


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年首都圏新築マンション契約者動向調査

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、新築分譲マンション市場の実態をつかむために、2000年より首都圏の新築分譲マンション契約者を対象とした調査を行っております。この度、2006年に契約された方の動向を取りまとめました。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。

### ■ 平均価格が4,000万円を突破、一都三県全域で上昇。( 4P)

- 2001年以降、一都三県の平均価格は3,800万円台で推移してきたが、2006年ははじめて4,000万円台に。
- 東京23区と神奈川県は平均価格が引き続き上昇、東京都下、埼玉、千葉も2005年までの下落傾向から反転。

### ■ 東京23区に購入する割合は2年連続で減少。( 5P)

- 東京23区に購入する割合は36%で、2004年をピークに以降減少が続く。
- 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8ポイント減少。代わりに神奈川、千葉へ流出。

### ■ 専有面積80㎡以上の割合が減少し、70㎡台前半が増加。( 6P)

- 平均は75.2㎡で、2005年と並び過去6年の間で最も狭い。
- 80㎡以上の占める割合は33%と過去6年の間で最も低く、一方、70㎡台前半の割合が増加中。

### ■ ローン借入総額は3,000万円台へ、年間返済額は11万円アップ。

- ローン借入者の平均借入総額は平均で3,029万円と、2003年以降ではじめて3,000万円を超えた。( 7P)
- 年間返済額は140万円以上が半数を超え、平均でも11万円アップした。( 8P)

### ■ 「金利」「価格」などの市況感がマンション購入を後押し。

- 「住宅価格が安くなり買い時だと思った」が2005年から3ポイント減少する一方、「金利が低く買い時だと思った」3ポイント、「資産を持ちたい、資産として有利だと思った」が2ポイント増加。金利や物件価格の先高感などから、市況判断を背景としたと思われる項目の変化が目立つ。( 10P)
- 物件を探す際重視した条件として、「価格」と「住戸の広さ」の割合が、2005年から5ポイント増加。( 11P)

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:iijima@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

## &lt;&lt;目次&gt;&gt;

調査概要	・・・・・・・・	2
2006年調査のトピックス		
1	契約世帯の属性	・・・・・・・・ 3
2	物件価格	・・・・・・・・ 4
3	物件所在地	・・・・・・・・ 5
4	専有面積	・・・・・・・・ 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

## &lt;&lt;調査概要&gt;&gt;

調査目的 ... 首都圏新築分譲マンション契約者の、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)新築分譲マンション購入契約者  
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)  
/ 電車中吊り広告 / 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  
新築マンション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3,536件(うち二次調査:2,793件)

【経年のデータについて】

2005年契約者	: 2,439件(うち二次調査:1,726件)	(2006年4月発表)
2004年契約者	: 3,743件(うち二次調査:2,501件)	(2005年6月発表)
2003年契約者	: 4,616件(うち二次調査:3,189件)	(2004年5月発表)
2002年契約者	: 5,873件	(2003年6月発表)
2001年契約者	: 6,919件	(2002年4月発表)

調査データを引用する際は、「2006年首都圏新築マンション契約者動向調査(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

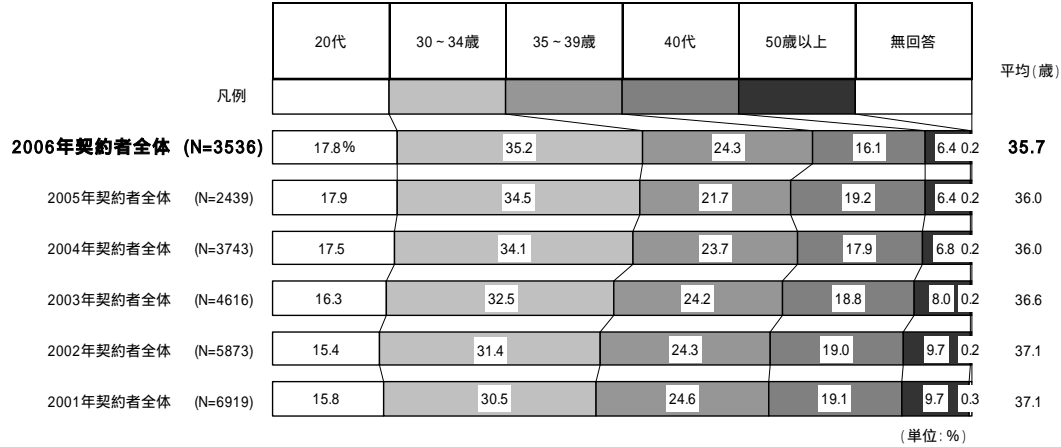
# 団塊ジュニア世代以下のシェアが約半数

契約世帯の世帯主年齢は「30～34歳」が最も多く35%、次いで「35～39歳」が24%、「20代」が18%と続く。団塊ジュニア世代にあたる30代前半の割合が引き続き増加し、契約者の約半数が団塊ジュニアとその下の世代で占められている。平均年齢は徐々に下がり、2006年は35.7歳となった。

契約世帯のライフステージは、「子供あり世帯」が43%、「夫婦のみ世帯」が37%、「シングル世帯」が12%となっている。「夫婦のみ共働き世帯(DINKS)」の割合は2001年から増加傾向が続いている。一方、「第一子小学生以上世帯」の割合は2001年から減少傾向が続いている。「シングル世帯」は2年連続の減少となった。

