新築・計	2515 100.0	594 23.6	719 28.6	1202 47.8
	新築注文	1280 100.0	279 21.8	365 28.5	636 49.7
	新築建売	381 100.0	97 25.5	118 31.0	166 43.6
	新築マンション	854 100.0	218 25.5	236 27.6	400 46.8
	中古・計	665 100.0	144 21.7	188 28.3	333 50.1
	中古戸建	270 100.0	51 18.9	74 27.4	145 53.7
	中古マンション	395 100.0	93 23.5	114 28.9	188 47.6
年齢軸	25-29才	271 100.0	64 23.6	76 28.0	131 48.3
	30-34才	523 100.0	128 24.5	157 30.0	238 45.5
	35-39才	651 100.0	166 25.5	187 28.7	298 45.8
	40-44才	699 100.0	192 27.5	193 27.6	314 44.9
	45-49才	630 100.0	160 25.4	166 26.3	304 48.3
	50-54才	566 100.0	155 27.4	150 26.5	261 46.1
	55-59才	393 100.0	85 21.6	121 30.8	187 47.6
	60-64才	293 100.0	60 20.5	82 28.0	151 51.5
	65才以上	214 100.0	49 22.9	58 27.1	107 50.0
年収軸	400万円未満	747 100.0	139 18.6	204 27.3	404 54.1
	400-600万円未満	1025 100.0	225 22.0	307 30.0	493 48.1
	600-800万円未満	900 100.0	236 26.2	253 28.1	411 45.7
	800-1,000万円未満	719 100.0	214 29.8	188 26.1	317 44.1
	1,000-1,200万円未満	331 100.0	92 27.8	84 25.4	155 46.8
	1,200-1,500万円未満	258 100.0	81 31.4	73 28.3	104 40.3
	1,500-2,000万円未満	136 100.0	37 27.2	45 33.1	54 39.7
	2,000万円以上	124 100.0	35 28.2	36 29.0	53 42.7

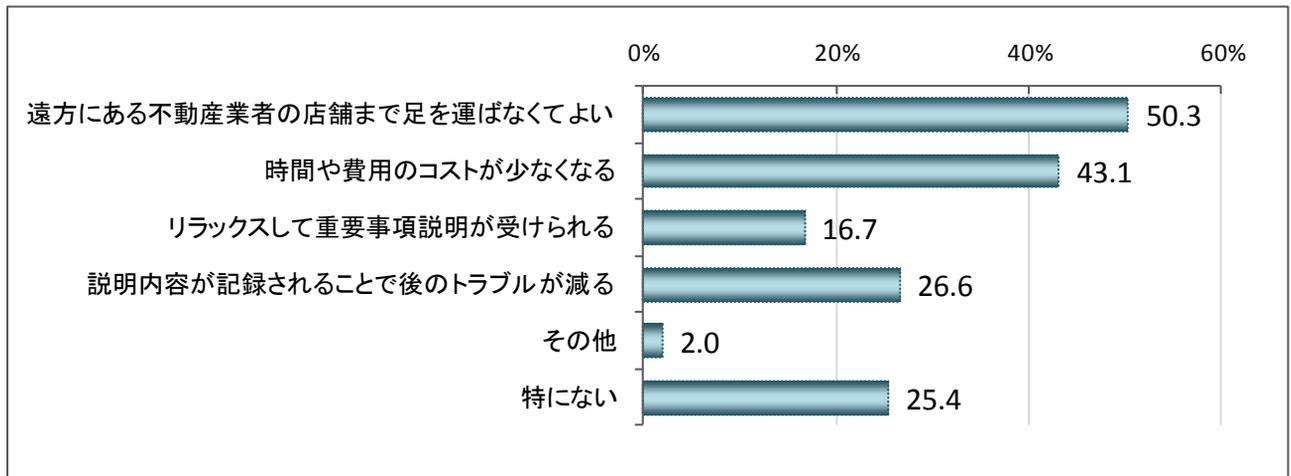
* 基数: 回答者全員

2. 重要事項説明のIT化メリット

- ・重要事項説明のIT化におけるメリットを確認したところ、「遠方にある不動産業者の店舗まで足を運ばなくてよい」が50.3%で最も多く、「時間や費用のコストが少なくなる」(43.1%)が次いでいる。

<次頁>

- ・属性別での傾向差は、特に見られない。



	n	%
全体	4240	100.0
遠方にある不動産業者の店舗まで足を運ばなくてよい	2132	50.3
時間や費用のコストが少なくなる	1829	43.1
リラックスして重要事項説明が受けられる	710	16.7
説明内容が記録されることで後のトラブルが減る	1129	26.6
その他	83	2.0
特にない	1077	25.4

