

調査結果の要約および考察

1. 本調査の特徴
2. 2023年度調査結果の要点
3. 2023年度調査結果の要約

1. 本調査の特徴

- 2000 年度から毎年 1 回実施する本調査は、主要都市圏における戸建注文住宅の顧客実態を体系的に調査・分析するものであり、経年変化も把握できる(今年度は 24 回目の調査となる)。
- 調査票の記入は、顧客ではなく住宅メーカーの営業担当者が行う。
- 住宅敷地の取得状況別など、住宅属性や世帯属性を明らかにする。
- 古屋を解体して新築した場合における従前住宅の築年数を属性別に分析する。
- 住宅取得価格(建築費+土地代)と住宅取得資金(自己資金+贈与+借入金)を分析する。
- 住宅減税、住宅消費税、住宅性能、住環境、最新設備・建材・技術に関する顧客意識・行動を営業面から把握する。

2. 2023 年度調査結果の要点

- 2023 年度の有効回答数は 2,846 件であり、そのうち 2,747 件(96.5%)が住団連企業会員、99 件(3.5%)が中小業者のサンプルである。中小業者のサンプルは昨年度より 31 件減少した(図表 2-1-3)。
- 世帯主年齢の平均は、今年度 40.2 歳と、昨年度より 0.4 歳上昇した(図表 1)。例年どおり 30 歳代の割合が高い(図表 3)。「親と子世帯」が 53.1%を占める(図 2-1-13)。
- 従前住宅については、「賃貸住宅」の割合が最も高く 51.0%を占める(図表 2-2-9)。
- 住宅敷地の取得状況別にみた「従前住宅の敷地」¹の割合は 2.6 ポイント減少、「従前住宅や敷地を売却して、新たに購入した土地(買い替え)」²は 0.6 ポイント減少した(図表 5-1)。
- 住宅敷地の従前の土地利用状況は、「契約時又は以前に住宅が建っていた土地」が 57.3%を占め、「契約時に住宅以外の建物だった土地」³の 6.2%と合わせると、全体の 63.5%が従前から建物があった宅地となっている(図表 5-2)。
- 建築費(4,566 万円)は昨年度より上昇し、土地代を加えた住宅取得費(6,681 万円)も上昇した。用地取得方法別にみると「古屋解体・新築」、「買い替え」、「土地購入・新築」³の全てにおいて建築費は上昇し、土地代は「土地購入・新築」のみ上昇した(図表 7)。
- 建築費の1㎡単価は 37.0 万円で、昨年度から 2.8 万円上昇した(図表 1-3)。
- 一次取得層の「土地購入・新築」では、住宅取得費に占める建築費の割合が 57.8%である(図表 2-3-10)。
- 住宅取得費の世帯年収倍率(6.8 倍)は、昨年度と同じであった(図表 9)。
- 長期優良住宅は全体の 85.7%を占めている(図表 6-1)。
- 住宅ローンの金利タイプは、「変動金利」、「全期間固定金利」、「固定金利期間選択型」の全ての割合が低下した(図表 10)。
- 贈与金は昨年度より増加し平均 1,286 万円となったが、贈与ありの割合は 20.0%で昨年度より低くなっている(図表 12-1)。
- 贈与に係る特例制度の適用では、「住宅取得資金に係る贈与税非課税」が 81.1%で突出して高く、次いで「基礎控除のみ」(13.7%)の順となっている(図表 12-3)。
- 住宅消費税の圧迫感は、「かなり圧迫感があった」の増加傾向が続いていたが、今年度は減少に転じた(図表 13)。
- 住宅性能表示制度を採用した割合は増加し 75.1%である(図表 14-1)。
- 住宅購入を検討する上で重視した点は、昨年と同様に「間取り」が目立って高く 6 割以上を占める(図表 16)。
- 最新設備・建材・技術で、採用の有無にかかわらず顧客が特に関心の高かったものでは、設備では「太陽光発電パネル」(75.5%)、建材では「メンテナンスフリー外壁」(21.8%)、技術では「構造システム(免振・制振等)」(15.6%)の割合が最も高い(図表 18-1)。
- ZEHの検討の有無では、「ZEHにした」が 42.4%を占める。「ZEHにした」は増加傾向が続いている(図表 19-1)。

¹ 「従前住宅の敷地」とは、新築の状況の設問における「従前住宅の敷地に新築」の回答を意味する。以下同じ。

² 土地代なしも含む平均。

³ 「土地購入・新築」とは、「新たに購入した土地に新築」を意味する。

3. 2023 年度調査結果の要約

(1) 戸建注文住宅の平均顧客像

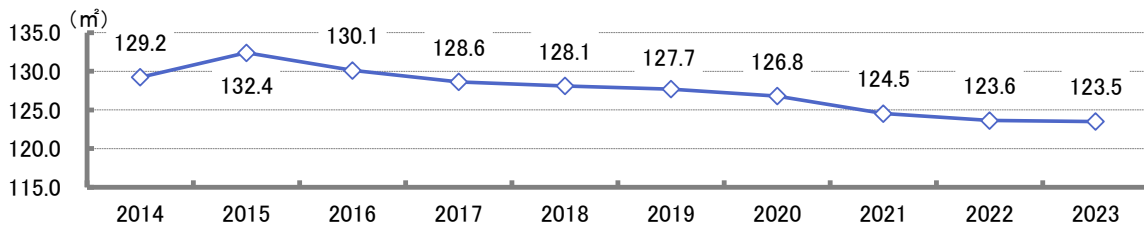
- 世帯主年齢の平均は、今年度は平均 40.2 歳と、昨年度より 0.4 歳低下した(図表 1)。
- 配偶者年齢の平均は 38.1 歳で、世帯主年齢との差は 2.1 歳である。
- 世帯年収は 1,148 万円で、昨年度より 80 万円増加した。
- 住宅の延床面積は 123.5 m²で、昨年度より 0.1 m²縮小し、2015 年以降縮小傾向が続いている(図表 1-2)。
- 建築費は 4,566 万円で昨年度より 342 万円高くなり、住宅取得費合計は 6,681 万円で、311 万円高くなっている。
- 平均建築費単価は 37.0 万円/m²で、昨年度より 2.8 万円増加し、2015 年以降増加傾向が続いている(図表 1-3)。
- 自己資金は 2,047 万円で 132 万円増加した。贈与額は 1,286 万円で、169 万円減少した。
- 借入金は 5,859 万円で、昨年度より 386 万円高くなり、借入金年収倍率は 5.10 倍と昨年度を 0.02 ポイント下回った。
- 世帯年収と贈与額が増加したものの、建築費、住宅取得費が上昇し続けていることから、延床面積を抑制するとともに、自己資金や借入金を増やすことで対処している状況が読み取れる。

図表 1-1 戸建注文住宅の平均顧客像の変化

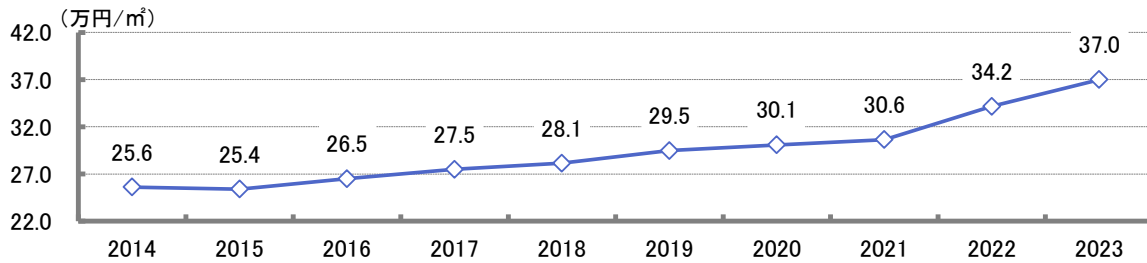
| プロファイル項目 | 平均値 | | | 備考 |
|----------|----------------------|----------------------|----------------------|--------------------|
| | 2021 年度 | 2022 年度 | 2023 年度 | |
| 有効サンプル数 | 3,420 件 | 3,222 件 | 2,846 件 | |
| 世帯主年齢 | 39.9 歳 | 40.6 歳 | 40.2 歳 | |
| 配偶者年齢 | - | - | 38.1 歳 | |
| 世帯人数 | 3.14 人 | 3.07 人 | 3.01 人 | |
| 親子世帯 | 54.2% | 52.4% | 52.0% | 二世帯(三世帯含む)同居 11.1% |
| 世帯年収 | 993 万円 | 1,068 万円 | 1,148 万円 | |
| 古家解体・新築率 | 28.2% | 29.3% | 26.7% | |
| 延床面積 | 124.5 m ² | 123.6 m ² | 123.5 m ² | |
| 住宅取得費 | 5,783 万円 | 6,370 万円 | 6,681 万円 | 建築費と土地代の合計 |
| 建築費 | 3,816 万円 | 4,224 万円 | 4,566 万円 | 古家解体・新築 5,236 万円 |
| 自己資金 | 1,481 万円 | 1,915 万円 | 2,047 万円 | 自己資金比率 26.0% |
| 贈与額 | 1,538 万円 | 1,117 万円 | 1,286 万円 | 「贈与あり」のみ |
| 借入金 | 4,967 万円 | 5,473 万円 | 5,859 万円 | 「借入あり」のみ |
| 借入金の年収倍率 | 5.00 倍 | 5.12 倍 | 5.10 倍 | 「借入あり」のみ |

(注 1) 親子世帯は不明を除く全体に対する割合。

図表 1-2 平均延床面積の推移

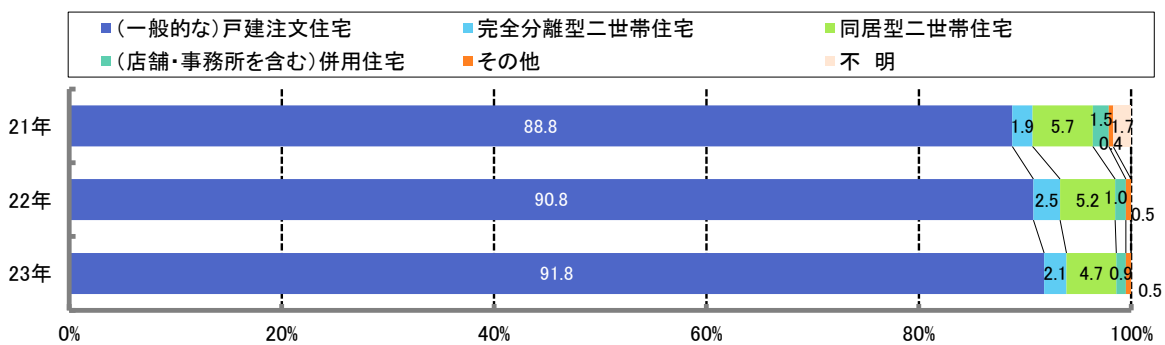


図表 1-3 平均建築費単価の推移



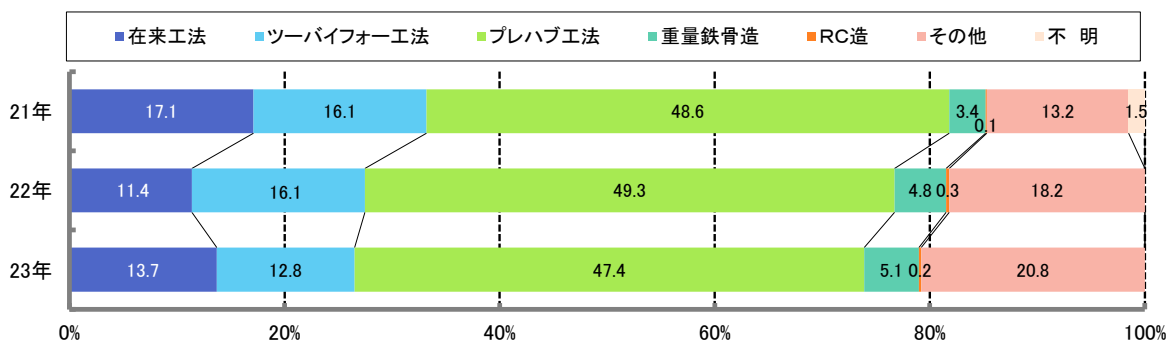
- 住宅の種類は、「(一般的な)戸建注文住宅」が91.8%を占めており、昨年度より1.0ポイント増加した。以下、「同居型二世帯住宅」(4.7%)、「完全分離型二世帯住宅」(2.1%)、「(店舗・事務所を含む)併用住宅」(0.9%)、「その他」(0.5%)の順である(図表 1-4)。

図表 1-4 住宅の種類



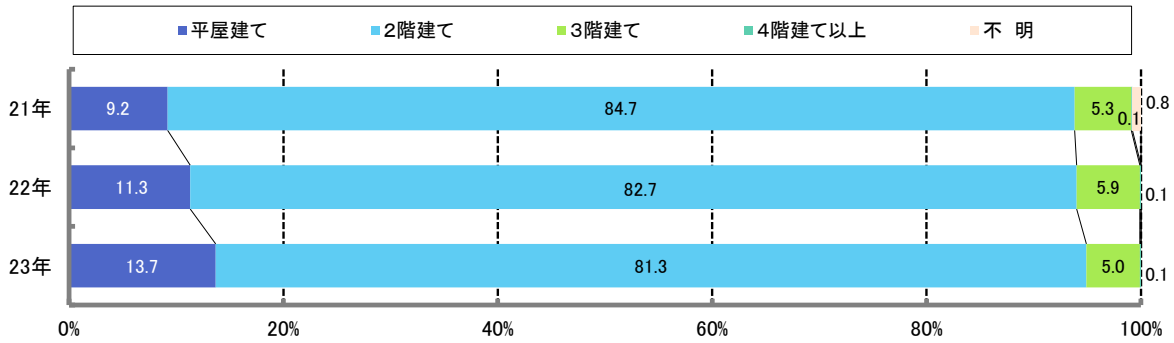
- 住宅の工法をみると、「プレハブ工法」(47.4%)の割合が最も高いが、昨年度より1.9ポイント減少した。以下、「在来工法」(13.7%)、「ツーバイフォー工法」(12.8%)、「その他」(20.8%)、「重量鉄骨造」(5.1%)、「RC造」(0.2%)の順である(図表 1-5)。

図表 1-5 住宅の工法



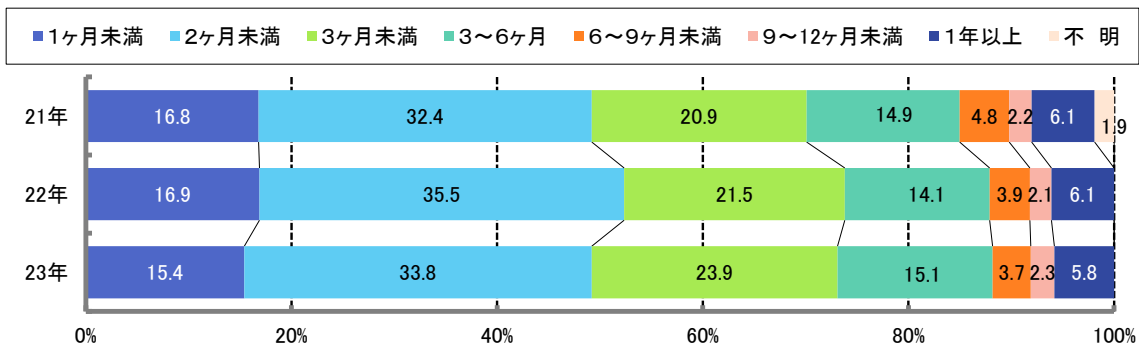
- 住宅の階数は、「2階建て」(81.3%)が最も高く、以下、「平屋建て」(13.7%)、「3階建て」(5.0%)、「4階建て以上」(0.1%)の順である。3年間続けて平屋建ての割合が高まっている(図表 1-6)。

図表 1-6 住宅の階数



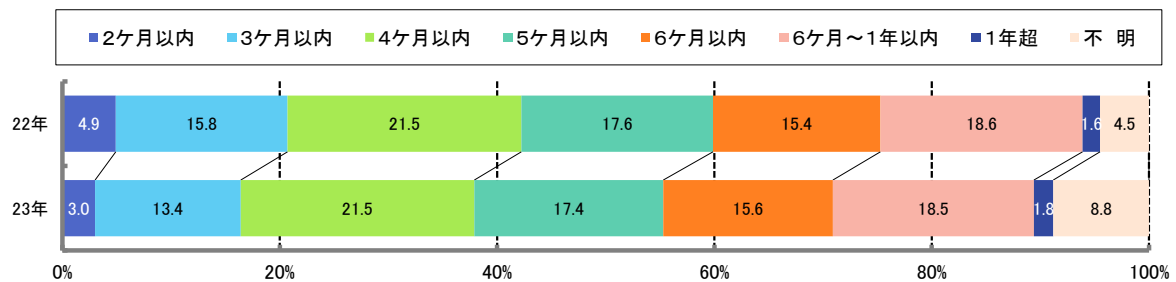
- 初回接触から契約までの期間は、「2ヶ月未満」(33.8%)が最も高く、以下、「3ヶ月未満」(23.9%)、「1ヶ月未満」(15.4%)、「3~6ヶ月未満」(15.1%)、「1年以上」(5.8%)の順である(図表 1-7)。

図表 1-7 初回接触から契約までの期間



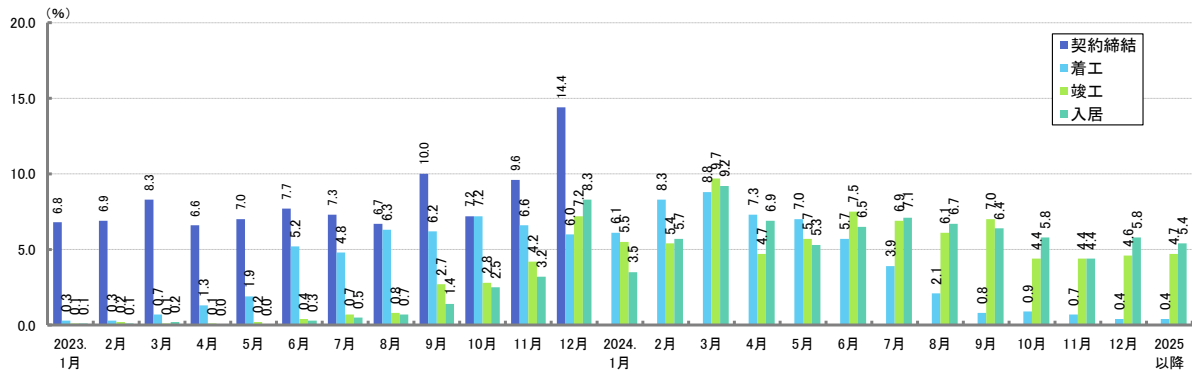
- 契約から着工までの期間は、「2ヶ月以内」(3.0%)と「1年超」(1.8%)は少ないが、他は概ね 15~20%で大きな差はない。6ヶ月以内が 70.9%を占める(図表 1-8)。

