

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。

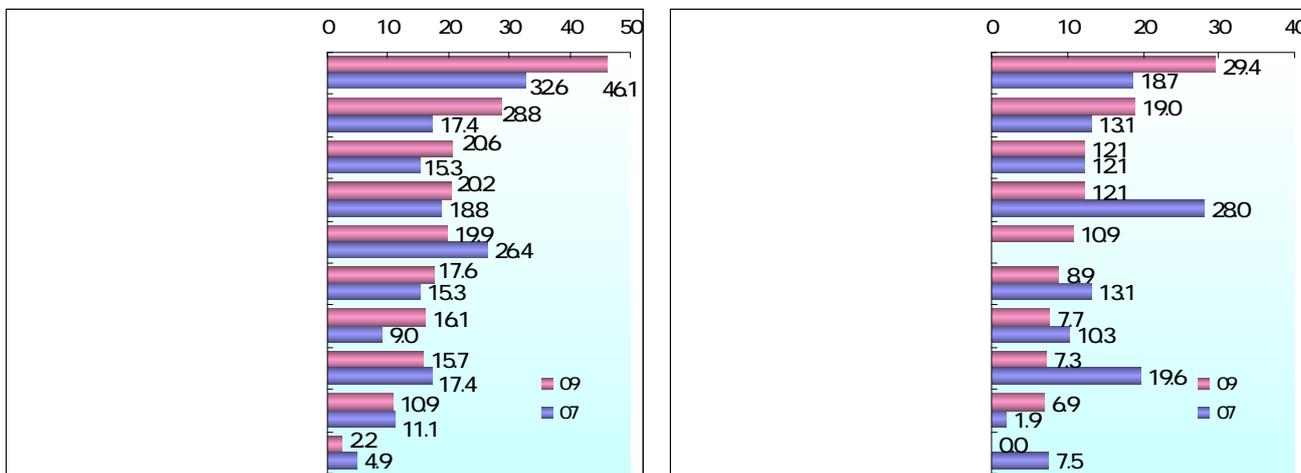
2. 購入・売却時の状況

- 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ィング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



1. 調査の概要

アンケート調査の概要

レイズデータでは、価格や築年数などの物件属性の把握はできるが、実際に物件を購入・売却した需要者の属性や意識等は、直接捉えることができない。そこで近畿レイズでは、前回の2007年度に引き続き購入者・売却者に対するアンケートを実施し、物件の購入理由や住み替えの経緯、不動産会社に求められるサービスなどに関する意向を調査した。今回は、この結果について報告する。調査の概要については次の通りである。

■調査の概要

- ・調査時期：2010年3月～2010年6月末
- ・調査方法：会員事業者の協力を得て、顧客に調査票を配布、郵送にてレイズに回収
- ・調査対象者：2009年4月以降に会員業者を通じて居住用物件を契約した買主・売主
- ・有効回答数：購入者調査（275票）、売却者調査（248票）、計523票

回答者属性は07年度同様、ファミリー中心

今回得られた回答世帯の基本属性をみると、購入者・売却者とも世帯人数は2～4人世帯がそれぞれ7割を超え、回答世帯主年齢は、購入者・売却者とも30代が最も多いが、売却者では65歳以上も多く年齢層はやや高い。家族構成では「夫婦のみ」と「夫婦と未婚の子供」が7割前後を占め、ファミリー世帯が中心である（図表2）。

回答世帯が売買した対象住宅の所在地では、購入住宅・売却住宅と

図表2 回答世帯の属性

	n=273	n=240		n=275	n=248		n=275	n=248
	9.8%	10.9%	20 29	12.4%	1.2%	1	12.4%	13.3%
	28.7%	27.4%	30 39	38.9%	26.2%		24.4%	24.2%
	25.1%	21.0%	40 49	23.3%	23.8%		46.2%	43.5%
	28.4%	27.0%	50 59	11.3%	18.1%		3.3%	0.4%
	6.5%	8.1%	60 64	5.8%	7.7%		0.0%	1.2%
	0.7%	2.4%	65	7.3%	19.8%		12.7%	14.1%
	0.7%	3.2%		1.1%	3.2%		1.1%	3.2%
	100.0%	100.0%		100.0%	100.0%		100.0%	100.0%

図表3 対象住宅の属性

	n=275	n=248		n=275	n=248		n=275	n=248
	41.5%	41.1%	1979	12.4%	19.0%		0.7%	1.2%
	35.3%	32.7%	1980	6.5%	10.1%	1K 1LDK	0.7%	0.8%
	10.2%	9.3%	1985	12.4%	10.9%	2K 2LDK	5.5%	4.8%
	4.4%	4.0%	1990	9.5%	9.3%	3K 3LDK	44.4%	45.2%
	5.1%	6.5%	1995	14.5%	12.9%	4K 4LDK	36.0%	33.9%
	2.9%	3.2%	2000	13.8%	20.6%	5K	8.7%	8.5%
	0.4%	0.0%	2005	27.6%	12.1%		4.0%	5.6%
	0.4%	3.2%		3.3%	5.2%		100.0%	100.0%
	100.0%	100.0%		100.0%	100.0%			

も大阪府が約 4 割を占め、兵庫県が 3 割強、京都府は 1 割前後と、レイズデータにおける成約件数の府県別構成とほぼ対応しており、近畿圏市場の動きを概ね表していると判断される。物件の建築時期は、売却した住宅が比較的各年代に分散しているのに対し、購入された住宅は 2005 年以降が 27.6%を占めるなど新築を含む築浅物件が多い。間取りは、購入・売却住宅とも 3～4 部屋タイプが 8 割前後を占め、やはりファミリータイプが中心である（図表 3）。

このように、今回の回答者の平均的な属性は、買主がやや若いファミリー層が新築を含む物件を中心に購入し、売主は幅広い年齢層で新旧様々なファミリータイプの物件を売却している姿が浮かび上がる。こうした傾向は、前回 07 年度調査結果と概ね同様となっている。

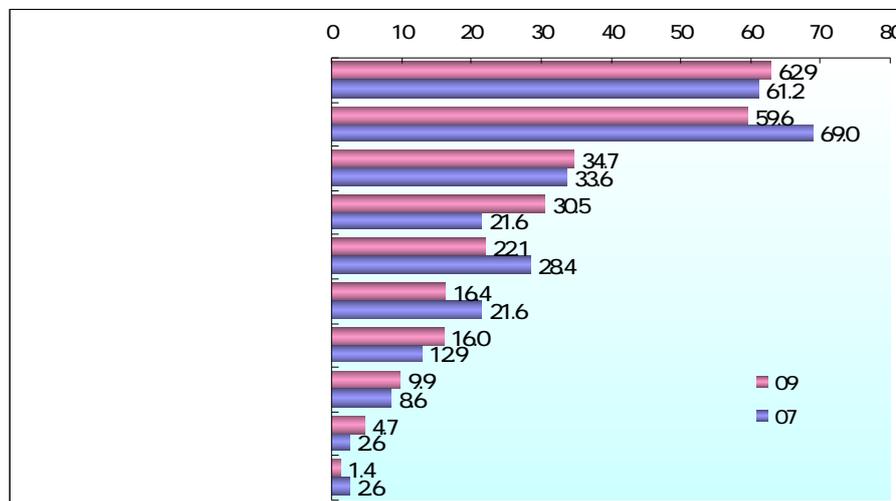
2. 購入・売却時の状況

中古購入理由のトップは価格、新築志向が低下

中古住宅購入者に聞いた中古物件の選択理由としては「手頃な価格だったから」が最も多く、「希望のエリアだった」がこれに次ぐ。価格や立地が重要な要素となっているのは 07 年度調査と同様だが、今回は「手頃な価格」を理由とする回答が増加しており、低価格志向が強まったことがわかる。また、「良質な物件だった」「新築にはこだわらなかった」も 07 年度調査を上回り、物件の質に対する意識の向上や根強い新築志向が低下したことがうかがえる（図表 4）。