* 基数: 回答者全員

2. 重要事項説明のIT化メリット

		n	よ い	店 舗 ま で 足 を 不 運 ば な く 者 て の	遠 方 に あ る 不 動 産 業 者 の	少 な く な る の コ ス ト が	時 間 や 費 用 の コ ス ト が	説 明 が 受 け ら れ る 重 要 事 項	リ ラ ッ ク ス し て 重 要 事 項	と 説 明 の 内 容 が 記 録 さ れ る こ	そ の 他	特 に な い
全 体		4240 100.0	2132 50.3	1829 43.1	710 16.7	1129 26.6	83 2.0	1077 25.4				
エ リ ア 軸	首都圏	1260 100.0	617 49.0	551 43.7	231 18.3	329 26.1	30 2.4	322 25.6				
	中部圏	525 100.0	264 50.3	214 40.8	79 15.0	127 24.2	12 2.3	133 25.3				
	近畿圏	965 100.0	493 51.1	432 44.8	170 17.6	267 27.7	19 2.0	241 25.0				
	その他	1490 100.0	758 50.9	632 42.4	230 15.4	406 27.2	22 1.5	381 25.6				
購 入 形 態 軸	新築・計	2515 100.0	1224 48.7	1040 41.4	409 16.3	652 25.9	48 1.9	695 27.6				
	新築注文	1280 100.0	568 44.4	476 37.2	180 14.1	309 24.1	27 2.1	398 31.1				
	新築建売	381 100.0	195 51.2	174 45.7	76 19.9	101 26.5	6 1.6	87 22.8				
	新築マンション	854 100.0	461 54.0	390 45.7	153 17.9	242 28.3	15 1.8	210 24.6				
	中古・計	665 100.0	357 53.7	308 46.3	98 14.7	193 29.0	12 1.8	175 26.3				
	中古戸建	270 100.0	140 51.9	114 42.2	38 14.1	73 27.0	4 1.5	84 31.1				
	中古マンション	395 100.0	217 54.9	194 49.1	60 15.2	120 30.4	8 2.0	91 23.0				
年 齢 軸	25-29才	271 100.0	124 45.8	102 37.6	50 18.5	53 19.6	5 1.8	76 28.0				
	30-34才	523 100.0	269 51.4	211 40.3	81 15.5	114 21.8	13 2.5	133 25.4				
	35-39才	651 100.0	301 46.2	262 40.2	123 18.9	172 26.4	13 2.0	164 25.2				
	40-44才	699 100.0	367 52.5	320 45.8	125 17.9	185 26.5	11 1.6	159 22.7				
	45-49才	630 100.0	322 51.1	281 44.6	110 17.5	167 26.5	14 2.2	152 24.1				
	50-54才	566 100.0	284 50.2	247 43.6	79 14.0	141 24.9	16 2.8	149 26.3				
	55-59才	393 100.0	207 52.7	194 49.4	64 16.3	132 33.6	6 1.5	100 25.4				
	60-64才	293 100.0	141 48.1	117 39.9	44 15.0	92 31.4	1 0.3	94 32.1				
	65才以上	214 100.0	117 54.7	95 44.4	34 15.9	73 34.1	4 1.9	50 23.4				
年 収 軸	400万円未満	747 100.0	355 47.5	292 39.1	123 16.5	222 29.7	17 2.3	214 28.6				
	400-600万円未満	1025 100.0	542 52.9	464 45.3	149 14.5	264 25.8	15 1.5	264 25.8				
	600-800万円未満	900 100.0	466 51.8	416 46.2	158 17.6	235 26.1	12 1.3	209 23.2				
	800-1,000万円未満	719 100.0	365 50.8	311 43.3	131 18.2	181 25.2	13 1.8	176 24.5				
	1,000-1,200万円未満	331 100.0	176 53.2	135 40.8	57 17.2	77 23.3	7 2.1	73 22.1				
	1,200-1,500万円未満	258 100.0	131 50.8	114 44.2	47 18.2	82 31.8	4 1.6	57 22.1				
	1,500-2,000万円未満	136 100.0	58 42.6	53 39.0	21 15.4	36 26.5	5 3.7	41 30.1				
	2,000万円以上	124 100.0	39 31.5	44 35.5	24 19.4	32 25.8	10 8.1	43 34.7				

