

この調査は本日、国土交通記者会・国土交通省専門記者会・東商記者クラブにて発表させていただいております。

リクルート住宅総研

2006年首都圏新築一戸建て契約者動向調査

2007年3月30日(金)

株式会社リクルート 住宅カンパニー
カンパニー長 峰岸 真澄

弊社では、新築分譲一戸建て市場の実態をつかむために、2003年より首都圏の新築一戸建て契約者を対象とした調査を行っております。この度、2006年に首都圏で新築一戸建てを契約された方の動向を取りまとめました。2003年以降の時系列比較をしながら、概要をご報告いたします。なお、4月初旬には、その他の詳細なデータも掲載した冊子を発行する予定ですので、詳しくは、リクルート住宅総研のWebサイト、リクルート住宅リサーチ.net (<http://www.jresearch.net/>) もご参照ください。

- **郊外の価格も下げ止まり、平均価格は再び4,000万円台に戻る。** (4P)
 - 首都圏の平均価格は4,061万円。2005年から約80万円アップし、2004年の水準へ戻す。
 - 東京23区は5,200万円弱で横ばい、それ以外のすべてエリアについては平均価格が上昇し、下落傾向に歯止め。
- **購入先は千葉県がトップ、東京23区の割合は引き続き減少。** (5P)
 - 千葉県に購入する割合は26%で最も多く、2003年以降で8ポイント増加。
 - 東京23区に購入する割合は2005年の18%から16%へ減少。
 - 契約前住所が東京23区で購入先が東京23区という割合は2004年に比べて10ポイントの減少。
- **建物面積は拡大、平均100㎡に。** (6P)
 - 建物面積は平均100.0㎡、100㎡以上の割合も47%に達する。すべてのエリアで微増。
 - 土地面積は平均122.4㎡。前年より拡大したのは千葉県のみ。
- **ローン借入総額は増加し、年間返済額は平均11万円アップ。**
 - 自己資金は平均1,099万円で前年並み。(7P)
 - ローン借入者の平均借入総額は平均で3,143万円と、前年を50万円上回る。(7P)
 - 返済額は年間145万円。2005年と比べて年間11万円アップ。(8P)
- **低金利を理由に購入を思い立った割合が増加。** (10P)
 - 購入理由として「金利が低く買い時だと思った」が9ポイント増加。
 - 一方で、「住宅価格が安くなり買い時だと思った」は7ポイント減少。

本調査についてのお問合せは、下記までお願いいたします

株式会社リクルート 広報部 飯島友美(イジマトモミ)
TEL:03-3575-5079 e-mail:ijijima@r.recruit.co.jp

住宅カンパニー住宅総合研究グループ 島原万丈(シハラマンジョウ)
TEL:03-3575-7730 e-mail:manjo@r.recruit.co.jp

<<目次>>

調査概要	・・・・・・・・	2
2006年のトピックス		
1 契約世帯の属性	・・・・・・・・	3
2 物件価格	・・・・・・・・	4
3 購入物件所在地	・・・・・・・・	5
4 土地・建物面積	・・・・・・・・	6
5 自己資金 / 借入額	・・・・・・・・	7
6 年間ローン返済額	・・・・・・・・	8
7 贈与の有無 / 額	・・・・・・・・	9
8 住まいの購入理由	・・・・・・・・	10
9 重視条件	・・・・・・・・	11

<<調査概要>>

調査目的	... 首都圏新築分譲一戸建て契約者の、購入物件・購入行動・購入意識など購入動向を把握する	
調査対象	... 2006年1月～2006年12月の首都圏(東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県)新築分譲一戸建て購入契約者 2006年1月～2006年12月の契約者の確認 回答票に契約書等(契約日・物件所在地が確認できる書類)コピーの添付を依頼	
調査方法	郵送返送法	
協力依頼	... 首都圏各種メディア等を通して調査対象者へ協力依頼 一般新聞広告 / タウン誌広告 / 住宅情報STYLE・マンションズ・タウンズ(首都圏版) / 電中吊り広告 / ネット広告 / ISIZE住宅情報(住宅情報ナビ)等	
調査票の送付	... 協力意向者に対して郵送にて送付	
調査票の返送	... 郵送法(二次調査はWEBアンケート記入を併用)	
調査票の集計	... 物件種別を問わず首都圏での全新規住宅購入契約者を対象とした一次調査票、及び 新築一戸建て契約者のみを対象とした二次調査票により集計	
集計対象期間	... 2006年1月～2006年12月	
集計数	... 計2,004件(うち二次調査:1,588件)	
【経年のデータについて】		
	2005年契約者	: 1,617件(うち二次調査:1,139件) (2006年4月発表)
	2004年契約者	: 2,032件(うち二次調査:1,281件) (2005年6月発表)
	2003年契約者	: 2,412件(うち二次調査:1,628件) (2004年6月発表)

調査データを引用する際は「2006年首都圏新築一戸建て契約者動向調査(株式会社リクルート)」と明記をお願いいたします。

1. 契約世帯の属性

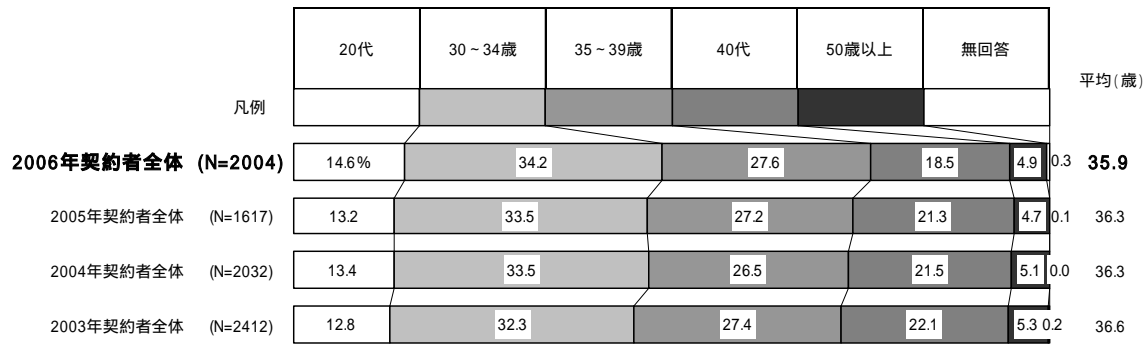
団塊ジュニア世代以下がほぼ半数を占める

世帯主年齢は「30～34歳」が最も多く34%、次いで「35～39歳」が28%、「40代」が19%と続く。2005年と比べると、20代と30代前半の割合が増え、**団塊ジュニア世代にあたる30代前半とその下の世代がほぼ半数を占めた**。平均年齢は35.9歳となっている。