中古・新築それぞれの購入者に聞いた購入理由をみると、住まいに対する意識では中古住宅を買った世帯は「資産を持ちたかった」や「老後などを考慮」が上位を占め、前回高かった「広い家に住みたかった」との回答は減少した。身辺事情では「子供の独立」や「子供の誕生等

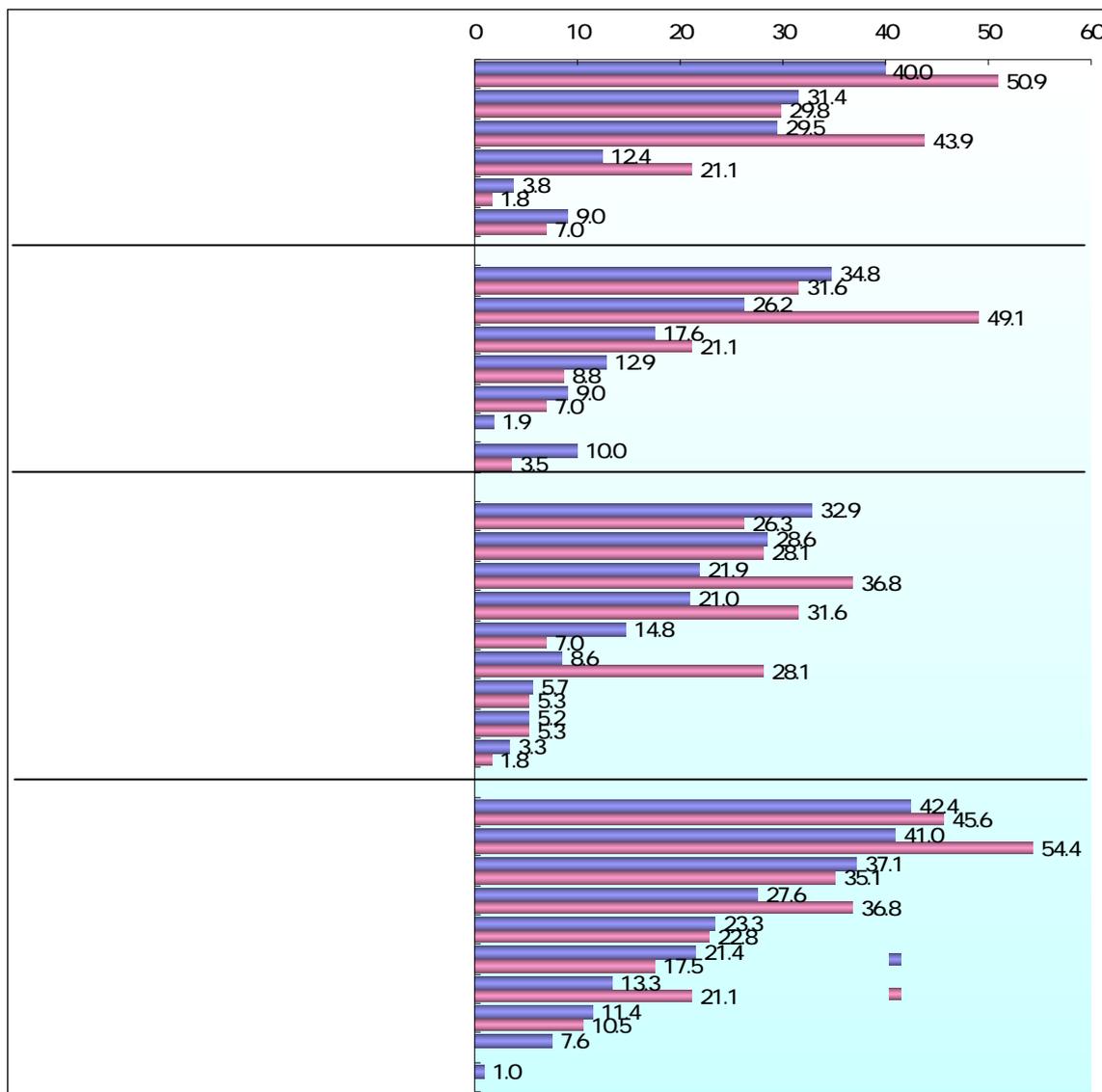
図表 4 中古住宅購入者の理由



で狭くなった」が多く、家族数の変化が住み替えのインセンティブとなっている。資金面では「住宅価格が安くなった」「まとまったお金が入った」が上位を占め、「フラット35が利用できた」や「ローンの返済期間から買い時だった」が上位を占めた07年度調査から様変わりし、物件価格の下落や従前住宅の売却・購入資金の贈与等があるケースで取得が進んだことをうかがわせる(図表5)。

環境面では、「通勤の利便性」が最多で「住み慣れた地域に住み続けたかった」「買物の利便性」「子供の通学利便性」などがこれに次いでいる。「住み慣れた地域」や「子供の通学利便性」は新築購入者でも高い割合を占め、新築を取得する場合も従前居住地に近接した地域で選択する傾向があるとみられる。前回割合が高かった「医療・福祉施設への利便性」は低下している。