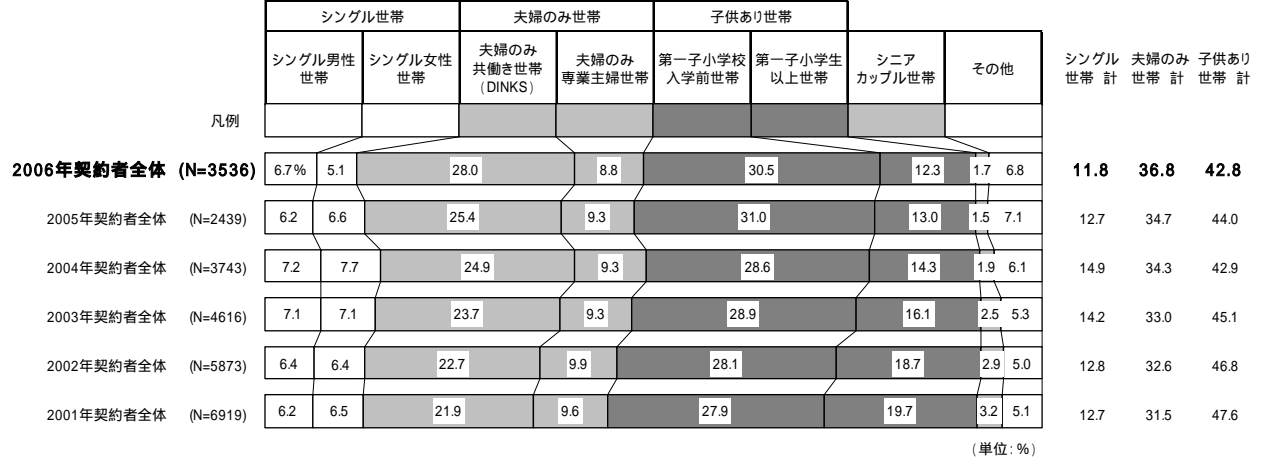
世帯年収は「600～800万円未満」と「400～600万円未満」が28%でほぼ拮抗している。

## 契約時世帯主年齢(全体 / 実数回答)

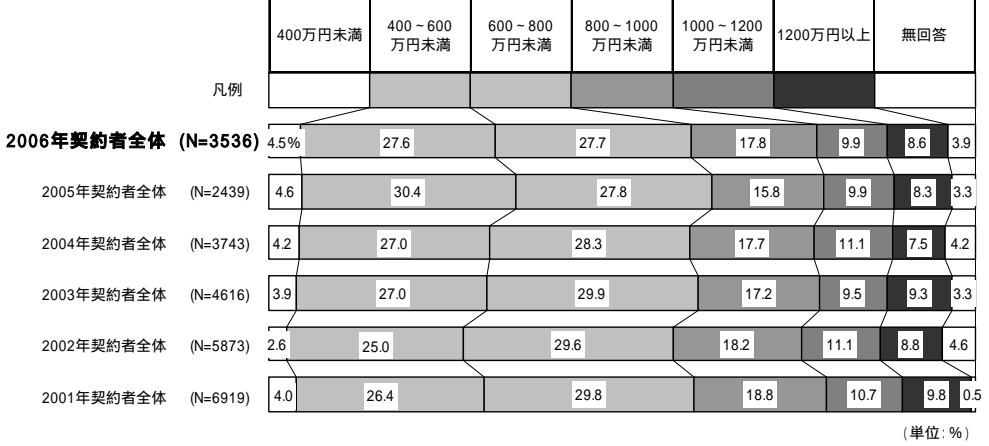


## ライフステージ(全体 / 単一回答)

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)



3,800万円台後半で推移していた物件平均価格は、**2005年から100万円以上アップし、2001年以降ではじめて4,000万円を突破した。**

内訳を2005年と比べると、「2,500～3,000万円未満」と「3,000～3,500万円未満」の割合が減少する一方で、4,000万円以上の割合は5ポイント以上増加している。

購入物件の所在地別に平均価格をみると、東京23区と神奈川県では2005年に引き続き上昇し、東京23区では4,500万円を突破、神奈川県でも4,000万円に達した。**東京都下、埼玉県、千葉県でも、平均価格は2005年をやや上回っており、昨年までの下落傾向に歯止めがかかった格好である。**

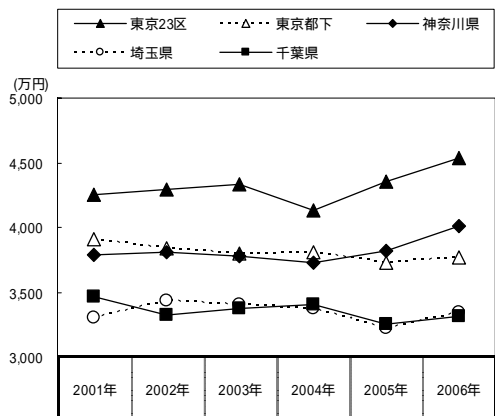
ライフステージ別にも、すべてのライフステージで平均価格が上昇している。

物件価格(全体 / 実数回答)

凡例	2500万円未満	2500～3000万円未満	3000～3500万円未満	3500～4000万円未満	4000～4500万円未満	4500～5000万円未満	5000万円台	6000万円以上	無回答	平均(万円)
<b>2006年契約者全体 (N=3536)</b>	4.8%	13.2	18.5	20.3	14.9	9.7	12.3	5.2	1.1	<b>4,004</b>
2005年契約者全体 (N=2439)	4.9	15.4	22.1	19.8	13.4	8.9	9.0	5.3	1.2	3,893
2004年契約者全体 (N=3743)	6.1	13.1	21.6	21.9	14.8	9.3	8.1	4.3	0.8	3,859
2003年契約者全体 (N=4616)	5.7	13.8	20.5	21.9	15.2	9.1	8.5	4.6	0.8	3,892
2002年契約者全体 (N=5873)	5.1	13.3	21.2	21.6	14.2	9.5	8.9	3.9	2.3	3,876
2001年契約者全体 (N=6919)	4.7	14.3	21.4	21.4	15.3	9.4	7.8	4.2	1.4	3,871

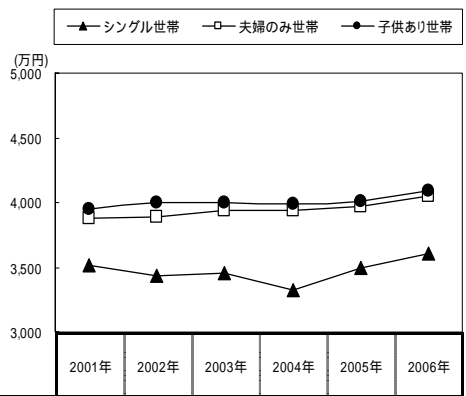
平均価格の推移(購入物件所在地別)

平均価格の推移(ライフステージ別)