ライフステージは、「第一子小学校入学前世帯」が47%と最も多く、次いで「第一子小学生以上世帯」が23%となっている。「第一子小学校入学前世帯」は2003年から比べると4ポイントの増加となっており、全体の半数に近づいている。

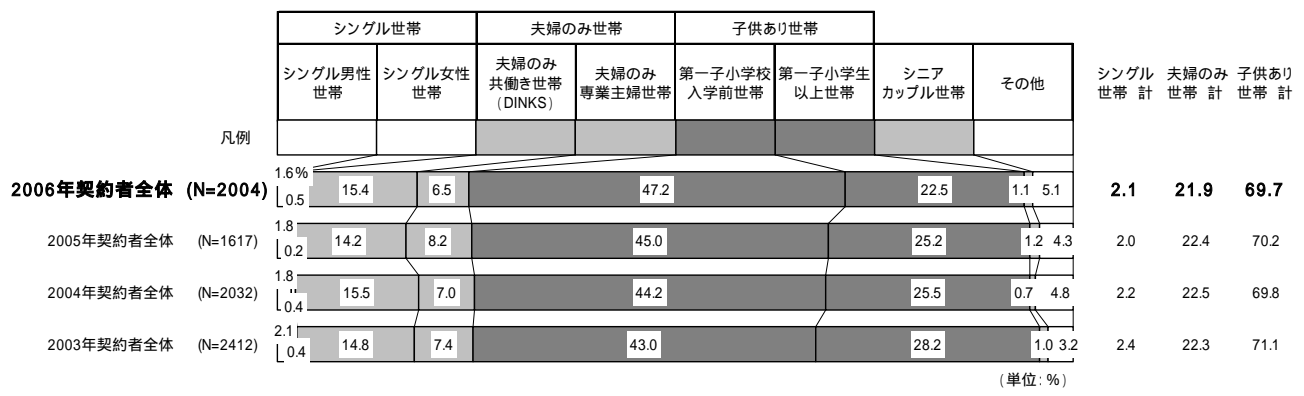
世帯年収は「400～600万円未満」が最も多く35%、次いで「600～800万円未満」が29%となっている。

契約時世帯主年齢(全体 / 実数回答)

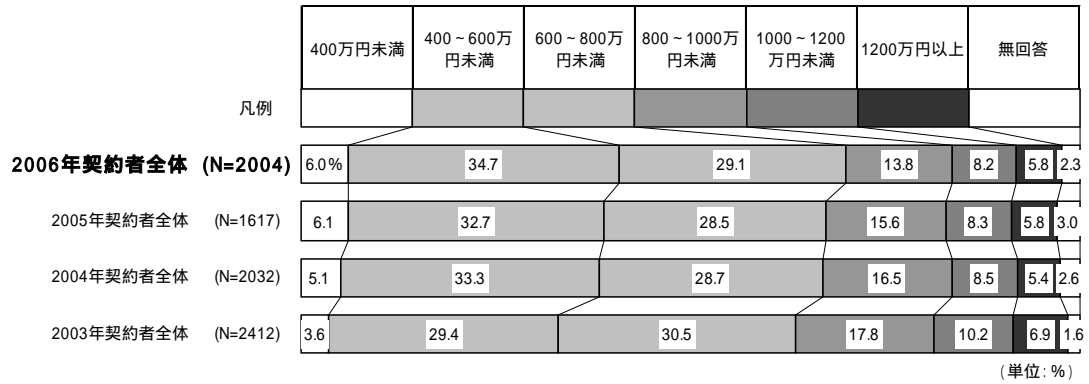


ライフステージ(全体 / 単一回答)

ライフステージについては、「シングル男性」「シングル女性」「夫婦のみ共働き(DINKS)」「夫婦のみ専業主婦」「第一子小学校入学前」「第一子小学生以上」「シニアカップル」と分類した。「シニアカップル」は、世帯主年齢が50歳以上の夫婦のみ世帯。「夫婦のみ世帯計」の表記には上記「シニアカップル」を除外している。



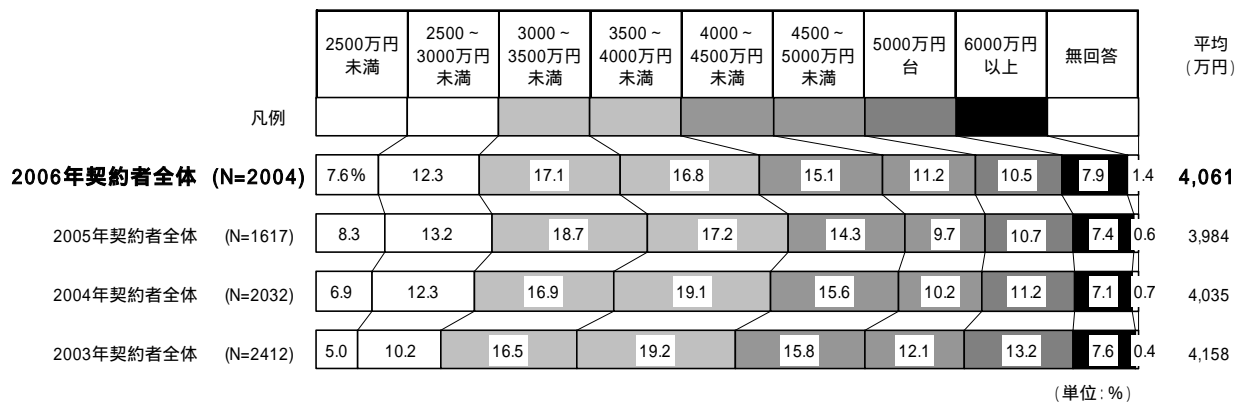
世帯年収(全体 / 単一回答)