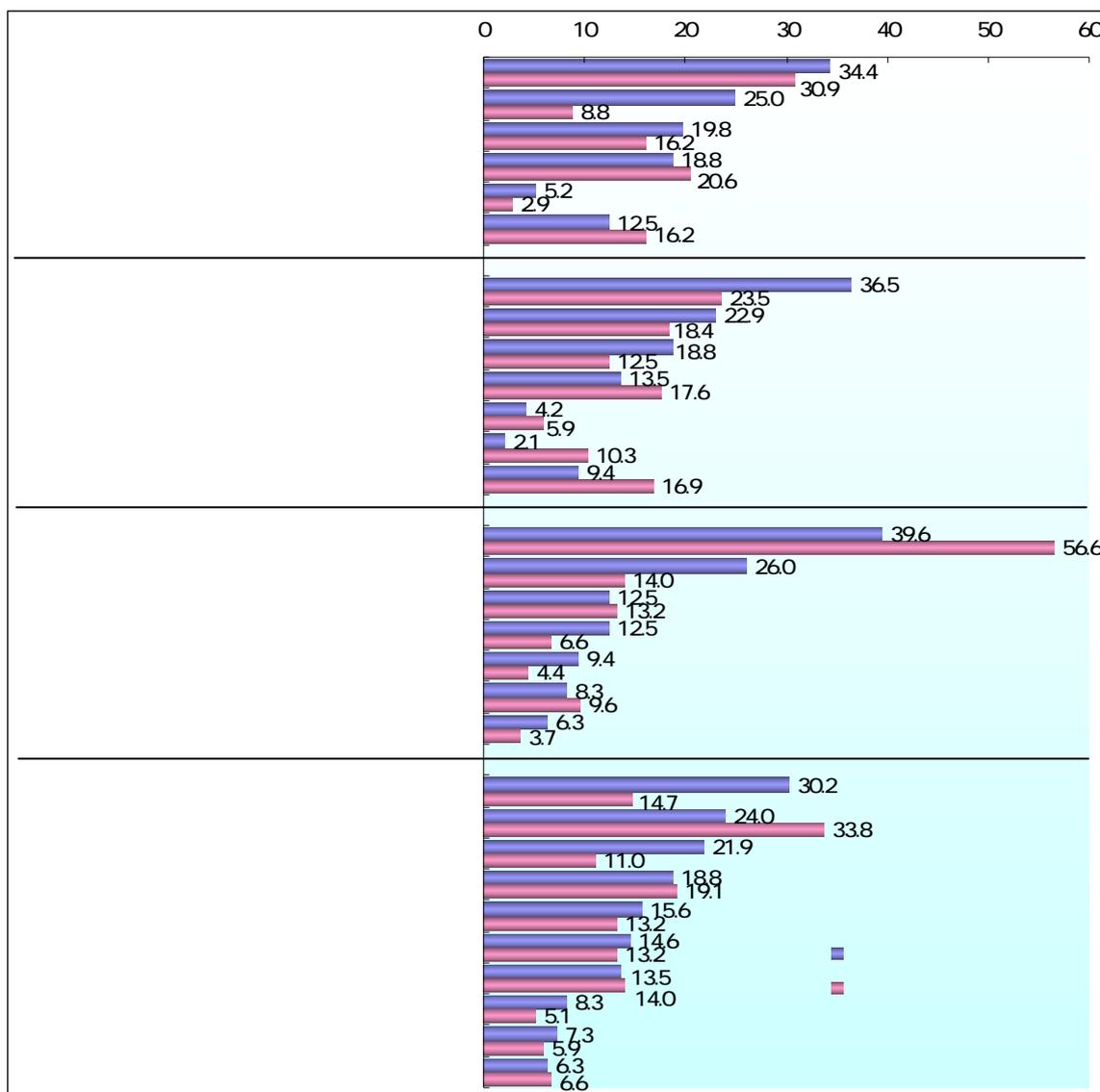
図表5 購入者別の住宅の購入理由



売却理由の中心は住宅の規模改善と資産性

売却者の売却理由をみると、住まいに対する意識として「もっと広い家に住みたかった」や「より良い住宅の方が資産として有利」など住戸規模や資産性の改善を主な目的としている。一方、売却に際して身辺事情や資金面、環境面での強い理由はあまり見当たらず、中古・新築で買った売却者とも「特に理由はない」との回答が多い。こうした点も 07 年度調査と似通った傾向を示している（図表 6）。

図表 6 売却者別の住宅の売却理由



ローンの金利タイプは 8 割超が変動型

購入者の購入資金の内訳をみると、「現金・預貯金」「銀行ローン」の利用率が高く、特に新築購入者では「銀行ローン」のほか「前住居の売却金」の割合も高い。平均利用金額は中古購入者で「銀行ローン」が 1,779 万円、「現金・預貯金」が 909 万円だが、新築購入者では「現金・預貯金」が 946 万円に対し、「銀行ローン」が 2,779 万円、また

図表7 購入資金の内訳

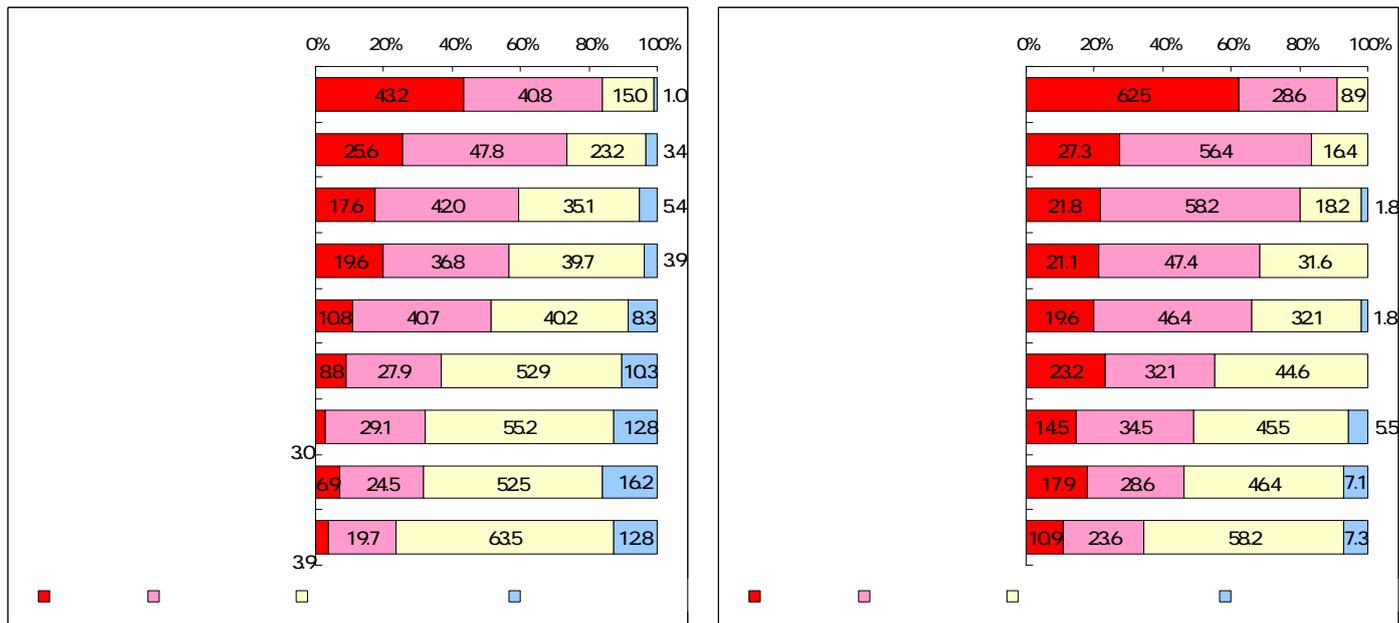


利用率は低いものの「フラット 35」が 3,500 万円、「社内融資」が 2,500 万円と融資額の多さが目立つ。自己資金の割合は相対的に融資条件が厳しくなる傾向がある中古物件で 3 割以上確保されており、2 割弱の新築物件を上回る。民間ローンで利用した金利タイプは中古・新築購入者とも変動型が 8 割以上を占め、現状では圧倒的に変動型が選択されている（図表 7）。