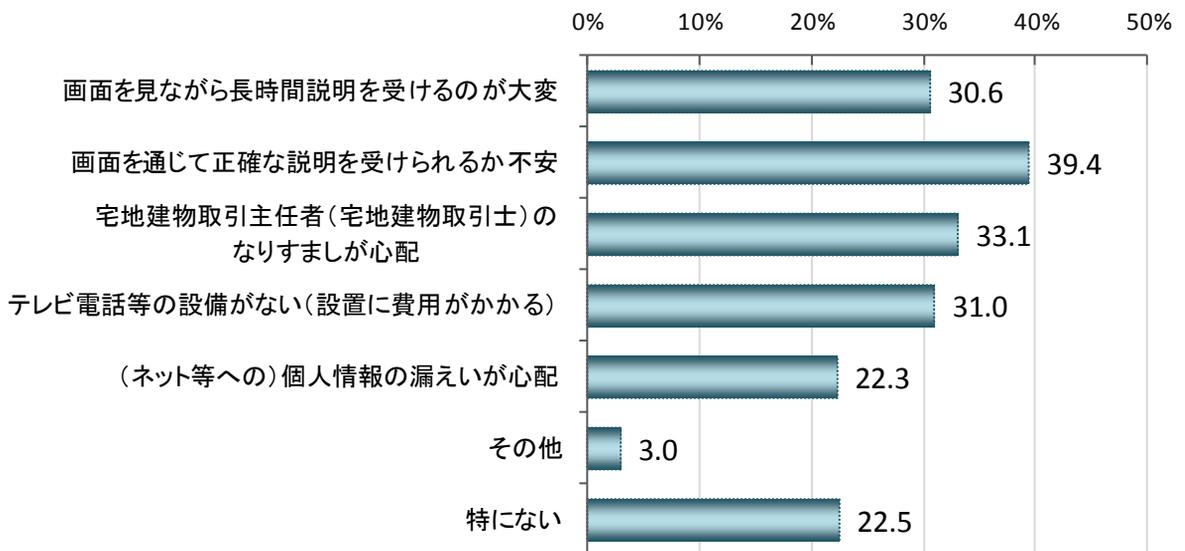
* 基数: 回答者全員

3. 重要事項説明のIT化に対する懸念点

- ・反対に重要事項説明のIT化に対する懸念点を確認したところ、「画面を通じて正確な説明を受けられるか不安」が39.4%と最も多く、以下、「宅地建物取引主任者(宅地建物取引士)のなりすましが心配」(33.1%)、「テレビ電話等の設備がない(設置に費用がかかる)」(31.0%)、「画面を見ながら長時間説明を受けるのが大変」(30.6%)の順となっている。

<次頁>

- ・属性別での傾向差は、特に見られない。



	n	%
全体	4240	100.0
画面を見ながら長時間説明を受けるのが大変	1299	30.6
画面を通じて正確な説明を受けられるか不安	1670	39.4
宅地建物取引主任者(宅地建物取引士)のなりすましが心配	1404	33.1
テレビ電話等の設備がない(設置に費用がかかる)	1313	31.0
(ネット等への)個人情報の漏えいが心配	944	22.3
その他	127	3.0
特にない	953	22.5

* 基数: 回答者全員

3. 重要事項説明のIT化に対する懸念点

		n	説明画面を見ながら長時間	不安説明を受けて正確な	画面を通じて正確な	なりすまし取引主者の	宅地建物取引士の	かかると設置に費用がかかる	テレビ電話等の設備が	情報（ネット等への個人	その他	特にな
全体		4240 100.0	1299 30.6	1670 39.4	1404 33.1	1313 31.0	944 22.3	127 3.0	953 22.5			
エリア軸	首都圏	1260 100.0	390 31.0	527 41.8	416 33.0	375 29.8	276 21.9	44 3.5	284 22.5			
	中部圏	525 100.0	156 29.7	199 37.9	174 33.1	162 30.9	104 19.8	14 2.7	126 24.0			
	近畿圏	965 100.0	298 30.9	387 40.1	317 32.8	321 33.3	224 23.2	28 2.9	205 21.2			
	その他	1490 100.0	455 30.5	557 37.4	497 33.4	455 30.5	340 22.8	41 2.8	338 22.7			
購入形態軸	新築・計	2515 100.0	772 30.7	966 38.4	805 32.0	764 30.4	564 22.4	72 2.9	606 24.1			
	新築注文	1280 100.0	394 30.8	448 35.0	379 29.6	372 29.1	266 20.8	35 2.7	351 27.4			
	新築建売	381 100.0	106 27.8	159 41.7	130 34.1	117 30.7	86 22.6	15 3.9	79 20.7			
	新築マンション	854 100.0	272 31.9	359 42.0	296 34.7	275 32.2	212 24.8	22 2.6	176 20.6			
	中古・計	665 100.0	191 28.7	267 40.2	218 32.8	222 33.4	157 23.6	28 4.2	154 23.2			
	中古戸建	270 100.0	69 25.6	101 37.4	91 33.7	77 28.5	62 23.0	17 6.3	71 26.3			
	中古マンション	395 100.0	122 30.9	166 42.0	127 32.2	145 36.7	95 24.1	11 2.8	83 21.0			
年齢軸	25-29才	271 100.0	82 30.3	92 33.9	83 30.6	75 27.7	45 16.6	5 1.8	71 26.2			
	30-34才	523 100.0	178 34.0	206 39.4	165 31.5	152 29.1	113 21.6	13 2.5	125 23.9			
	35-39才	651 100.0	197 30.3	244 37.5	220 33.8	210 32.3	139 21.4	16 2.5	136 20.9			
	40-44才	699 100.0	210 30.0	277 39.6	245 35.1	209 29.9	154 22.0	14 2.0	164 23.5			
	45-49才	630 100.0	199 31.6	277 44.0	209 33.2	175 27.8	146 23.2	24 3.8	130 20.6			
	50-54才	566 100.0	158 27.9	216 38.2	186 32.9	163 28.8	128 22.6	23 4.1	130 23.0			
	55-59才	393 100.0	130 33.1	160 40.7	130 33.1	155 39.4	97 24.7	12 3.1	89 22.6			
	60-64才	293 100.0	81 27.6	112 38.2	94 32.1	96 32.8	64 21.8	14 4.8	68 23.2			
	65才以上	214 100.0	64 29.9	86 40.2	72 33.6	78 36.4	58 27.1	6 2.8	40 18.7			
年収軸	400万円未満	747 100.0	235 31.5	273 36.5	233 31.2	261 34.9	181 24.2	37 5.0	174 23.3			
	400-600万円未満	1025 100.0	339 33.1	414 40.4	333 32.5	337 32.9	231 22.5	28 2.7	236 23.0			
	600-800万円未満	900 100.0	271 30.1	374 41.6	330 36.7	292 32.4	199 22.1	21 2.3	178 19.8			
	800-1,000万円未満	719 100.0	209 29.1	276 38.4	238 33.1	204 28.4	158 22.0	21 2.9	166 23.1			
	1,000-1,200万円未満	331 100.0	100 30.2	126 38.1	89 26.9	93 28.1	64 19.3	9 2.7	70 21.1			
	1,200-1,500万円未満	258 100.0	83 32.2	122 47.3	93 36.0	69 26.7	65 25.2	4 1.6	45 17.4			
	1,500-2,000万円未満	136 100.0	32 23.5	49 36.0	48 35.3	36 26.5	19 14.0	3 2.2	41 30.1			
	2,000万円以上	124 100.0	30 24.2	36 29.0	40 32.3	21 16.9	27 21.8	4 3.2	43 34.7			