購入物件所在地別	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年
東京23区	4,253	4,291	4,329	4,133	4,351	4,531
東京都下	3,909	3,839	3,797	3,811	3,723	3,768
神奈川県	3,783	3,806	3,773	3,729	3,817	4,014
埼玉県	3,300	3,429	3,404	3,371	3,224	3,344
千葉県	3,468	3,322	3,375	3,402	3,252	3,314

(単位:万円)



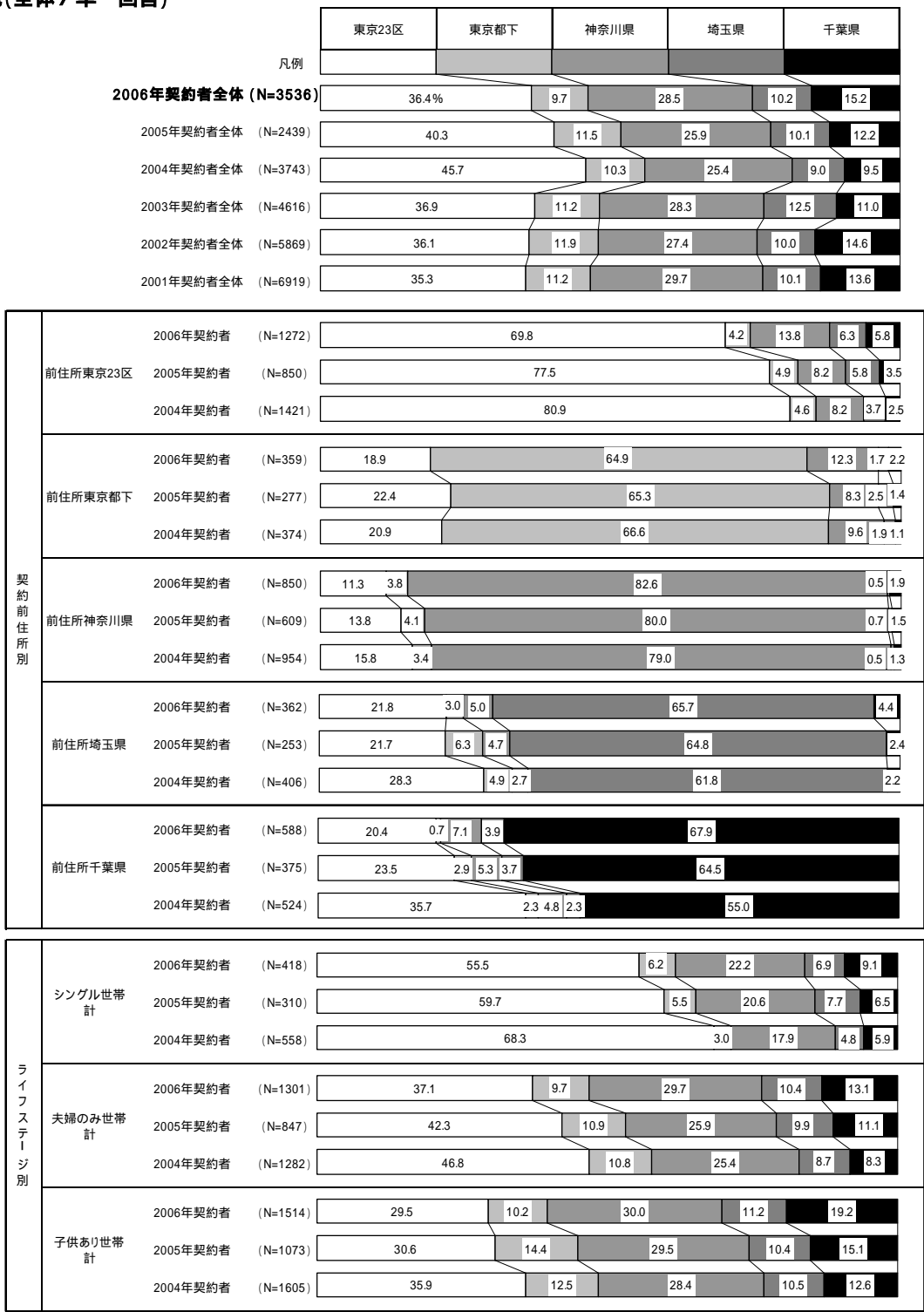
ライフステージ別	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年
シングル世帯	3,515	3,430	3,452	3,328	3,496	3,603
夫婦のみ世帯	3,874	3,888	3,940	3,939	3,968	4,046
子供あり世帯	3,953	3,996	4,001	3,991	4,011	4,090

(単位:万円)

購入した物件の所在地は、**東京23区の割合は36%で、2年連続での減少となった。**反対に神奈川県、千葉県は、2年連続で増加している。契約前の住所別にみると、東京23区から東京23区に購入した割合(70%)は2年連続で減少し、神奈川県、埼玉県、千葉県への流出が増加している。一方、前住所が神奈川県、埼玉県、千葉県では、同一県内に購入する割合が増え、東京23区内への流入は減少する傾向にある。

ライフステージ別にみても、どのライフステージでも東京23区の物件を購入する割合は減少している。

購入物件所在地(全体/単一回答)



(単位: %)