図表 1-8 契約から着工までの期間



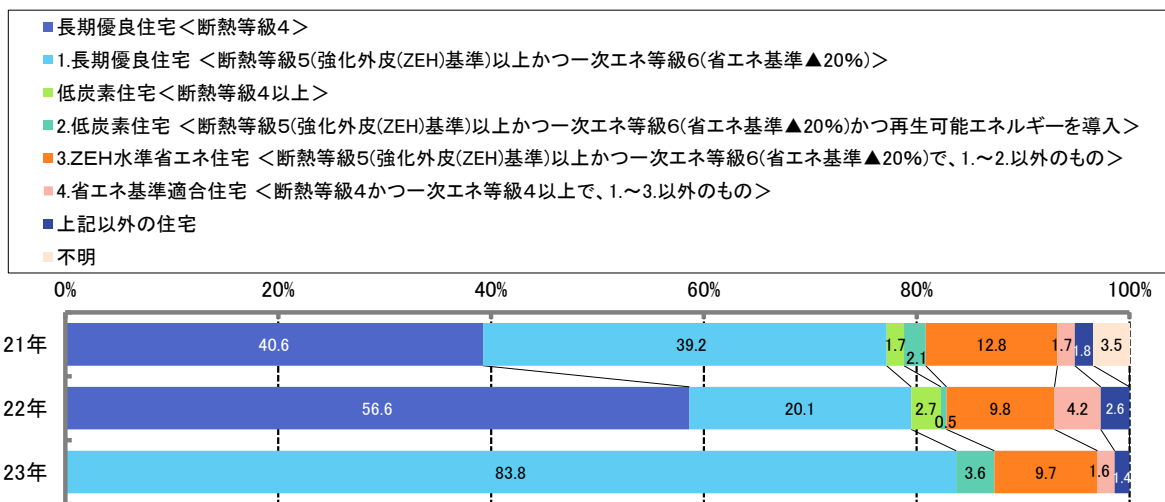
- 2023 年中の契約締結が 12 月まで毎月一定以上の割合で続き、その間、12 月 (14.4%) が最も高くなっている。着工は 2023 年 3 月から増加していき、2024 年 3 月のピーク (8.8%) 以降は減少していく。竣工は 2023 年 5 月から増加していき、2024 年 3 月 (9.7%) に大きく増加しピークを迎える。入居は竣工を追いかわけるように増加して、3 月 (9.2%) がピークとなっている (図表 1-9)。

図表 1-9 契約締結、着工、竣工、入居の時期



- 計画住宅の省エネ性能水準 (予定も含む) は、「1.長期優良住宅 <断熱等級5 (強化外皮 (ZEH) 基準) 以上かつ一次エネ等級6 (省エネ基準▲20%) >」 (83.8%) の割合が突出して高く、「3.ZEH水準省エネ住宅 <断熱等級5 (強化外皮 (ZEH) 基準) 以上かつ一次エネ等級6 (省エネ基準▲20%) で、1.~2.以外のもの >」 (9.7%) が続いている (図表 1-10)。
- 前年度と比較すると、2022 年 10 月に認定基準が改正されたことから、「長期優良住宅 <断熱等級4 >」と「低炭素住宅 <断熱等級4以上 >」を今年度選択肢から除外しているため、傾向が大きく異なっているが、図表には参考値として明記してある。

図表 1-10 計画住宅の省エネ性能水準 (予定を含む)



※「長期優良住宅 <断熱等級4 >」と「低炭素住宅 <断熱等級4以上 >」は今年度除外している。また、「4.省エネ基準適合住宅 <断熱等級4かつ一次エネ等級4以上で、1.~3.以外のもの >」は、前年度は前述した2つの設問も除外対象にした表記となり、若干異なっている。

(2) 都市圏別にみた平均顧客像

- 世帯主年齢は東京圏の 43.2 歳が最も高く、名古屋圏の 37.9 歳が最も低い(図表 2)。
- 配偶者年齢は東京圏の 40.7 歳が最も高く、名古屋圏の 35.6 歳が最も低い。
- 世帯人員は、大阪圏の 3.11 人が最も多く、名古屋圏の 2.94 人が最も少ない。
- 世帯年収は東京圏の 1,328 万円が最も高く、名古屋圏の 988 万円が最も低い。
- 延床面積は、大阪圏の 130.3 ㎡が最も広く、名古屋圏の 118.3 ㎡が最も狭い。
- 建築費は、東京圏の 4,980 万円が最も高く、名古屋圏の 4,148 万円が最も低い。

図表 2 戸建注文住宅の平均顧客像 (都市圏別比較)

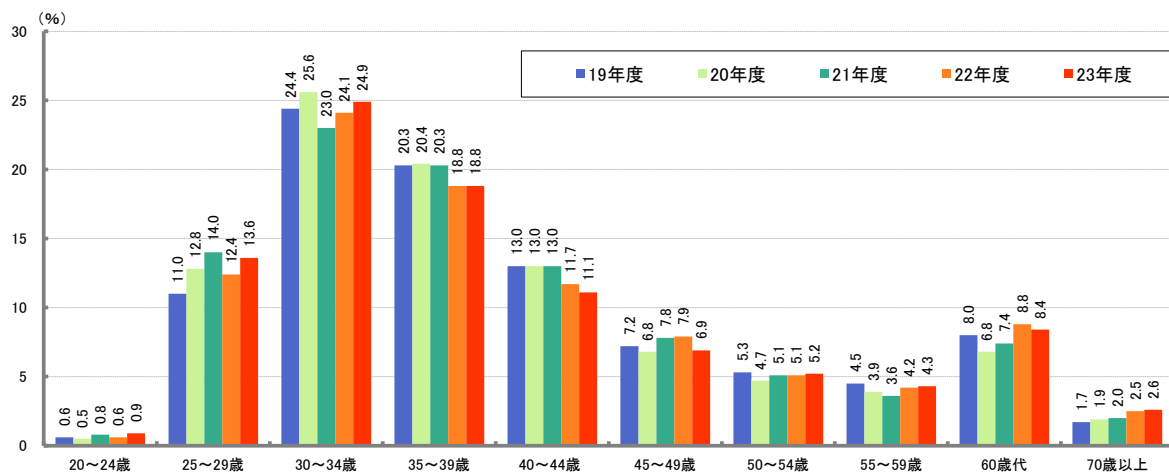
| カテゴリー | 全国 | 東京圏 | 名古屋圏 | 大阪圏 | 地方都市圏 |
|---------------|-------|--------------|-------|--------------|-------|
| 世帯主年齢 (歳) | 40.2 | <u>43.2</u> | 37.9 | 41.2 | 38.1 |
| 配偶者年齢 (歳) | 38.1 | <u>40.7</u> | 35.6 | 39.3 | 36.4 |
| 世帯人数 (人) | 3.01 | 3.07 | 2.94 | <u>3.11</u> | 2.95 |
| 世帯年収 (万円) | 1,148 | <u>1,328</u> | 988 | 1,186 | 1,035 |
| 住宅延べ床面積 (㎡) | 123.5 | 125.3 | 118.3 | <u>130.3</u> | 121.0 |
| 建築費(全平均) (万円) | 4,566 | <u>4,980</u> | 4,148 | 4,918 | 4,171 |

(注)特に記載ない限り、2023 年度調査結果を示す。以下、同様である。アンダーラインの数値は4都市圏の中で最大値を示す。

(3) 戸建注文住宅の世帯主年齢区分

- 世帯主年齢は例年どおり 30 歳代の割合が高くなっている(図表 3)。
- 昨年度に減少に転じた 25～29 歳が再び増加に転じた。
- 一昨年度に減少に転じた 30～34 歳が、再び増加傾向となっている。
- 40～44 歳が前年度に続き今年度も減少した。
- 55～59 歳と 70 歳以上が微増ながら増加傾向が続いている。

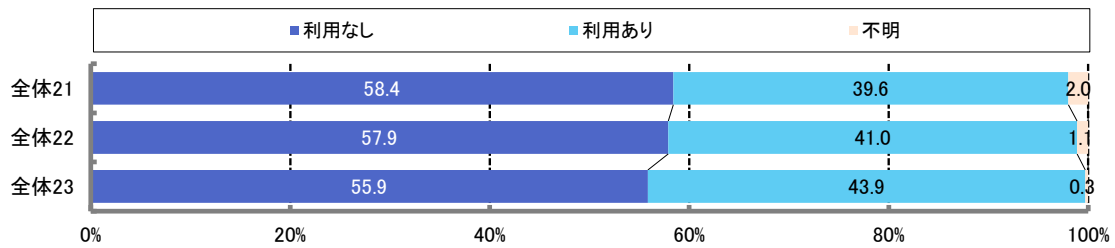
図表 3 戸建注文住宅の世帯主年齢分布 (全体)



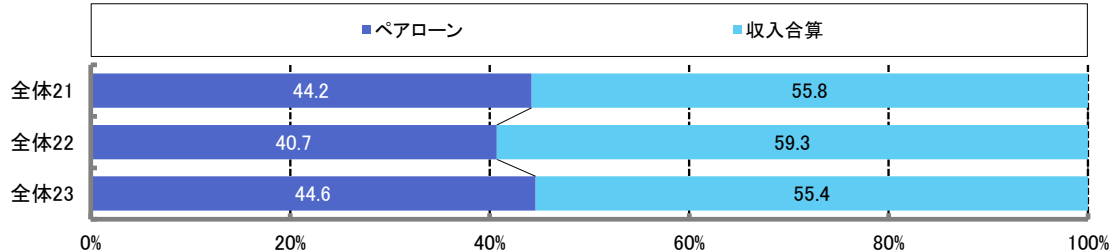
(4) ペアローン・収入合算の利用状況

- 借入について、ペアローン、あるいは夫婦など収入合算の利用状況をみると「利用なし」の割合が昨年度より 2.0 ポイント減少の 55.9%、「利用あり」が 2.9 ポイント増加の 43.9%となった(図表 4-1)。
- ペアローンか収入合算を利用した人に対し、ペアローン、収入合算の別をみると、「ペアローン」が昨年度より 3.9 ポイント増加の 44.6%、「収入合算」が 3.9 ポイント減少の 55.4%となった(図表 4-2)。

図表 4-1 ペアローンあるいは収入合算の利用状況



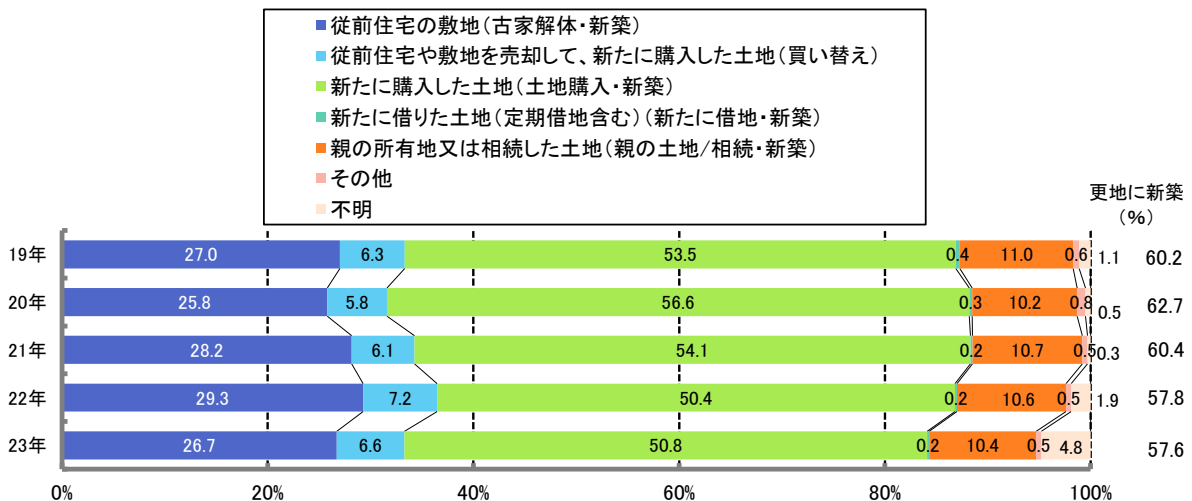
図表 4-2 ペアローン、収入合算の別



(5) 住宅敷地の取得状況

- 「従前住宅の敷地(古家解体・新築)」の割合が昨年度より 2.6 ポイント減少の 26.7%、「従前住宅や敷地を売却して、新たに購入した土地(買い替え)」が 0.6 ポイント減少の 6.6%となった(図表 5-1)。
- これに対し、「新たに購入した土地(土地購入・新築)」が 0.4 ポイント増加の 50.8%となった。
- 「従前住宅や敷地を売却して、新たに購入した土地(買い替え)」、「新たに購入した土地(土地購入・新築)」、「新たに借りた土地(定期借地含む)(新たに借地・新築)」を合計した「更地に新築」は 57.6%で、昨年度より 0.2 ポイント減少した。

図表 5-1 住宅敷地の取得状況



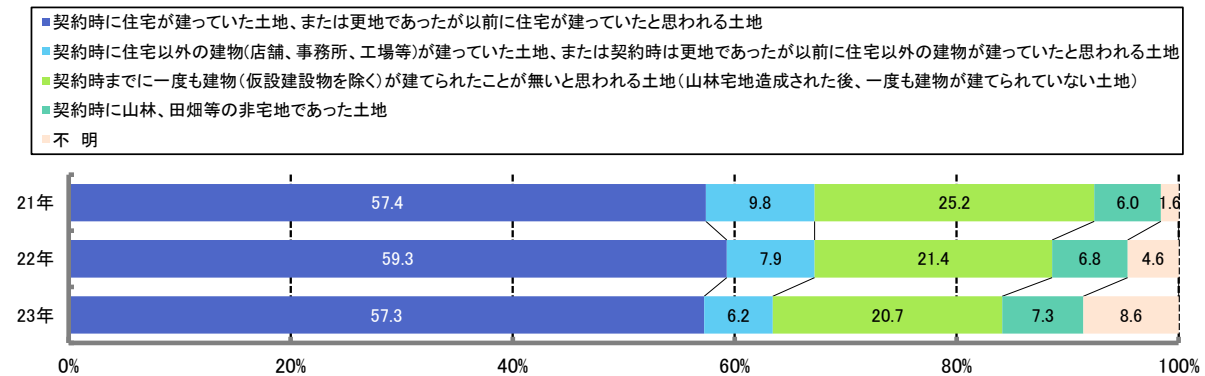
(注) 不明除く

※以降、「住宅敷地の状況」の調査結果の表記は、次のように略称を用いる。

1. 従前住宅の敷地→古家解体・新築
2. 従前住宅や敷地を売却して、新たに購入した土地→買い替え
3. 新たに購入した土地→土地購入・新築
4. 新たに借りた土地(定期借地含む)→新たに借地・新築
5. 親の所有地又は相続した土地→親の土地/相続・新築

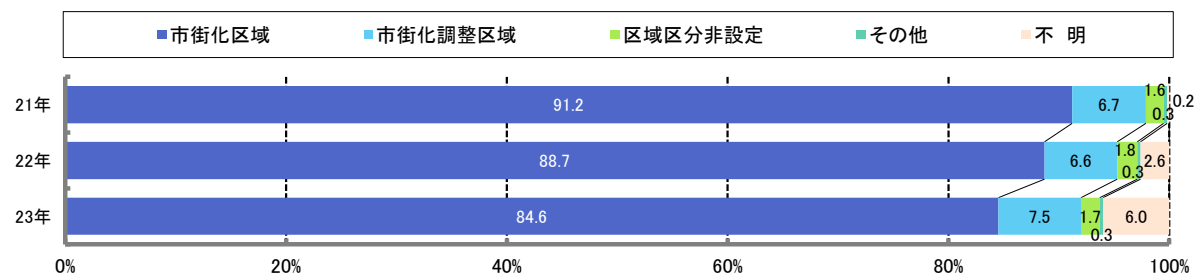
- 従前の敷地の状況は「契約時に住宅が建っていた土地、または更地であったが以前に住宅が建っていたと思われる土地」(57.3%)の割合が最も高いが、昨年度より2.0ポイント減少した(図表 5-2)。
- 以下、「契約時まで一度も建物(仮設建設物を除く)が建てられたことが無いと思われる土地(山林宅地造成された後、一度も建物が建てられていない土地)」(20.7%)、「不明」(8.6%)、「契約時に山林、田畑等の非宅地であった土地」(7.3%)、「契約時に住宅以外の建物(店舗、事務所、工場等)が建っていた土地、または契約時は更地であったが以前に住宅以外の建物が建っていたと思われる土地」(6.2%)の順である。

図表 5-2 住宅敷地の従前の土地利用状況



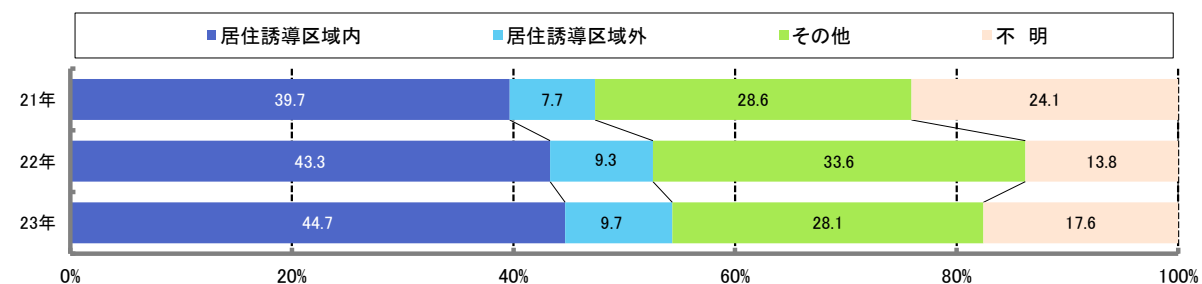
- 敷地の属する区域(区域区分)をみると「市街化区域」の割合(84.6%)がほとんどを占めるが、昨年度より4.1ポイント減少した(図表 5-3)。
- 以下、「市街化調整区域」(7.5%)、「区域区分非設定」(1.7%)と続く。

図表 5-3 敷地の属する区域(区域区分)



- 敷地の属する区域(立地適正化計画)をみると「居住誘導区域内」の割合(44.7%)が最も高く、昨年度より1.4ポイント増加した(図表 5-4)。
- 以下、「その他」(28.1%)で、「居住誘導区域外」は9.7%と少ない。