* 基数: 回答者全員

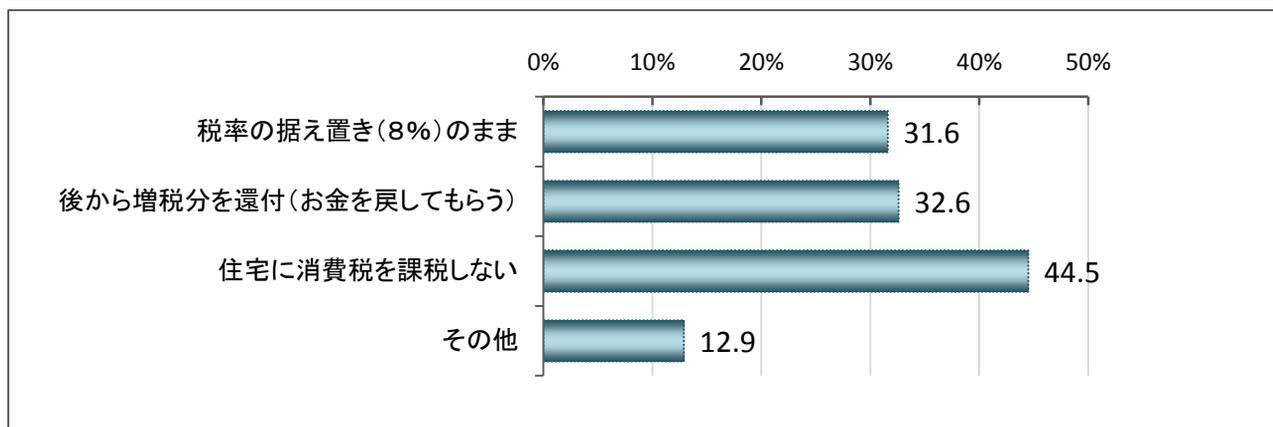
XII. 消費税増税(平成29年4月からの10%増税)について

1. 消費税増税に対する住宅取得の負担軽減策について

- ・消費税増税に対する住宅取得の負担軽減策を確認したところ、「住宅に消費税を課税しない」が44.5%と最も多くなっている。

<次頁>

- ・年齢別にみると、年齢の高い層ほど「住宅に消費税を課税しない」の割合が多くなる傾向となっている。



	n	%
全体	4240	100.0
税率の据え置き(8%)のまま	1340	31.6
後から増税分を還付(お金を戻してもらう)	1384	32.6
住宅に消費税を課税しない	1885	44.5
その他	548	12.9

