

リクルート住宅総研

2007年首都圏新築一戸建て契約者動向調査

2008年4月16日(水)

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、2007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月中旬には、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。

■ 購入先が東京23区の割合は引き続き減少 (→ 4P)

- 神奈川県に購入する割合は26%で最も多く、千葉県は24%。
- 東京23区に購入する割合は12%で、2003年と比べて8ポイント減少。
- 契約前住所が東京23区であった人の中で、購入先が東京23区という割合は2004年に比べて20ポイントの減少。

■ 平均購入価格は2年連続4,000万円台 (→ 5P)

- 首都圏の平均購入価格は4,068万円。2年連続で4,000万円台。
- 東京23区は平均5,400万円と200万円上昇。

■ 建物面積は2年連続平均100㎡、土地面積も拡大

- 建物面積は2年連続で平均100㎡台に。100㎡以上の割合もほぼ半数。(→ 6P)
- 土地面積は平均123.3㎡。2003年以降、平均建物面積・平均土地面積ともに最も広い。(→ 7P)

■ 完成住戸が半数、入居までの期間は短縮 (→ 8P)

- 契約時点での物件の状態は2003年以降「完成後」が増加傾向にあり、2007年は53%で半数を超えた。
- 契約から入居までの期間は、「2ヶ月以内」の割合が11ポイント増加し39%。

■ 価格を妥協して日当たりや広さを選択 (→ 10P)

- 「価格」は決め手となった割合が5ポイントダウン、あきらめた割合が2ポイントアップ。
- 「日当たり」や「住居の広さ」は決め手がアップ、あきらめがダウン。価格を妥協して「日当たり」や広さを選択。

【本件に関するお問い合わせ先】

https://www.recruit.jp/support/inquiry_press.html

<<目次>>

調査概要	2
2007年のトピックス		
1 契約世帯主の属性	3
2 購入物件所在地	4
3 購入価格	5
4 建物面積	6
5 土地面積	7
6 契約時物件状態／入居までの期間	8
7 住まいの購入理由	9
8 決め手・あきらめ項目	10

<<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 ... 2007年1月～2007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
 ※2007年1月～2007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／住宅情報マンションズ・タウンズ
 ／電車中広告／ネット広告／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
 - △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共通調査項目、
 新築一戸建て契約者のみを対象とした項目を集計
 ※2003年～2006年は全新規住宅購入契約者を対象とした共通一次調査、新築一戸建て契約者のみを対象とした調査を二次調査としていたが、2007年からは一括で実施している。
- 集計対象期間 ... 2007年1月～2007年12月
- 集計数 ... 計2,310件
- 【経年のデータについて】

2006年契約者	：	2,004件(うち二次調査:1,588件)	(2007年3月発表)
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「2007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。

- 世帯主年齢は「30～34歳」が最も多く36%、次いで「35～39歳」が26%、「40代」が19%と続く。2006年と比べると30代前半の割合が増え、引き続き30代前半とその下の世代ではほぼ半数を占めた。平均年齢は36.0歳となっている。
- 契約年での年齢を元にして契約者の生年別に集計したところ、団塊ジュニア世代(1971～75年生まれ/2007年時点で32歳～36歳)の割合は2007年では36%と、2003年以降で最も高くなっている。また、ポスト団塊ジュニア世代(1976年以降生まれ/2007年時点で31歳以下)の割合も年々増加しており、2007年は26%と、4分の1を超えている。

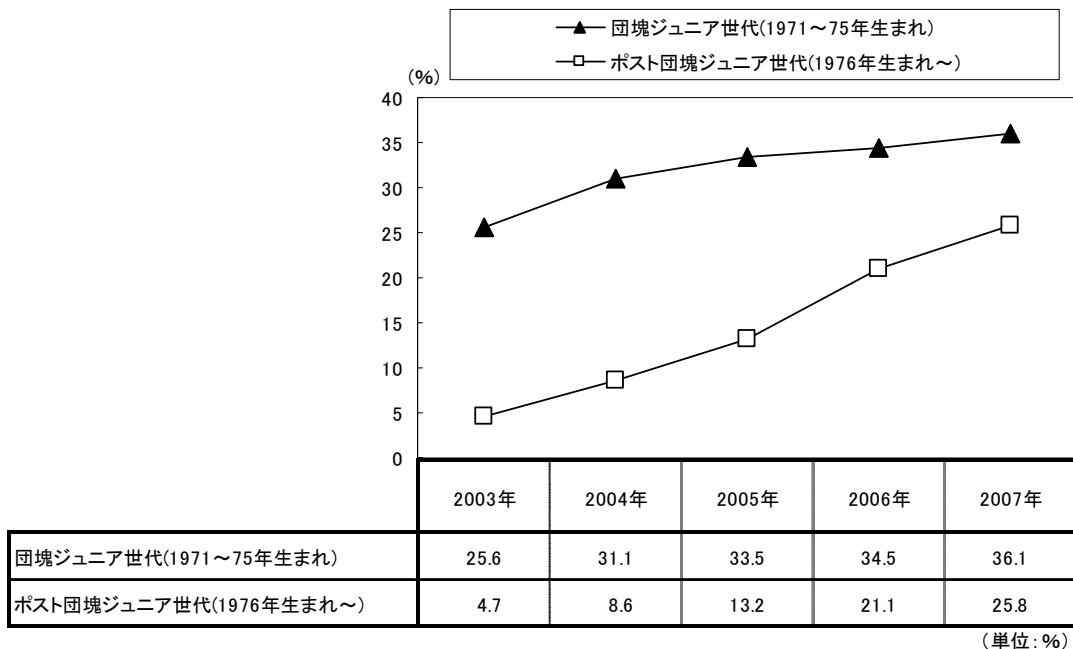
■契約時世帯主年齢(全体/実数回答)