購入者の関心低い
省エネ・バリアフリー

購入時に重視した点としては、中古購入者・新築購入者とも「日照・採光の開口部の多さ」が最も高く、物件に求める基本的要素となっている。中古購入者では、やや重視した割合を含めると「建物の耐久性」「地震に対する安全性」「遮音性」「火災に対する安全性」の重視度が過半数を占めて高い。一方、「省エネルギー性」や「バリアフリー対策」「配管の清掃や取替えのしやすさ」などの重視度は低く、中古住宅購入者の住宅性能に対する意識は低いと言わざるを得ない。新築購入者でも「耐久性」や「耐震性」を重視する傾向は同じだが、「省エネルギー性」や「バリアフリー対策」の重視度は低い。

図表8 購入時に重視した点

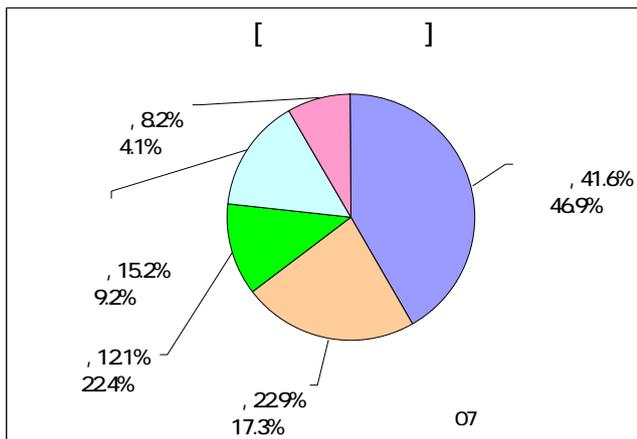


差が広がる売り出し
価格と成約価格

ギー性」に対する関心が高く、全体として住宅の性能や構造を重視する意識は強い（図表8）。

売却者に聞いた売却時の媒介契約の内容では、「専属専任（更新したものも含む）」が56.8%を占め、「専任」は31.1%であった（図表9）。07年度調査と比べると「専属専任」はほぼ同等で「専任」の割合が高まったほか、更新の比率が上昇しており売却期間が長期化して

図表9 売却時の媒介内容など

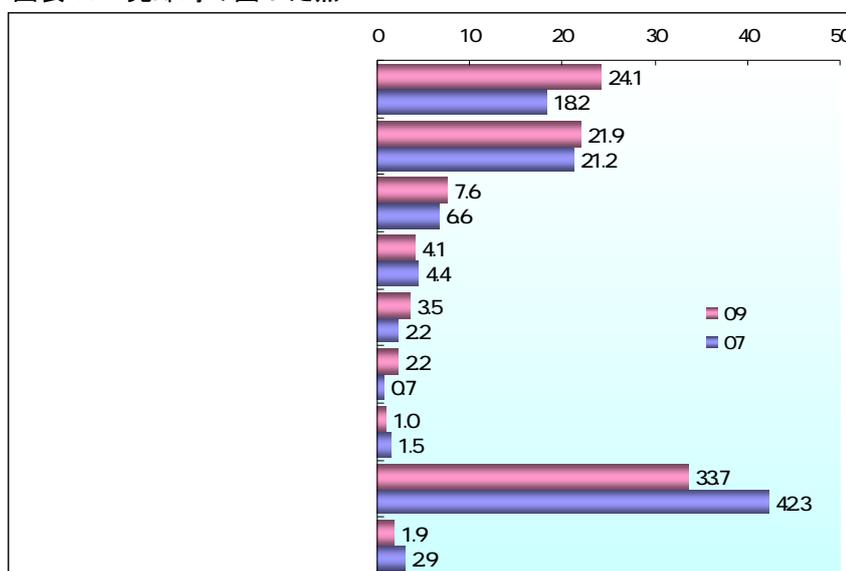


売却時の困った点は
売却損が最多

いることが考えられる。査定価格に対する満足度では「非常に満足」と「満足」を合わせて50.0%と07年度よりやや低下。成約価格と売
出価格の差額は「ほぼ同じ」が29.1%と05年度以降低下しており、
売
出価格の調整圧力が次第に強まっているものとみられる。

売却時の困った点をみると「売却損が出た」が最も多く、「買い手
がなかなか付かなかつた」がこれに次いでいる。いずれも07年度の
割合を上回る一方、「困った点はなかった」が減少するなど、売主
にとっての販売環境が厳しくなっていることがわかる(図表10)。

図表10 売却時の困った点



3. 住み替え時の状況

持家から賃貸への転居
もやや拡大

住み替え時の住宅の変化を捉えると、購入者では一次取得が71.2%
と7割を超え、中古持家への住み替えは55.6%、新築は15.6%であ
った。一方、売却者では持家への買い替えが72.9%と多いが、賃貸
に戻る世帯も27.1%を占め、07年度調査結果(24.7%)に比べてや
や上昇しており、多様な居住選択の動きが広がりつつある(図表11)。

図表11 住み替え前後の住宅の変化

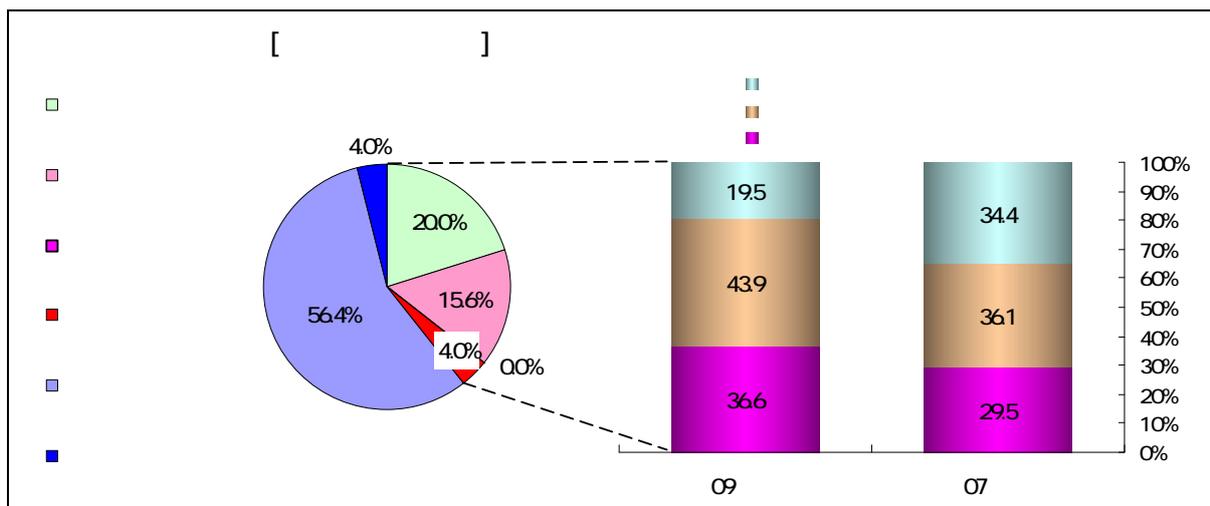
住み替え前	住み替え後			割合	割合
	持家	賃貸	その他		
持家	15.6%	46.7%			
賃貸	55.6%	26.2%			
その他	6.0%	27.1%			
	22.8%				
	100.0%				100.0%