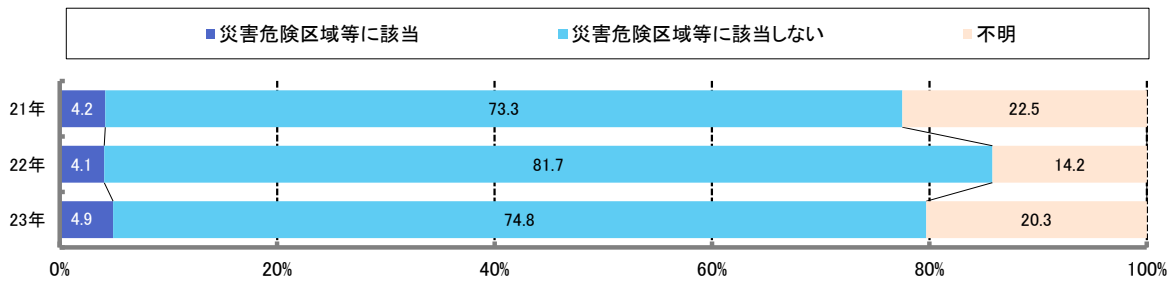
図表 5-4 敷地の属する区域(居住誘導区域)



(注) 立地適正化計画が策定されていない自治体の場合、「その他」を選択するものとしている。

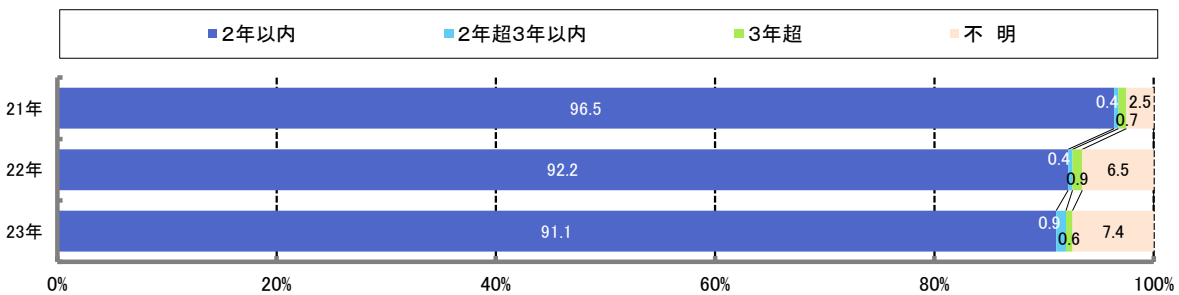
- 敷地の属する区域(災害危険区域等)をみると、「災害危険区域等に該当しない」の割合(74.8%)が7割以上を占めるが、昨年度より6.9ポイント減少した(図表 5-5)。
- 一方、「災害危険区域等に該当」(4.9%)は、昨年度より0.8ポイント増加した。

図表 5-5 敷地の属する区域（災害危険区域等）



- 土地購入から竣工までの期間をみると、「2年以内」(91.1%)がほとんどを占めるが、昨年度より 1.1 ポイント減少した(図表 5-6)。
- 「2年超3年以内」(0.9%)、「3年超」(0.6%)は例年と同様にわずかである。

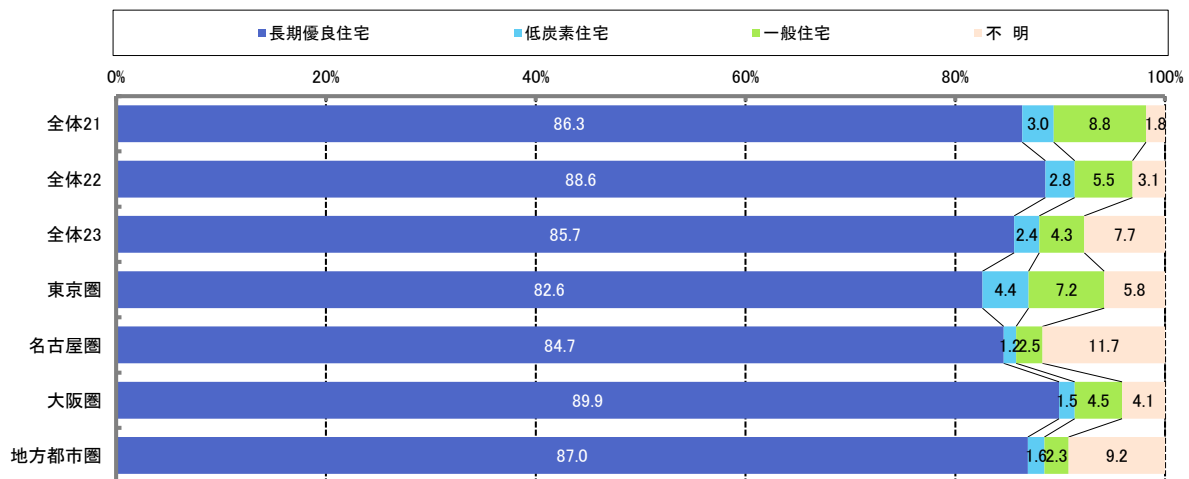
図表 5-6 土地購入から竣工までの期間



(6) 長期優良住宅、低炭素住宅

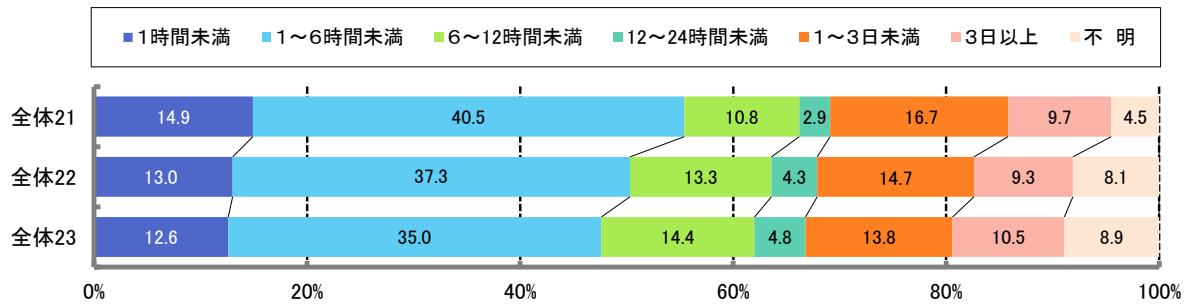
- 長期優良住宅の割合は全体の 85.7%を占めている。昨年度より 2.9 ポイント増加した(図表 6-1)。
- 低炭素住宅は 2.4%にとどまっている。
- 都市圏別の構成比をみると、東京圏の長期優良住宅の割合(82.6%)が他の都市圏に比べて若干低い反面、一般住宅の割合(7.2%)が高くなっている。

図表 6-1 長期優良住宅、低炭素住宅の適用



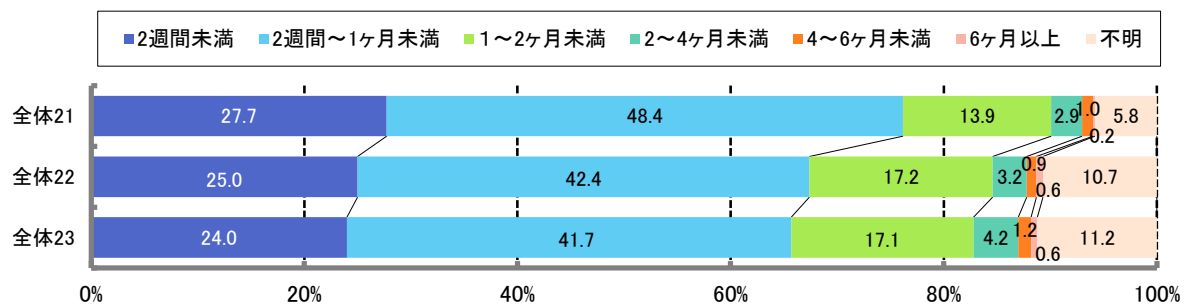
- 申請書類の作成時間は、「1～6時間未満」が 35.0%で最も高いが、昨年度より 2.3 ポイント減少した(図表 6-2)。
- 次いで、「6～12時間未満」(14.4%)、「1～3日未満」(13.8%)、「1時間未満」(12.6%)、「3日以上」(10.5%)、「不明」(8.9%)、「12～24時間未満」(4.8%)の順となっている。

図表 6-2 長期優良住宅、低炭素住宅の申請書類の作成時間



- 申請から認定までの時間は、「2週間～1ヶ月未満」が 41.7%で最も高く、続いて「2週間未満」が 24.0%であり、全体の 7割近く(計 65.7%)が1ヶ月未満で認定を受けているが、一昨年の 8割近く(計 76.1%)と比較すると10ポイント以上(10.4ポイント)減少している(図表 6-3)。

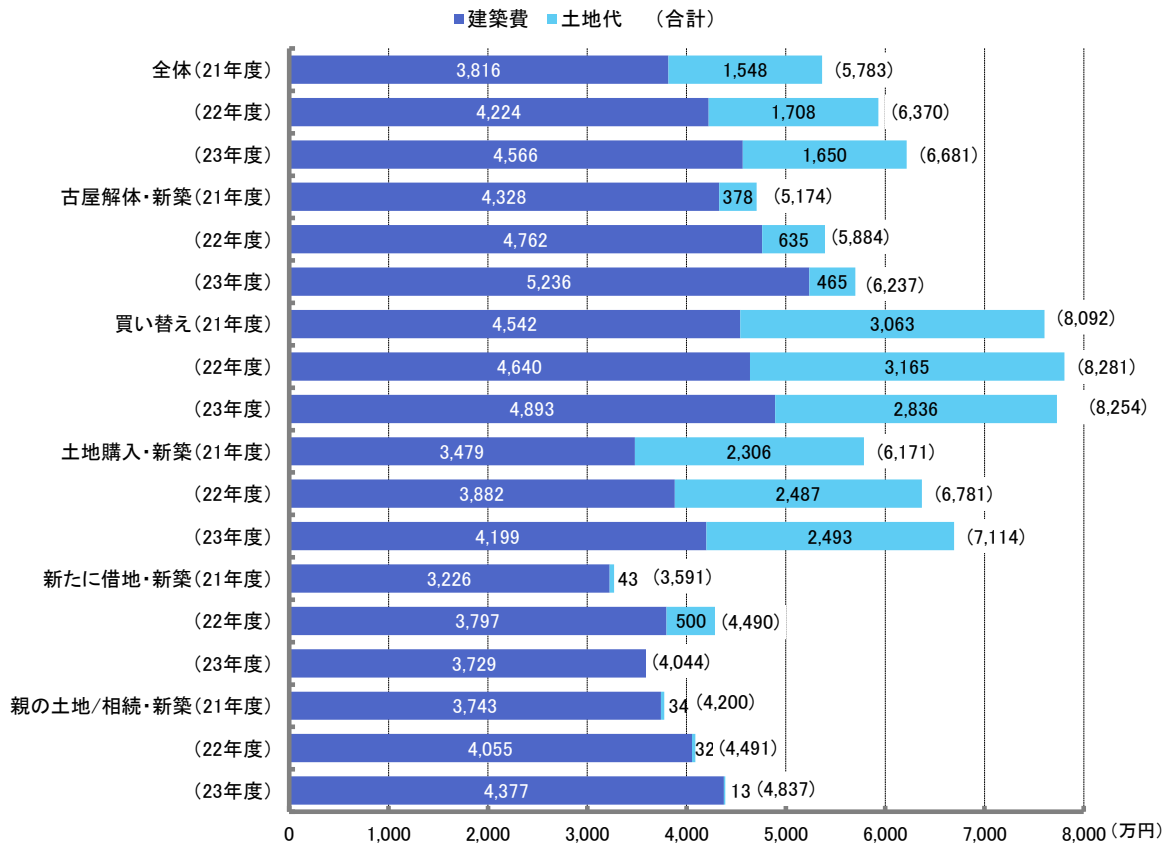
図表 6-3 長期優良住宅、低炭素住宅の申請書類の認定時間



(7) 建築費と土地代の構成比

- 「買い替え」は、合計金額が 8,281 万円と、他の住み替え状況との差異は依然として大きい。建築費と土地代ともに昨年度より増加しており、合計金額は増加した(8,281→8,254 万円) (図表 7)。
- 建築費が住宅取得費総額のほぼ全てを占める「古屋解体・新築」の建築費は 5,236 万円である。これに対し、建築費に加えて土地代が別途必要となる「土地購入・新築」の建築費は 4,199 万円である。「古家解体・新築」は土地代が必要ない分、相対的に建築費のグレードを高めている様子が読み取れる。
- 「親の土地/相続・新築」の建築費が増加傾向となっている。また、土地代が事実上皆無に近いため、その分、例年と同様、建築費は「土地購入・新築」と比べ高くなっている。

図表 7 建築費と土地代の構成と合計金額（「土地代なし」を含む全サンプル平均）

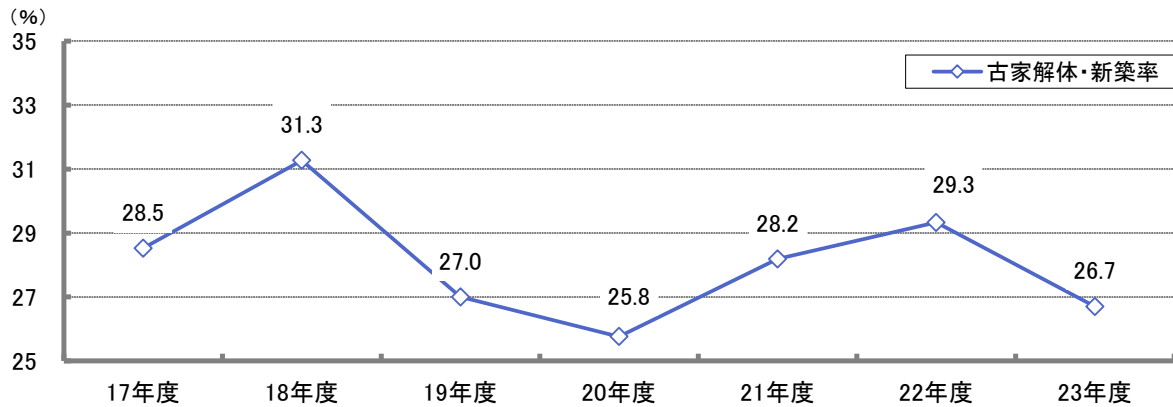


(注)「土地代」は全サンプルの平均値を示す。なお「古家解体・新築」の土地代ありが 108 件あるが、これは、古家付土地購入後、解体して建て替えたケースが該当するものと思われる。