	20代	30～34歳	35～39歳	40代	50歳以上	無回答	平均(歳)
● 凡例							
2007年契約者全体 (n=2310)	13.2%	36.3		26.3	18.7	4.9	0.5 36.0
2006年契約者全体 (n=2004)	14.6	34.2		27.6	18.5	4.9	0.3 35.9
2005年契約者全体 (n=1617)	13.2	33.5		27.2	21.3	4.7	0.1 36.3
2004年契約者全体 (n=2032)	13.4	33.5		26.5	21.5	5.1	0.0 36.3
2003年契約者全体 (n=2412)	12.8	32.3		27.4	22.1	5.3	0.2 36.6

(単位: %)

■契約者世代(全体/単一回答)

契約者世代については、物件を契約した年から世帯主年齢を引いたものを世帯主の生年と推定し、その生年により世代を分類した。
 例) 契約年が2007年で世帯主年齢が35歳のケースでは、生年は1972年(2007-35=1972)であると推定し、団塊ジュニア世代に分類している。
 ※一般的には、団塊ジュニア世代は1971年～74年の4年間に生まれた世代を指すが、ここでは、5歳区分の集計をするため1971年～75年生まれを団塊ジュニア世代としている。

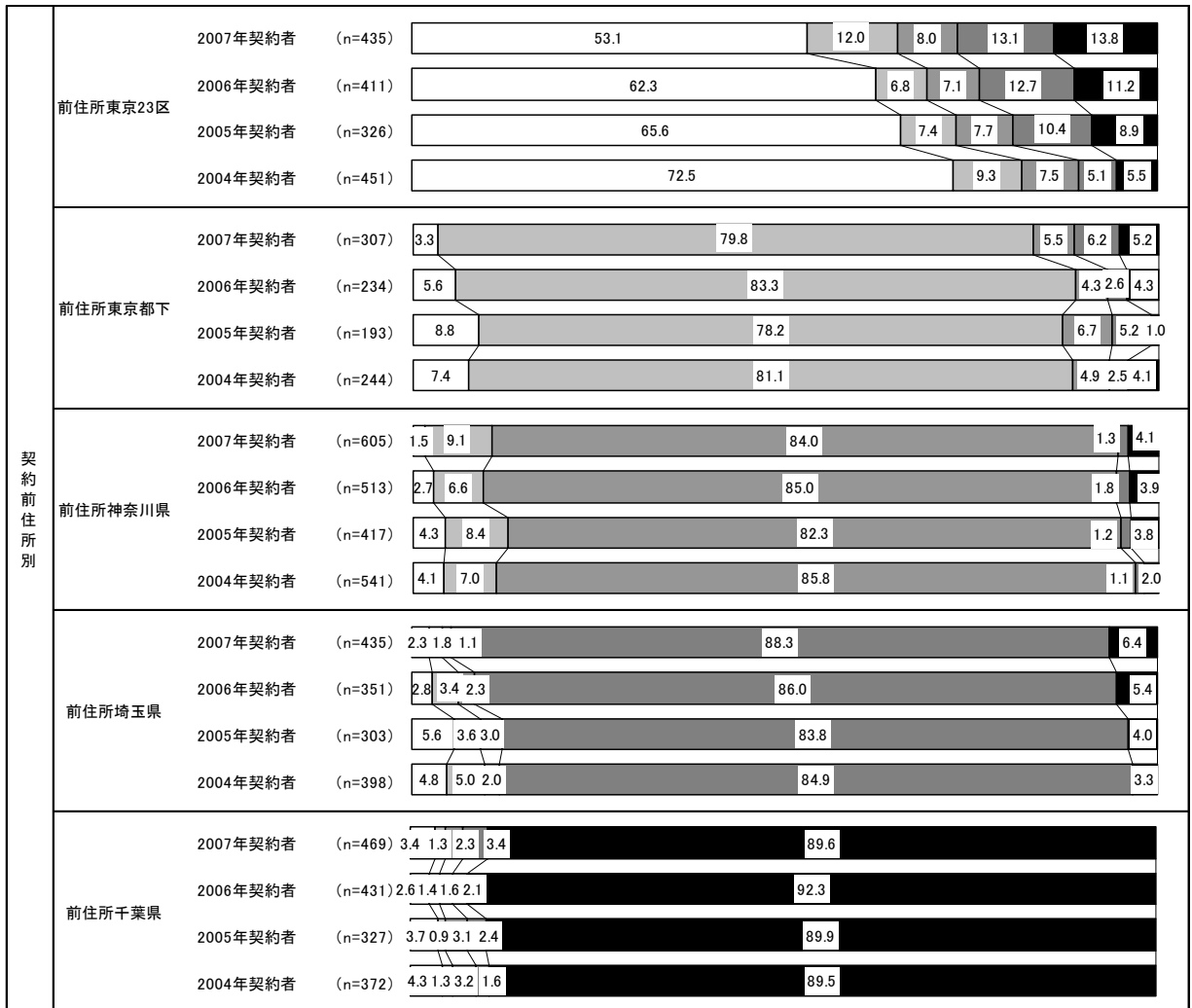


- 購入物件所在地は、神奈川県が26%で最も多く、次いで千葉県が24%、埼玉県21%となっている。東京都下、埼玉県は2ポイント増加しているが、**東京23区は引き続きシェアを落としており、2007年は12%まで減少している。**
- 契約前の住所別にみると、契約前住所が東京23区であった人の中で、東京23区に購入した人の割合は、2004年の73%から2007年は53%と、実に20ポイントも低くなっている。2007年は23区から都下、千葉県への流出が増加した。
- 前住所が東京23区以外では、いずれも同一エリア内に購入した割合が8割前後となっている。