2002年のデータは、購入物件の所在エリア無回答が4サンプルがあったため、それを除いて集計している。

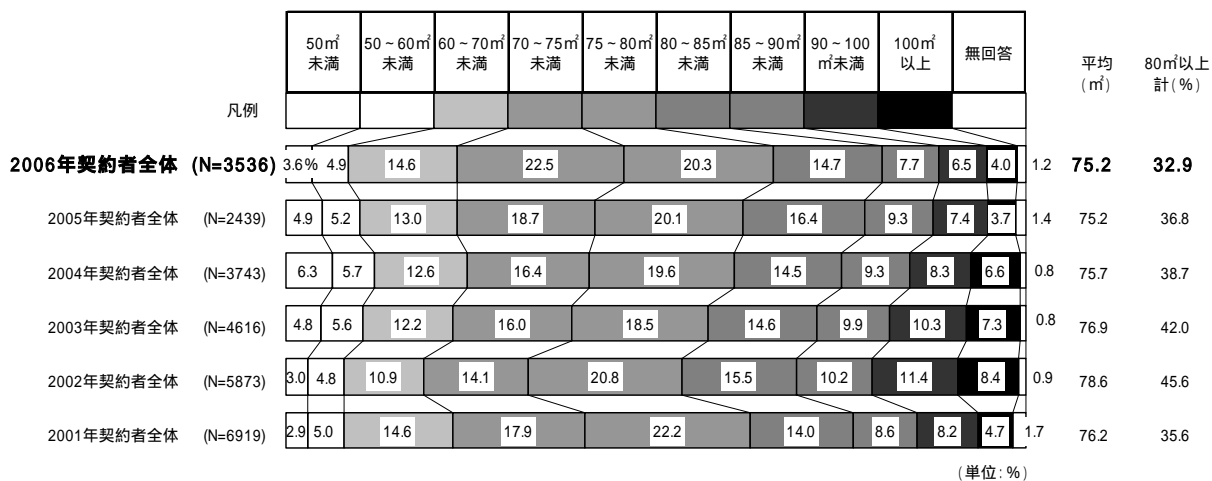
2006年の平均専有面積は75.2㎡で、2005年と同じ水準であった。

しかし、内訳をみると、**80㎡以上の占める割合(33%)は、2005年から4ポイント減少する一方で、「70㎡～75㎡未満」の割合(23%)は4ポイント増加**している。これは2002年から4年連続の傾向で、首都圏の新築マンションの構成比では、広い物件が減少し、小さな物件の割合が増えていると言える。

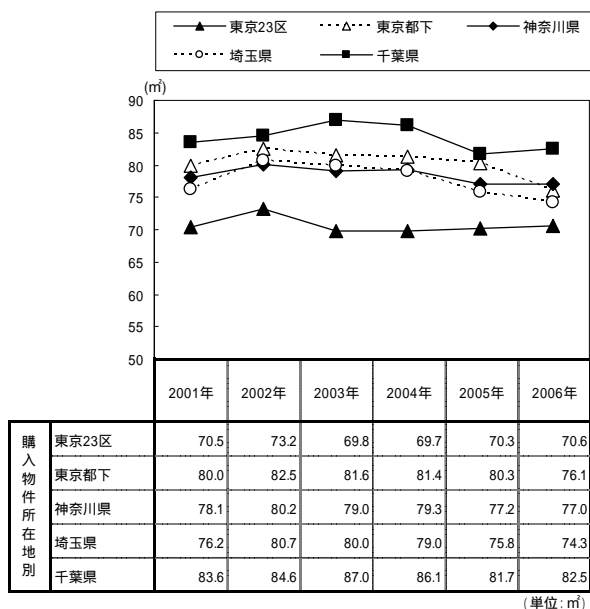
購入物件所在地別に平均面積の推移みると、東京23区、神奈川県、千葉県では2005年から横ばい、都下と埼玉県では縮小傾向である。

契約者のライフステージ別に見ると、シングル世帯では2005年に引き続き平均面積がやや拡大しているが、夫婦のみ世帯や子供あり世帯では2002年をピークに縮小傾向にある。

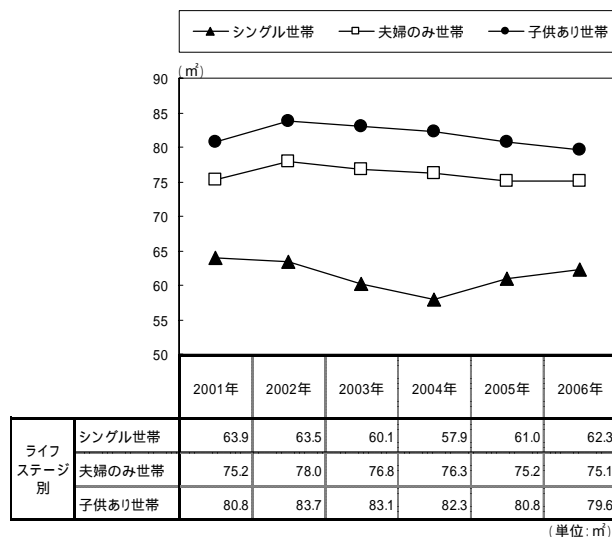
専有面積(全体 / 実数回答)



平均専有面積の推移(購入物件所在地別)



平均専有面積の推移(ライフステージ別)



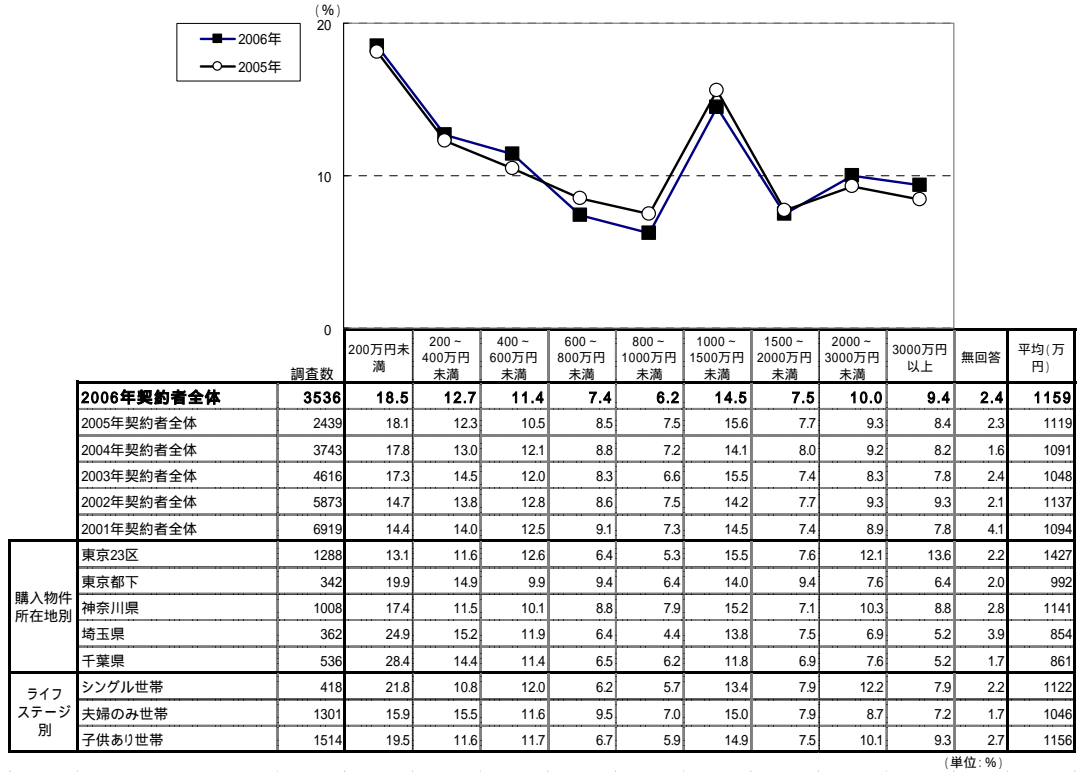
自己資金は平均1,159万円で、内訳の分布も2001年からあまり変化はみられない。