(8) 古家解体・新築率の推移と古家解体・新築における従前住宅の築年数

- 古家解体・新築率は、前年度より2.6ポイント減の26.7%となった(図表 8-1)。

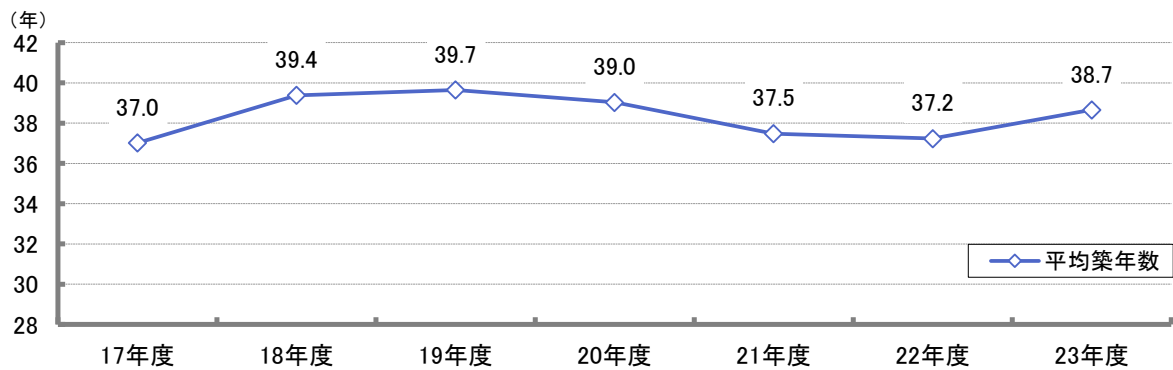
図表 8-1 古家解体・新築率の推移



(注)「古家解体・新築率」は、住宅敷地の取得状況全体における「従前住宅の敷地に新築」の割合で、2019年度まで「建て替え率」としていた。

- 「古家解体・新築」における従前住宅の築年数は、前年度から1.5年長くなり38.7年となった(図表 8-2)。

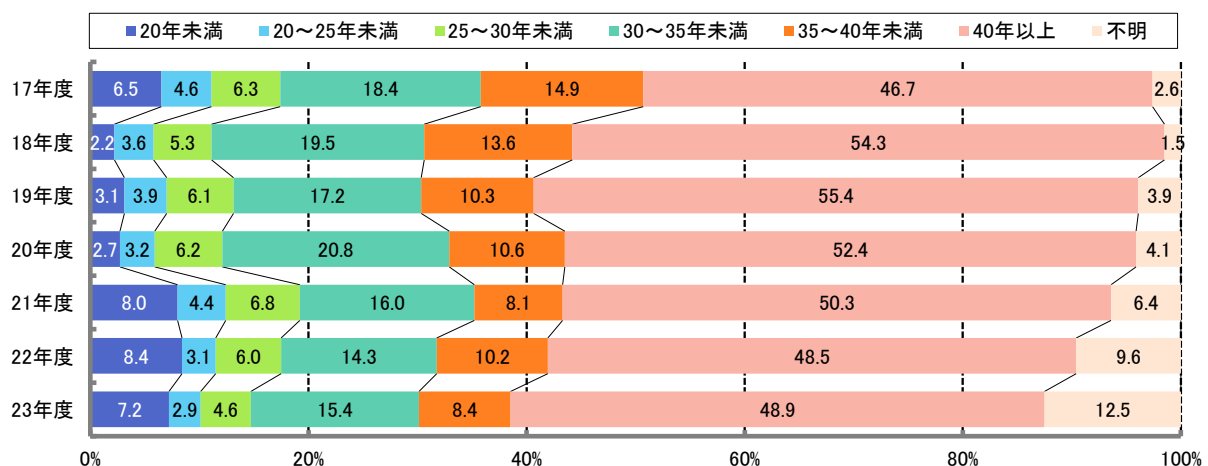
図表 8-2 古家解体・新築における従前住宅の平均築年数の推移



(注)「古家解体・新築」は、2019年度まで、「建て替え」としていた。

- 築年数別の構成比は、19年度以降から「40年以上」の減少が続いていたが、今年度は増加に転じ0.4ポイント増の48.9%となった(図表 8-3)。

図表 8-3 古家解体・新築における従前住宅の構成比

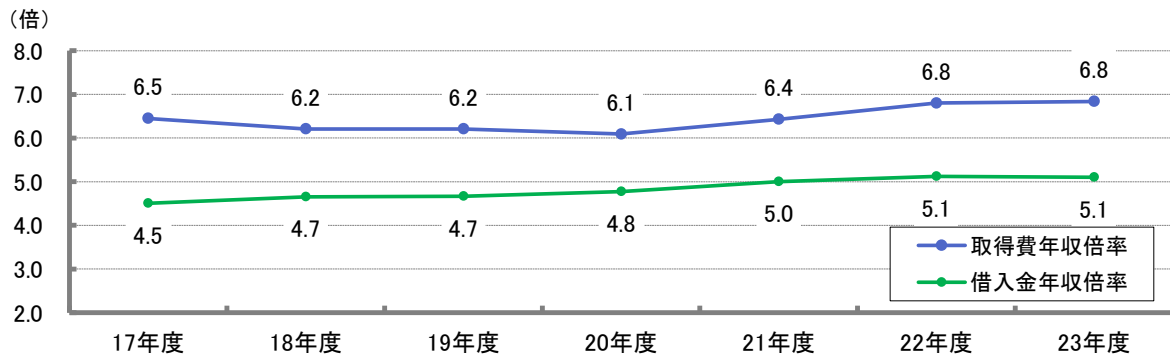


(注)「古家解体・新築」は、2019年度まで、「建て替え」としていた。

(9) 住宅取得費と借入金額の年収倍率

- 住宅取得費の年収倍率(6.8倍)と借入金の年収倍率(5.1倍)はともに前年度と同じであった(図表9)。

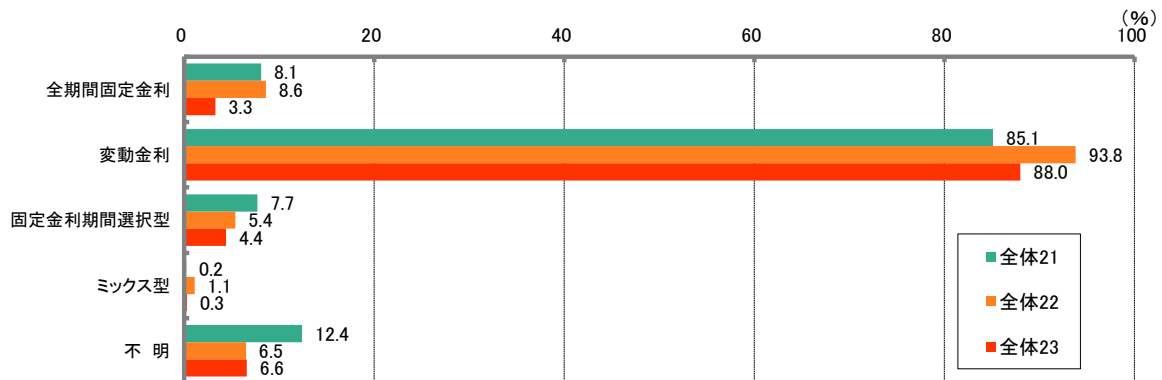
図表9 住宅取得費と借入金の年収倍率推移



(10) 住宅ローンの金利タイプ

- 金利タイプについてみると、「変動金利」が9割近く(88.0%)を占めるが、昨年度より5.8ポイント減少しており、それ以外の「全期間固定金利」(8.6→3.3%)、「固定金利期間選択型」(5.4→4.4%)も減少している(図表10)。

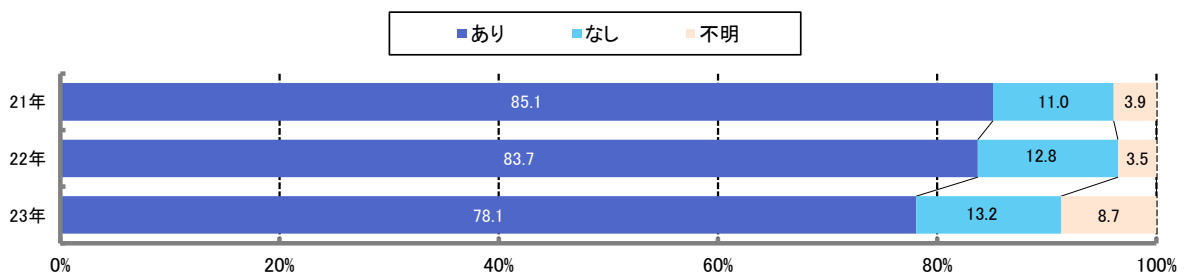
図表10 住宅ローン金利タイプ別構成比(複数回答)



(11) 住宅ローン減税等の適用と効果

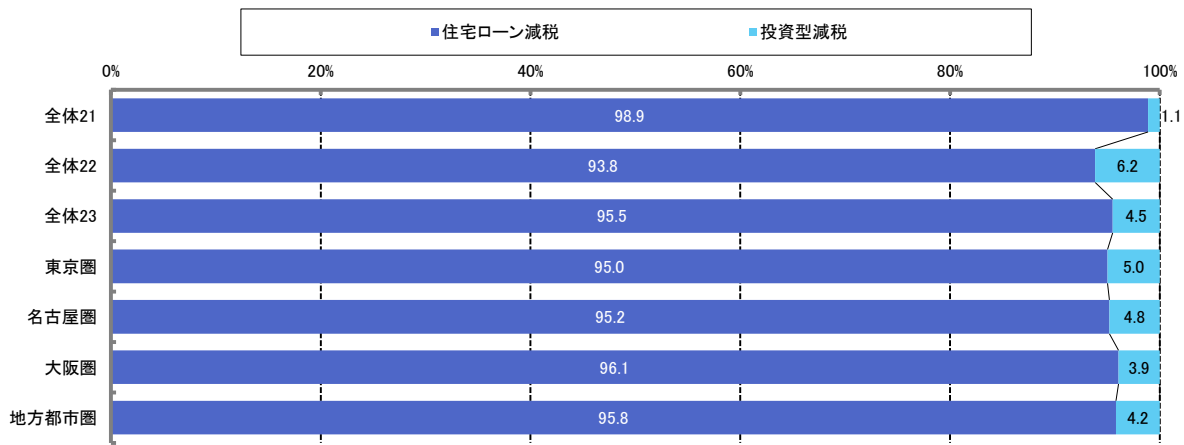
- 住宅ローン減税等の適用割合は78.1%と多くを占めるが、昨年度より5.6ポイント低下しており、減少傾向が続いている(図表11-1)。

図表11-1 住宅ローン減税等の適用状況



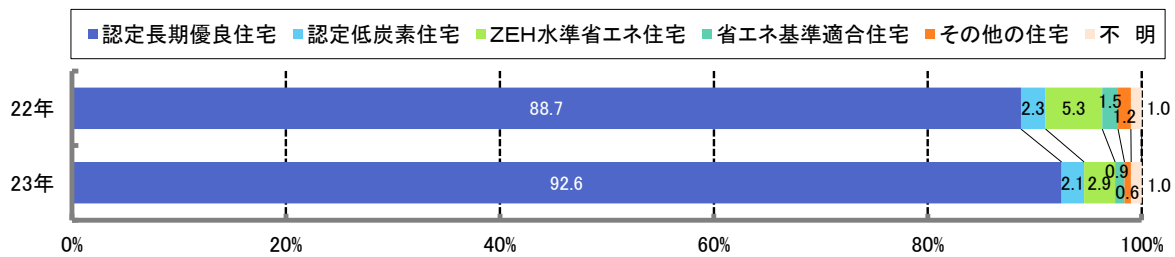
- 適用した減税制度をみると、「住宅ローン減税」が95.5%、「投資型減税」が4.5%となっており、昨年度の構成比とあまり変わらない(図表11-2)。
- 都市圏別でも大きな違いはない。

図表 11-2 適用した減税制度



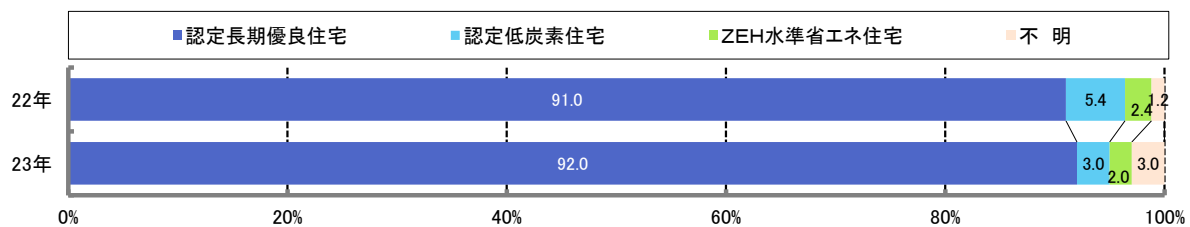
- 住宅ローン減税の適用区分をみると、「認定長期優良住宅」が 92.6%と突出して高くなっているとともに、昨年度より 3.9 ポイント増加した(図表 11-3)。

図表 11-3 住宅ローン減税の適用区分



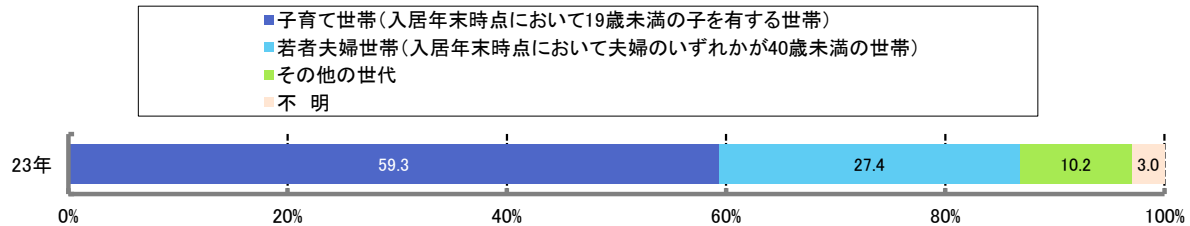
- 投資型減税の適用区分をみると、「認定長期優良住宅」が 92.0%と突出して高くなっているとともに、昨年度より 1.0 ポイント増加した(図表 11-4)。

図表 11-4 投資型減税の適区分



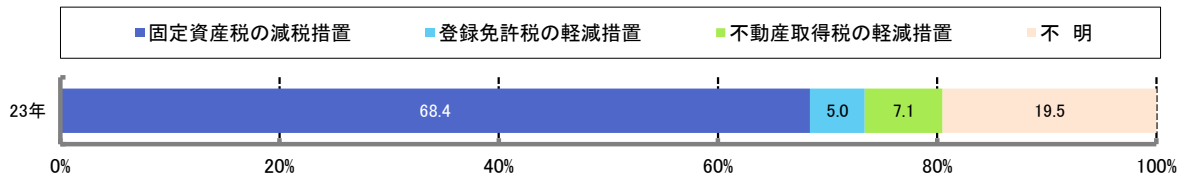
- 住宅ローン減税の適用者の世帯区分をみると、「子育て世帯(入居年末時点において 19 歳未満の子を有する世帯)」が 59.3%で割合が最も高く、以下、「若者夫婦世帯(入居年末時点において夫婦のいずれかが 40 歳未満の世帯)」(27.4%)、「その他の世帯」(10.2%)が続いている(図表 11-5)。

図表 11-5 住宅ローン減税の適用者の世帯区分



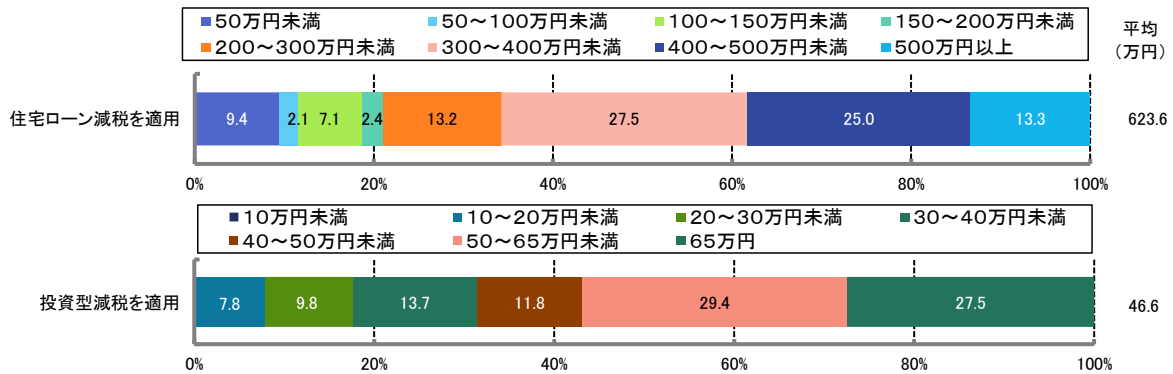
- 認定長期優良住宅の選択者に対し、認定住宅に係る税制措置をみると、「固定資産税の減税措置」が 68.4%で最も高く、「不明」(19.5%)を除くと、以下、「不動産取得税の軽減措置」(7.1%)、「登録免許税の軽減措置」(5.0%)が続いている(図表 11-6)。

図表 11-6 認定住宅に係る税制措置



- 減税額をみると、平均減税額は623.6万円である。「300～400万円未満」が27.5%で最も高く、以下、「400～500万円未満」(25.0%)、「500万円以上」(13.3%)、「200～300万円未満」(13.2%)となっている。(図表 11-7)。
- 「投資型減税を適用」では「50～65万円未満」(29.4%)が最も高く、以下、「65万円」(27.5%)、「30～40万円未満」(13.7%)、「40～50万円未満」(11.8%)、「20～30万円未満」(9.8%)、「10～20万円未満」(7.8%)、「10万円未満」(0%)の順となっている。

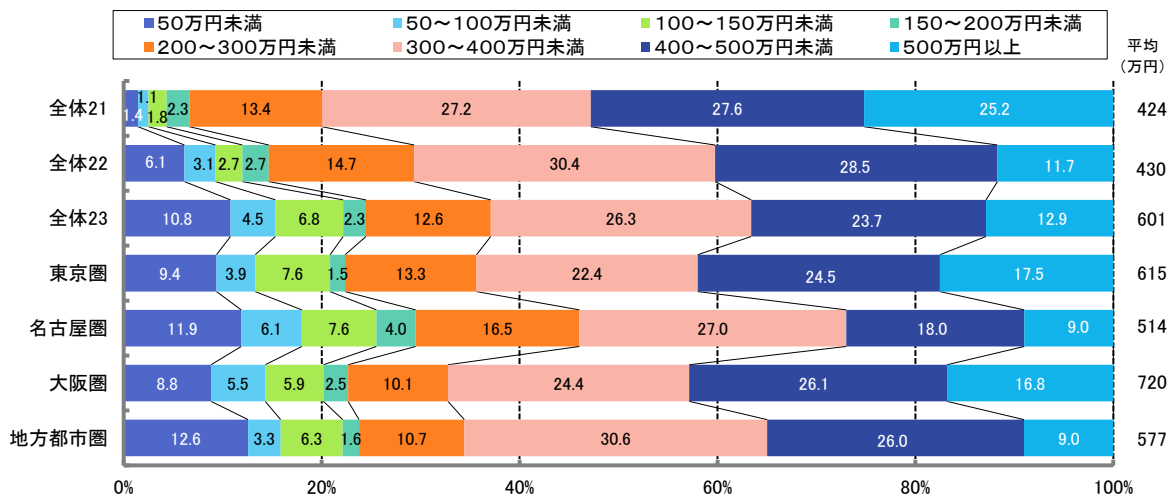
図表 11-7 住宅減税の減税額(適用した住宅減税制度別)



(注)本年度、「投資型減税」との回答は全体で51件のみ。不明除く

- 全体では「300～400万円未満」(26.3%)が最も高く、以下、「400～500万円未満」(23.7%)、「500万円以上」(12.9%)、「200～300万円未満」(12.6%)、「50万円未満」(10.8%)、「100～150万円未満」(6.8%)、「50～100万円未満」(4.5%)、「150～200万円未満」(2.3%)の順となっている(図表 11-8)。
- 都市圏別でみると、大阪圏の平均額(720万円)が最も高く、名古屋圏(514万円)が低い。

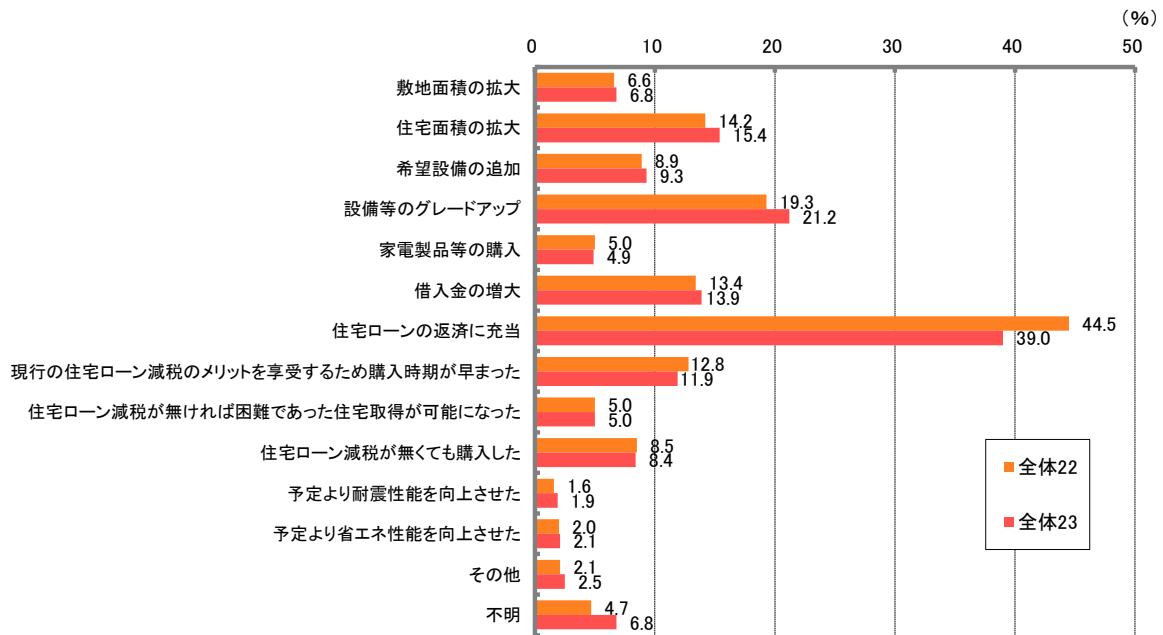
図表 11-8 住宅減税の減税額(都市圏別)