■購入物件所在地(全体/単一回答)

●凡例

	東京23区	東京都下	神奈川県	埼玉県	千葉県
2007年契約者全体 (n=2309)	12.3%	16.4	25.7	21.3	24.3
2006年契約者全体 (n=2004)	15.6	14.3	25.1	19.3	25.7
2005年契約者全体 (n=1617)	17.6	14.6	25.4	19.8	22.6
2004年契約者全体 (n=2032)	20.0	15.2	26.4	18.9	19.5
2003年契約者全体 (n=2412)	20.7	17.2	26.5	17.7	17.8



(単位: %)

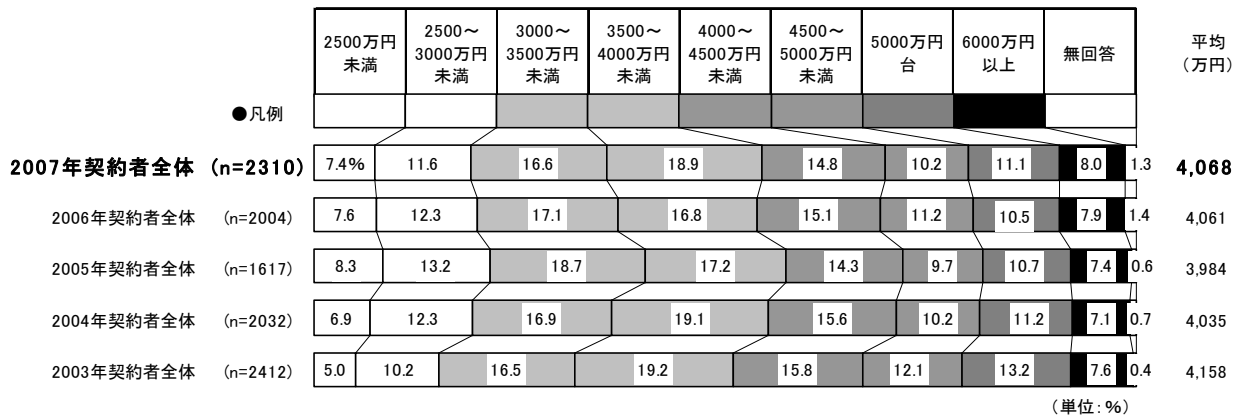
※2007年のデータは、購入物件の所在エリアが東京都だが市区郡不明というサンプルが1サンプルあったため、それを除いた2309サンプルで集計している。

平均購入価格は2年連続4,000万円台

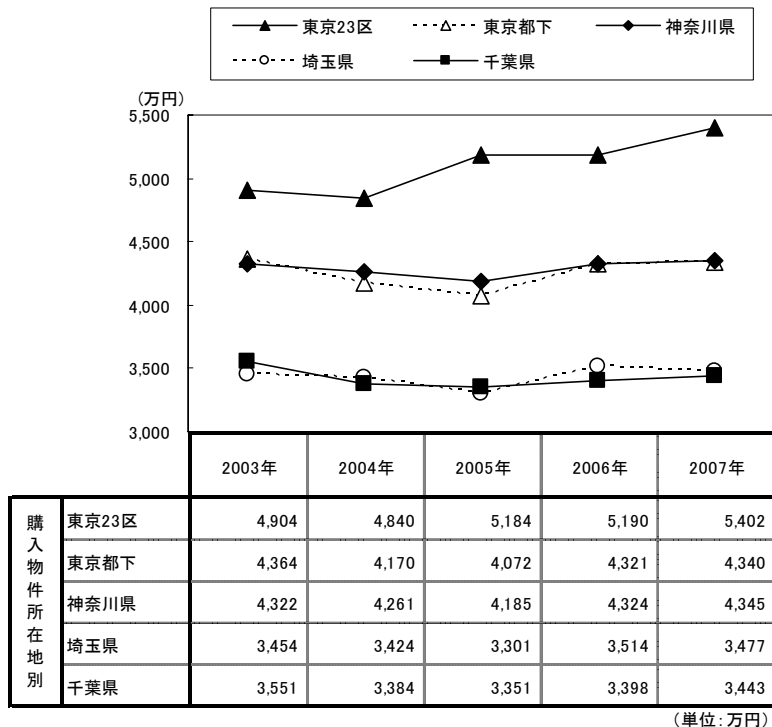
3. 購入価格

- 購入物件の平均購入価格は2005年まで下落傾向にあったが、2006年に反転し、2007年は4,068万円と前年から横ばいではあるものの、**2年連続で4,000万円台を維持している**。内訳をみると、「3,500～4,000万円未満」の割合が2ポイントの増加となっている。
- 平均購入価格を購入物件所在地別にみると、東京23区では5,402万円と2006年と比べ200万円以上の上昇となった。23区以外では大きな変化はない。

■購入価格(全体/実数回答)