リフォームは購入時の
インセンティブに

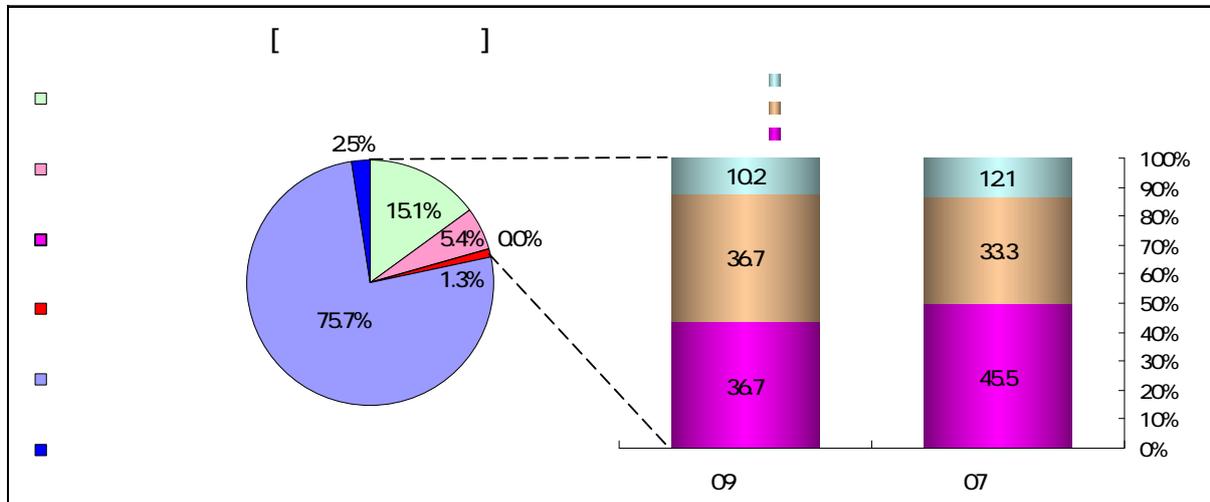
購入・売却時のリフォーム状況についてみると、購入された住宅でリフォームが行われていた割合は39.6%と、07年度調査(44.1%)をやや下回った。リフォームの内訳では「クロスの張り替えなど小規模なリフォーム」が20.0%と多いが、中規模のリフォームも15.6%を占めた。リフォームされた住宅の購入者の36.6%は「購入の重要なきっかけとなった」と回答しており、「きっかけとしてやや意識した」を含めると約8割はリフォームを前向きに評価している。この割合は07年度(65.6%)と比べて拡大しており、購入時のインセンティブとしてリフォームがより意識されるようになっている(図表12)。

売却者に聞いた売却住宅のリフォームの実施率は21.8%で07年度(29.3%)より低下し、その内訳も小規模なリフォームが中心であった(図表13)。ただ、売却への影響については「スムーズに売却できた(36.7%)」とする割合が市況の悪化などから前回より低下したが、

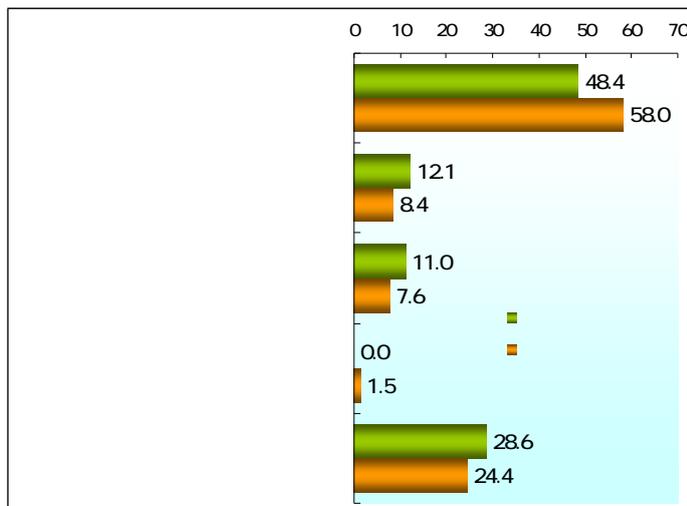
図表12 購入した住宅のリフォーム状況



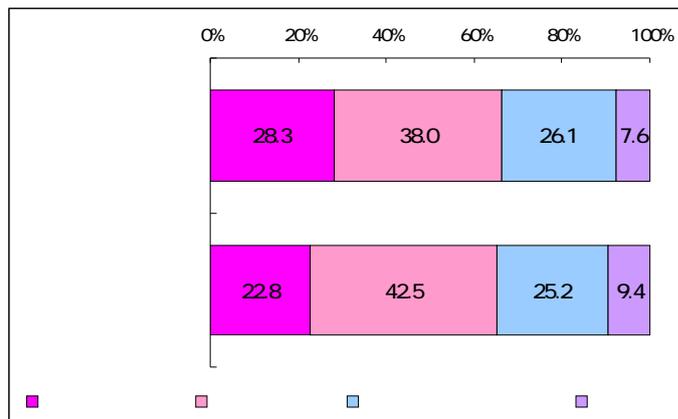
図表13 売却した住宅のリフォーム状況



図表 14 売却した住宅の日頃の維持管理状況



図表 15 日頃の維持管理状況の成約価格への影響



依然として低い
維持管理の意識

「商談のきっかけになった（36.7%）」と合わせると7割以上で前回並みとなり、売却時におけるリフォームの効果を認める点に変化はない（図表 13）。

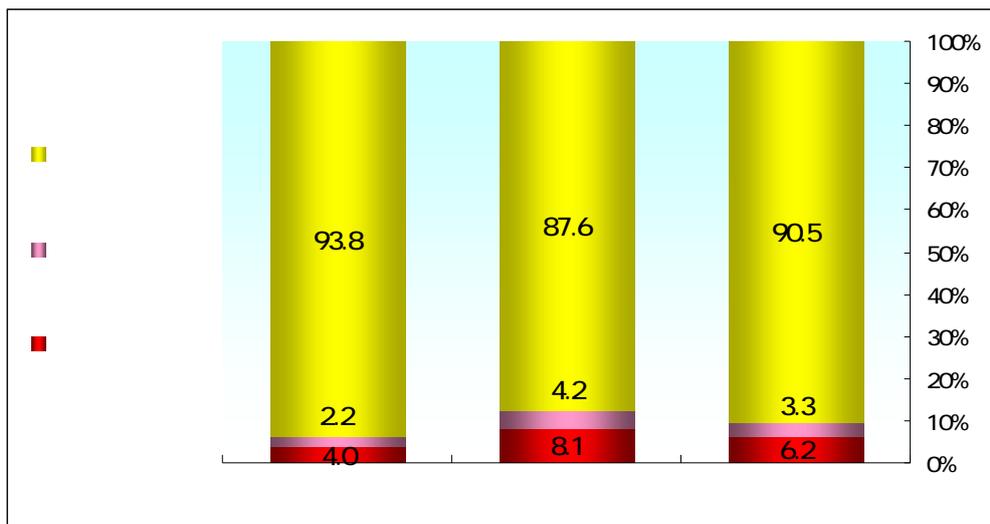
また、売却した住宅の日頃の維持管理状況を聞いたところ、中古で買った住宅・新築で買った住宅とも「日常の生活に気をつけていた程度」が最も多く5割前後を占め、「維持管理は全く行っていない」も3割弱を占める。ただ、中古で買った住宅については「小規模な修繕」や「中規模な修繕」を行った割合がやや高く、新築で買った住宅より手入れを行うケースが多くなっている（図表 14）。