(注)不明除く

- 住宅ローン減税の効果については、昨年度と同様に「住宅ローンの返済に充当」(39.0%)の割合が高くなっている(図表 11-9)。

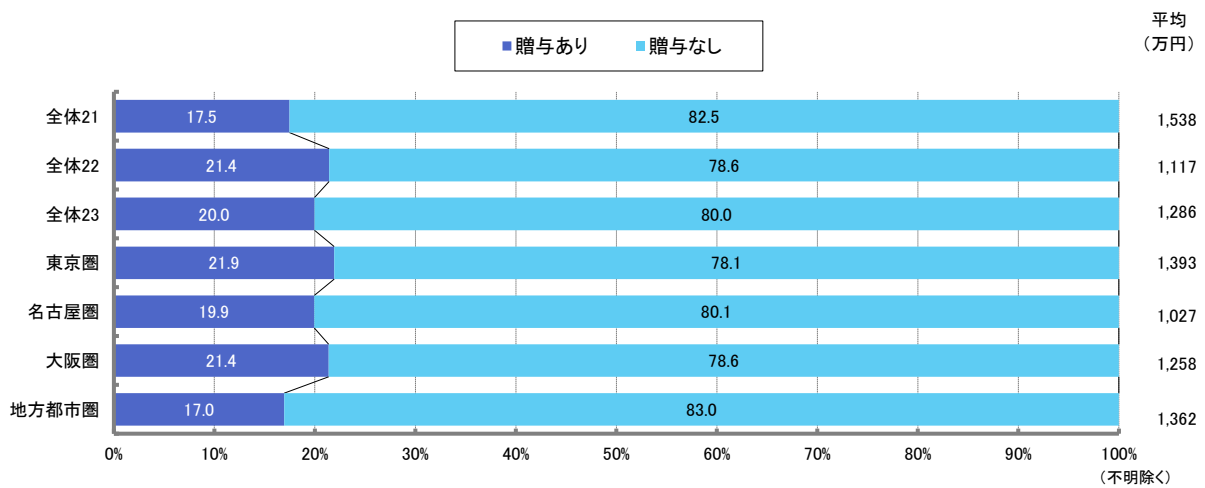
図表 11-9 住宅ローン減税の効果 (複数回答)



(12) 贈与に係る特例制度の適用

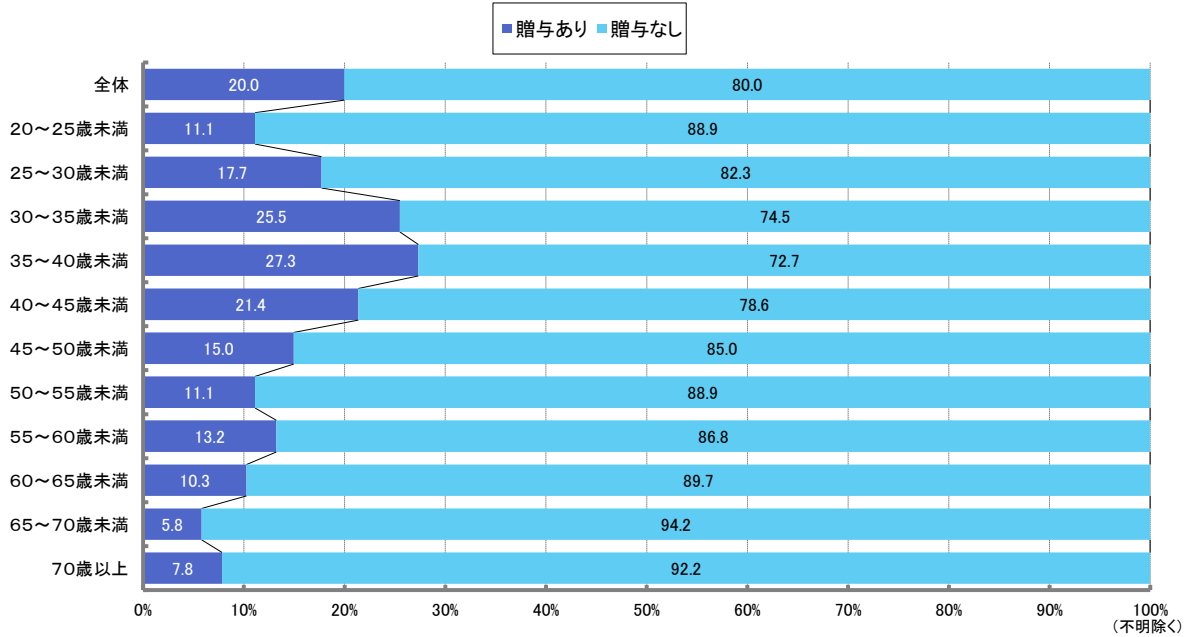
- 住宅取得資金における贈与ありの割合は 20.0%で、昨年度より適用率が 1.4 ポイント減少している。贈与額の平均は 1,286 万円となっており、前年度の 1,117 万円から 169 万円増加した(図表 12-1)。
- 都市圏別にみると、地方都市圏の贈与ありの割合(17.0%)が低い。

図表 12-1 贈与ありの割合 (都市圏別)



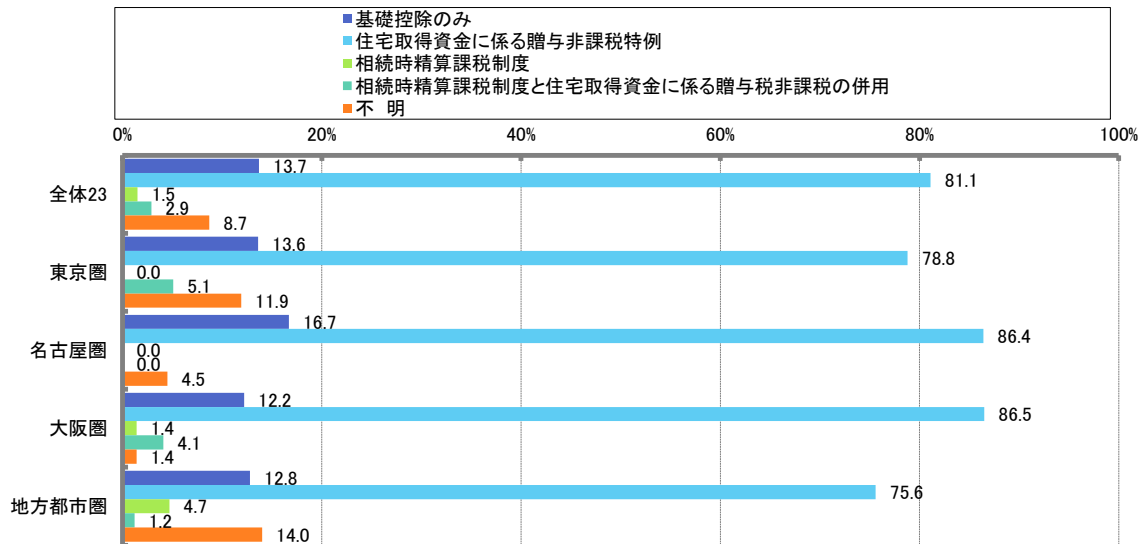
- 世帯主年齢別に贈与ありの割合をみると、30～35歳未満(27.3%)までは高くなっていき、それをピークに年齢が上がるにつれ概ね下がっており、贈与が若年世帯の持ち家取得に大きく貢献していることが分かる(図表 12-2)。

図表 12-2 贈与ありの割合 (世帯主年齢別)



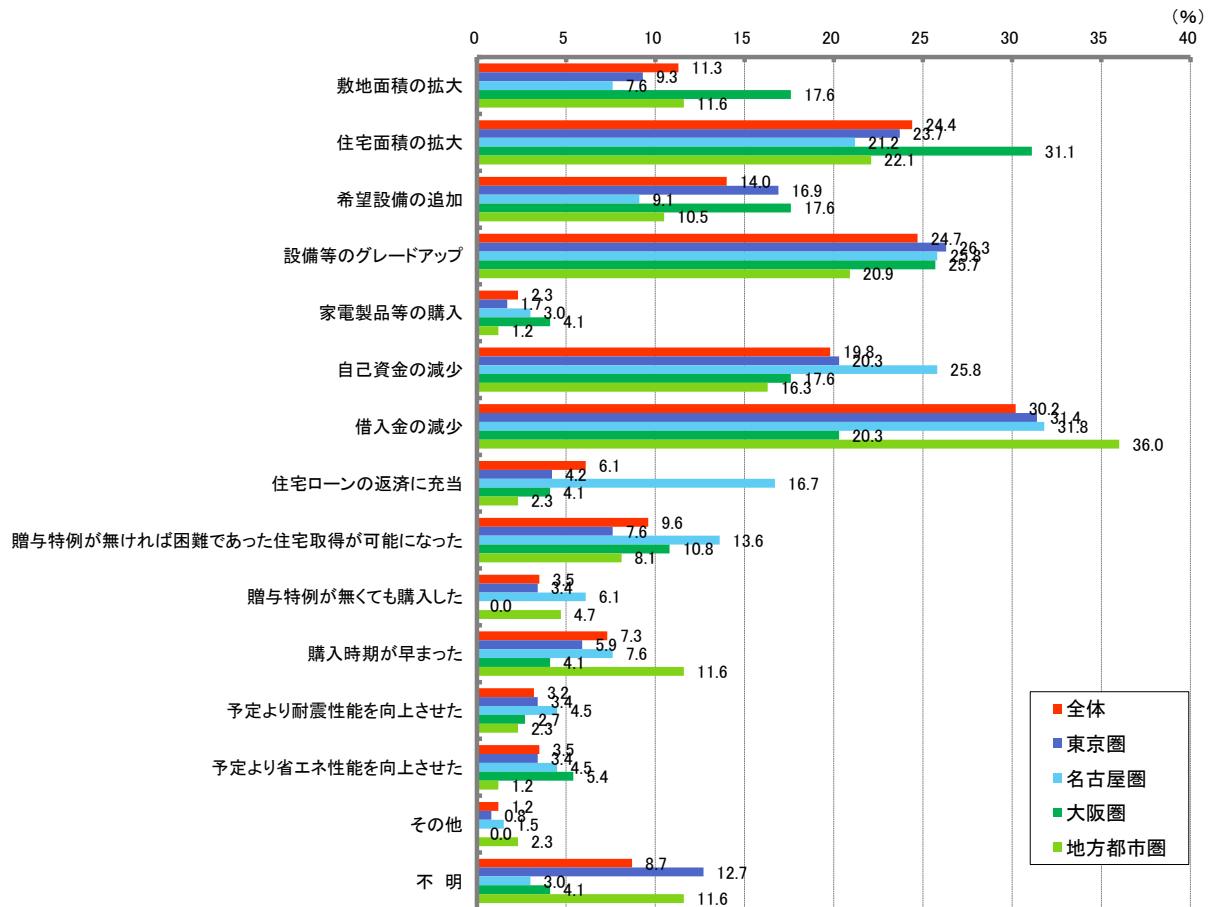
- 贈与に係る特例制度の適用では、「住宅取得資金に係る贈与非課税特例」が 81.1%で突出して高く、「不明」(8.7%)を除けば、「基礎控除のみ」(13.7%)、「相続時精算課税制度と住宅取得資金に係る贈与税非課税の併用」(2.9%)、「相続時精算課税制度」(1.5%)と続く(図表 12-3)。
- 都市圏別にみても、概ね同様な割合となっている。

図表 12-3 贈与に係る特例制度の適用 (複数回答)



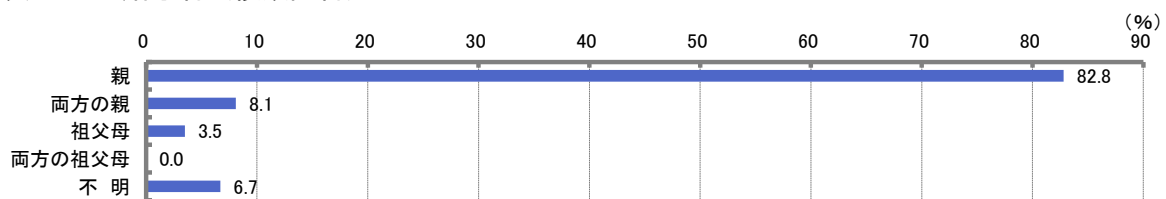
- 贈与に係る特例の効果を見ると、「借入金の減少」が 30.2%で最も高く、以下、「設備等のグレードアップ」(24.7%)、「住宅面積の拡大」(24.4%)、「自己資金の減少」(19.8%)の順となっている(図表 12-4)。
- 都市圏別にみると、大阪圏の「敷地面積の拡大」(17.6%)と「住宅面積の拡大」(31.1%)、名古屋圏の「住宅ローンの返済に充当」(16.7)が非常に高いのと、大阪圏の「借入金の減少」(20.3%)が低いのが目立つ。

図表 12-4 贈与に係る特例の効果 (複数回答)



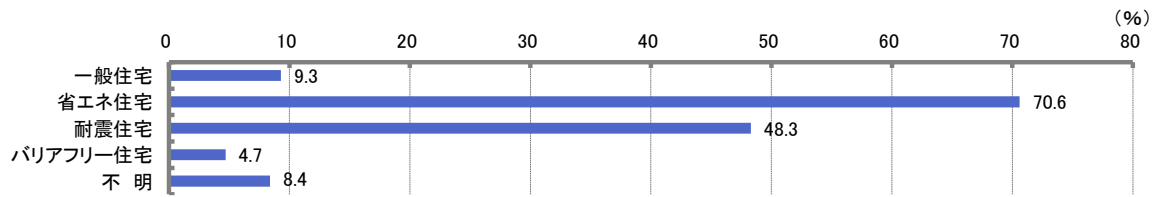
- 「贈与者」については、「親」の割合が 82.8%で突出して高く、以下、「不明」(6.7%)を除けば「両方の親」(8.1%)、「祖父母」(3.5%)となっている(図表 12-5)。

図表 12-5 贈与者 (複数回答)



- 「非課税特例への適用」については、「省エネ住宅」の割合が 70.6%で最も高く、以下、「耐震住宅」(48.3%)、「一般住宅」(9.3%)の順となっている(図表 12-6)。

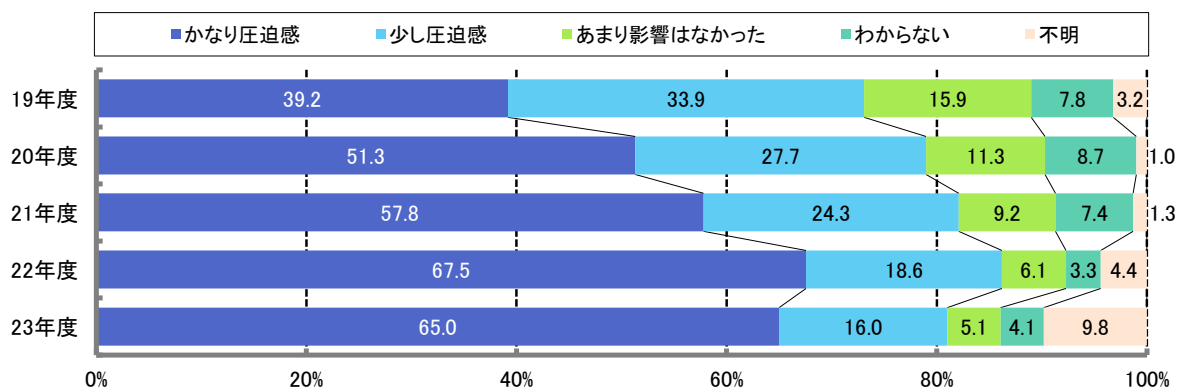
図表 12-6 非課税特例への適用（複数回答）



(13) 住宅に係る消費税の資金計画への影響

- 住宅に係る消費税の資金計画への影響については、前年度までは「かなり圧迫感があった」の増加傾向が続いていたが、今年度は減少に転じ 2.5 ポイント減の 65.0%となった(図表 13)。

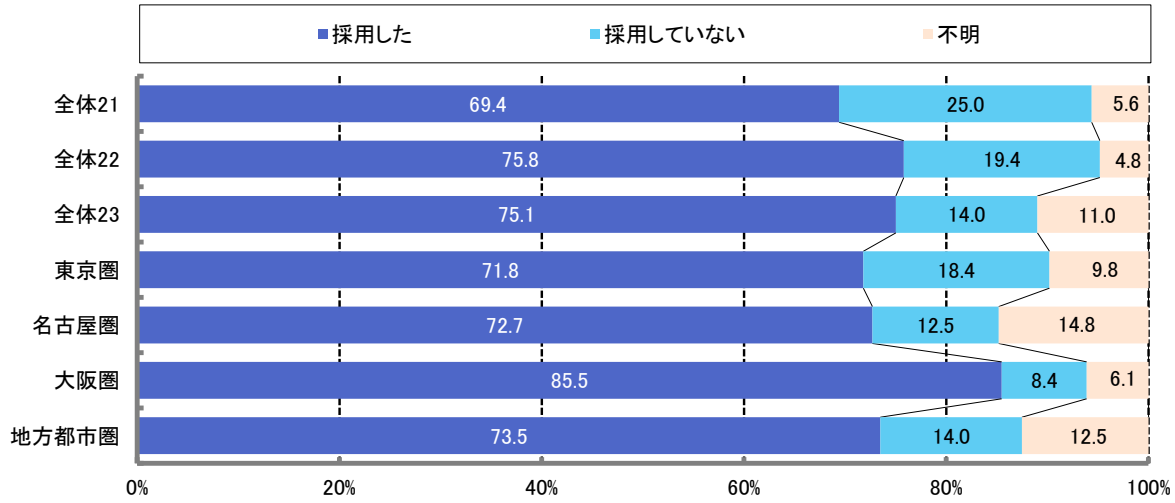
図表 13 住宅に係る消費税の圧迫感



(14) 住宅性能表示の採用状況

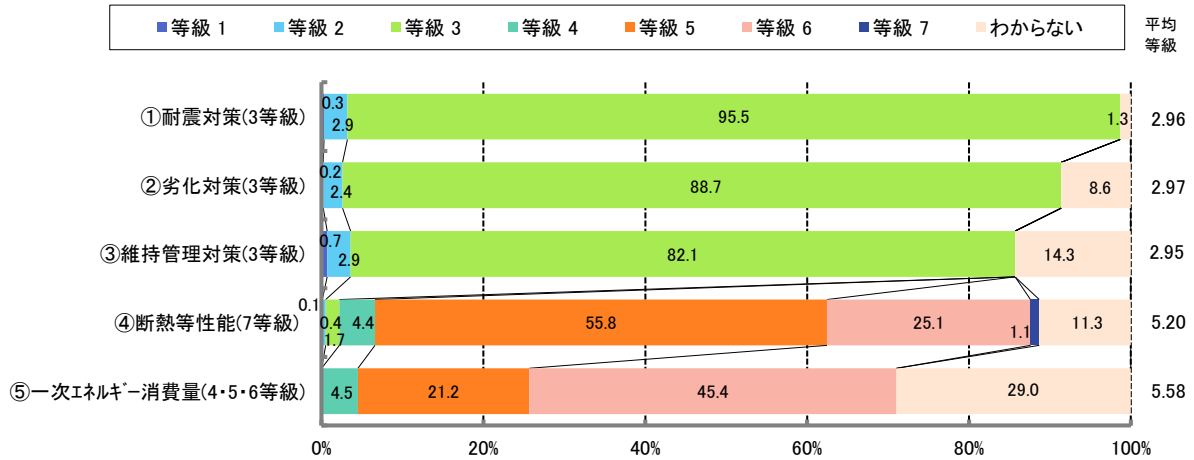
- 住宅性能表示制度を採用した割合は75.1%で、昨年度より.07ポイント減少した(図表 14-1)。
- 都市圏別では、大阪圏(85.5%)の採用割合が高い。

