

平成24年5月1日

No. 12-077

株式会社 いよぎん地域経済研究センター

県内の中古住宅市場に関するアンケート結果について

～半数以上の不動産業者が今後の市場拡大を見込む～

株式会社いよぎん地域経済研究センター（略称IRC、社長 山崎 正人）は、中古住宅市場の県内における現状や展望に関するアンケートを実施しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

なお、市場の動向や事業者へのヒアリング内容などを加味した調査結果の詳細は、2012年5月1日発行の「調査月報IRC・2012年5月号」に掲載しております。

記

【アンケート概要】

弊社では、愛媛県宅地建物取引業協会加盟事業者（以下、県内事業者）1,032社及び買い手である住宅購入予定者900名に、県内における中古住宅市場の現状や展望に関するアンケートを実施し、県内事業者194社、住宅購入予定者109名より回答を得た。

【アンケート結果要旨】

- ・県内事業者の中古住宅取引に対する取組方針として、「積極拡大」（15.2%）と「前向きに対応」（45.7%）で6割程度を占めた。
- ・中古住宅取引に関する課題として、「人材の確保」が26.2%で最も多かった。
- ・市場の今後の見通しとして、「拡大」が56.5%を占めた。その理由としては、「経済的に新築物件を買えない人が増えているから」が59.4%で最も多かった。
- ・住宅購入を予定している個人にその動機を尋ねたところ、「家賃がもったいないから」が32.1%で最も多かった。また住宅を購入する際に重視する点としては「立地・アクセス」が47.7%で最も多く、「業者、営業マンの信頼性」が46.7%で続いている。
- ・中古住宅の購入を検討した理由としては、「新築に比べ価格が安いから（予算に余裕ができる）」が63.2%であった。
- ・中古住宅に関する要望として、「耐震検査など物件の検査制度の充実」（50.0%）や「構造の保証・アフターサービス等」（33.3%）などが高い割合となった。

以上

1. 県内事業者向けアンケート結果

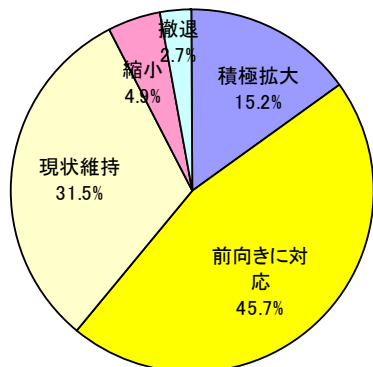
アンケート実施内容	
調査対象	愛媛県宅地建物取引業協会加盟事業者
調査方法	郵送による配付、回収
調査時期	2011年12月～12年1月
回答状況	対象先数:1,032社 有効回答数194社 有効回答率 18.8%

回答事業者の属性	
本社所在地	東予 34.5% 中予 45.4%
	南予 16.5% 県外 2.1%
営業エリア (複数回答)	東予 39.2% 中予 55.7%
	南予 22.7% 県外 7.7%
従業員数	無回答 6.2%
	1～5人 62.9% 6～10人 14.4%
	11～15人 3.1% 16～20人 3.1%
	21～25人 1.5% 26人以上 5.2%
	無回答 9.8%
	不動産代理・仲介業 37.1%
主たる業務 (複数回答)	建物売買・土地売買業 23.2%
	建築工事業 15.5%
	不動産賃貸業 9.8%
	不動産管理業 6.2%
	建築リフォーム工事業 3.6%
	その他 2.1%
	無回答 17.5%
	仲介
年間成約件数	0～10件 69.6% 11～20件 16.0%
	21～40件 4.6% 41～100件 2.1%
	100件超 1.5% 無回答 6.2%
	買取
	0～5件 55.7% 6～10件 2.6%
	11～20件 1.0% 20件超 0.5%
	無回答 40.2%