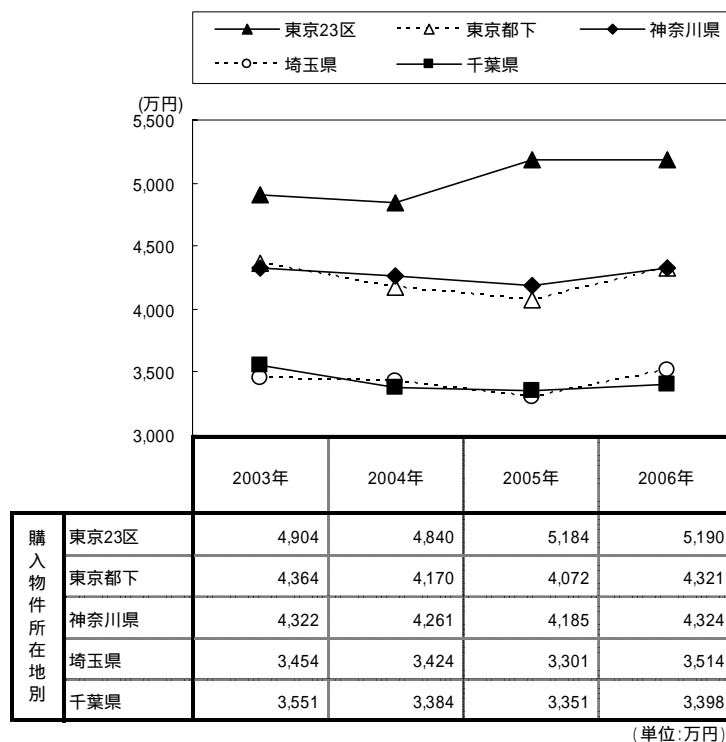
購入物件の平均価格は2005年まで下落傾向にあったが、2006年では**4,061万円**で、**2005年から約80万円の増加**となっている。内訳をみると、4,000万円未満の割合が4ポイント減少し、4,000万円台が2ポイントの増加となっている。

平均価格を購入物件所在地別にみると、東京23区では5,200万円弱で高止まり、2005年まで下落傾向にあった23区以外の郊外でも、**すべてのエリアで2005年の平均値を上回っており、一都三県の全域で下落傾向に歯止めがかかった。**

物件価格(全体/実数回答)



平均価格の推移(購入物件所在地別)

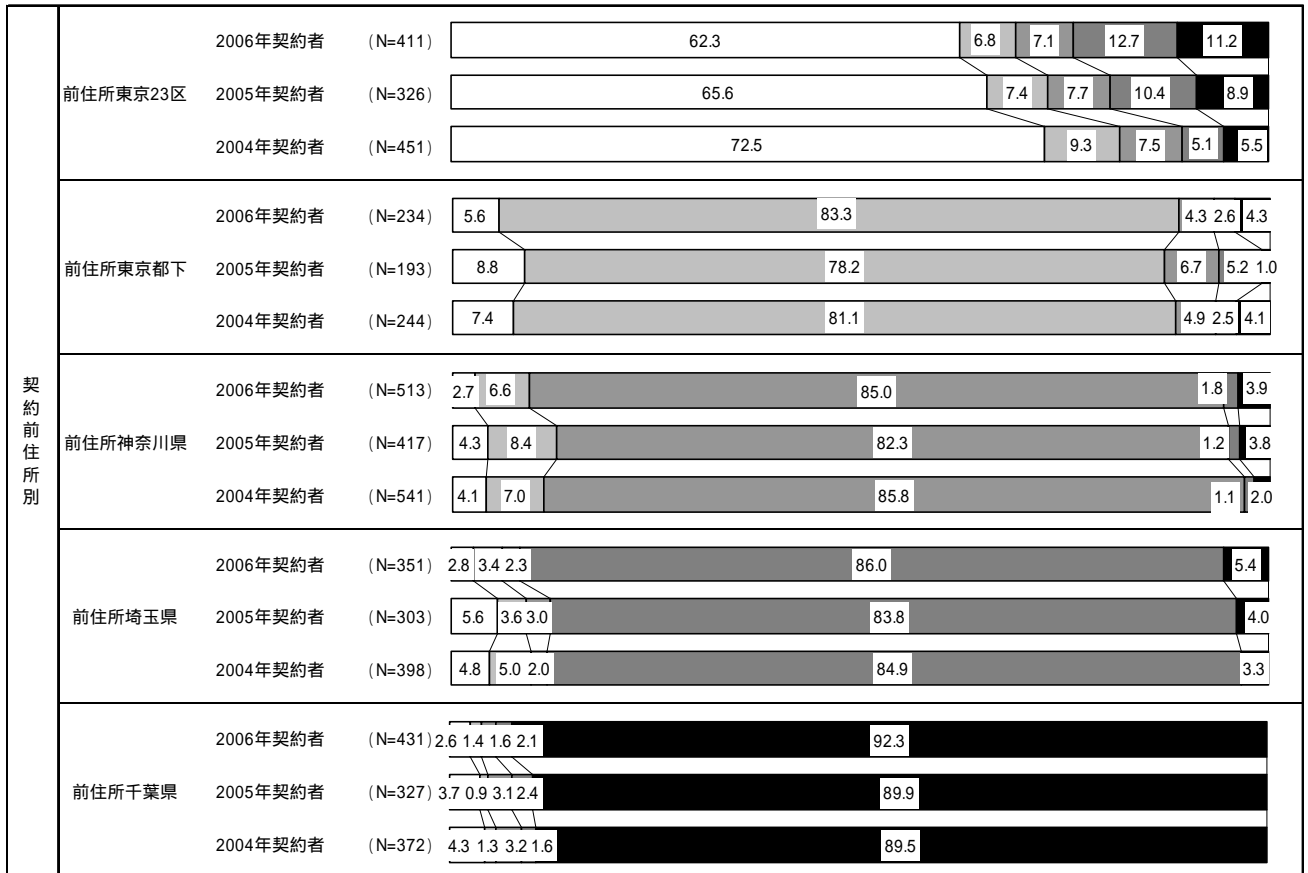
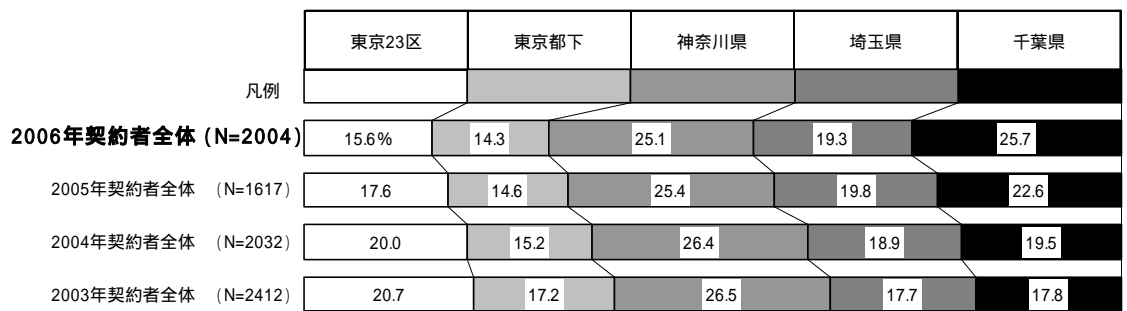