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1,427万円と突出して高くなっている。

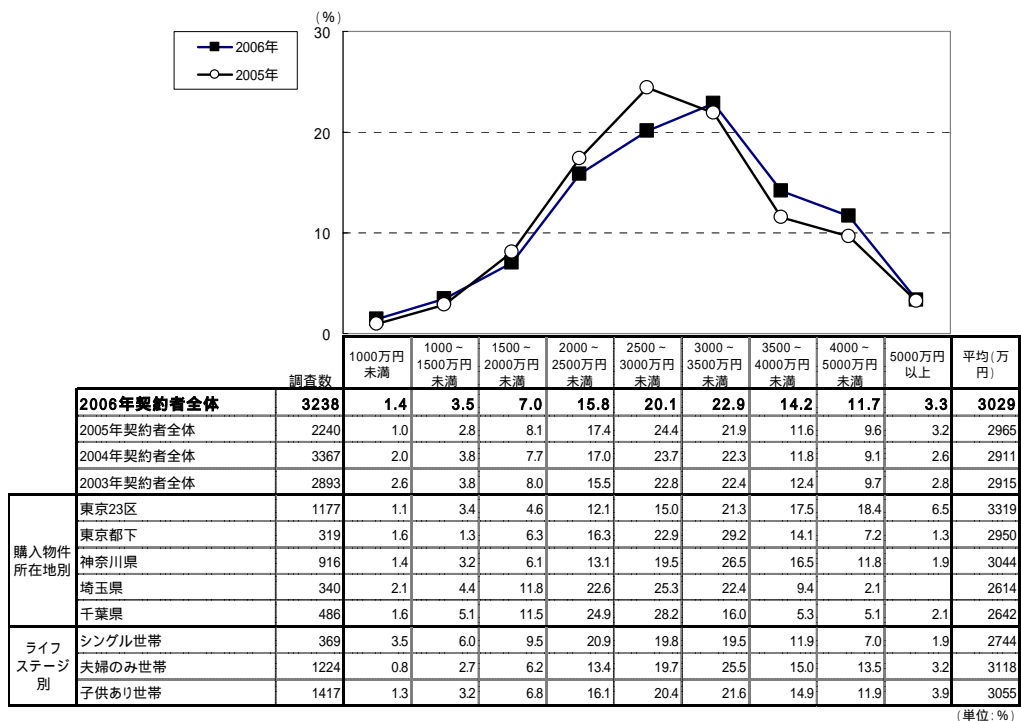
一方、ローン借入者を対象に借入総額をみると、2006年は平均で3,029万円と、過去4年間ではじめて3,000万円を超えた。

購入物件所在地別にみると、購入先が東京23区では平均が3,319万円と突出している。

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)

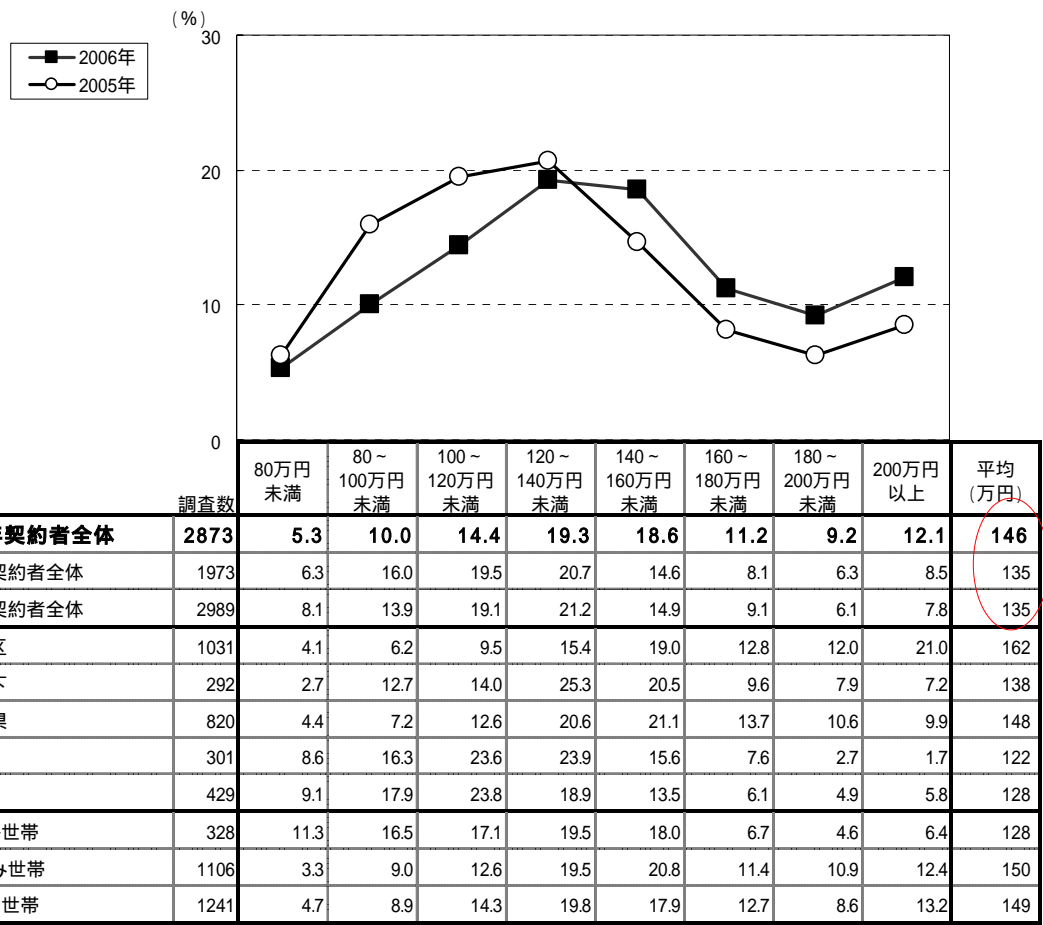


年間ローン返済額は平均146万円で、2005年から11万円の増加となった。

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。また、2005年には「100～120万円未満」と「120～140万円」にボリュームゾーンがあったのに対し、2006年には「120～140万円」と「140～160万円」がボリュームゾーンになっている。