1. 消費税増税による住宅取得の負担軽減に対する意見

		n	(税率の据え置き 8%)	(後から増税分を還付 も)	し住宅に消費税を課税 ない	その他
全 体		4240 100.0	1340 31.6	1384 32.6	1885 44.5	548 12.9
エリア軸	首都圏	1260 100.0	405 32.1	403 32.0	545 43.3	170 13.5
	中部圏	525 100.0	154 29.3	188 35.8	222 42.3	75 14.3
	近畿圏	965 100.0	306 31.7	339 35.1	454 47.0	107 11.1
	その他	1490 100.0	475 31.9	454 30.5	664 44.6	196 13.2
購入形態軸	新築・計	2515 100.0	785 31.2	795 31.6	1041 41.4	373 14.8
	新築注文	1280 100.0	393 30.7	382 29.8	507 39.6	223 17.4
	新築建売	381 100.0	129 33.9	121 31.8	166 43.6	47 12.3
	新築マンション	854 100.0	263 30.8	292 34.2	368 43.1	103 12.1
	中古・計	665 100.0	179 26.9	217 32.6	332 49.9	89 13.4
	中古戸建	270 100.0	68 25.2	84 31.1	129 47.8	45 16.7
	中古マンション	395 100.0	111 28.1	133 33.7	203 51.4	44 11.1
年齢軸	25-29才	271 100.0	79 29.2	88 32.5	108 39.9	51 18.8
	30-34才	523 100.0	196 37.5	196 37.5	203 38.8	75 14.3
	35-39才	651 100.0	214 32.9	221 33.9	281 43.2	79 12.1
	40-44才	699 100.0	232 33.2	250 35.8	303 43.3	77 11.0
	45-49才	630 100.0	197 31.3	189 30.0	295 46.8	82 13.0
	50-54才	566 100.0	185 32.7	183 32.3	254 44.9	71 12.5
	55-59才	393 100.0	105 26.7	118 30.0	193 49.1	49 12.5
	60-64才	293 100.0	76 25.9	90 30.7	145 49.5	34 11.6
	65才以上	214 100.0	56 26.2	49 22.9	103 48.1	30 14.0
年収軸	400万円未満	747 100.0	201 26.9	229 30.7	351 47.0	129 17.3
	400-600万円未満	1025 100.0	336 32.8	332 32.4	485 47.3	111 10.8
	600-800万円未満	900 100.0	297 33.0	312 34.7	413 45.9	95 10.6
	800-1,000万円未満	719 100.0	215 29.9	238 33.1	307 42.7	99 13.8
	1,000-1,200万円未満	331 100.0	117 35.3	106 32.0	128 38.7	44 13.3
	1,200-1,500万円未満	258 100.0	87 33.7	86 33.3	107 41.5	25 9.7
	1,500-2,000万円未満	136 100.0	47 34.6	47 34.6	52 38.2	19 14.0
	2,000万円以上	124 100.0	40 32.3	34 27.4	42 33.9	26 21.0

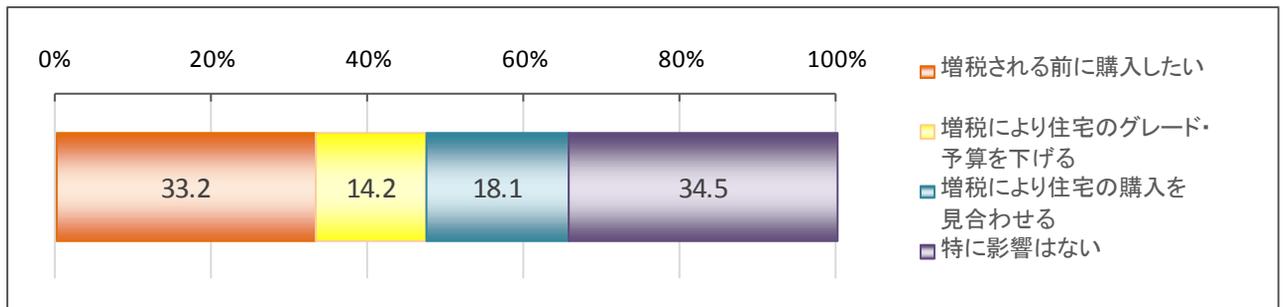
* 基数: 回答者全員

2. 消費税増税による住宅取得への影響

- ・消費税増税による住宅取得への影響を確認したところ、「特に影響ない」が34.5%と最も多く、「増税される前に購入したい」が33.2%と僅差で次いでいる。

<次頁>

- ・年齢別にみると、30代では「増税前に購入したい」が3割強となっており、他層に比べやや多くなっている。



	n	%
全体	4240	100.0
増税される前に購入したい	1408	33.2
増税により住宅のグレード・予算を下げる	602	14.2
増税により住宅の購入を見合わせる	766	18.1
特に影響はない	1464	34.5