物件所在地は、千葉県が26%で最も多く、神奈川県が25%で並んだ。2003年以降、千葉県の割合は一貫して増加傾向にあり、2006年は2005年までトップだった神奈川県と並んだ。一方、東京23区と東京都下は徐々にシェアを落としており、東京都として合わせても2006年のシェアは3割に届かない。

契約前の住所別にみると、前住所が東京23区で東京23区に購入した割合は、2004年が73%であったのに対して、2005年が66%、2006年は62%と、2004年に比べて10ポイントの減少となっている。反対に23区から埼玉県、千葉県への流出が増加傾向にある。

前住所が東京23区以外では、いずれも同一エリア内に購入した割合が8割から9割を維持している。

購入物件所在地(全体/単一回答)

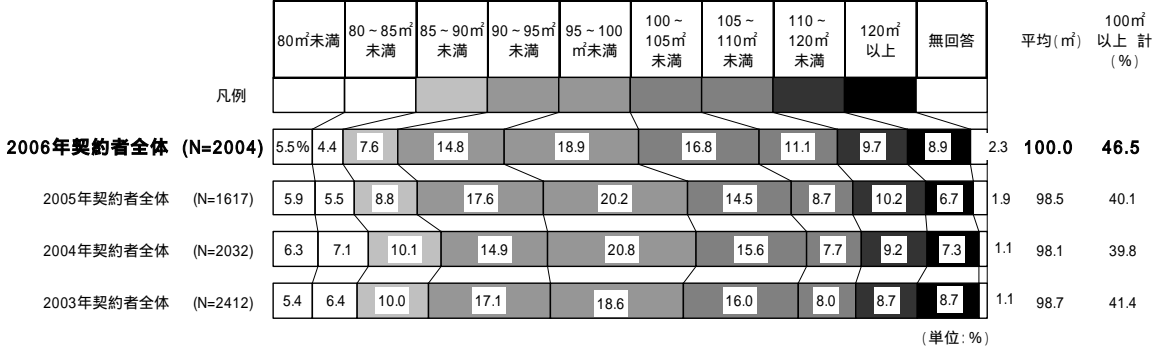


(単位: %)

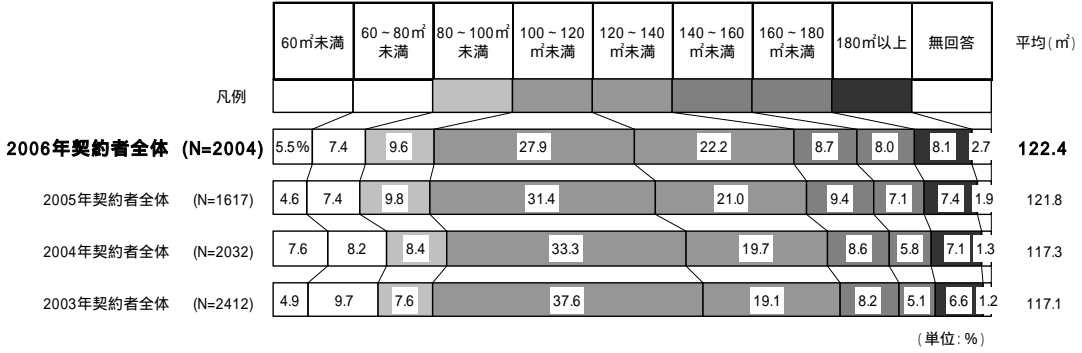
建物面積の分布は、「95～100㎡未満」が19%で最も多く、次いで「100～105㎡未満」が17%、「90～95㎡未満」が15%と続く。100㎡以上の割合は2005年と比べて6ポイント増加し、全体の半数弱を占めた。平均面積も100㎡と、2003年以降で最も広がった。

土地面積は、「100～120㎡未満」が28%で最も多く、「120～140㎡未満」が22%で続く。2003年以降、「100～120㎡未満」の割合は減少傾向にある一方で120㎡以上の割合が増加しており、2006年の平均面積は122.4㎡と、2003年以降、徐々にではあるが増加傾向にある。

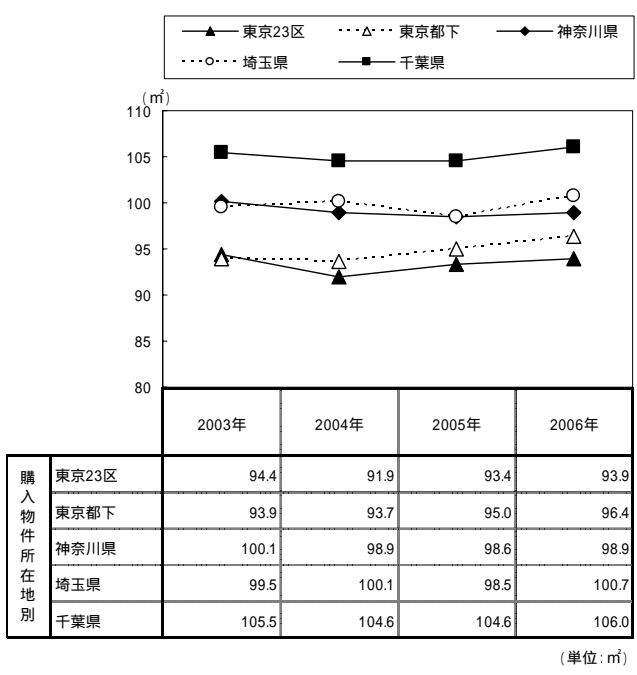
建物面積(全体/実数回答)