購入物件所在地別にみると、購入先が東京23区では「200万円以上」の割合が21%で、他のエリアに比べて突出している。

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)



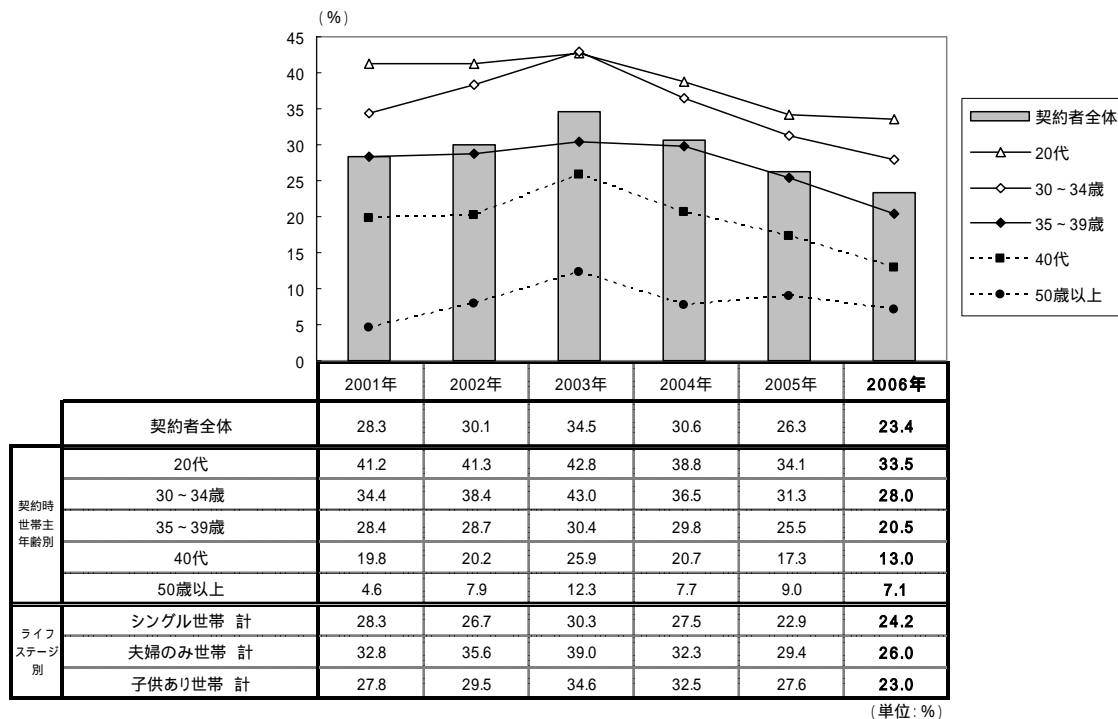
(単位: %)

購入時に親などから贈与を受けた割合は23%であった。贈与を受けた割合は、2003年をピークに減少を続けており、2006年では過去6年の中で最も低い水準となった。

世帯主の年代別にも、2003年に比べるとすべての年代で減少しているが、特に30代、40代で減少傾向が顕著である。

一方、贈与を受けた世帯における贈与額は、「1000～1500万円未満」「1500万円以上」がそれぞれ増加し、**1000万円以上の割合が34%を占めた。平均では811万円**で、過去6年の中で最も高くなっている。

贈与を受けた割合(契約時世帯主年齢別・ライフステージ別/単一回答)



贈与額(贈与を受けた世帯ベース/実数回答)

		300万円未満	300～500万円未満	500～600万円未満	600～1000万円未満	1000～1500万円未満	1500万円以上	平均 (万円)
凡例								
2006年契約者全体	(N=827)	23.8%	16.2	17.9	8.6	17.0	16.4	811
2005年契約者全体	(N=642)	21.7	17.1	24.9	9.3	12.5	14.5	760
2004年契約者全体	(N=1116)	20.3	18.5	28.0	7.1	14.8	11.3	689
2003年契約者全体	(N=1100)	23.1	19.1	24.2	8.3	14.0	11.4	683
2002年契約者全体	(N=1765)	20.9	19.3	36.9	7.6	9.9	5.4	569
2001年契約者全体	(N=1961)	19.2	22.1	33.9	9.9	10.1	4.8	559

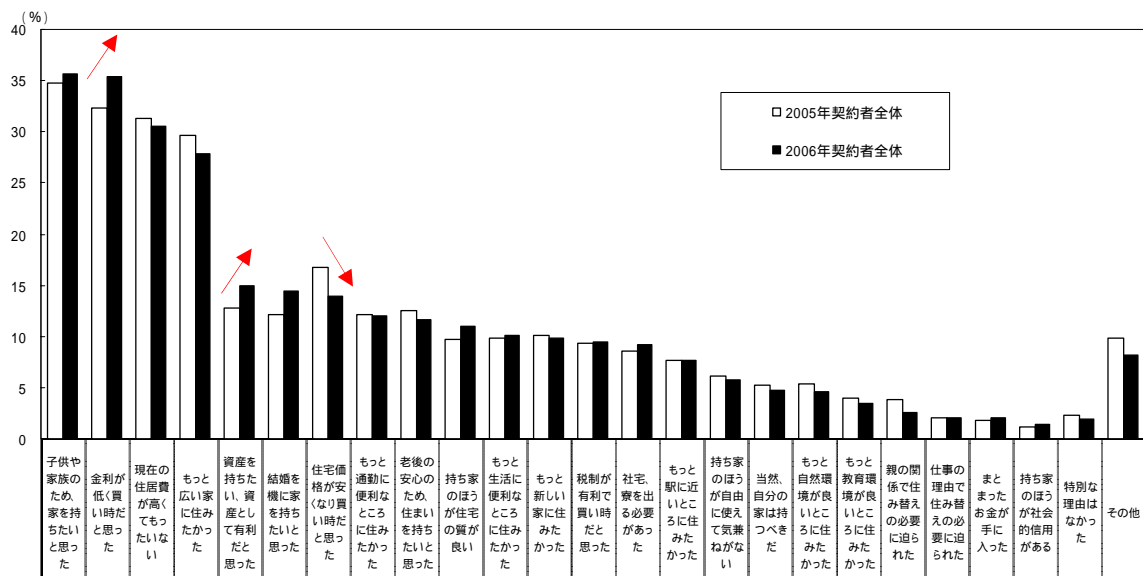
(単位: %)