こうした日頃の維持管理の成約価格への影響について「非常に影響した」「多少影響した」を合わせると、中古・新築とも3分の2程度を占め、一定の影響を認めている（図表 15）。ただ、売却を意識する以前から日常の維持管理を積極的に行う習慣は依然として根付いていないとみられ、購入時におけるリフォームのインセンティブも考慮すると、日頃のメンテナンスに対する居住者の意識の向上が求められる。

インスペクションの
実施率は1割

今回のアンケートではインスペクション（建物検査）の実施状況についても聞いてみたが、購入住宅及び売却住宅とも実施率は、現状で1割前後にとどまる。購入住宅については若干実施した割合が高くなるが、その費用負担は売主による実施が買主を上回っている（図表 16）。各種調査でもインスペクションへの関心の拡大が指摘されているが、今後どの程度普及していくのか、これからの動きが注目される。

図表 16 インスペクション（建物検査）の実施状況

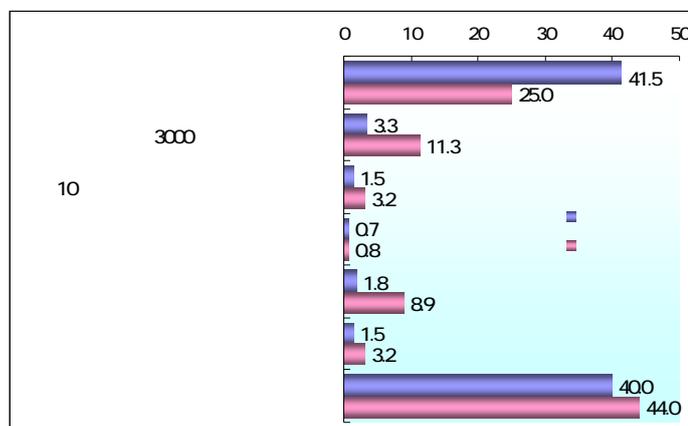


売買への影響高まる
税の減税措置

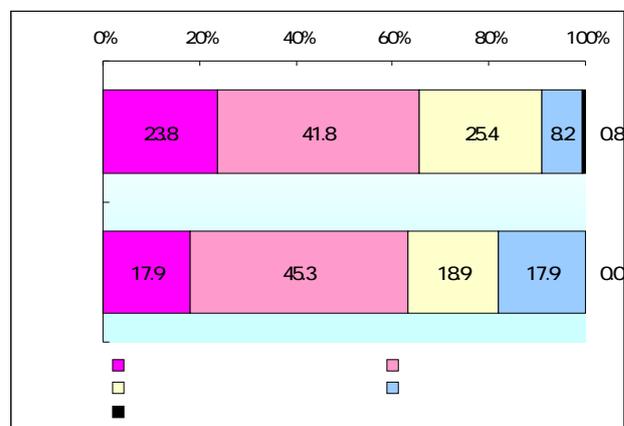
売買時に利用した税の軽減措置についてみると、購入者・売却者とも「住宅ローン減税」が最も多い。また、売却者では「譲渡所得の3000万円控除」や「譲渡損失の繰越控除」も一定の割合が利用している。ただ、前回の07年度調査と比較すると「税の軽減措置を利用していない」割合は購入者でやや低下し、税の軽減措置を活用する動きが拡大している（図表17）。

軽減措置を利用した回答者に対して売買への影響を聞くと、購入者では「非常に影響した」「多少影響した」を合わせた影響度は65.6%にのぼり、07年度調査（54.6%）より税の軽減措置を評価する回答が増加している。売却者についても影響度は63.2%と前回調査（42.7%）より拡大し、その効果を指摘する声は高まっており、この間の市況悪化などを背景に現行税制の政策効果に期待が集まっている様子がうかがえる（図表18）。

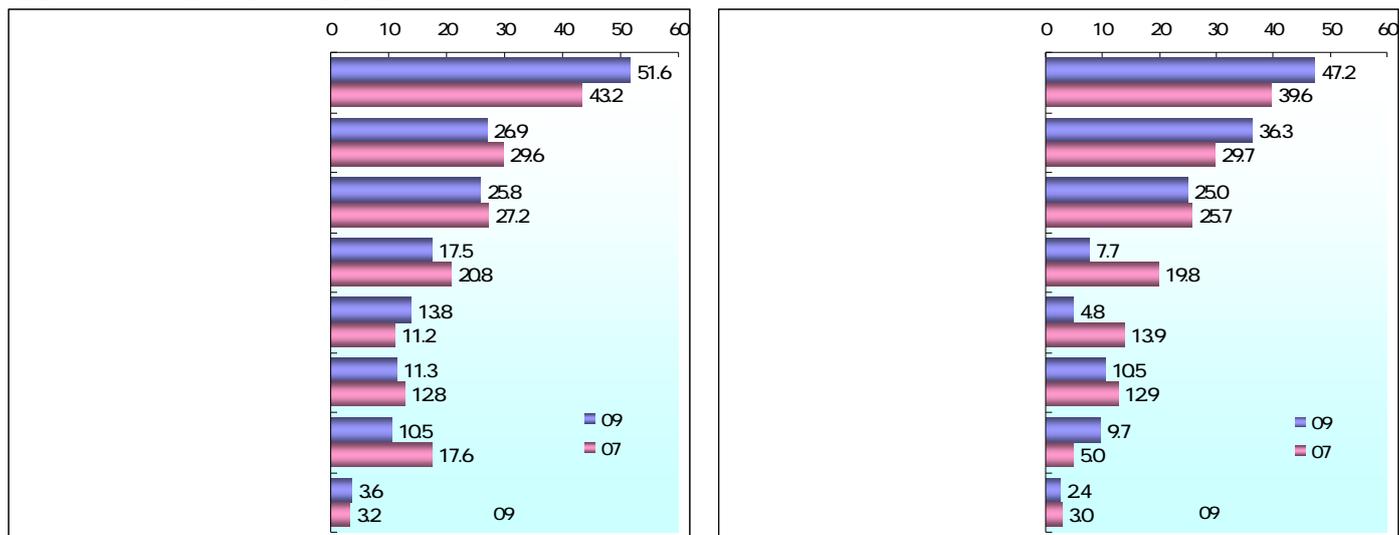
図表 17 売買時に利用した税の軽減措置



図表 18 利用した税の軽減措置の売買への影響



図表 19 住み替え時の阻害要因



住み替え阻害の主因は 所得の先行き不安

住み替えを考える際に妨げとなっている要因としては、購入者では「所得の減少や雇用などの先行き不安（51.6%）」、「売却価格の低下（26.9%）」の順となっており、07年度調査に比べて雇用・所得の先行き不安感が増大している。売却者では「売却価格の低下」が47.2%と高く、前回調査を大きく上回った。一方、「市場での物件量」や「税制の不十分さ」など市場の制度インフラの改善に対する指摘は低下しており、07年度以降続いた成約価格の下落や景況感の大幅な悪化が、こうした結果に現れたとみられる（図表 19）。