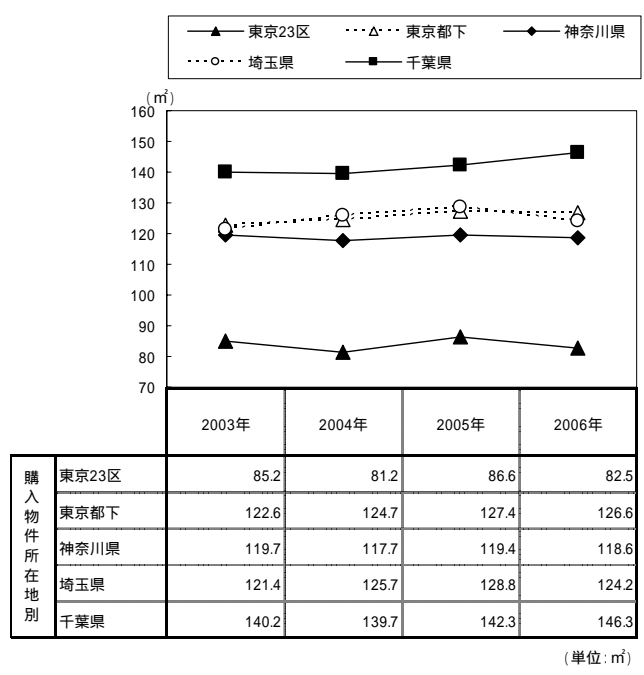
土地面積(全体/実数回答)



平均建物面積の推移(購入物件所在地別)



平均土地面積の推移(購入物件所在地別)



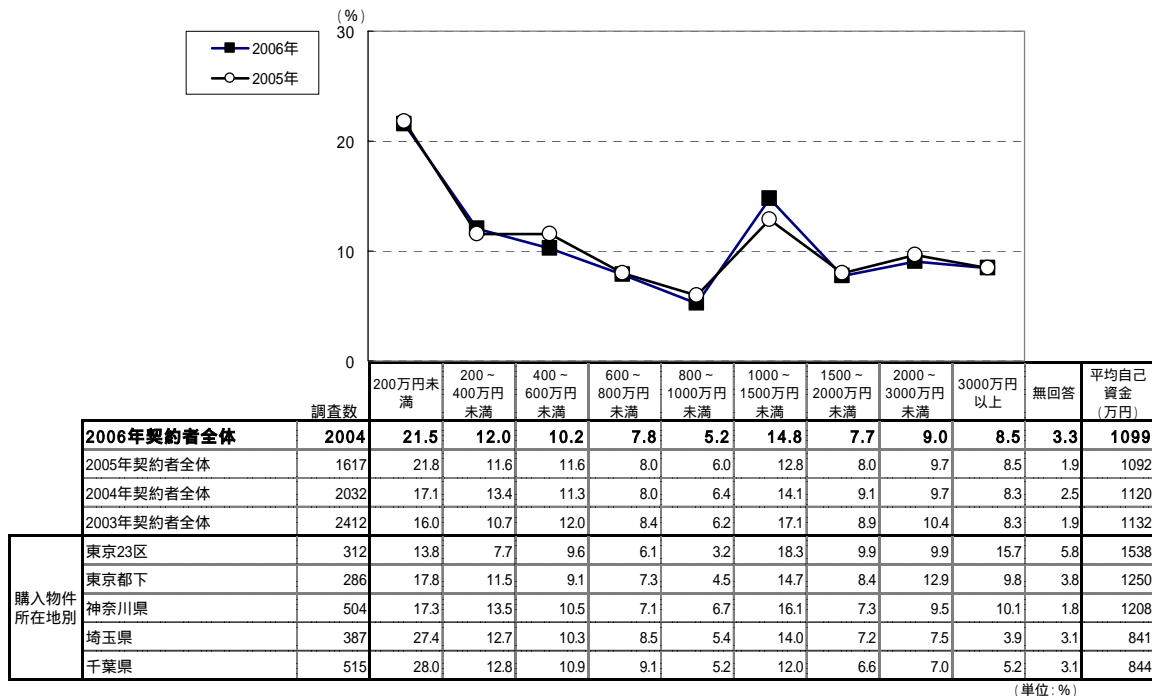
自己資金は平均1,099万円で、構成比は2005年とあまり変わらない。

購入物件所在地別にみると、購入先が東京23区では平均で1,538万円と突出して高く、東京都下、神奈川県では1,200万円台、千葉県と埼玉県では800万円台となっている。