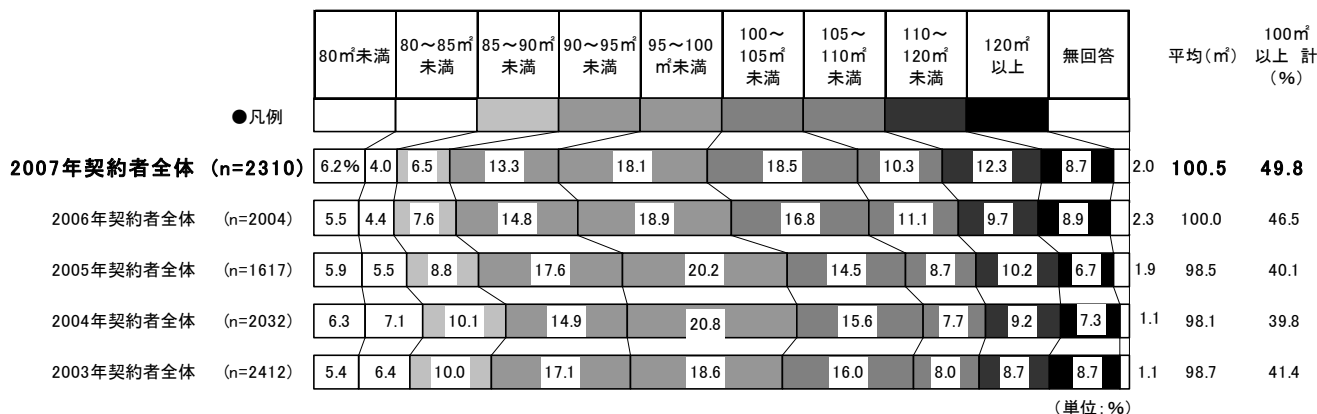


■平均購入価格の推移(購入物件所在地別)

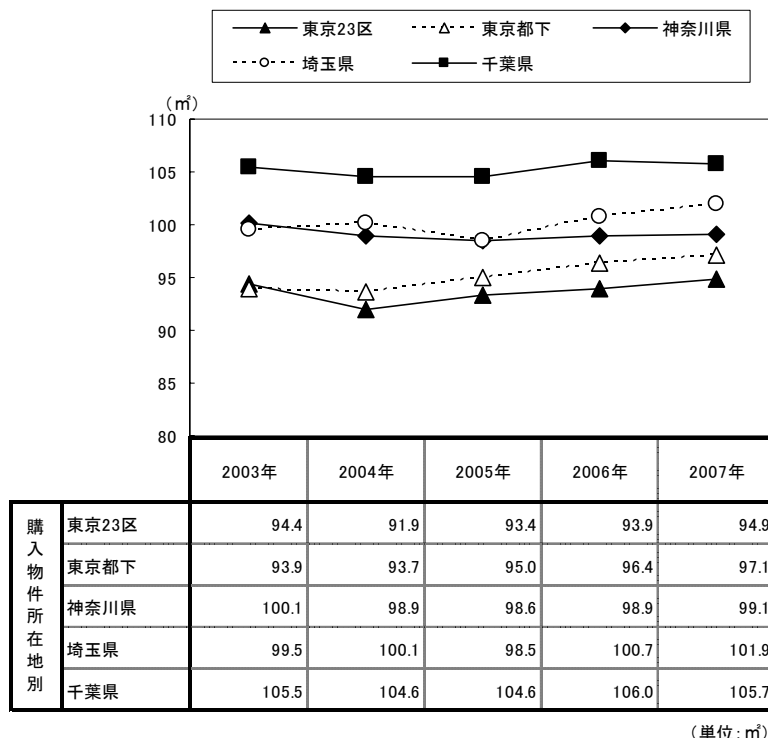


- 首都圏全体で見た場合の建物面積は拡大傾向にある。2006年までは「95～100㎡未満」が最も多かったのに対して、2007年では「100～105㎡未満」が19%で最も多い。平均は100.5㎡で2006年とほぼ同じ水準だが100㎡以上の割合が3ポイント増加し、ほぼ半数となっている。
- 建物面積を物件所在地別にみると、どのエリアもほぼ横ばいであるので、全体で100㎡以上の割合が増えているのは、購入地域の埼玉県の割合が増加している影響であると思われる。

■建物面積(全体/実数回答)

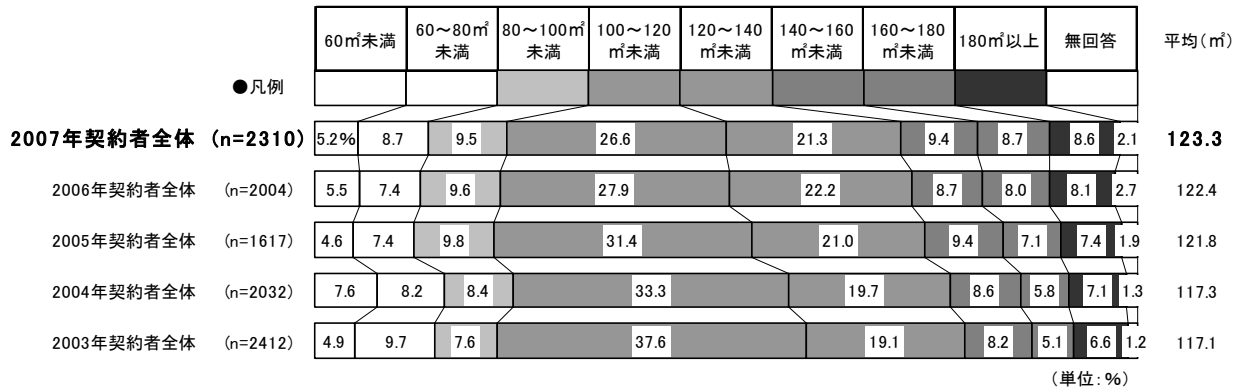


■平均建物面積の推移(購入物件所在地別)