2. 消費税増税による住宅取得への影響

		n	購増 入税 した れる 前 に	下 グ 増 税 に よ り 予 算 を の よ り	購増 入税 を 見 合 わ せ る の よ り	特 に 影 響 は な い
全 体		4240 100.0	1408 33.2	602 14.2	766 18.1	1464 34.5
エリア軸	首都圏	1260 100.0	408 32.4	176 14.0	203 16.1	473 37.5
	中部圏	525 100.0	181 34.5	73 13.9	88 16.8	183 34.9
	近畿圏	965 100.0	317 32.8	134 13.9	173 17.9	341 35.3
	その他	1490 100.0	502 33.7	219 14.7	302 20.3	467 31.3
購入形態軸	新築・計	2515 100.0	784 31.2	329 13.1	467 18.6	935 37.2
	新築注文	1280 100.0	394 30.8	167 13.0	241 18.8	478 37.3
	新築建売	381 100.0	121 31.8	55 14.4	60 15.7	145 38.1
	新築マンション	854 100.0	269 31.5	107 12.5	166 19.4	312 36.5
	中古・計	665 100.0	174 26.2	86 12.9	137 20.6	268 40.3
	中古戸建	270 100.0	64 23.7	36 13.3	57 21.1	113 41.9
	中古マンション	395 100.0	110 27.8	50 12.7	80 20.3	155 39.2
年齢軸	25-29才	271 100.0	86 31.7	44 16.2	52 19.2	89 32.8
	30-34才	523 100.0	201 38.4	92 17.6	77 14.7	153 29.3
	35-39才	651 100.0	232 35.6	103 15.8	112 17.2	204 31.3
	40-44才	699 100.0	244 34.9	103 14.7	122 17.5	230 32.9
	45-49才	630 100.0	200 31.7	85 13.5	114 18.1	231 36.7
	50-54才	566 100.0	167 29.5	73 12.9	106 18.7	220 38.9
	55-59才	393 100.0	128 32.6	40 10.2	73 18.6	152 38.7
	60-64才	293 100.0	86 29.4	33 11.3	59 20.1	115 39.2
	65才以上	214 100.0	64 29.9	29 13.6	51 23.8	70 32.7
年収軸	400万円未満	747 100.0	201 26.9	104 13.9	178 23.8	264 35.3
	400-600万円未満	1025 100.0	373 36.4	139 13.6	186 18.1	327 31.9
	600-800万円未満	900 100.0	339 37.7	143 15.9	153 17.0	265 29.4
	800-1,000万円未満	719 100.0	231 32.1	116 16.1	113 15.7	259 36.0
	1,000-1,200万円未満	331 100.0	104 31.4	35 10.6	67 20.2	125 37.8
	1,200-1,500万円未満	258 100.0	86 33.3	33 12.8	37 14.3	102 39.5
	1,500-2,000万円未満	136 100.0	38 27.9	16 11.8	21 15.4	61 44.9
	2,000万円以上	124 100.0	36 29.0	16 12.9	11 8.9	61 49.2

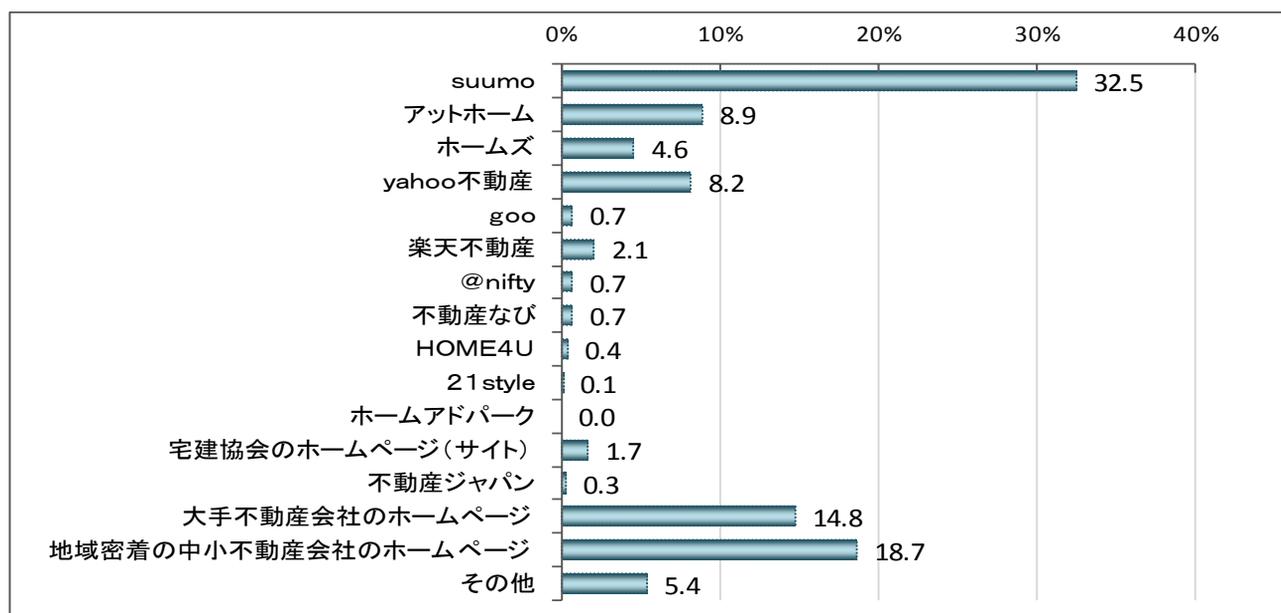
* 基数: 回答者全員

XIII. 普段利用している不動産サイト

- ・普段利用している不動産サイトをみると、「suumo」が32.5%で最も多く、以下、「地域密着の中小不動産会社のホームページ」(18.7%)、「大手不動産会社のホームページ」(14.8%)の順となっている。