(1) 中古住宅取引に対する取組方針

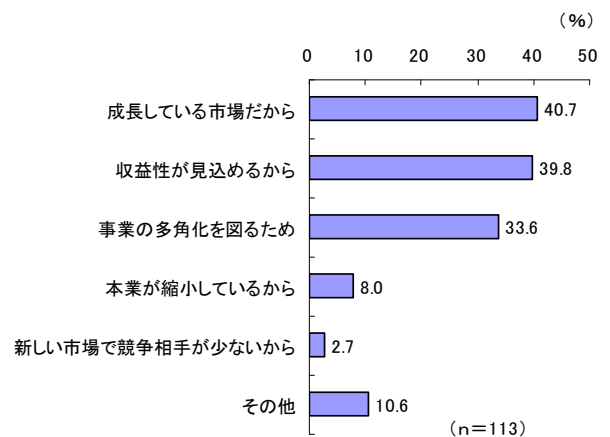
中古住宅の仲介・売買に対する取組方針については、「積極拡大」(15.2%)と「前向きに対応」(45.7%)で6割程度を占めた(図表-1)。「積極拡大」、「前向きに対応」と回答した事業者では、その理由として、市場の成長性や収益性、事業の多角化などを挙げる事業者が多かった(図表-2)。

図表-1 中古住宅事業への取組方針



(n=184)

図表-2 「積極拡大」「前向き対応」の理由(複数回答)

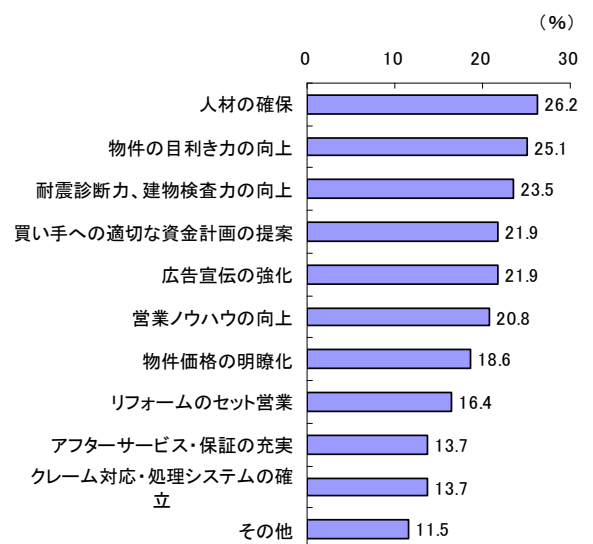


(n=113)

(2) 各社の課題

中古住宅取引に関する各社の課題については、「人材の確保」が26.2%で最も多かった。次いで「物件の目利き力の向上」(25.1%)や「耐震診断力、建物検査力の向上」(23.5%)となった(図表-3)。中古住宅の場合、瑕疵が隠れている可能性もあり、成約後の購入客とのトラブルを回避するためにも、目利き力や物件の診断・検査能力が必要とされている。

図表-3 中古住宅事業に関する課題(複数回答)

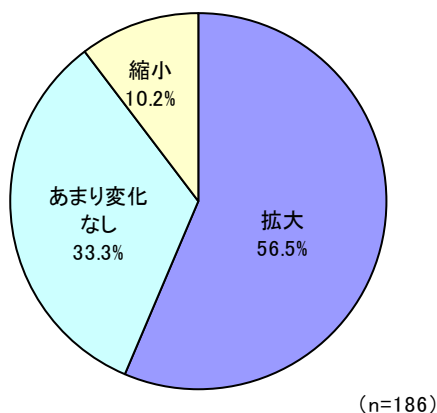


(n=183)