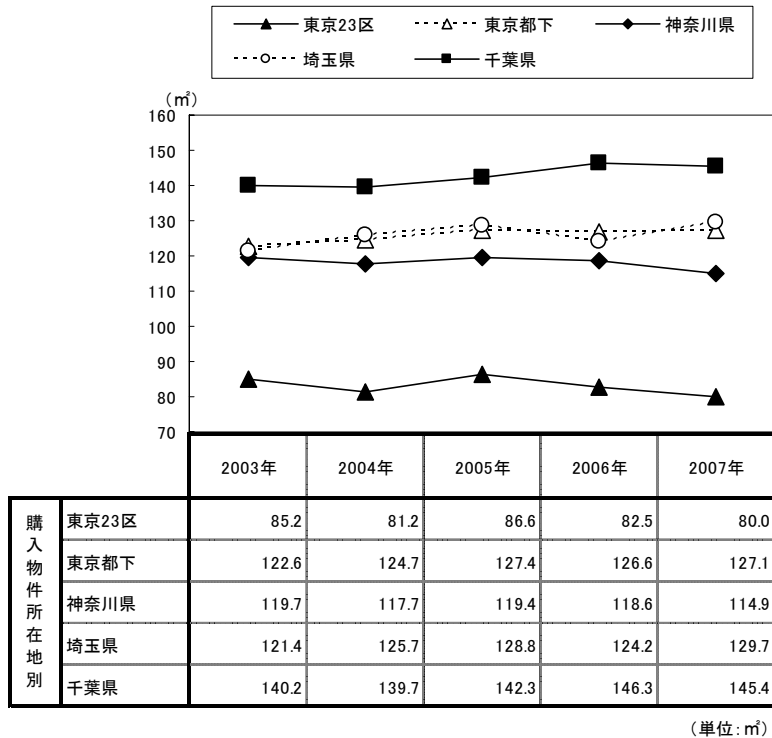


- 土地面積は、「100～120㎡未満」が27%で最も多く、「120～140㎡未満」が21%で続く。2003年以降、「100～120㎡未満」の割合は減少傾向にある一方で140㎡以上の割合が増加しており、**2007年の平均面積は123.3㎡と、2003年以降で最も広がっている。**
- 土地面積を物件所在地別にみると、埼玉県では5㎡以上広がっている以外は、ほぼ横ばい、ないしは微減である。土地面積の増加傾向も購入地域の郊外化によるものと思われる。

■土地面積(全体/実数回答)

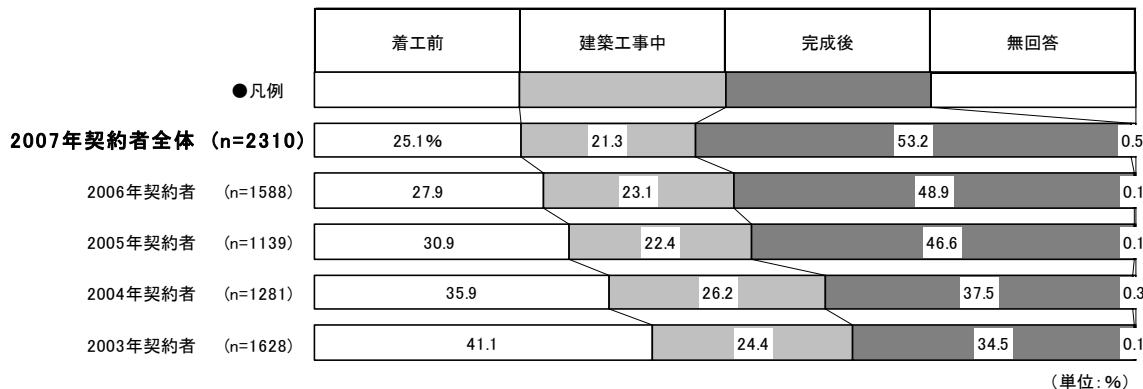


■平均土地面積の推移(購入物件所在地別)