<次頁>

- ・年齢別に見ると、20～30代では「suumo」、50代以上では「大手不動産会社のホームページ」の利用が他層に比べやや多くなっている。



	n	%
全体	4240	100.0
suumo	1380	32.5
アットホーム	378	8.9
ホームズ	197	4.6
yahoo不動産	349	8.2
goo	29	0.7
楽天不動産	90	2.1
@nifty	31	0.7
不動産ナビ	29	0.7
HOME4U	18	0.4
21style	4	0.1
ホームアドパーク	2	0.0
宅建協会のホームページ(サイト)	71	1.7
不動産ジャパン	13	0.3
大手不動産会社のホームページ	629	14.8
地域密着の中小不動産会社のホームページ	792	18.7
その他	228	5.4

* 基数: 回答者全員

XIII. 普段利用している不動産サイト

		n	sumo	アットホーム	ホームズ	yahoo不動産	goo	楽天不動産	アットニフティ (@nifty)	不動産ナビ	HOMEU	21style	ホームアドバーク	宅建協会のホームページ	不動産ジャパン	大手不動産会社のホームページ	地域の密着の中小不動産会社	その他
全体		4240 100.0	1380 32.5	378 8.9	197 4.6	349 8.2	29 0.7	90 2.1	31 0.7	29 0.7	18 0.4	4 0.1	2 0.0	71 1.7	13 0.3	629 14.8	792 18.7	228 5.4
エリア軸	首都圏	1260 100.0	474 37.6	127 10.1	74 5.9	119 9.4	7 0.6	31 2.5	14 1.1	4 0.3	10 0.8	2 0.2	2 0.2	13 1.0	8 0.6	206 16.3	110 8.7	59 4.7
	中部圏	525 100.0	161 30.7	52 9.9	16 3.0	58 11.0	1 0.2	15 2.9	3 0.6	8 1.5	2 0.4	0 0.0	0 0.0	10 1.9	2 0.2	63 12.0	104 19.8	30 5.7
	近畿圏	965 100.0	311 32.2	74 7.7	52 5.4	71 7.4	4 0.4	17 1.8	2 0.2	7 0.7	4 0.4	2 0.2	0 0.0	21 2.2	3 0.3	175 18.1	185 19.2	37 3.8
	その他	1490 100.0	434 29.1	125 8.4	55 3.7	101 6.8	17 1.1	27 1.8	12 0.8	10 0.7	2 0.1	0 0.0	0 0.0	0 1.8	27 0.0	185 12.4	393 26.4	102 6.8
購入形態軸	新築・計	2515 100.0	826 32.8	201 8.0	111 4.4	181 7.2	20 0.8	45 1.8	12 0.5	19 0.8	11 0.4	4 0.2	2 0.1	44 1.7	8 0.3	393 15.6	492 19.6	146 5.8
	新築注文	1280 100.0	360 28.1	107 8.4	44 3.4	73 5.7	15 1.2	23 1.8	5 0.4	11 0.9	4 0.3	3 0.2	1 0.1	24 1.9	5 0.4	196 15.3	308 24.1	101 7.9
	新築建売	381 100.0	141 37.0	36 9.4	26 6.8	34 8.9	4 1.0	7 1.8	3 0.8	3 0.8	2 0.5	0 0.0	0 0.0	3 0.8	0 0.0	42 11.0	65 17.1	15 3.9
	新築マンション	854 100.0	325 38.1	58 6.8	41 4.8	74 8.7	1 0.1	15 1.8	4 0.5	5 0.6	5 0.6	1 0.1	1 0.1	17 2.0	3 0.4	155 18.1	119 13.9	30 3.5
	中古・計	665 100.0	171 25.7	71 10.7	27 4.1	66 9.9	3 0.5	17 2.6	6 0.9	3 0.5	2 0.3	0 0.0	0 0.0	15 2.3	1 0.2	93 14.0	155 23.3	35 5.3
	中古戸建	270 100.0	57 21.1	33 12.2	6 2.2	26 9.6	2 0.7	9 3.3	2 0.7	0 0.0	1 0.4	0 0.0	0 0.0	8 3.0	1 0.4	30 11.1	78 28.9	17 6.3
	中古マンション	395 100.0	114 28.9	38 9.6	21 5.3	40 10.1	1 0.3	8 2.0	4 1.0	3 0.8	3 0.3	1 0.3	0 0.0	0 1.8	7 0.0	63 15.9	77 19.5	18 4.6
年齢軸	25-29才	271 100.0	104 38.4	26 9.6	22 8.1	17 6.3	2 0.7	10 3.7	2 0.7	3 1.1	1 0.4	0 0.0	1 0.4	2 0.7	0 0.0	27 10.0	46 17.0	8 3.0