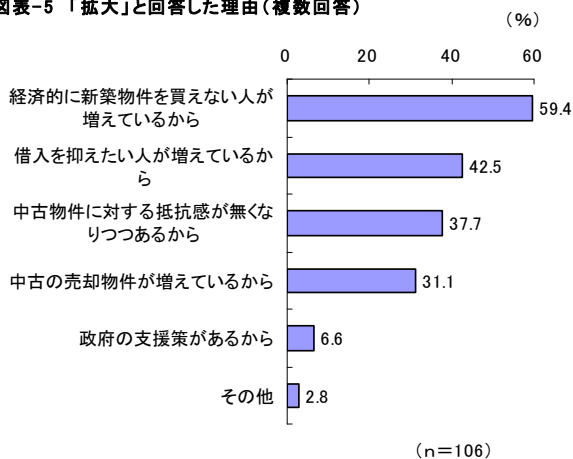
(3) 今後の市場見通し

中古住宅市場の今後の見通しについては、「拡大」との回答が56.5%となった。その理由としては、「経済的に新築物件を買えない人が増えているから」が59.4%で最も多く、「借入を抑えたい人が増えているから」が42.5%で続いている。また、「政府の支援策があるから」は6.6%と少なかった(図表-4、5)。

図表-4 今後の中古住宅市場の見通し



図表-5 「拡大」と回答した理由(複数回答)



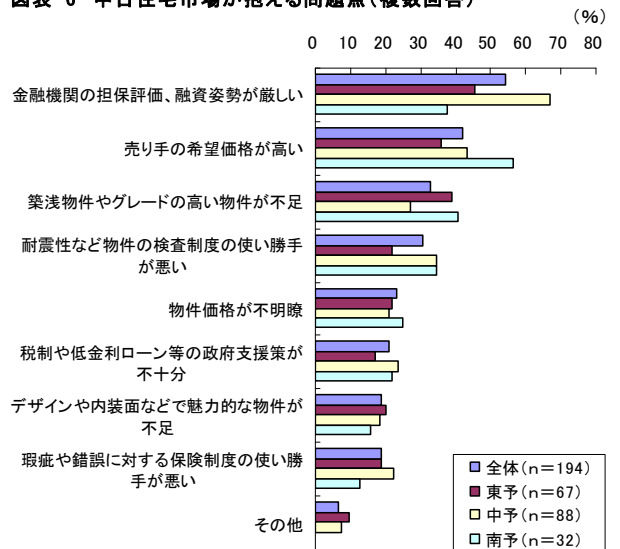
(4) 中古住宅市場が抱える問題点

中古住宅市場が抱える問題点については、「金融機関の担保評価、融資姿勢が厳しい」との回答が最も多かった。中古住宅の購入

のために住宅ローンを組む際、評価額が低くなるために予定金額の借入ができないケースがあり、改善を希望する事業者は多い(図表-6)。

次いで多かったのは「売り手の希望価格が高い」であった。

図表-6 中古住宅市場が抱える問題点(複数回答)



2. 個人向けアンケート結果

アンケート実施内容	
調査対象	愛媛県内在住で住宅を購入予定の個人
調査方法	伊予銀行ローンプラザを通じてアンケート用紙を配布、郵送にて回収、無記名方式
調査時期	2012年1月～2月末
回答状況	配布数:900 有効回答数 109 有効回答率 12.1%

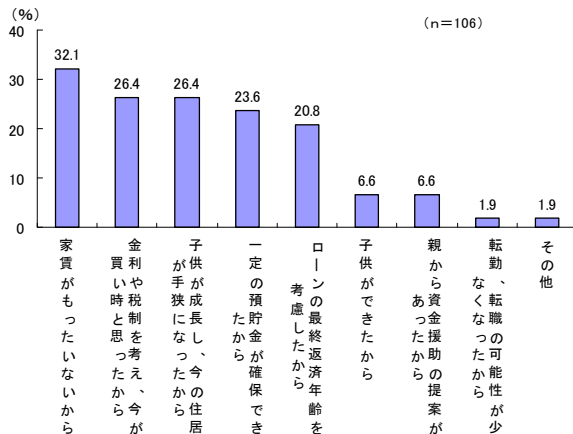
回答者の属性	
世帯主の年齢	25歳以下 0.9%
	26～30歳 15.6%
	31～35歳 40.4%
	36～40歳 20.2%
世帯年収(税込み)	41～45歳 11.0%
	46歳以上 11.9%
	300万円未満 3.7%
	300～400万円未満 19.3%
現在の住宅	400～500万円未満 30.3%
	500～600万円未満 19.3%
	600～700万円未満 9.2%
	700万円以上 16.5%
今回購入予定の住宅種類	無回答 1.8%
	持家 4.6%
	借家 72.5%
	親、兄弟姉妹など親族の住宅 8.3%
今回購入予定の住宅の場所	社宅・借上げ社宅 12.8%
	無回答 1.8%
	新築戸建住宅 86.2%
	新築分譲マンション 4.6%
	中古戸建住宅 6.4%
	中古分譲マンション 0.9%
	無回答 1.8%
	東予 19.3%
	中予 66.1%
	南予 1.8%
無回答 12.8%	

