

拡大特集 近畿圏不動産流通市場アンケート結果

近畿レイنزでは今回、3回目を迎える不動産流通市場に関するアンケート調査を実施した。この調査では、実際に物件を売買した売主・買主の意識や、取引住宅の属性等を把握。この特集では、買い替えにおける実態や不動産会社に求められるサービス等について紹介する。

1. 調査の概要

- 回答者の属性は、購入者が比較的若いファミリー層が中心で、売却者はやや年齢層が高い。対象物件はファミリータイプが中心で、購入物件は新築を含む築浅が多く、売却物件の築年はやや分散している。こうした傾向は07年度調査結果と概ね類似している。

2. 購入・売却時の状況

- 中古住宅の購入理由としては、手頃な価格だった点を挙げる回答が増加。通勤・買物の利便性や住み慣れた地域のほか、価格が安くなったことを理由とする割合も上昇した。
- 購入時に最も重視した点は日照・採光だが、省エネ・バリアフリー化に対する重視度は低い。
- 売却理由では、広い住宅やより良い住宅への住み替えなどの指摘が07年度調査と同様に高い。売却価格と同じ水準で成約した割合は低下しており、査定価格への不満がやや高まっている。

3. 住み替え時の状況

- 購入者の7割は一次取得だが、持家から賃貸への住み替えは3割弱に上昇している。
- 購入時の約4割はリフォームを実施し、その8割は購入のきっかけとしてリフォームを評価している。インスペクションの実施率は、現状では1割程度にとどまる。
- 住み替えの阻害要因としては、購入者が所得・雇用の先行き不安を、売却者では売却価格の低下を多く挙げており、双方とも07年度調査よりこうした点を指摘する割合が高まった。
- 手数料以外に別途費用を払っても受けてほしいサービスとしては、購入者で建物の構造・性能検査や不動産鑑定評価を、売却者では土壌汚染などを挙げ、住宅性能や安全性確保へのニーズが高い(図表1)。不動産会社に必要なサービスでは、住宅の性能保証やアフターサービス、資金計画や税金に関する相談など、トータルなコンサルテーション体制を求める声が多い。

図表1 手数料以外に別途費用を払っても受けてほしいサービス