	30-34才	523 100.0	208 39.8	54 10.3	24 4.6	48 9.2	5 1.0	8 1.5	7 1.3	4 0.8	4 0.4	1 0.2	1 0.2	2 0.4	2 0.4	48 9.2	98 18.7	11 2.1
	35-39才	651 100.0	244 37.5	69 10.6	25 3.8	62 9.5	8 1.2	11 1.7	4 0.6	5 0.8	2 0.3	1 0.2	0 0.0	6 0.9	3 0.5	69 10.6	109 16.7	33 5.1
	40-44才	699 100.0	245 35.1	54 7.7	36 5.2	67 9.6	6 0.9	11 1.6	4 0.6	8 1.1	4 0.6	0 0.0	0 0.0	9 1.3	4 0.6	97 13.9	123 17.6	31 4.4
	45-49才	630 100.0	212 33.7	58 9.2	24 3.8	54 8.6	4 0.6	15 2.4	6 1.0	6 1.0	2 0.3	0 0.0	0 0.0	14 2.2	0 0.0	82 13.0	113 17.9	40 6.3
	50-54才	566 100.0	174 30.7	39 6.9	24 4.2	46 8.1	2 0.4	14 2.5	7 1.2	0 0.0	5 0.9	2 0.4	0 0.0	11 1.9	1 0.2	98 17.3	113 20.0	30 5.3
	55-59才	393 100.0	105 26.7	38 9.7	20 5.1	26 6.6	1 0.3	8 2.0	0 0.0	1 0.3	0 0.3	0 0.0	0 0.0	6 1.5	3 0.8	78 19.8	78 19.8	29 7.4
	60-64才	293 100.0	58 19.8	25 8.5	15 5.1	20 6.8	1 0.3	5 1.7	1 0.3	1 0.3	1 0.3	0 0.0	0 0.0	10 3.4	0 0.0	77 26.3	58 19.8	21 7.2
	65才以上	214 100.0	30 14.0	15 7.0	7 3.3	9 4.2	0 0.0	8 3.7	0 0.0	1 0.5	1 0.5	1 0.5	0 0.0	0 0.0	11 5.1	0 0.0	53 24.8	54 25.2
年収軸	400万円未満	747 100.0	171 22.9	70 9.4	38 5.1	58 7.8	2 0.3	16 2.1	11 1.5	3 0.4	1 0.1	0 0.0	0 0.0	21 2.8	3 0.4	116 15.5	183 24.5	54 7.2
	400-600万円未満	1025 100.0	346 33.8	113 11.0	38 3.7	80 7.8	6 0.6	21 2.0	4 0.4	8 0.8	6 0.6	1 0.1	0 0.0	15 1.5	1 0.1	122 11.9	212 20.7	52 5.1
	600-800万円未満	900 100.0	335 37.2	71 7.9	51 5.7	67 7.4	7 0.8	14 1.6	3 0.3	7 0.8	4 0.4	0 0.0	0 0.0	14 1.6	2 0.2	122 13.6	160 17.8	43 4.8
	800-1,000万円未満	719 100.0	243 33.8	53 7.4	30 4.2	63 8.8	8 1.1	21 2.9	7 1.0	8 1.1	5 0.7	1 0.1	2 0.3	6 0.8	2 0.3	115 16.0	122 17.0	33 4.6
	1,000-1,200万円未満	331 100.0	116 35.0	27 8.2	9 2.7	30 9.1	2 0.6	8 2.4	2 0.6	0 0.0	0 0.0	1 0.3	0 0.0	3 0.9	4 1.2	59 17.8	48 14.5	22 6.6
	1,200-1,500万円未満	258 100.0	88 34.1	23 8.9	18 7.0	25 9.7	1 0.4	5 1.9	0 0.0	1 0.4	1 0.4	0 0.0	0 0.0	5 1.9	1 0.4	50 19.4	34 13.2	6 2.3
	1,500-2,000万円未満	136 100.0	45 33.1	12 8.8	6 4.4	16 11.8	2 1.5	3 2.2	2 1.5	1 0.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	5 3.7	0 0.0	22 16.2	11 8.1	11 8.1
	2,000万円以上	124 100.0	36 29.0	9 7.3	7 5.6	10 8.1	1 0.8	2 1.6	2 1.6	1 1.6	1 0.8	1 0.8	0 0.0	2 1.6	0 0.0	23 18.5	22 17.7	7 5.6

* 基数: 回答者全員