図表 14-1 住宅性能表示制度の採用



- 住宅性能表示の平均等級では、前年度に「6・7等級」が追加された「断熱等性能」を除いて、いずれの表示項目においても最高位の等級を採用する割合が高い(図表 14-2)。
- 「断熱等性能」は等級5(55.8%)が最も高くなっている。

図表 14-2 住宅性能表示制度による等級



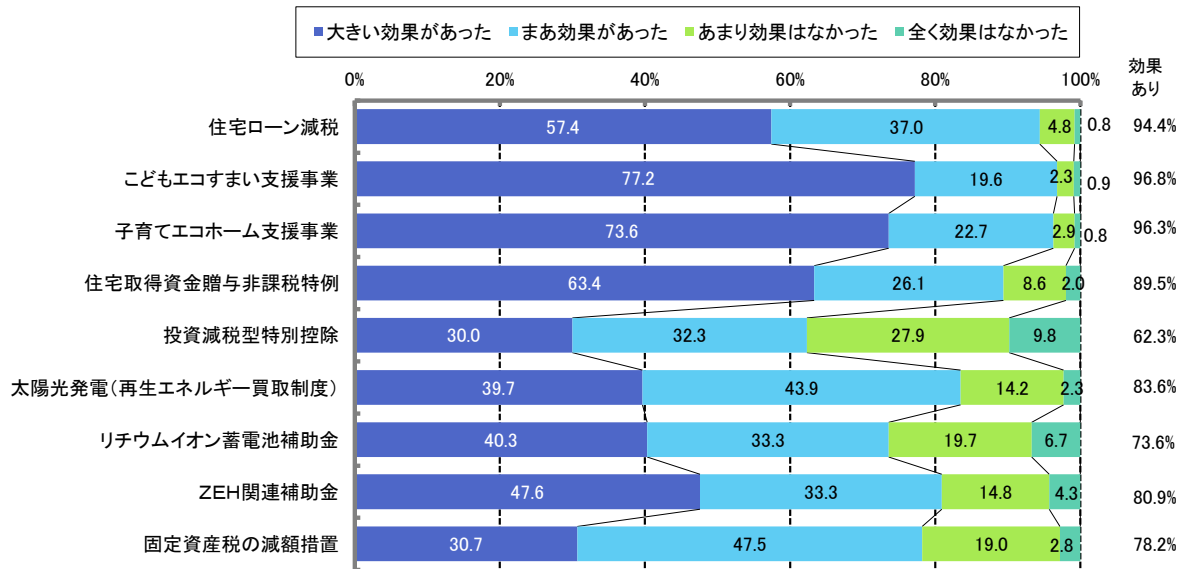
※一次エネルギー等級は4~6級のみとなっている

(注) 不明除く

(15) 税制特例等の住宅取得の動機付けへの効果

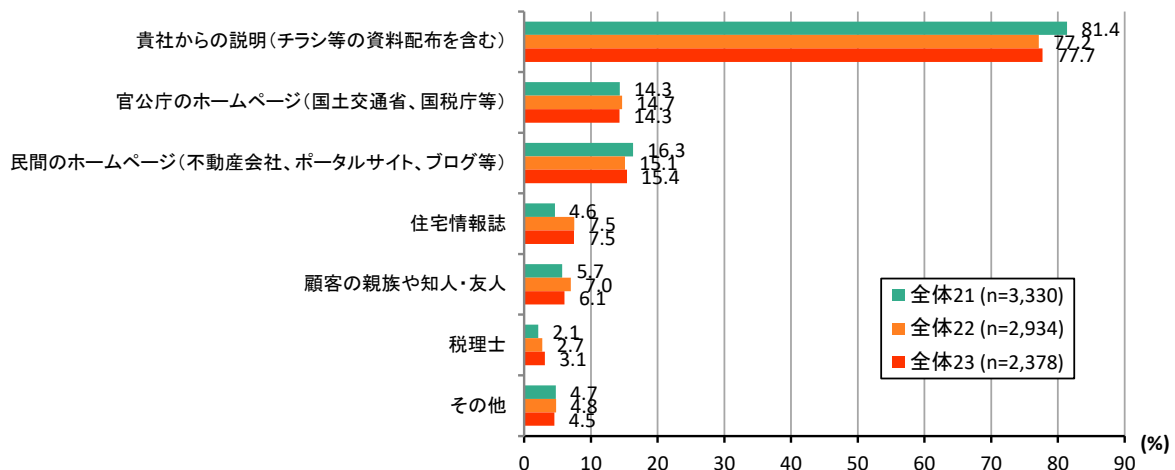
- 税制特例等による住宅取得の動機付けとして、「大きい効果があった」と「まあ効果があった」を合わせた「効果あり」の割合が高かった(8割を超える)のは、「住宅ローン減税」(計 94.4%)、「子どもエコすまい支援事業」(計 96.8%)、「子育てエコホーム支援事業」(計 96.3%)、「住宅取得資金贈与非課税特例」(計 89.5%)、「太陽光発電(再生エネルギー買取制度)」(計 83.6%)、「ZEH補助金」(計 80.9%)である。「住宅ローン減税」は、例年どおり適用した顧客が多いのに加え、動機付けへの効果も高かった(図表 15-1)。
- 今年度から設問に加わった「子育てエコホーム支援事業」(計 96.3%)と、前年度に加わった「子どもエコすまい支援事業」(計 96.8%)はともに9割を超えており、住宅取得の動機付けとして高い効果が表れている。

図表 15-1 税制特例等による住宅取得の動機付けへの効果



- 税制特例等の制度内容についての情報収集の方法をみると、「貴社からの説明(チラシ等の資料配布を含む)」(77.7%)が突出して高く、以下、「民間のホームページ(不動産会社、ポータルサイト、ブログ等)」(15.4%)、「官公庁のホームページ(国土交通省、国税庁等)」(14.3%)、「住宅情報誌」(7.5%)、「顧客の親族や知人・友人」(6.1%)となっている(図表 15-2)。

図表 15-2 制度内容の情報収集方法(複数回答)

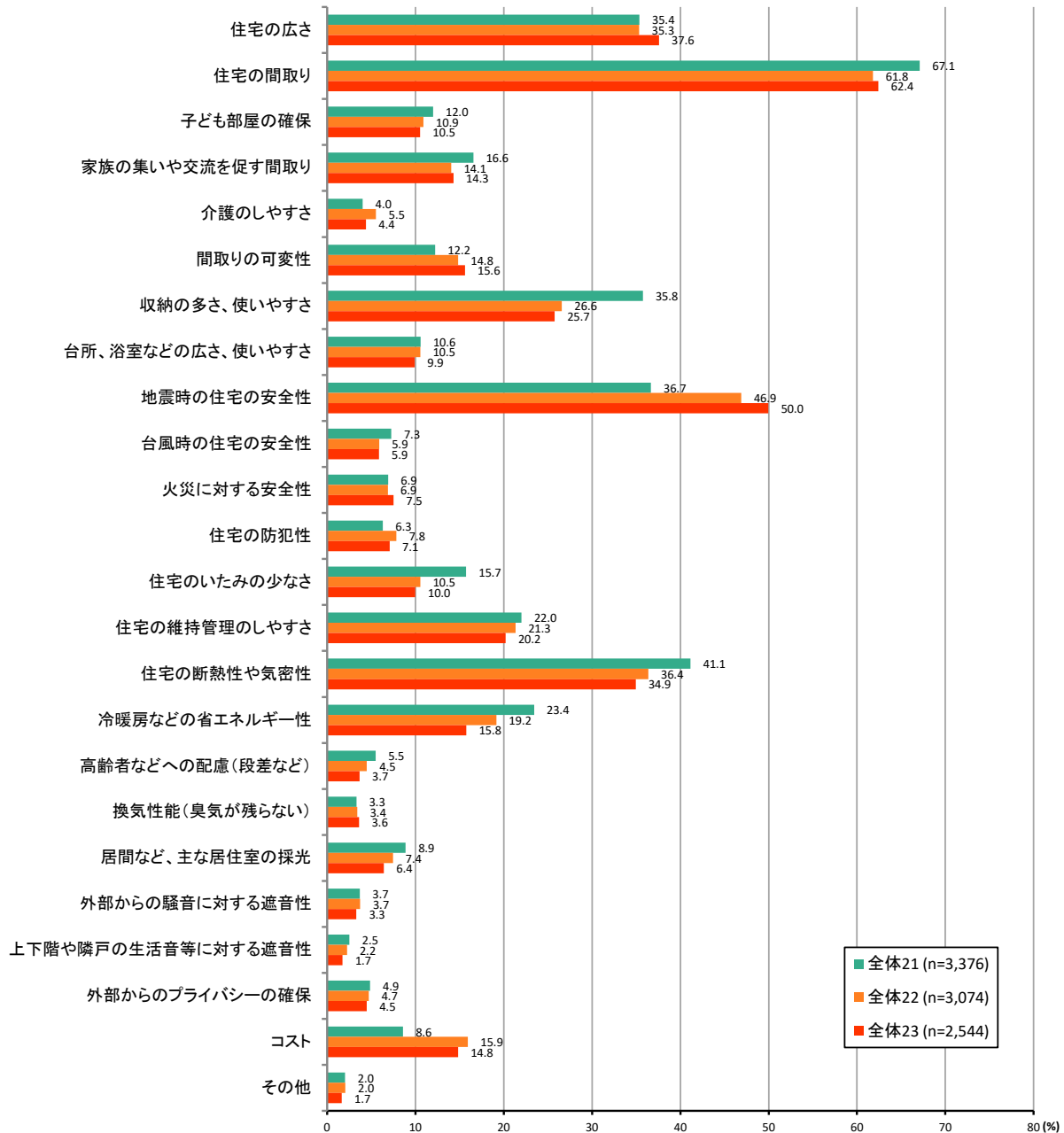


(注) 不明除く

(16) 住宅取得で重視した点

- 住宅購入を検討する上で特に重視した点をみると、「住宅の間取り」が 62.4%と最も高く、以下、「地震時の住宅の安全性」(50.0%)、「住宅の広さ」(37.6%)、「住宅の断熱性や気密性」(34.9%)、「収納の多さ、使いやすさ」(25.7%)の順となっている。この傾向は昨年度と大きく変わらない(図表 16)。
- 間取りを重視する姿勢は従来から高かったが、収納の多さや住宅の広さ以上に、耐震性能や断熱性能を重視する顧客が多いことが明確に結果に表れている。ただし、「住宅の断熱性や気密性」は減少傾向が続いている。

図表 16 住宅購入を検討する上で特に重視した点（複数回答）

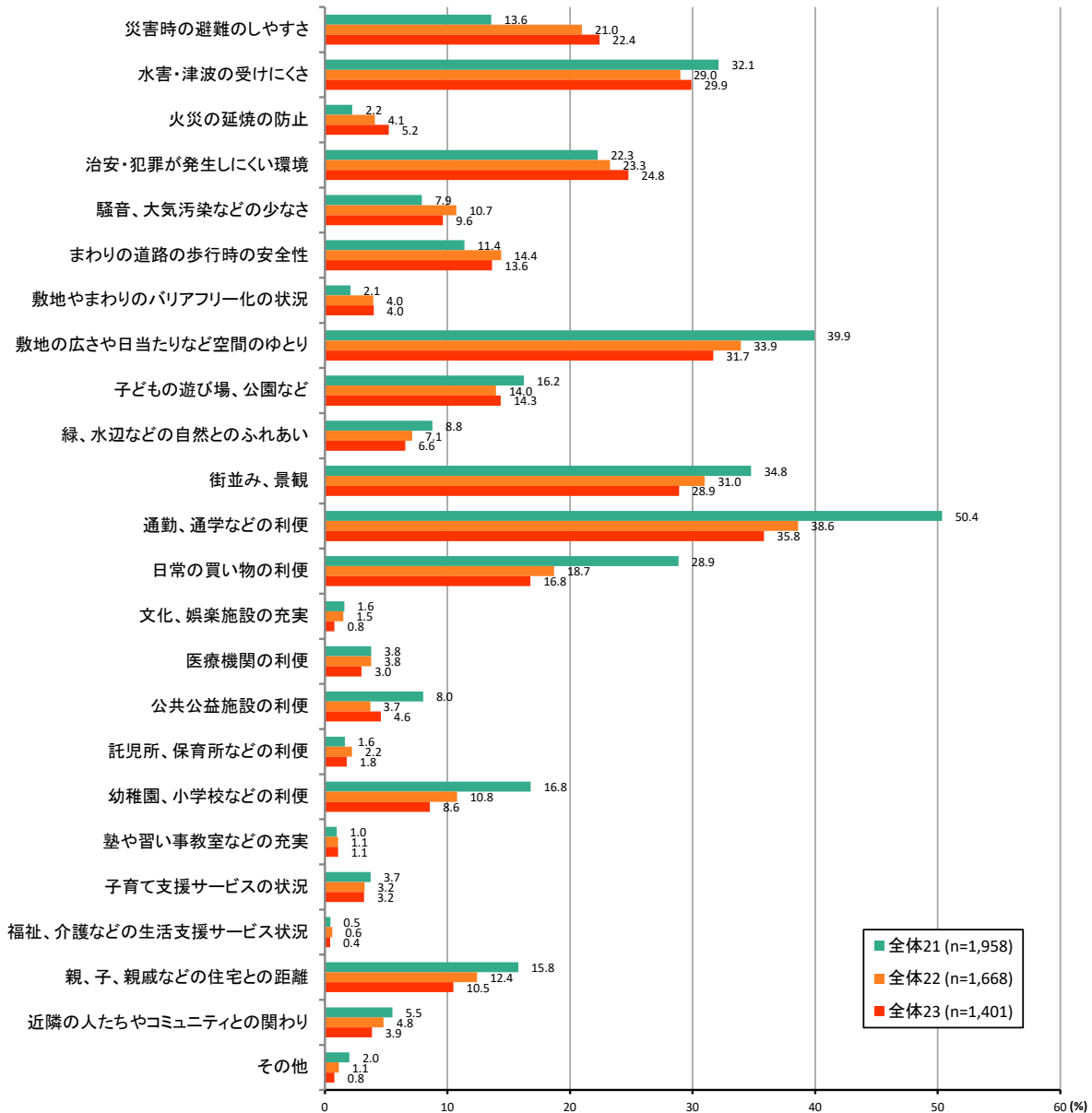


(注) 無回答除く。

(17) 住環境の面で特に重視した点

- 新たに土地を購入(借地も含む)した顧客が住環境の面で特に重視した点をみると、「通勤、通学などの利便」が35.8%で最も高く、以下、「敷地の広さや日当たりなど空間のゆとり」(31.7%)、「水害・津波の受けにくさ」(29.9%)、「街並み、景観」(28.9%)、「治安・犯罪が発生しにくい環境」(24.8%)、「日常の買い物の利便」(16.8%)の順となっている(図表17)。
- 過去3年の傾向とほぼ変わらず、通勤・通学や買い物等の利便性に加えて、ゆとりある敷地、街並みの良さ、安全性等を評価して、取得する土地の立地を選定している顧客の姿勢が明確に結果に表れている。ただし、「通勤、通学などの利便」や「日常の買い物の利便」は、かつては非常に高い割合を示していたが、近年は減少傾向が続いており、他の項目との差が小さくなっている。

図表17 住環境の面で特に重視した点(複数回答)

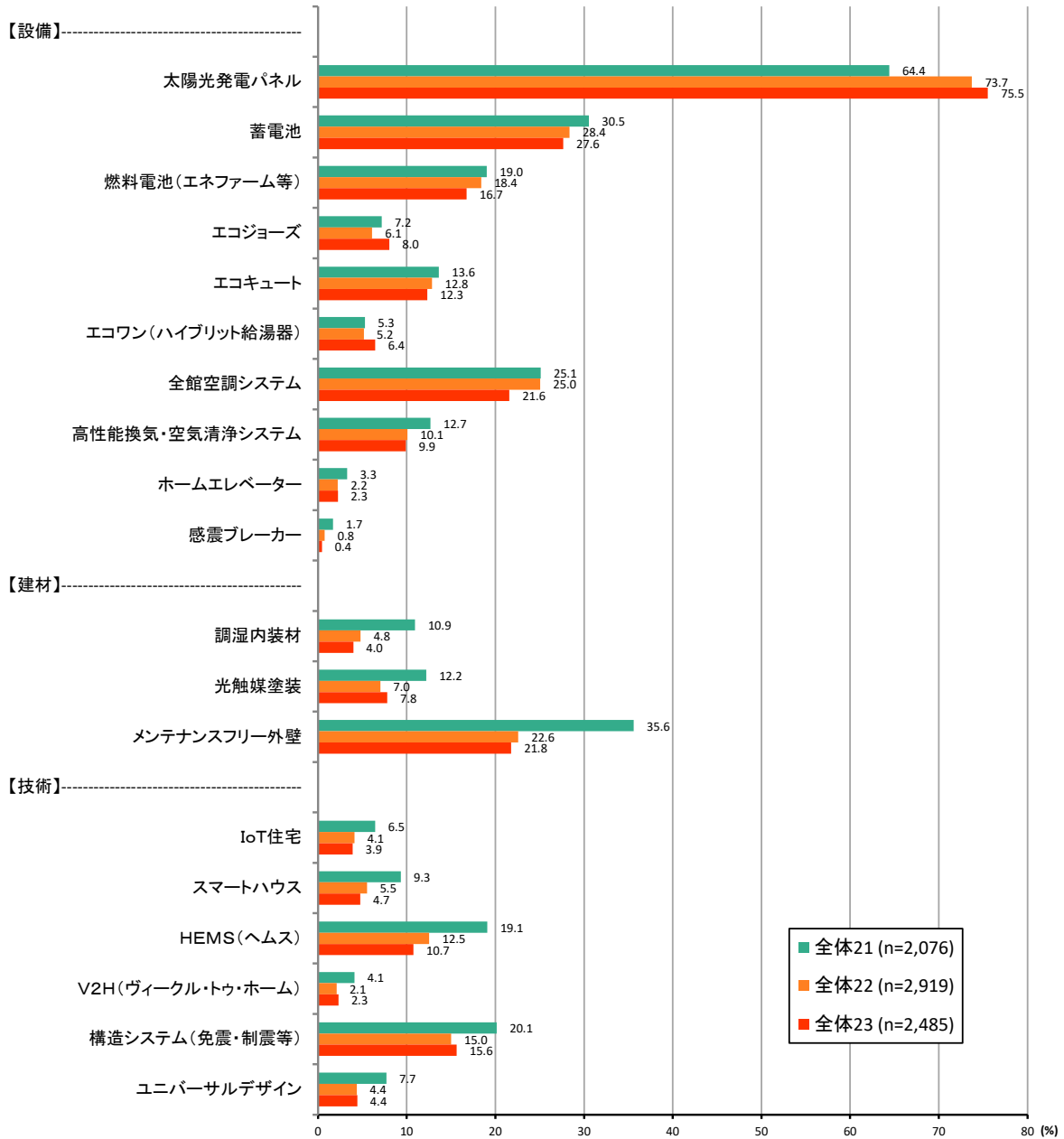


(注) 問9にて「土地購入・新築」(n=1,445)、「買い替え」(n=187)、「新たに借地・新築」(n=7)への回答者(n=1,639)のうち、無回答(n=238)を除いた回答者(n=1,401)を対象とした。