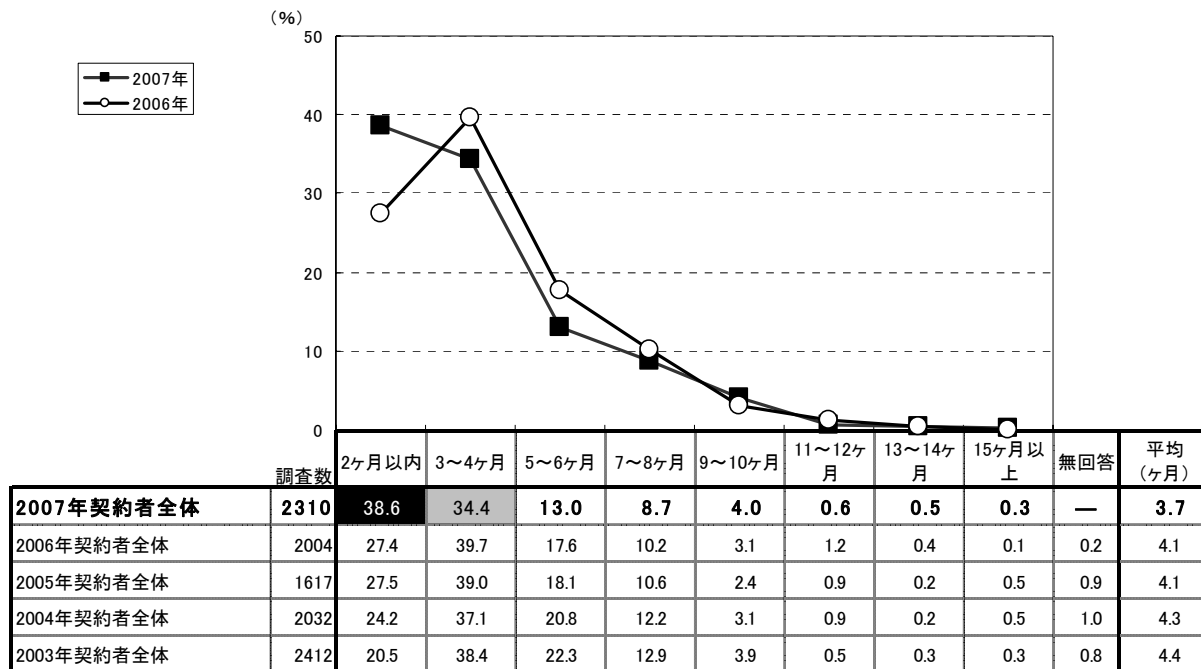
- 契約時点での物件の状態は「完成後」が53%で最も多く、次いで「着工前」(25%)、「建築工事中」(21%)となっている。2003年以降、「完成後」の割合は増加傾向にあり、2007年では半数を超えた。
- 契約から入居までの期間は「2ヶ月以内」が最も多く39%で、平均は3.7ヶ月となっている。「2ヶ月以内」の割合は2006年に比べて11ポイント増加し、平均も0.4ヶ月短くなっている。

■契約時物件状態(全体／単一回答)



※契約時物件状態は2006年まで二次調査項目のため、2006年契約者までは二次調査回答者ベースとなっている。

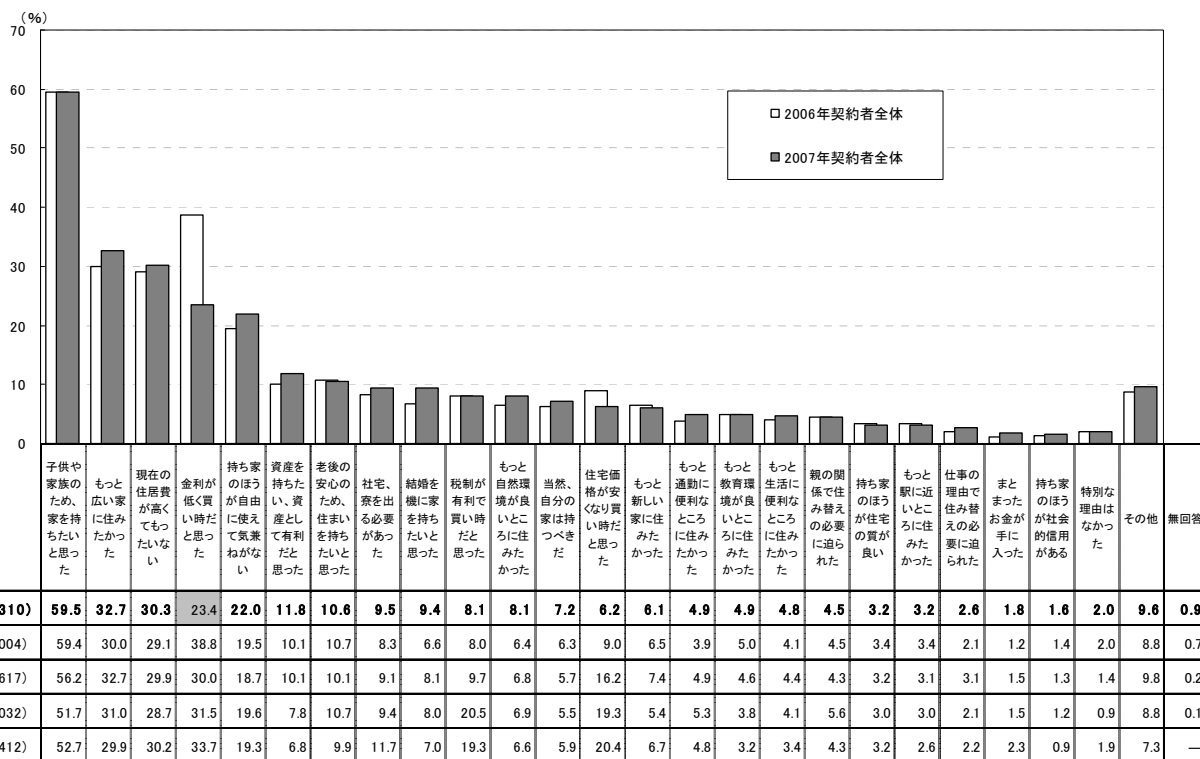
■契約から入居までの期間(全体／実数回答)



50.0 2006年契約者全体より5ポイント以上高い
50.0 2006年契約者全体より5ポイント以上低い

- 住まいの購入を思い立った理由は、「子供や家族のため、家を持ちたいと思った」が最も高く60%。次いで「もっと広い家に住みたかった」(33%)、「現在の住居費が高くてもったいない」(30%)、「金利が低く買い時だと思った」(23%)となっている。
- 「住宅価格が安くなり買い時だと思った」は減少傾向にあり、2007年は6%まで減少した。また「金利が低く買い時だと思った」が2006年に比べ15ポイントも減少するなど、市況の買い時感を理由とする回答は大幅に減少している。
- 一方、2006年に比べて「もっと広い家に住みたかった」、「持ち家のほうが自由に使える気兼ねがない」がいずれも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ポイントの増加となっており、市況によらない理由が増加している。