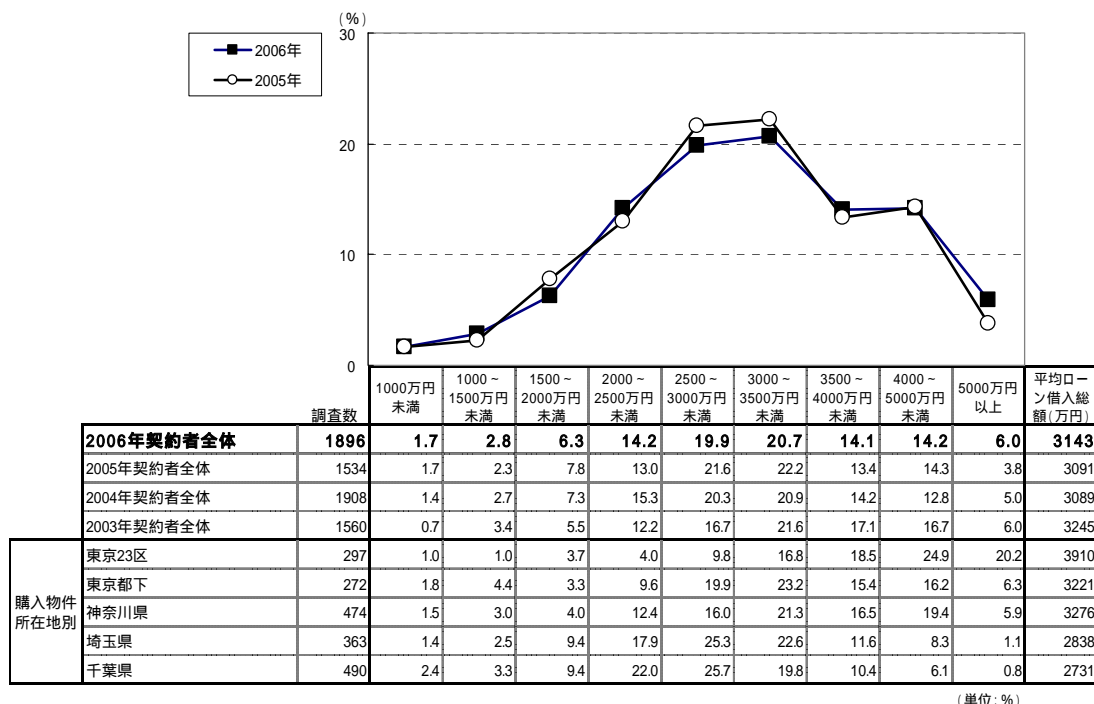
一方、ローン借入者を対象にした借入総額の構成比にはあまり変化はないが、2006年は平均3,143万円で、2005年と比べて約50万円上昇した。

購入物件所在地別にみると、購入先が東京23区では平均で3,910万円と、埼玉県、千葉県より1,000万円以上高くなっている。

自己資金(全体 / 実数回答)



ローン借入総額(ローン借入者全体 / 実数回答)

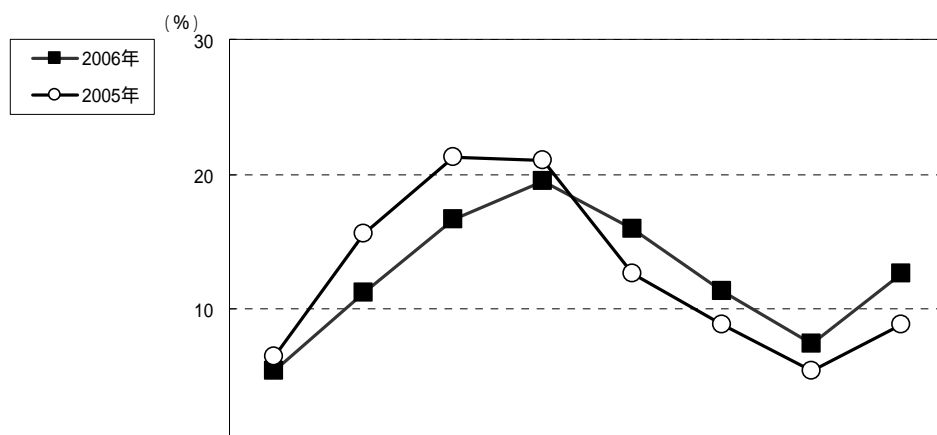


年間ローン返済額は平均145万円で、2005年から11万円の増加となった。

内訳をみると、140万円未満までの割合が減少しており、反対に140万円以上の割合が増加している。

購入物件所在地別にみると、購入先が東京23区では平均179万円で、他のエリアに比べて突出している。埼玉県、千葉県と比べて50万円以上の開きがある。

年間ローン返済額(ローン借入者のうち、毎月返済額、ボーナス時加算額の回答者 / 実数回答)



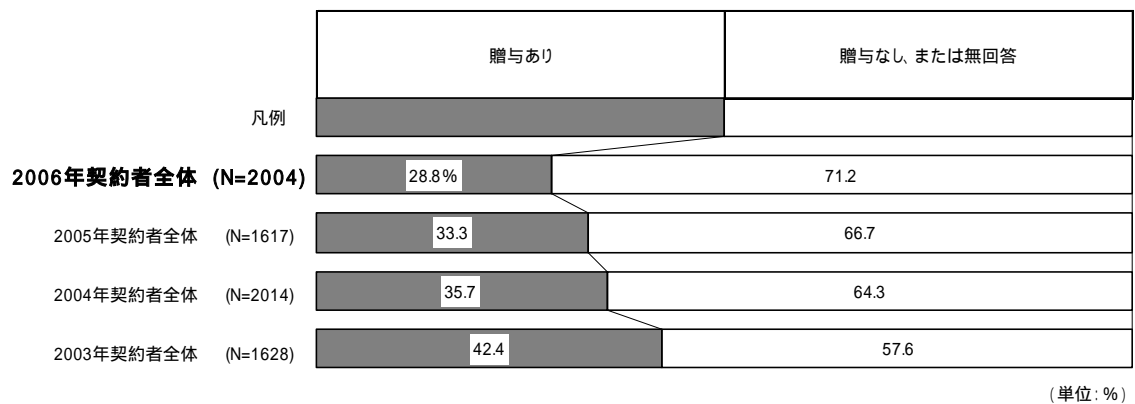
		調査数	80万円未満	80～100万円未満	100～120万円未満	120～140万円未満	140～160万円未満	160～180万円未満	180～200万円未満	200万円以上	平均(万円)
2006年契約者全体		1745	5.4	11.2	16.6	19.5	15.9	11.3	7.5	12.6	145
2005年契約者全体		1407	6.5	15.6	21.3	21.0	12.6	8.9	5.4	8.8	134
2004年契約者全体		1739	7.0	15.9	18.6	20.4	14.3	7.5	7.1	9.1	136
購入物件所在地別	東京23区	272	1.5	3.7	8.8	11.8	15.1	14.3	14.3	30.5	179
	東京都下	250	6.4	6.4	13.2	17.2	22.0	16.0	5.2	13.6	149
	神奈川県	435	3.0	7.6	14.9	19.8	16.3	12.6	11.3	14.5	153
	埼玉県	333	8.4	17.7	19.2	22.2	14.7	8.4	5.4	3.9	127
	千葉県	455	7.3	17.1	22.9	23.3	13.4	7.7	2.6	5.7	127