注：割合の末尾を四捨五入して表記しているため、合計が100%にならないことがある。

(1) 住宅購入の動機

住宅購入を予定している個人に対し、その動機を尋ねたところ、「家賃がもったいないから」が32.1%で最も多かった(図表-7)。次いで「金利や税制を考え、今が買い時と思ったから」、「子供が成長し、今の住居が手狭になったから」が26.4%で並んだ。

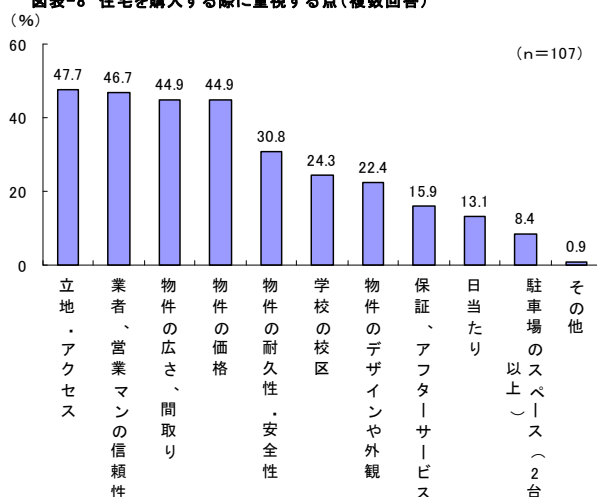
図表-7 住宅購入の動機(複数回答)



(2) 住宅を購入する際に重視する点

住宅を購入する際に重視する点としては、「立地・アクセス」が47.7%で最も多く、「業者、営業マンの信頼性」が46.7%で続いている。事業者は、会社ぐるみでの信頼性向上への取組みが不可欠と言えよう。以下、「物件の広さ、間取り」「物件の価格」が44.9%で、「物件の耐久性、安全性」は30.8%にとどまった(図表-8)。

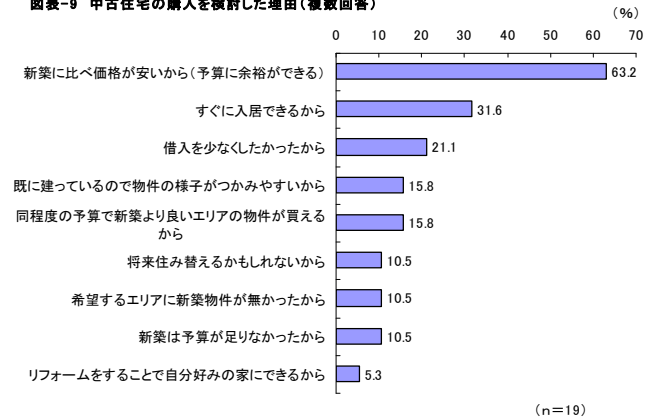
図表-8 住宅を購入する際に重視する点(複数回答)



(3) 中古住宅の購入を検討した理由

中古住宅の購入を検討した理由として最も多かったのは、「新築に比べ価格が安いから(予算に余裕ができる)」で63.2%であった。また、「すぐに入居できるから」が31.6%で続いている(図表-9)。

図表-9 中古住宅の購入を検討した理由(複数回答)