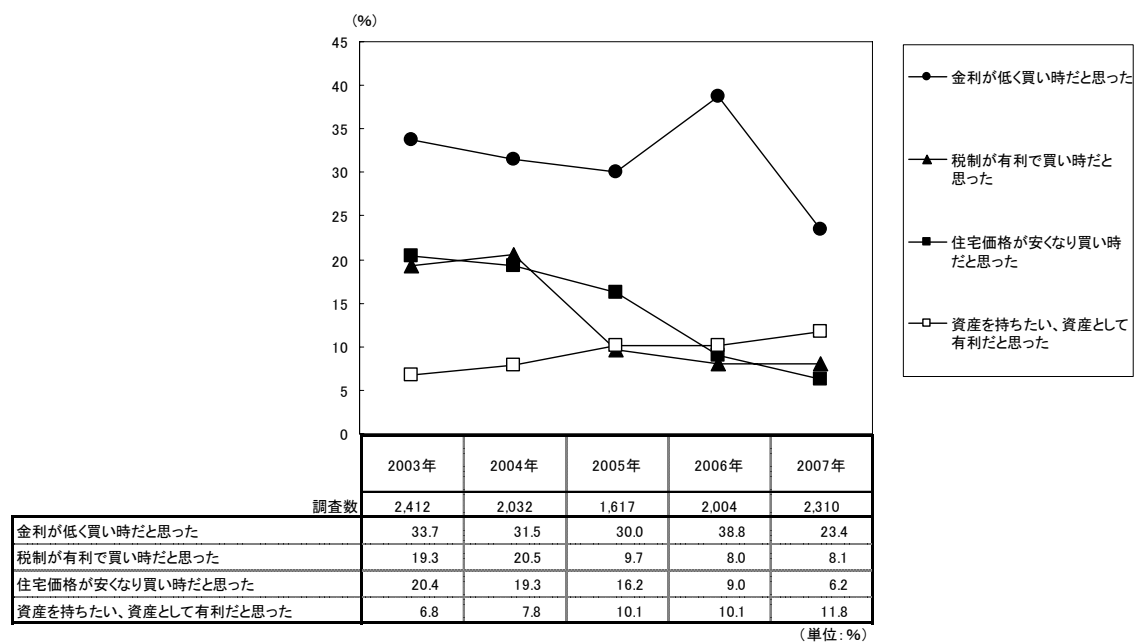
■購入理由(全体/3つまでの限定回答)



2007年契約者全体 (n=2310)	2006年契約者全体 (n=2004)	2005年契約者全体 (n=1617)	2004年契約者全体 (n=2032)	2003年契約者全体 (n=2412)
59.5	59.4	56.2	51.7	52.7
32.7	30.0	32.7	31.0	29.9
30.3	29.1	29.9	28.7	30.2
23.4	38.8	30.0	31.5	33.7
22.0	19.5	18.7	19.6	19.3
11.8	10.1	10.1	7.8	6.8
10.6	10.7	10.1	10.7	9.9
9.5	8.3	9.1	9.4	11.7
9.4	6.6	8.1	8.0	7.0
8.1	8.0	9.7	20.5	19.3
8.1	6.4	6.8	6.9	6.6
7.2	6.3	5.7	5.5	5.9
6.2	9.0	16.2	19.3	20.4
6.1	6.5	7.4	5.4	6.7
4.9	3.9	4.9	5.3	4.8
4.9	5.0	4.6	3.8	3.2
4.8	4.1	4.4	4.1	3.4
4.5	4.5	4.3	5.6	4.3
3.2	3.4	3.1	3.0	3.2
3.2	3.4	3.1	2.1	2.6
2.6	2.1	3.1	1.5	2.2
1.8	1.2	1.5	1.5	2.3
1.6	1.4	1.3	1.2	0.9
2.0	2.0	1.4	0.9	1.9
9.6	8.8	9.8	8.8	7.3
0.9	0.7	0.2	0.1	—