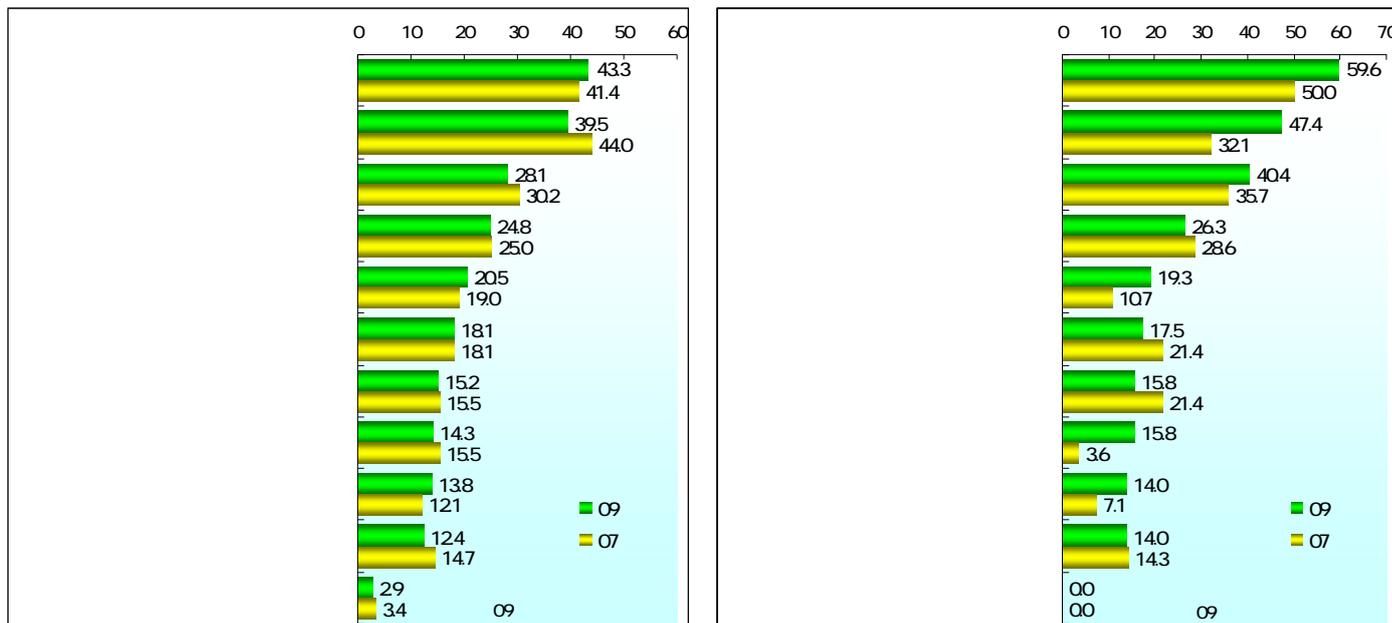
高まる性能保証・修繕 履歴情報への関心

こうした市場環境のなかで、中古住宅の購入に際して改善を望む点として強く挙げられたのは、「構造上の性能保証・アフターサービス」や「修繕履歴情報の完備」である。これらは「税制上の優遇措置」より指摘が多く、特に「構造上の性能保証」は07年度の水準を上回った。こうした指摘は新築購入者でさらに高まるが、中古購入者においても住宅性能に対する意識が強まっていることがわかる（図表 20）。

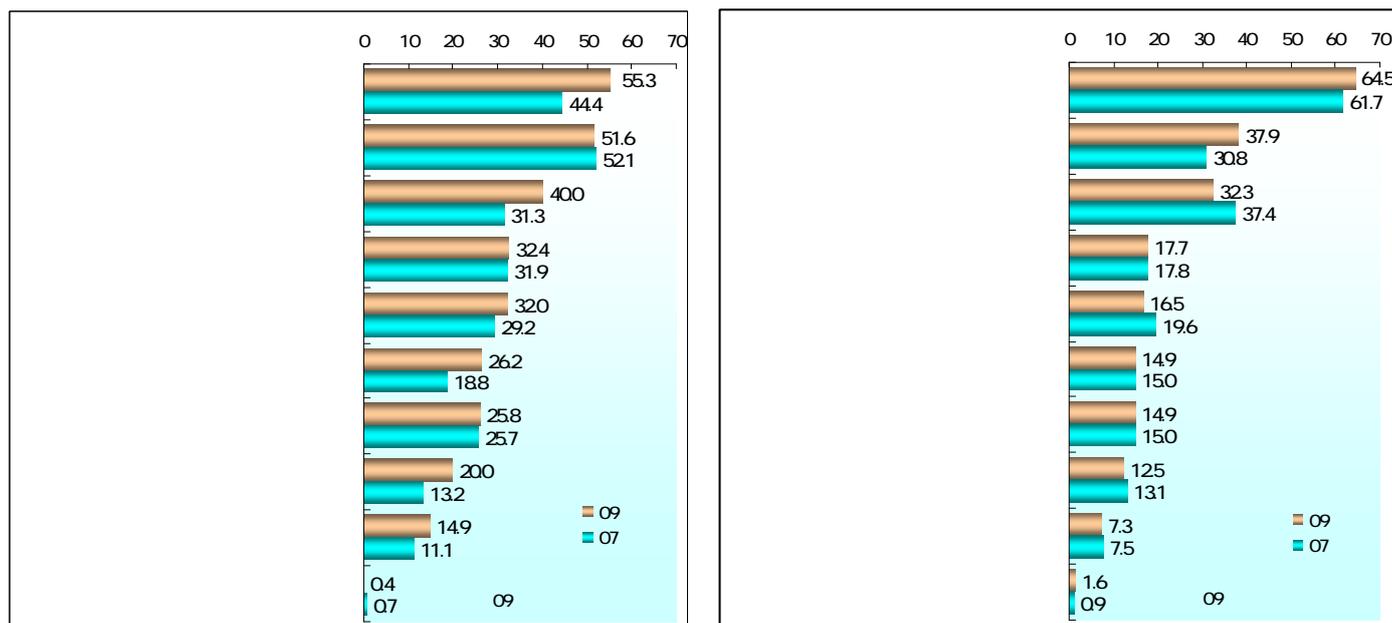
また、安心して取引できる住宅市場に必要な点として、購入者では「物件瑕疵などネガティブ情報の提供」のほか「取引価格等の事例情報の提供」への指摘が多く、「価格査定の実拠の提示方法の統一」も今回割合が上昇した。一方、売却者では「取引価格等の事例情報の提供」が最も多く、「価格査定の実拠の提示方法の統一」も前回調査より指摘が増えた。購入者では主に物件瑕疵、売却者では取引価格情報に対する関心が高く、売買に際してのこれらの情報開示が強く求められている（図表 21）。