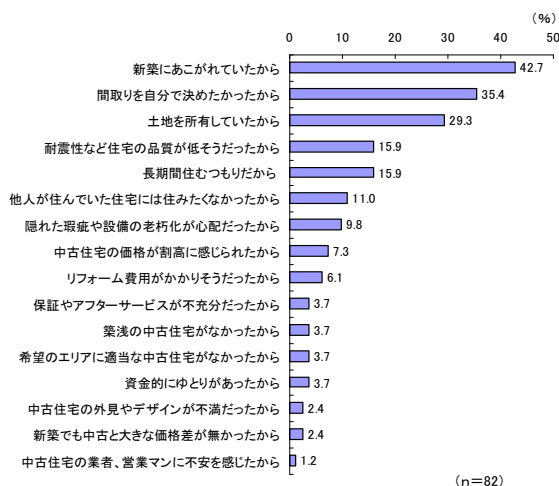


(4) 中古住宅の購入を検討しなかった理由

中古住宅の購入を検討しなかった(新築住宅のみ検討した)人に対して、その理由を尋ねたところ、「新築にあこがれていたから」が42.7%で最も多く、新築志向の強さがうかがえる結果となった(図表-10)。

そのほか、「耐震性など住宅の品質が低そうだったから」(15.9%)や「隠れた瑕疵や設備の老朽化が心配だったから」(9.8%)との回答も一定数あったが、その対応策として、建物検査や販売前のリフォームを行う事業者も出てきている。このような取組みが業界全体に広がっていけば、中古住宅のイメージが向上し、その潜在需要を増やすことにつながるものと思われる。

図表-10 中古住宅の購入を検討しなかった理由(複数回答)

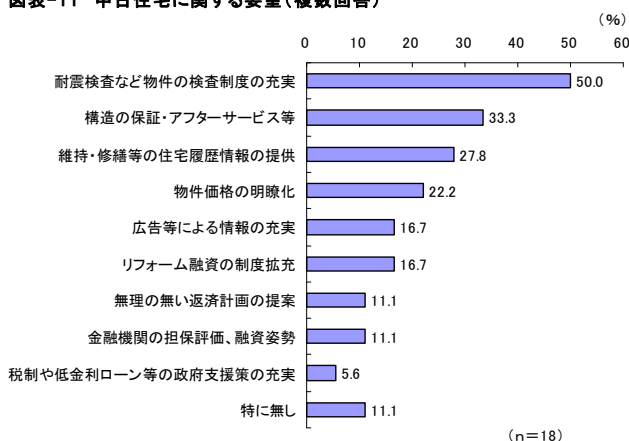


(5) 中古住宅購入に際しての要望

中古住宅を購入または検討した人に、中古住宅に関する要望を尋ねたところ、最も多かったのは「耐震検査など物件の検査制度の充実」で50.0%であった。次いで「構造上の保証・アフターサービス等」が33.3%で続いている(図表-11)。

中古住宅の仲介・販売においては、隠れた瑕疵などに関する不安を取り除くための検査制度の充実や、アフターサービスの充実等が求められているようだ。

図表-11 中古住宅に関する要望(複数回答)



3. まとめ

事業者向けアンケート結果によると、経済的に新築物件を買えない人が増えていることなどを要因に、中古住宅市場は今後拡大していくとみる事業者が多いようだ。そのため、中古住宅取引に前向きに取り組もうとしている事業者は多いが、一方で、人材の確保や物件の目利き力の向上といった課題もあるようだ。

また、買い手の資金調達が難しいことや売り手の希望価格が高いこと、築浅物件やグレードの高い物件が不足していることなどを市場が抱える問題点とみる事業者は多い。

住宅の購入予定者向けのアンケートでは、中古住宅の購入を検討する理由として、やはり、価格の安さを挙げる人が多かった。しかし、中古住宅に関する要望として、物件の検査制度の充実や構造の保証・アフターサービスを挙げる人は多く、これらの要望に応じていくことで、今後、中古住宅市場が発展していくことが期待される。

(辻井 勇二)