50.0 2006年契約者全体より5ポイント以上高い
 50.0 2006年契約者全体より5ポイント以上低い

■市況感に関する項目の推移

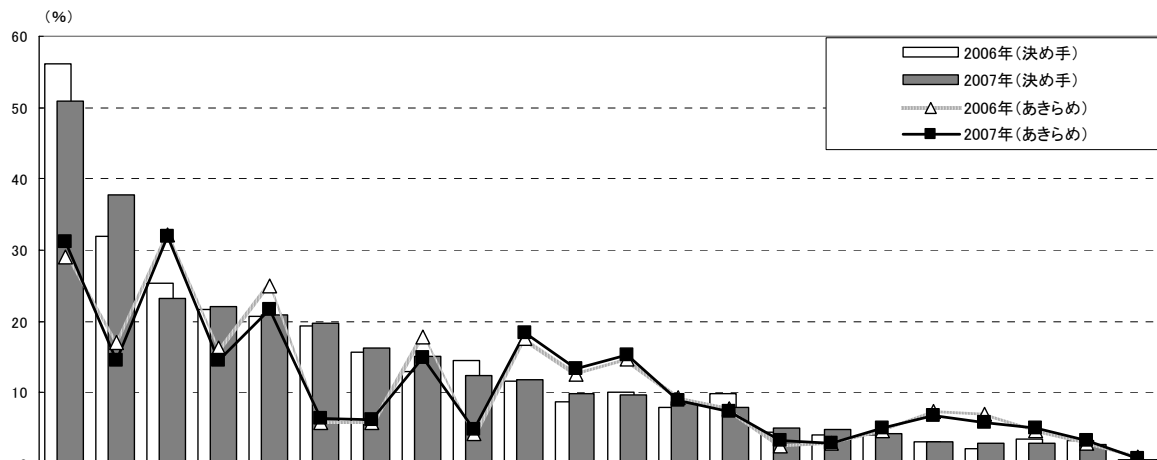


「価格」を妥協して「日当たり」「広さ」を選択

8. 決め手・あきらめ項目

- 物件を検討するうえで決め手にした項目は、「価格」が51%で最も高く、次いで「日当たり」(38%)、「最寄り駅からの時間」(23%)、「間取りプラン」(22%)、「土地の広さ」(21%)となっている。
- あきらめた項目は、「最寄り駅からの時間」が32%で最も高く、次いで「価格」(31%)、「土地の広さ」(22%)、「通勤アクセスの良いエリア」(18%)、「住居の設備・仕様」(15%)となっている。
- 決め手になった項目を時系列で見ると、2006年と比べ「価格」は5ポイント減少し、2003年以降では最も低い割合になった。一方、「日当たり」は6ポイント増加し2003年以降で最も高い割合になっている。
- あきらめた項目では、「価格」の割合が2003年以降一貫して高まっている。一方、「日当たり」「土地の広さ」「住居の広さ」の割合は減少傾向にあり、いずれも2003年以降では最も低い値となった。

■決め手・あきらめ項目(全体/それぞれ3つまでの限定回答)



決め手項目

	価格	日当たり	最寄り駅からの時間	間取りプラン	土地の広さ	周辺環境の良いエリア	教育環境の良いエリア	住居の広さ	地縁のあるエリア	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	住居の部屋数	売主の信頼度	営業マンの対応のよさ	耐震・耐久・断熱などの性能	イメージの良いエリア	住居の向き	構造・工法	施工会社の信頼度	アフターサービス	無回答
2007年契約者全体 (n=2310)	50.9	37.8	23.2	22.1	21.0	19.8	16.2	15.1	12.3	11.9	9.9	9.7	8.7	7.9	5.0	4.8	4.2	3.1	2.9	2.9	2.8	0.6	0.6
2006年契約者 (n=1588)	56.1	32.0	25.4	21.6	20.8	19.4	15.7	13.0	14.5	11.6	8.7	10.0	8.0	9.9	4.4	4.0	4.0	3.1	2.1	3.4	3.3	0.5	1.0
2005年契約者 (n=1139)	57.3	37.7	24.0	20.0	20.8	18.1	14.1	14.3	16.1	15.2	10.7	6.8	9.0	7.7	3.4	3.3	5.3	3.4	2.7	2.5	2.5	0.8	0.4
2004年契約者 (n=1281)	60.3	37.3	27.2	20.4	19.0	19.9	13.0	11.0	19.1	14.2	9.5	8.4	7.4	7.7	3.3	3.6	3.1	3.8	2.9	2.5	2.7	0.6	0.1
2003年契約者 (n=1628)	58.1	34.3	28.1	20.3	21.8	19.3	13.5	11.2	18.1	14.5	9.9	7.5	8.5	8.5	5.0	3.7	3.3	3.9	1.6	2.1	3.0	0.7	0.2

あきらめ項目

	価格	日当たり	最寄り駅からの時間	間取りプラン	土地の広さ	周辺環境の良いエリア	教育環境の良いエリア	住居の広さ	地縁のあるエリア	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	住居の部屋数	売主の信頼度	営業マンの対応のよさ	耐震・耐久・断熱などの性能	イメージの良いエリア	住居の向き	構造・工法	施工会社の信頼度	アフターサービス	無回答
2007年契約者全体 (n=2310)	31.1	14.5	31.9	14.5	21.8	6.4	6.1	15.0	4.8	18.3	13.4	15.3	8.9	7.4	3.2	2.9	5.0	6.7	5.8	5.0	3.2	0.7	4.2
2006年契約者 (n=1588)	29.0	17.1	32.2	16.2	24.9	5.9	5.9	17.9	4.3	17.6	12.5	14.8	9.3	7.8	2.6	3.0	4.7	7.4	6.9	4.7	3.0	0.9	3.1
2005年契約者 (n=1139)	25.6	15.7	33.7	16.7	27.2	5.6	6.1	20.4	6.1	14.8	15.1	16.5	9.7	7.6	1.8	3.5	4.8	9.1	6.9	5.7	2.4	0.6	3.0
2004年契約者 (n=1281)	24.5	18.6	30.8	19.8	29.8	5.7	5.6	21.8	5.7	15.1	15.2	15.5	9.8	8.3	2.7	2.7	6.4	9.9	6.0	5.7	4.0	1.0	1.5
2003年契約者 (n=1628)	24.4	18.5	29.9	17.3	27.7	7.0	5.3	22.6	5.4	16.2	16.9	16.5	9.8	8.6	1.8	2.8	4.0	8.1	6.5	4.9	3.2	0.9	1.9

(単位: %)

※決め手項目、あきらめ項目はいずれも、2006年まで二次調査項目のため、2006年契約者までは二次調査回答者ベースとなっている。