売主・買主におけるこうした項目への関心の高まりから、仲介業者に対して求められるニーズも変化がみられる。不動産会社に必要なサ

図表 20 中古住宅の購入時に改善を望む点

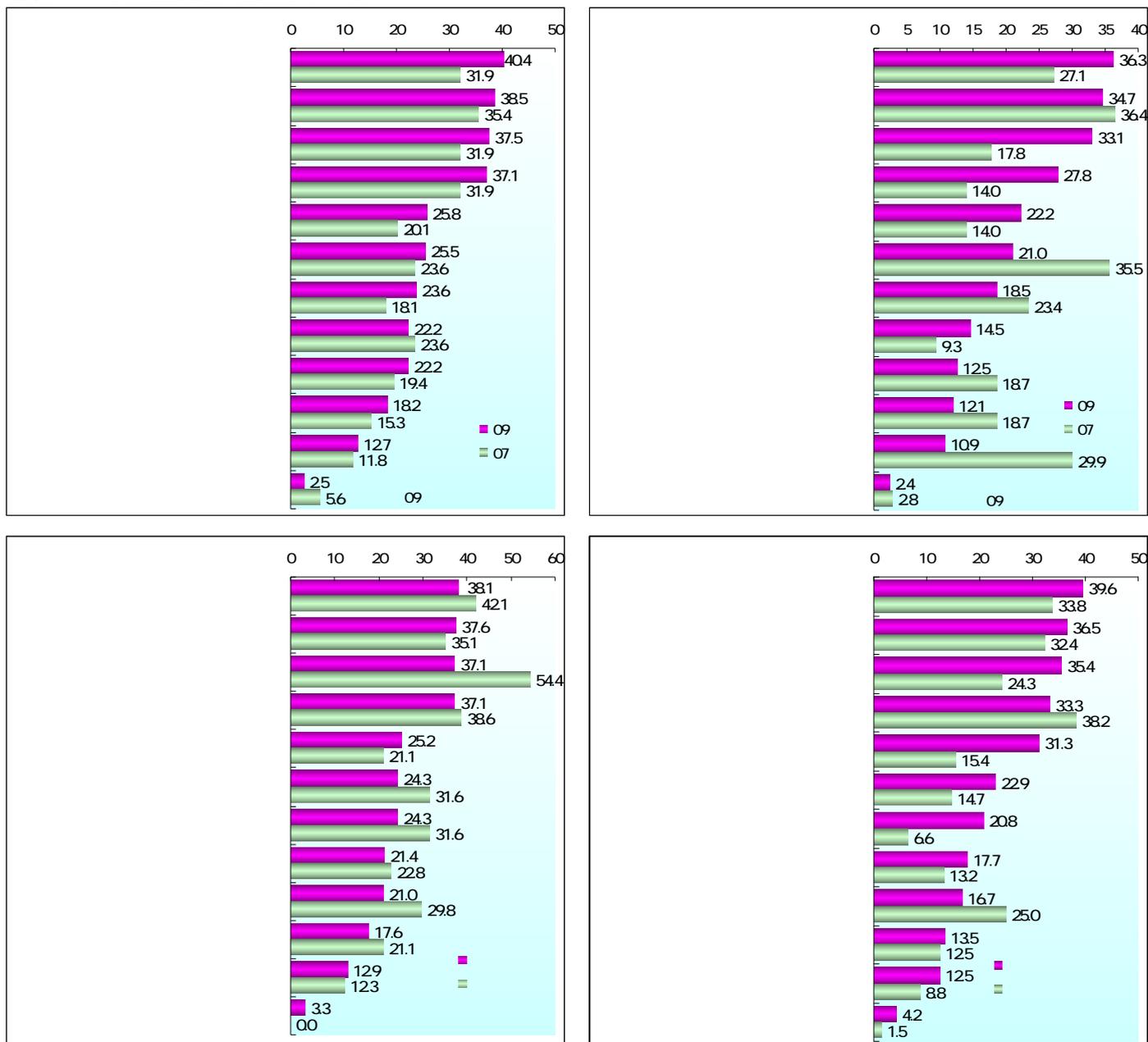


図表 21 安心して取引できる住宅市場に必要な点



ービスについて聞いたところ、購入者では「住宅の構造上の性能保証・アフターサービス」や「資金計画や税金等に関する相談会」「住まいに関するトータル的な相談体制」「インスペクション」などを求める声が多い。住宅性能のチェックに関わるサービスをはじめ、資金相談に至るまでトータルなコンサルティング体制を望んでいることがわかる。売却者については、売却価格の下落などを背景に「下取り・買取りシステム」や「ローン商品やつなぎ融資の斡旋」「インスペクション」に対する指摘が前回調査から増加したほか、「資金計画や税金等に関する相談

図表 22 不動産会社に必要なサービス



会」や「住まいに関するトータルな相談体制」を求める声が上位を占めた。「ホームページでの物件情報の提供」に対する指摘は購入者・売却者とも少なく、売却者は前回より大幅に減少するなどインターネットを通じた情報提供は既に一般化しているとみられる。

中古・新築別でみると、新築購入者は中古購入者に比べて「住宅の構造上の性能保証・アフターサービス」や「ローン商品やつなぎ融資の斡旋」「構造検査に基づく修繕サービス」などに対する関心が高く、中古購入者では「インスペクション」などに対する指摘が多い。中古で買った物件の売却者も「ローン商品やつなぎ融資の斡旋」のほか「インスペクション」に対するニーズが強い点が目立つ（図表 22）。

別途の費用負担でも
受けたい建物検査

さらに、仲介手数料以外に別途費用を払っても受けたいサービスについて聞くと、購入者では「建物の構造検査・性能評価」「不動産鑑定評価」「専門家によるローン等の資金相談」「構造検査に基づくリフォーム」が上位に入った（P 1・図表 1）。いずれも 07 年度を上回る指摘がみられ、住宅の資産評価に関わる内容への関心が高い。また、売却者では「建物の構造検査・性能評価」のほか「土壌汚染調査」も挙げられ、この点についても 07 年度の指摘を上回った。

以上のように、これまでのような単なる物件情報の提供だけでなく、住宅性能に関する建築知識や資金面でのライフプランの設計、価格査定根拠の的確な提示など幅広いコンサルティング能力に対するニーズはますます高まっており、顧客サービスの一層の高度化が業界全体の課題になっていると言えよう。