(18) 最新設備・建材・技術

- 顧客の採用の有無にかかわらず、特に関心が高かった最新設備・建材・技術をみると、「太陽光発電パネル」が 75.5%と高く、以下、「蓄電池」(27.6%)、「メンテナンスフリー外壁」(21.8%)、「全館空調システム」(21.6%)、「燃料電池(エネファーム等)」(16.7%)、「構造システム(免震・制震等)」(15.6%)の順となっている。この傾向は、多少の順位の変動はあるが昨年度とほぼ変わらない(図表 18-1)。
- 最も関心が高い「太陽光発電パネル」の増加傾向が続いている反面(64.4→73.7→75.5%)、かつては上位に位置した「メンテナンスフリー外壁」の低下傾向が目立つ(35.6→22.6→21.8%)。

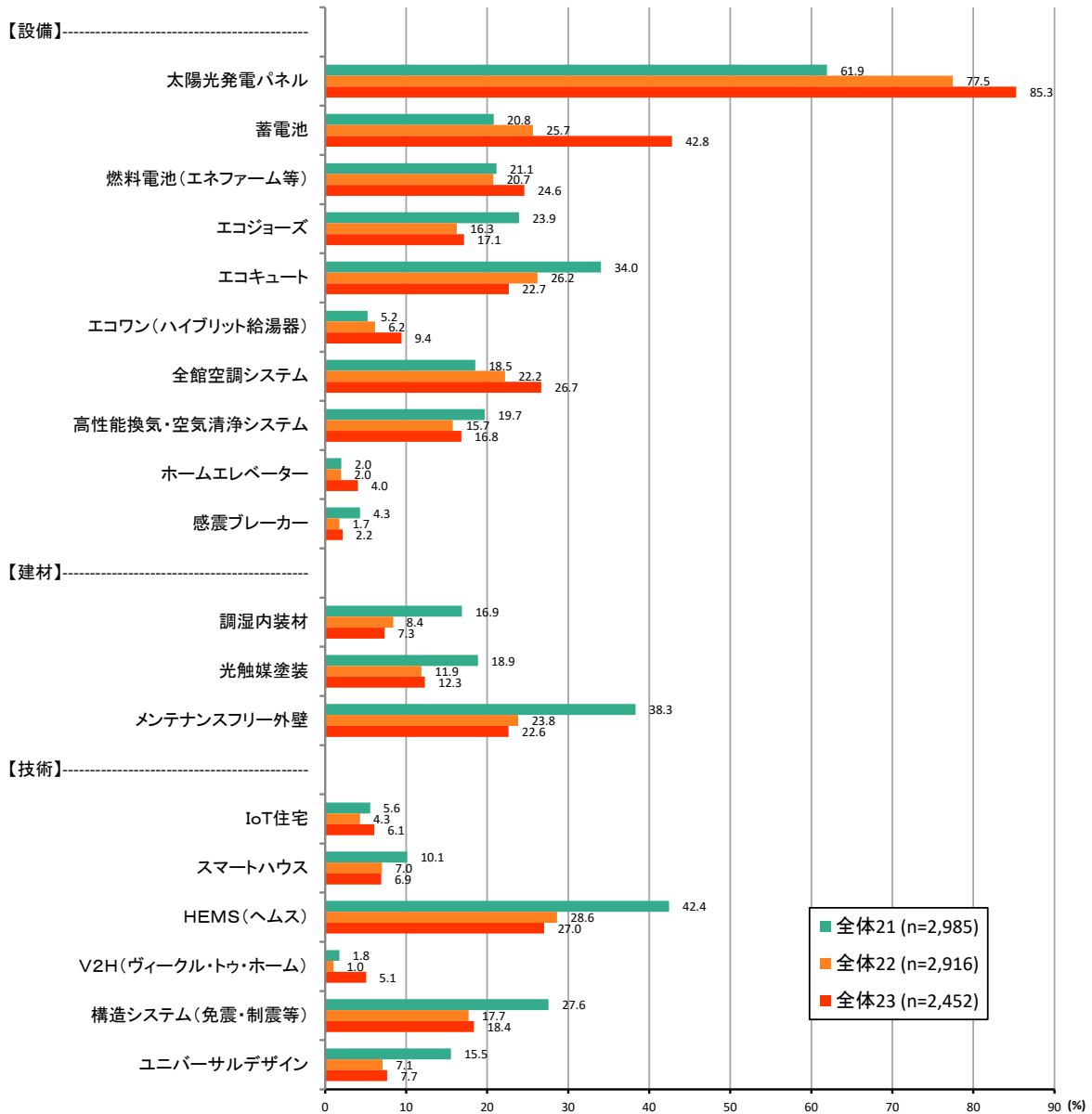
図表 18-1 採用の有無にかかわらず特に関心が高かったもの(複数回答)



(注)無回答除く。

- 顧客が採用した最新設備・建材・技術をみると、「太陽光発電パネル」が 85.3%と最も高く、以下、「蓄電池」(42.8%)、「HEMS(へムス)」(27.0%)、「全館空調システム」(26.7%)、「燃料電池(エネファーム等)」(24.6%)、「エコキュート」(22.7%)、「メンテナンスフリー外壁」(22.6%)、「構造システム(免震・制震等)」(18.4%)の順となっている(図表 18-2)。
- 最も高い「太陽光発電パネル」は増加傾向(61.9→77.5→85.3%)が続いているとともに、「蓄電池」(25.7→42.8%)の大幅な増加が目立っている。
- 前年度と同様に、「エコキュート」、「HEMS(へムス)」、「メンテナンスフリー外壁」は高いが減少傾向にある。

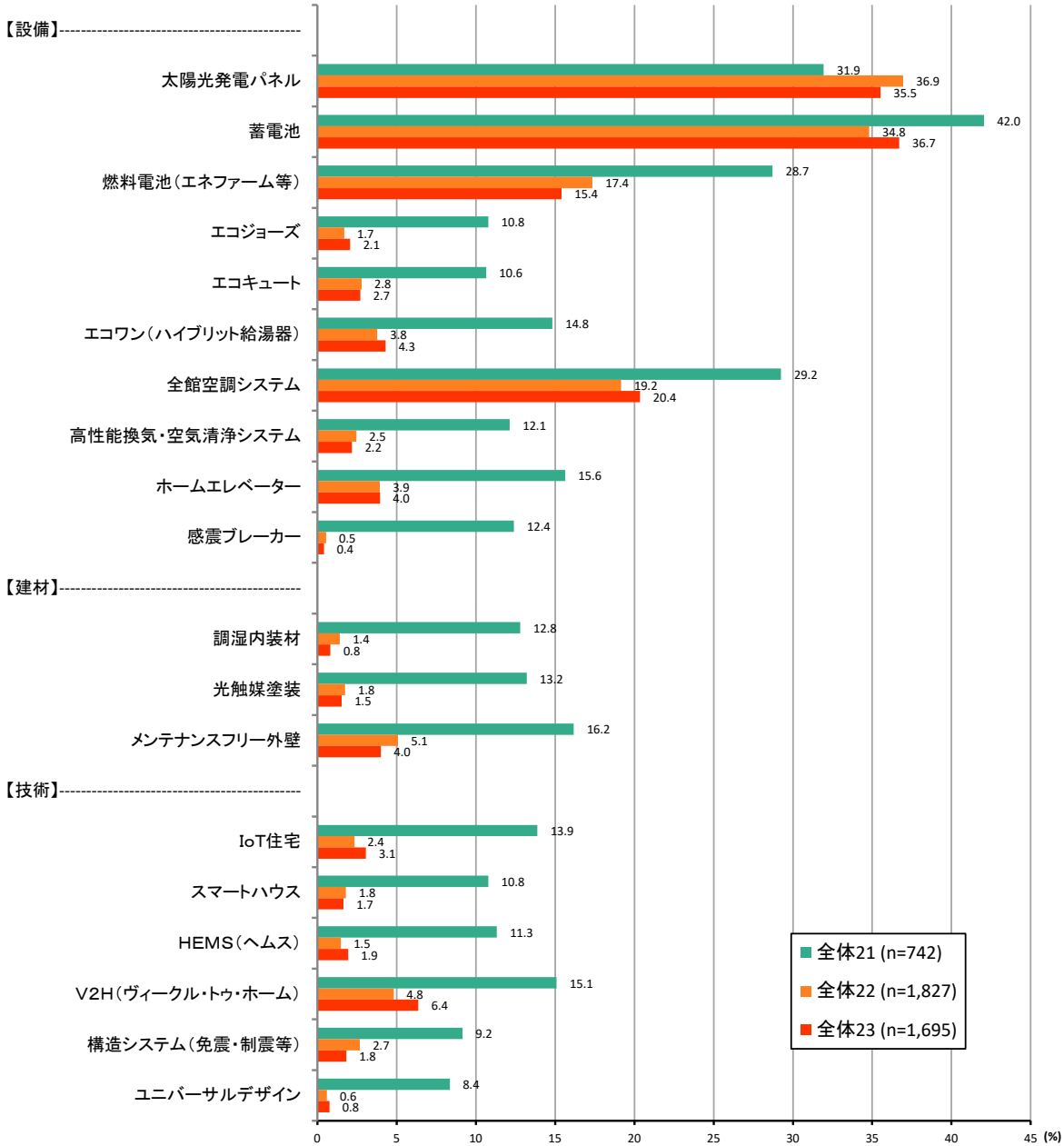
図表 18-2 顧客が採用したもの(複数回答)



(注)無回答除く。

- 顧客が採用した最新設備・建材・技術のうち、採用したが予算的に厳しかったものをみると、「蓄電池」が36.7%で最も高く、以下、「太陽光パネル」(35.5%)、「全館空調システム」(20.4%)、「燃料電池(エネファーム等)」(15.4%)の順となっている。昨年度と比較すると「蓄電池」と「太陽光パネル」の順位が入れ替わったが大きくは変わっていない(図 18-3)。
- 採用したものと比較すると、「V2H(ヴィークル・トゥ・ホーム)」の割合が高くなっている。

図表 18-3 採用したが予算的に厳しかったもの(複数回答)

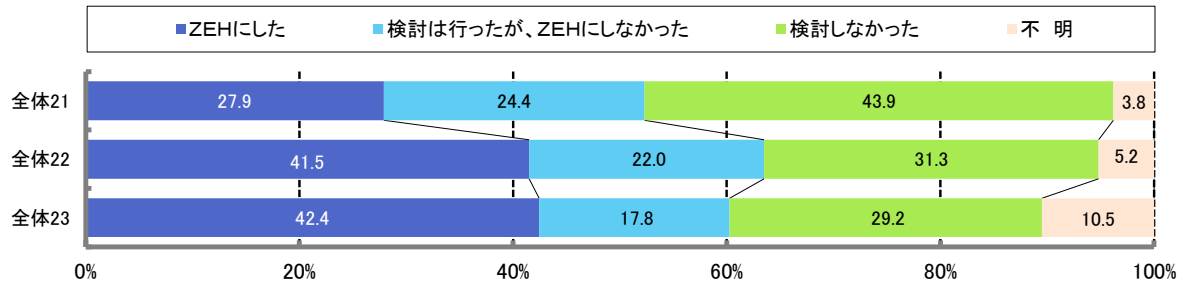


(注)無回答除く。

(19) ZEHについて

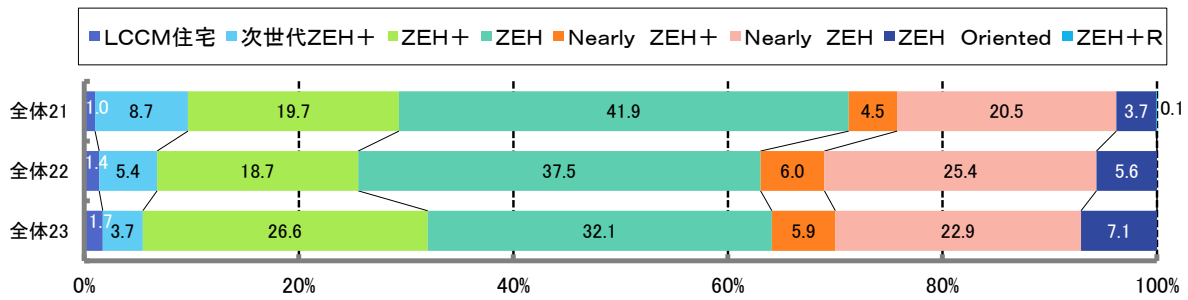
- ZEHの検討の有無をみると、「ZEHにした」が 42.4%で最も割合が高く、以下、「検討しなかった」(29.2%)、「検討は行ったが、ZEHにしなかった」(17.8%)の順となっている(図 19-1)。
- 「ZEHにした」の増加傾向が続いている。

図表 19-1 ZEHの検討の有無



- ZEHにした顧客、あるいは検討したがZEHにしなかった顧客が、申請・検討したZEHの種類をみると、「ZEH」が 32.1%と最も高く、以下、「ZEH+」(26.6%)、「Nearly ZEH」(22.9%)、「ZEH Oriented」(7.1%)、「Nearly ZEH+」(5.9%)、「次世代ZEH+」(3.7%)、「LCCM住宅」(1.7%)の順となっている(図 19-2)。
- 「ZEH+」(18.7→26.6%)の増加が目立つ。

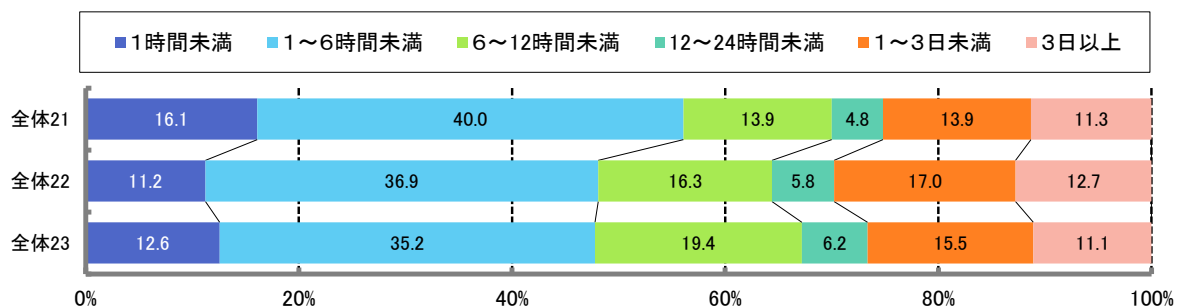
図表 19-2 申請、検討したZEHの種類



(注)22年度から「ZEH+R」を除いた。
不明除く。

- 申請書類の作成に要した時間をみると、「1～6時間未満」が 35.2%と最も高く、以下、「6～12時間未満」(19.4%)、「1～3日未満」(15.5%)、「3日以上」(11.1%)、「1時間未満」(12.6%)、「12～24時間未満」(6.2%)の順となっている(図 19-3)。

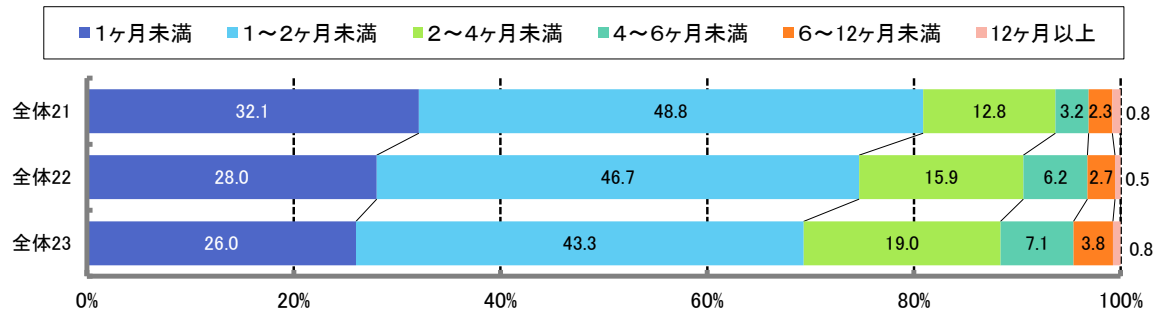
図表 19-3 ZEH申請書類の作成に要した時間



(注)不明除く。

- 申請から受理までに要した期間をみると、「1～2ヶ月未満」が43.3%と最も高く、以下、「1ヶ月未満」(26.0%)、「2～4ヶ月未満」(19.0%)、「4～6ヶ月未満」(7.1%)、「6～12ヶ月未満」(3.8%)、「12ヶ月以上」(0.8%)の順となっている(図 19-4)。
- 「1ヶ月未満」と「1～2ヶ月未満」が減少傾向にある反面、2ヶ月以上は増加傾向にある。

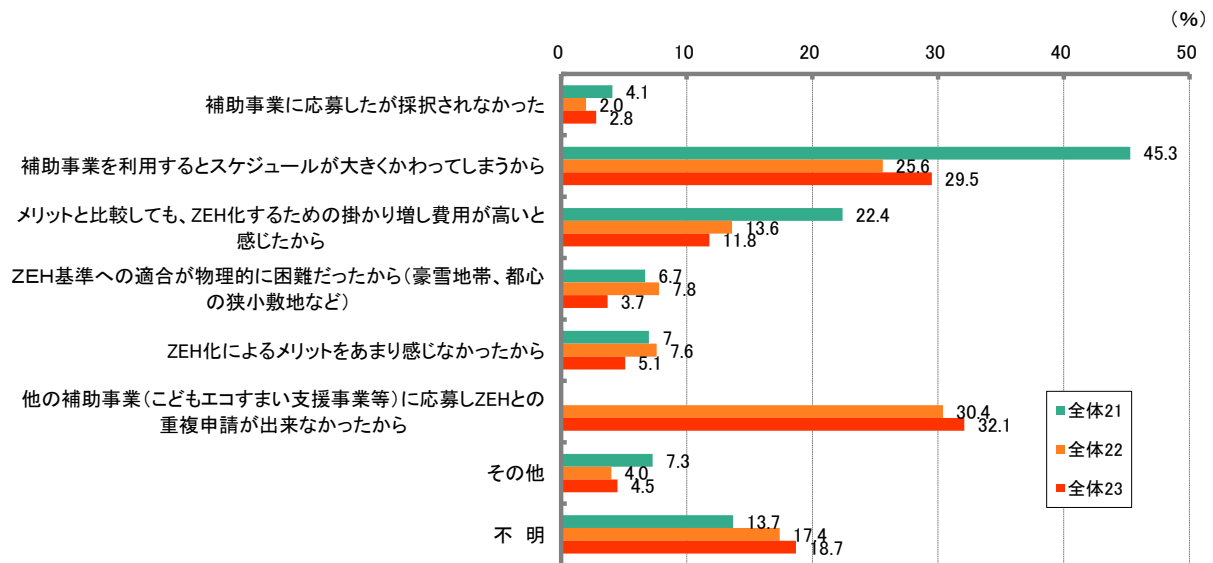
図表 19-4 ZEHの申請から受理までに要した期間



(注) 不明を除く。

- ZEHにしなかった理由をみると、「他の補助事業(こどもエコすまい支援事業等)に応募しZEHとの重複申請が出来なかったから」が32.1%と最も高く、以下、「不明」(18.7%)を除けば、「補助事業を利用するとスケジュールが大きくなってしまふから」(29.5%)、「メリットと比較しても、ZEH化するための掛かり増し費用が高いと感じたから」(11.8%)、「ZEH化によるメリットをあまり感じなかったから」(5.1%)、「その他」(4.5%)、「ZEH基準への適合が物理的に困難だったから(豪雪地帯、都心の狭小敷地など)」(3.7%)、「補助事業に応募したが採択されなかった」(2.8%)の順となっている(図 19-5)。