(単位: %)

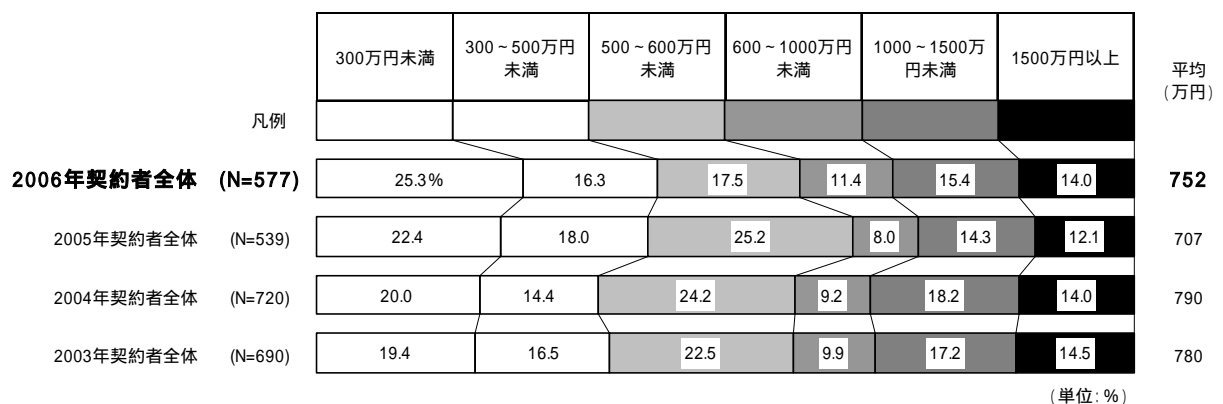
住宅購入時に親などから贈与を受けた割合は29%。2003年以降減少が続き、2006年では3割を切った。

贈与を受けた世帯における贈与額は「300万円未満」の割合が3ポイント増加する一方で、「500～600万円未満」が8ポイント減り、600万円以上の割合が6ポイント増加した。平均では752万円と、2005年に比べて45万円の上昇となっている。

贈与を受けた割合(全体/単一回答)



贈与額(贈与を受けた世帯ベース/実数回答)

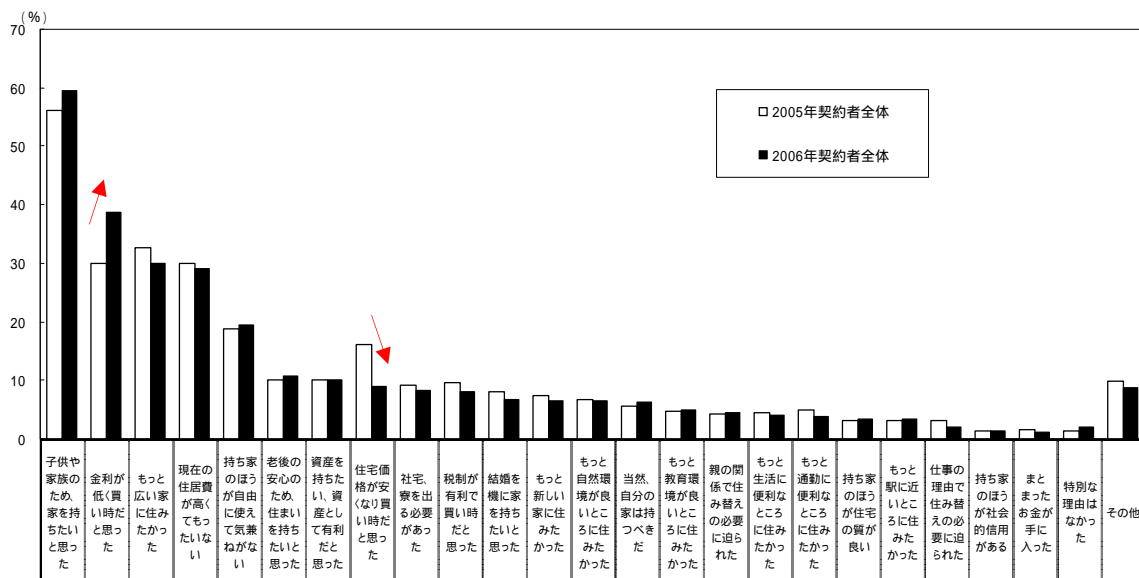


住まいの購入を思い立った理由は、「子供や家族のため、住まいを持ちたいと思った」が最も高く59%。次いで「金利が低く買い時だと思った」(39%)、「もっと広い家に住みたかった」(30%)、「現在の住居費が高くてもったいない」(29%)となっている。上位にあがってくる回答は昨年の傾向とほぼ同じである。

時系列でみると、「金利が低く買い時だと思った」が2005年と比べて9ポイント増加する一方で、「住宅価格が安くなり買い時だと思った」は7ポイント減少している。ローン金利、物件価格とも上昇基調にあり、金利や物件価格の先高感が、購入意向喚起の後押しをしたものと思われる。

ちなみに、新築マンションの購入者と比べると、一戸建ての購入者では「子供や家族のため、家を買いたいと思った」という理由が大きく突出する。また「資産を持ちたい、資産として有利だと思った」という理由は、マンション購入者に比べると低めである。

購入理由(全体 / 3つまでの限定回答)