# 8. 住まいの購入理由 「金利」「価格」などの市況感がマンション購入を後押し

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36%。次いで「金利が低く買い時だと思った」(35%)、「現在の住居費が高くてもったいない」(31%)、「もっと広い家に住みたかった」(28%)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。

2005年との比較でみると、「金利が低く買い時だと思った」が3ポイント、「資産を持ちたい、資産として有利だと思った」が2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3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。

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	現在の住居費が高くてもったいない	もっと広い家に住みたかった	資産を持ちたい、資産として有利だと思った	結婚を機に家を持ちたいと思った	住宅価格が安くなり買い時だと思った	もっと通勤に便利なおところに住みたかった	老後の安心のため、住まいを持ちたいと思った	持ち家のほうが住むの質が良い	もっと生活に便利なおところに住みたかった	もっと新しい家に住みたかった	税制が有利で買い時だと思った	社宅、寮を出る必要があった	もっと駅に近いところに住みたかった	持ち家のほうが自由に使える気がしない	当然、自分の家は持つべきだ	もっと自然環境が良いところに住みたかった	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	仕事の理由で住み替えの必要に迫られた	まとまったお金が手に入った	持ち家のほうが社会的信用がある	特別な理由はなかった	その他
<b>2006年契約者全体 (N=3536)</b>	<b>35.7</b>	<b>35.4</b>	<b>30.6</b>	<b>27.8</b>	<b>14.9</b>	<b>14.4</b>	<b>13.9</b>	<b>12.0</b>	<b>11.6</b>	<b>11.0</b>	<b>10.1</b>	<b>9.9</b>	<b>9.4</b>	<b>9.2</b>	<b>7.7</b>	<b>5.7</b>	<b>4.7</b>	<b>4.6</b>	<b>3.5</b>	<b>2.6</b>	<b>2.1</b>	<b>2.1</b>	<b>1.4</b>	<b>1.9</b>	<b>8.2</b>
2005年契約者全体 (N=2439)	34.8	32.3	31.3	29.7	12.8	12.1	16.8	12.2	12.5	9.7	9.8	10.1	9.3	8.5	7.7	6.1	5.3	5.4	3.9	3.8	2.1	1.8	1.2	2.3	9.8
2004年契約者全体 (N=3743)	32.2	31.6	31.2	30.2	11.0	11.5	19.1	13.4	12.3	10.3	10.6	10.6	13.1	9.3	7.1	6.1	4.3	5.2	3.8	3.0	2.5	2.7	1.0	2.4	8.9
2003年契約者全体 (N=4616)	31.6	36.8	30.7	32.4	9.1	10.7	21.1	11.7	11.4	10.3	10.8	9.6	11.1	9.3	6.6	6.7	3.8	6.0	3.4	4.0	2.7	1.9	1.2	2.3	9.0

世帯計	2006年契約者 (N=418)		2005年契約者 (N=310)		2004年契約者 (N=558)																				
	2006年契約者 (N=1301)	2005年契約者 (N=847)	2006年契約者 (N=1514)	2005年契約者 (N=1073)	2006年契約者 (N=1605)	2005年契約者 (N=1073)																			
	2004年契約者 (N=1282)	2004年契約者 (N=1605)	2004年契約者 (N=1605)	2004年契約者 (N=1605)	2004年契約者 (N=1605)	2004年契約者 (N=1605)																			
シングル世帯計	1.4	39.0	28.0	20.8	26.1	2.6	16.0	14.4	24.2	15.3	12.2	11.5	10.8	8.9	9.3	8.6	5.7	1.7		6.7	1.9	4.3	3.3	3.6	11.0
夫婦のみ世帯計	19.2	40.4	38.3	23.0	16.4	33.7	12.7	12.8	10.4	14.1	8.9	8.8	9.9	5.8	7.1	6.8	6.4	4.4	0.9	1.4	1.5	1.2	1.7	1.7	5.2
子供あり世帯計	61.2	31.2	26.8	35.3	8.1	2.4	13.1	10.8	8.3	8.4	10.0	10.0	8.5	12.4	7.1	4.4	3.1	5.6	6.9	2.2	2.8	1.7	0.9	1.0	8.1