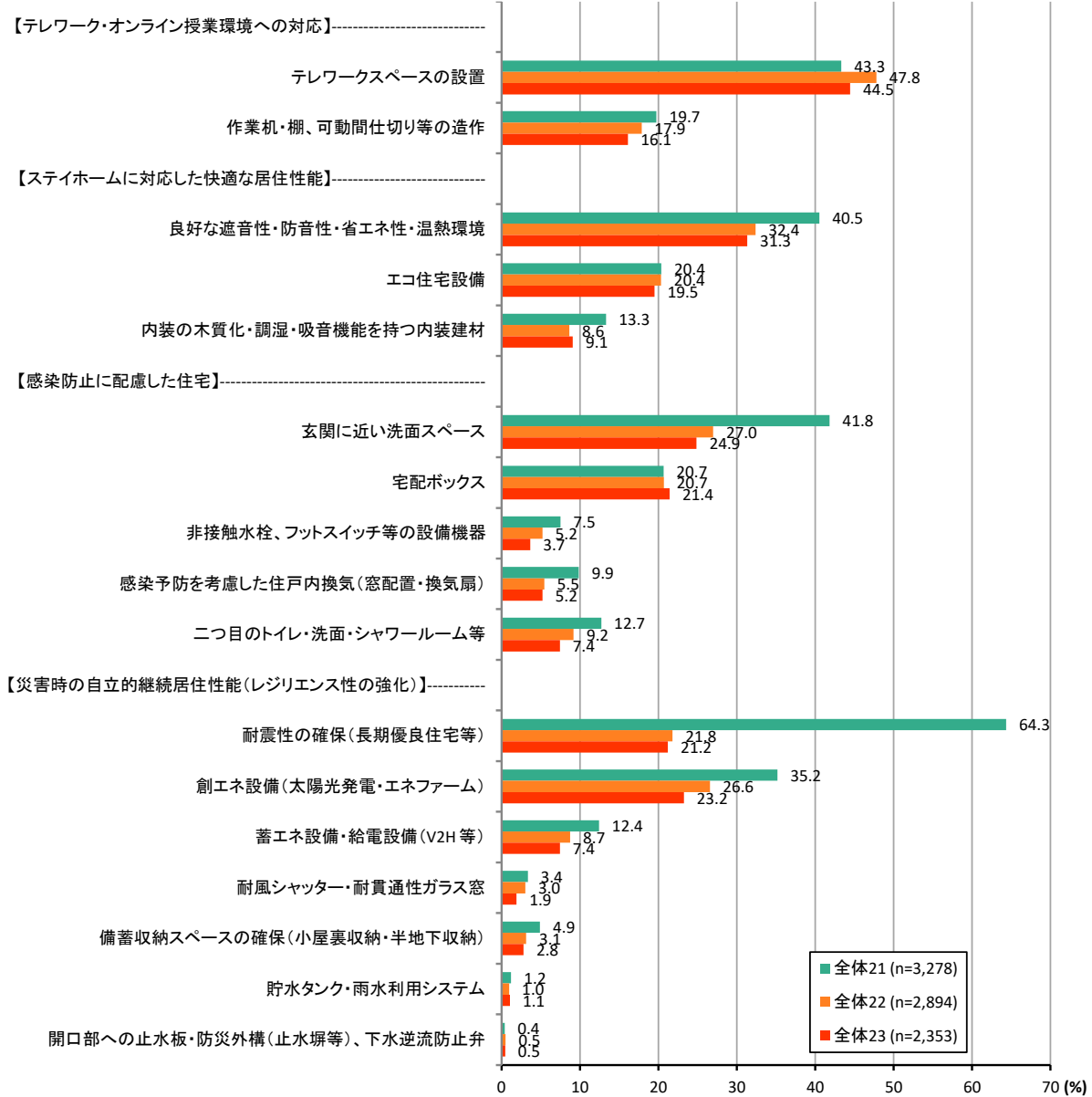
図表 19-5 ZEHにしなかった理由(複数回答)



(20) 新型コロナウイルスの影響

- 新型コロナウイルスを想定した「新しい生活様式」への対応として採用したもの、あるいは関心の高いものを見ると、「テレワークスペースの設置」が44.5%と最も高く、以下、「良好な遮音性・防音性・省エネ性・温熱環境」(31.3%)、「玄関に近い洗面スペース」(24.9%)、「創エネ設備(太陽光発電・エネファーム)」(23.2%)、「宅配ボックス」(21.4%)、「耐震性の確保」(21.2%)の順となっている(図20-1)。

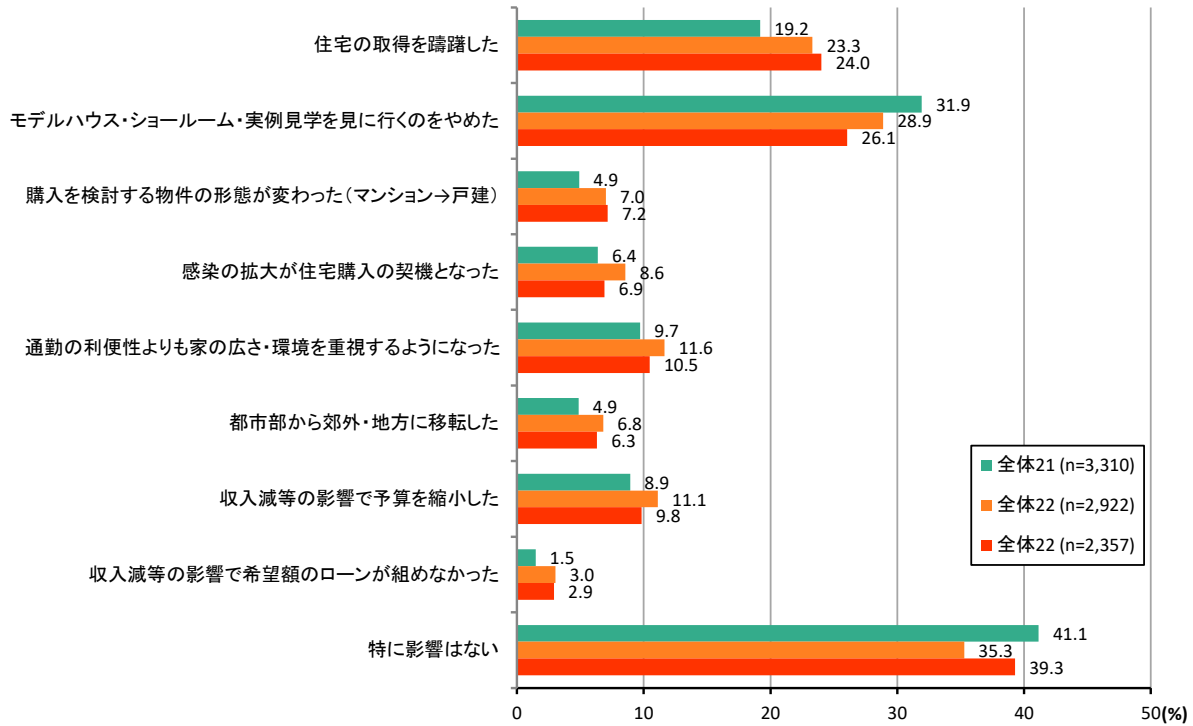
図表 20-1 新型コロナウイルスへの「新しい生活様式」への対応・関心(複数回答)



(注) 無回答除く

- 新型コロナウイルスの感染拡大で影響を受けたものとみると、「特に影響はない」が39.3%と最も高く、以下、「モデルハウス・ショールーム・実例見学を見に行くのをやめた」(26.1%)、「住宅の取得を躊躇した」(24.0%)の順となっている(図 20-2)。
- 「モデルハウス・ショールーム・実例見学を見に行くのをやめた」は上位に位置しているが、年々低下している(37.9→31.9→28.9→26.1%)。

図表 20-2 新型コロナウイルスで影響を受けたもの(複数回答)

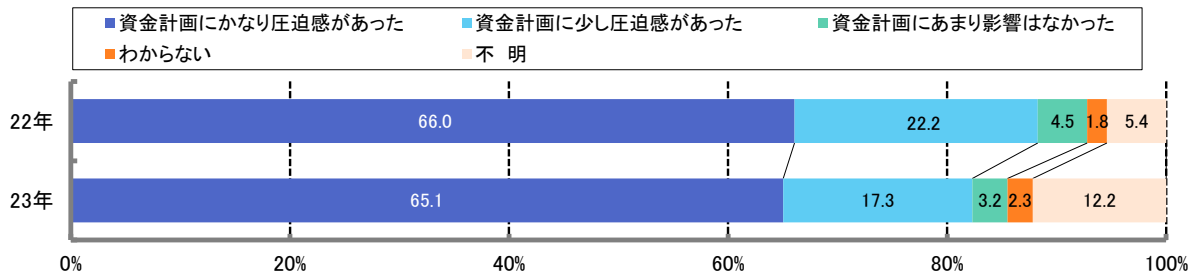


(注)無回答除く

(21) 物価高の影響

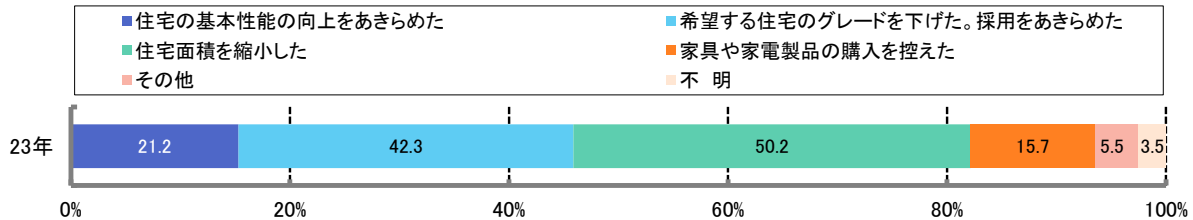
- 住宅取得に係る物価高・資材高の影響をみると、「資金計画にかなり圧迫感があった」が 65.1%と最も高く、「資金計画に少し圧迫感があった」の 17.3%を加えると、8 割以上(計 82.4%)が資金計画に圧迫感を感じている。ただし、前年度(計 88.2%)と比較すると低下している(図表 21-1)。

図表 21-1 住宅取得に係る物価高・資材高の影響



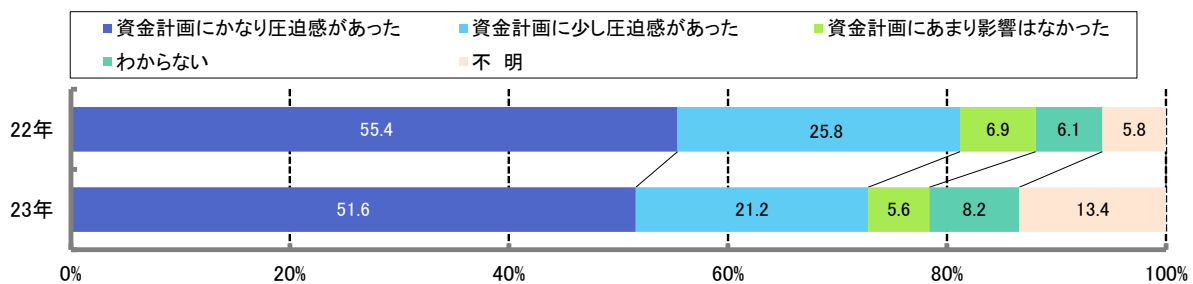
- 住宅取得に係る物価高・資材高の影響に対する対応をみると、「住宅面積を縮小した」が 50.2%と最も高く、以下、「希望する住宅のグレードを下げた。採用をあきらめた」(42.3%)、「住宅の基本性能の向上をあきらめた」(21.2%)、「家具や家電製品の購入を控えた」(15.7%)の順となっている(図表 21-2)。

図表 21-2 住宅取得に係る物価高・資材高の影響に対する対応



- 住宅取得に係る物価高・資材高の影響のほかに、生活にかかる物価高の影響をみると、「資金計画にかなり圧迫感があった」が 51.6%と最も高く、「資金計画に少し圧迫感があった」の 21.2%を加えると、7 割以上(計 72.8%)が資金計画に圧迫感を感じている。ただし、前年度(計 81.2%)と比較すると低下している(図表 21-3)。

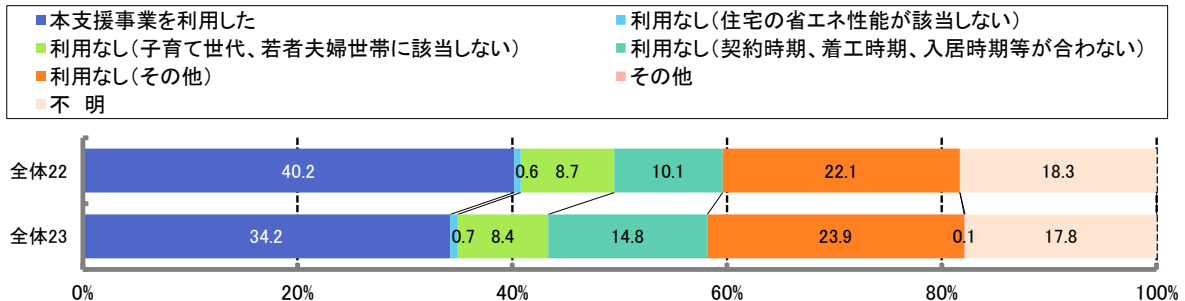
図表 21-3 生活にかかる物価高の影響



(22) こどもエコすまい支援事業、子育てエコホーム支援事業について

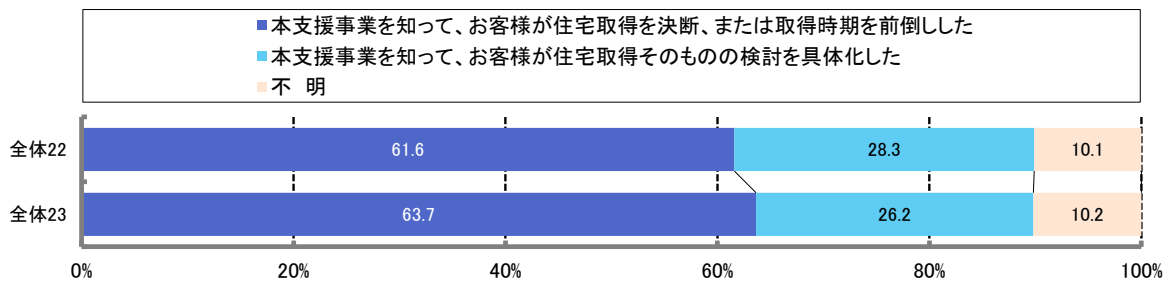
- こどもエコすまい支援事業の利用状況をみると、「本支援事業を利用した」が 34.2%と最も高く、以下、「不明」(17.8%)を除くと、「利用なし(その他)」(23.9%)、「利用なし(契約時期、着工時期、入居時期等が合わない)」(14.8%)、「利用なし(子育て世代、若者夫婦世帯に該当しない)」(8.4%)の順となっている(図 22-1)。
- 前年と比較すると、「本支援事業を利用した」は、6ポイント低下している。

図表 22-1 こどもエコすまい支援事業の利用状況



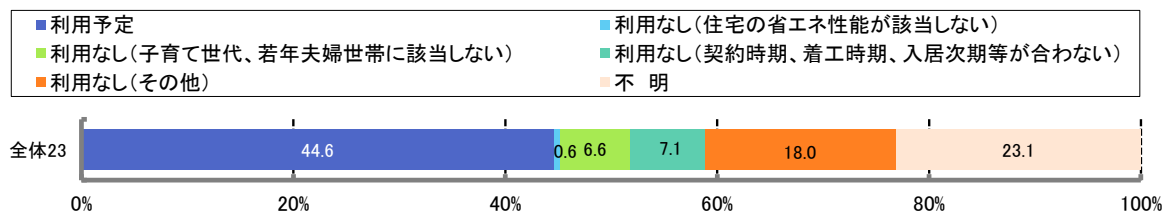
- こどもエコすまい支援事業の利用にあたり該当するものをみると、「本支援事業を知って、お客様が住宅取得を決断、または取得時期を前倒した」が 63.7%と最も高く、以下、「本支援事業を知って、お客様が住宅取得そのものの検討を具体化した」(26.2%)の順となっている(図 22-2)。

図表 22-2 こどもエコすまい支援事業の利用にあたり該当するもの



- 子育てエコホーム支援事業の利用状況をみると、「利用予定」が 44.6%と最も高く、以下、「不明」(23.1%)を除くと、「利用なし(その他)」(18.0%)、「利用なし(契約時期、着工時期、入居次期等が合わない)」(7.1%)、「利用なし(子育て世代、若年夫婦世帯に該当しない)」(6.6%)、「利用なし(住宅の省エネ性能が該当しない)」(0.6%)の順となっている(図 22-3)。

図表 22-3 子育てエコホーム住宅支援事業の利用状況



- 子育てエコホーム支援事業の利用にあたり該当するものをみると、「長期優良住宅」が 93.6%と突出して高く、以下、「ZEH住宅」(8.4%)、「本支援事業を知って、お客様が住宅取得を決断、または取得時期を前倒した」(2.2%)、「本支援事業を知って、お客様が住宅取得そのものの検討を具体化した」(1.8%)の順となっている(図 22-4)。

図表 22-4 子育てエコホーム支援事業の利用にあたり該当するもの（複数回答）