	子供や家族のため、家を持ちたいと思った	金利が低く買い時だと思った	もっと広い家に住みたかった	現在の住居費が高くてもったいない	持ち家のほうが自由な気兼ねがない	老後の安心のため、住まいを持ちたいと思った	資産を持ちたい、資産として有利だと思った	住宅価格が安くなり買い時だと思った	社宅、寮を出る必要があった	税制が有利だと思った	結婚を機に家を持ちたいと思った	もっと新しい家に住みたかった	もっと自然環境が良いところに住みたかった	当然、自分の家は持つべきだ	もっと教育環境が良いところに住みたかった	親の関係で住み替えの必要に迫られた	もっと生活に便利なところに住みたかった	もっと通勤に便利なところに住みたかった	持ち家のほうが住宅の質が良い	もっと駅に近いところに住みたかった	仕事の理由で住み替えの必要に迫られた	持ち家のほうが社会的信用がある	まとまったお金が入った	特別な理由はなかった	その他
2006年契約者全体 (N=2004)	59.4	38.8	30.0	29.1	19.5	10.7	10.1	9.0	8.3	8.0	6.6	6.5	6.4	6.3	5.0	4.5	4.1	3.9	3.4	3.4	2.1	1.4	1.2	2.0	8.8
2005年契約者全体 (N=1617)	56.2	30.0	32.7	29.9	18.7	10.1	10.1	16.2	9.1	9.7	8.1	7.4	6.8	5.7	4.6	4.3	4.4	4.9	3.2	3.1	3.1	1.3	1.5	1.4	9.8
2004年契約者全体 (N=2032)	51.7	31.5	31.0	28.7	19.6	10.7	7.8	19.3	9.4	20.5	8.0	5.4	6.9	5.5	3.8	5.6	4.1	5.3	3.0	3.0	2.1	1.2	1.5	0.9	8.8
2003年契約者全体 (N=2412)	52.7	33.7	29.9	30.2	19.3	9.9	6.8	20.4	11.7	19.3	7.0	6.7	6.6	5.9	3.2	4.3	3.4	4.8	3.2	2.6	2.2	0.9	2.3	1.9	7.3
【参考】2006年新築マンション契約者全体 (N=3536)	35.7	35.4	27.8	30.6	5.7	11.6	14.9	13.9	9.2	9.4	14.4	9.9	4.6	4.7	3.5	2.6	10.1	12.0	11.0	7.7	2.1	1.4	2.1	1.9	8.2

50.0 2005年契約者全体より5ポイント以上高い
 50.0 2005年契約者全体より5ポイント以上低い

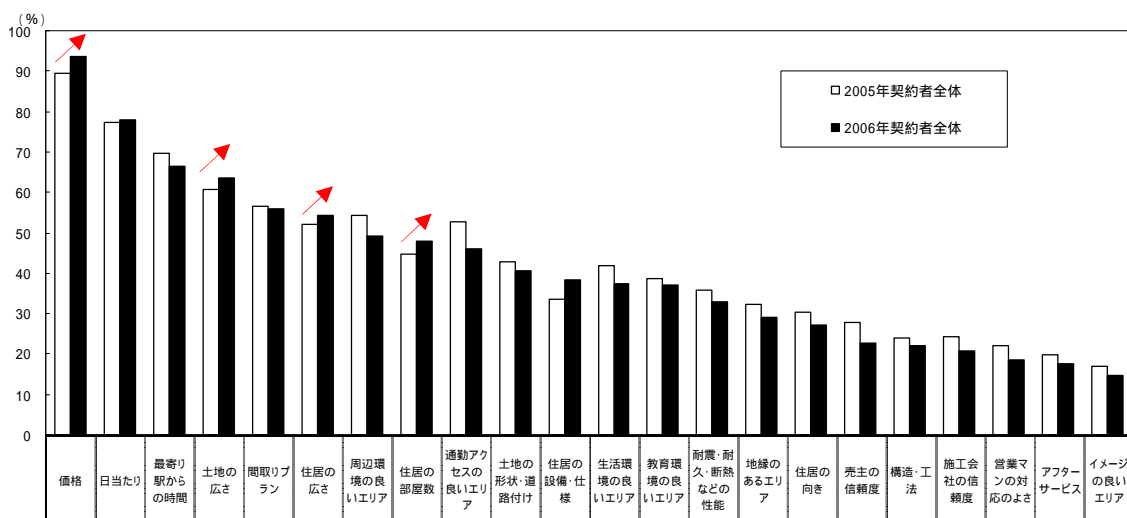
(単位: %)

物件を探す際に重視した条件は「価格」がトップで94%、次いで「日当たり」(78%)、「最寄り駅からの時間」(67%)、「土地の広さ」(64%)、「間取りプラン」(56%)と続く。

2005年と比べると、「価格」が4ポイント増加している。その他では「土地の広さ」が3ポイント、「住居の広さ」が2ポイント、「住居の部屋数」が3ポイントの増加となっており、**価格と広さが重視された傾向がみられる。**

一方で、「通勤アクセスの良いエリア」(7ポイント減)、「周辺環境の良いエリア」(5ポイント減)など地域条件をはじめとして、中位以下の項目で一様に重視度の低下が見受けられる。2005年に増加が目立った「耐震・耐久・断熱などの性能」、「売主の信頼度」は2005年に比べてスコアを下げている。

重視条件(二次調査回答者全体、重視条件の無回答を除いて集計/複数回答)



	価格	日当たり	最寄り駅からの時間	土地の広さ	間取りプラン	住居の広さ	周辺環境の良いエリア	住居の部屋数	通勤アクセスの良いエリア	土地の形状・道路付け	住居の設備・仕様	生活環境の良いエリア	教育環境の良いエリア	耐震・耐久・断熱などの性能	地味のあるエリア	住居の向き	売主の信頼度	構造・工法	施工会社の信頼度	営業マンの対応のよさ	アフターサービス	イメージの良いエリア
2006年契約者全体 (N=1365)	93.6	78.1	66.5	63.7	56.0	54.2	49.3	47.8	45.9	40.5	38.2	37.4	37.1	32.8	29.1	27.1	22.6	22.1	20.7	18.5	17.5	14.7
2005年契約者全体 (N=1126)	89.3	77.3	69.5	60.7	56.7	52.2	54.4	44.8	52.8	42.9	33.7	41.7	38.5	35.7	32.2	30.4	27.7	24.1	24.4	21.9	19.9	16.9
2004年契約者全体 (N=1269)	92.7	79.8	70.8	62.3	55.6	53.6	54.6	45.2	55.7	42.9	38.5	43.0	38.8	31.7	39.2	32.1	25.9	21.6	24.3	20.7	19.7	19.8
2003年契約者全体 (N=1578)	92.6	80.8	72.7	62.7	58.6	55.3	53.6	49.4	55.1	44.4	38.5	40.9	37.5	31.9	37.6	30.7	28.2	23.6	24.9	22.5	20.3	19.0

(単位: %)

■ 50.0 2005年契約者全体より5ポイント以上高い
 □ 50.0 2005年契約者全体より5ポイント以上低い