50.0 2005年の各世帯より5ポイント以上高い  
50.0 2005年の各世帯より5ポイント以上低い

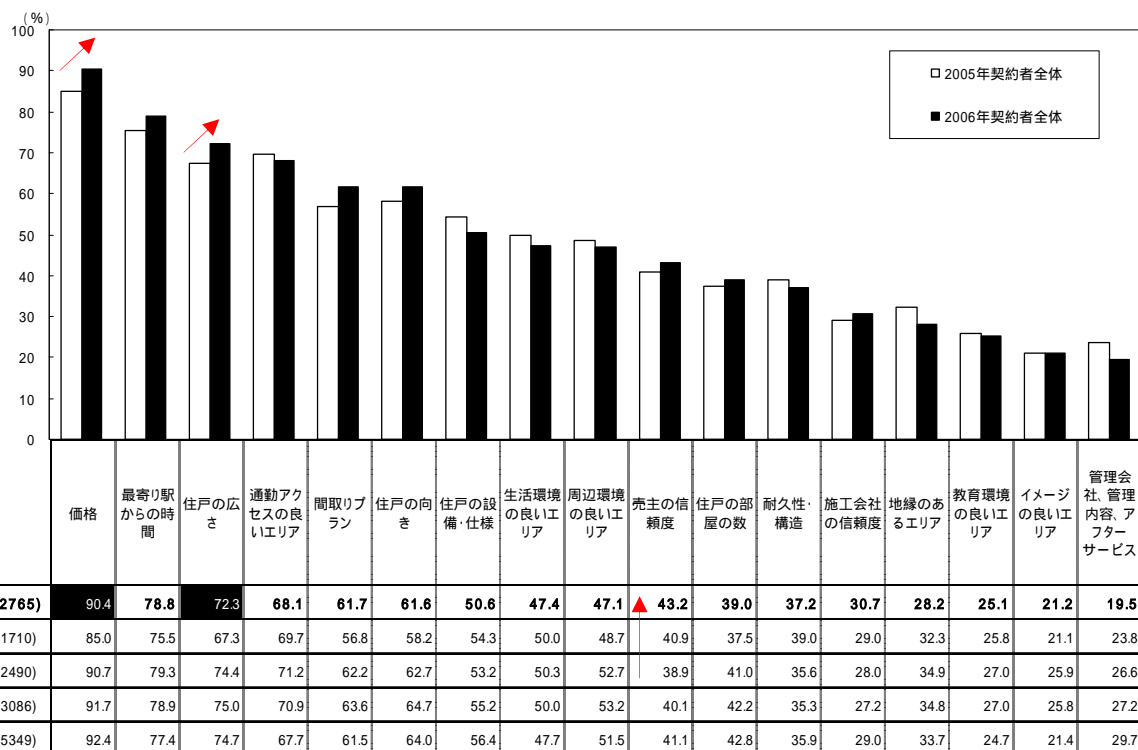
(単位: %)

物件を探す際に重視した条件は、「価格」が90%で最も高く、次いで「最寄り駅からの時間」(79%)、「住戸の広さ」(72%)、「通勤アクセスの良いエリア」(68%)と続いている。

2005年と比べると、2004年から2005年にかけてスコアを落としていた「**価格**」、「**住戸の広さ**」や「**間取りプラン**」はそれぞれ**5ポイント増加**している。また、2005年にスコアを上げていた「**売主の信頼度**」も、**引き続き2ポイント増加**している。

ライフステージ別にみると、「価格」は、シングル世帯で7ポイント、夫婦のみ世帯で6ポイント、子供あり世帯で5ポイントと、いずれの世帯でも増加している。

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)



2006年契約者全体 (N=2765)	90.4	78.8	72.3	68.1	61.7	61.6	50.6	47.4	47.1	43.2	39.0	37.2	30.7	28.2	25.1	21.2	19.5
2005年契約者全体 (N=1710)	85.0	75.5	67.3	69.7	56.8	58.2	54.3	50.0	48.7	40.9	37.5	39.0	29.0	32.3	25.8	21.1	23.8
2004年契約者全体 (N=2490)	90.7	79.3	74.4	71.2	62.2	62.7	53.2	50.3	52.7	38.9	41.0	35.6	28.0	34.9	27.0	25.9	26.6
2003年契約者全体 (N=3086)	91.7	78.9	75.0	70.9	63.6	64.7	55.2	50.0	53.2	40.1	42.2	35.3	27.2	34.8	27.0	25.8	27.2
2002年契約者全体 (N=5349)	92.4	77.4	74.7	67.7	61.5	64.0	56.4	47.7	51.5	41.1	42.8	35.9	29.0	33.7	24.7	21.4	29.7

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

世帯タイプ	2006年契約者 (N)	価格	最寄り駅からの時間	住戸の広さ	通勤アクセスの良いエリア	間取りプラン	住戸の向き	住戸の設備・仕様	生活環境の良いエリア	周辺環境の良いエリア	売主の信頼度	住戸の部屋の数	耐久性・構造	施工会社の信頼度	地縁のあるエリア	教育環境の良いエリア	イメージの良いエリア	管理会社、管理内容、アフターサービス
シングル世帯計	2006年契約者 (N=327)	89.0	81.3	69.4	74.9	58.7	50.8	50.2	44.0	32.4	41.6	29.7	39.1	30.0	26.3	4.0	23.2	21.1
	2005年契約者 (N=218)	82.1	78.9	65.1	74.3	56.4	51.8	56.4	47.7	40.4	41.3	28.4	33.9	24.3	27.5	4.6	27.1	25.7
	2004年契約者 (N=355)	87.3	85.4	65.6	78.6	59.4	52.1	54.9	45.9	42.0	34.1	31.3	28.7	24.2	30.7	3.9	30.1	23.7
夫婦のみ世帯計	2006年契約者 (N=998)	91.6	81.7	70.6	74.9	63.2	59.6	52.8	47.7	48.8	43.6	33.1	37.9	29.6	24.4	14.4	24.3	20.3
	2005年契約者 (N=589)	85.4	78.8	66.7	72.8	59.4	57.0	57.7	50.4	47.7	43.1	34.5	42.4	29.4	33.4	16.6	22.1	22.2
	2004年契約者 (N=870)	91.4	81.3	71.8	77.1	64.3	63.1	54.4	47.4	53.4	39.4	35.6	37.8	29.3	30.8	16.0	29.0	28.9
子供あり世帯計	2006年契約者 (N=1213)	90.2	74.9	75.8	62.4	61.7	66.3	49.1	48.6	50.4	43.2	47.0	36.3	31.7	32.8	41.3	18.9	16.4
	2005年契約者 (N=762)	84.9	70.9	69.7	66.0	56.0	61.4	51.2	51.3	52.2	39.2	43.3	37.8	29.4	33.3	40.7	17.7	23.0
	2004年契約者 (N=1067)	91.8	75.5	79.9	64.7	62.8	65.7	51.7	54.8	56.7	39.3	48.4	35.1	27.6	39.7	45.8	22.8	24.6

50.0 2005年の各世帯より5ポイント以上高い  
 50.0 2005年の各世帯より5ポイント以上低い

(単位: %)