

平成26年度下半期における 住宅市場動向について

平成26年9月



■ 調査のポイント

① 調査の概要

住宅事業者、一般消費者及びファイナンシャルプランナーの三者に対し、今後の住宅市場に関する事項についてアンケート調査を実施し、その結果を取りまとめた資料です。

② 調査結果の主なポイント

【平成26年度下半期の住宅市場】

- ・住宅事業者の平成26年度下半期(平成26年10月～平成27年3月)の受注・販売等の見込みは、「平成26年度上半期(平成26年4月～9月)と同程度」との回答が44.7%と最も多くありましたが、「平成26年度上半期と比べて増加」との回答も41.1%ありました。「平成26年度上半期と比べて減少」は14.2%に止まりました。
- ・一般消費者の平成26年度下半期における住宅の買い時感については、「買い時だと思う」との回答が72.3%となり、「買い時だと思わない」の27.7%を大きく上回りました。
- ・ファイナンシャルプランナーの平成26年度下半期における住宅の買い時感については、「買い時」及び「どちらかと言えば買い時」との回答が72.2%となり、「どちらとも言えない」が24.1%、「買い時ではない」及び「どちらかと言えば買い時ではない」は3.7%に止まりました。

【住宅事業者の重点的取組事項と一般消費者が重視するポイント】

- ・住宅事業者が今後重点的に取組む事項については、「建物・設備の性能」や「デザイン」などハード面を重視する回答が多く、次いで「アフターサービス」や「住宅プランの提案力」などソフト面の回答が多くありました。
- ・一般消費者における住宅事業者選びで重視するポイントについては、「建物の性能」や「デザイン」などハード面を重視する回答が多く、次いで「住宅価額や手数料」の回答が多くありました。

③ 調査方法等

■ 調査時期

住宅事業者及びファイナンシャルプランナー：平成26年7月～8月、一般消費者：平成26年8月

■ 調査方法

住宅事業者：ヒアリング・郵送等によるアンケート調査(フラット35の利用があった住宅事業者(回答数756))

ファイナンシャルプランナー：ヒアリング・郵送等によるアンケート調査(セミナー等機構業務にご協力いただいた方(回答数54))

一般消費者：インターネット調査(平成26年10月1日以降に住宅取得を検討中の25～59歳の方(回答数1,287))

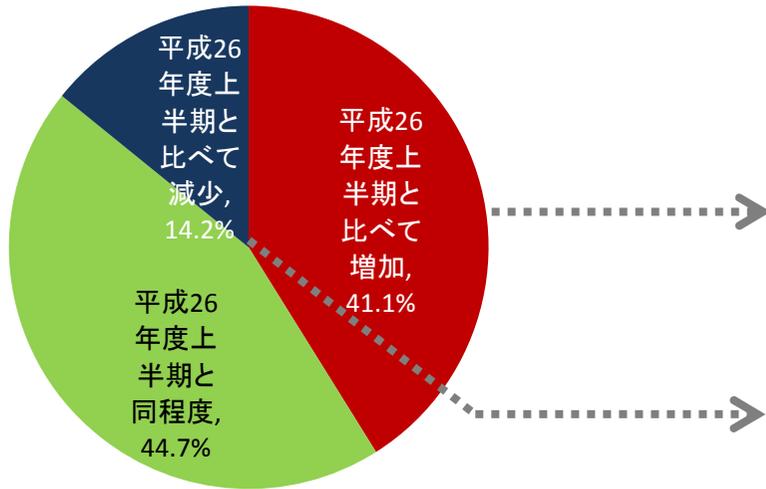
■ 調査項目

平成26年度下半期の住宅市場の見通し、住宅事業者の重点的取組事項、一般消費者のニーズ等に関する事項

1. 平成26年度下半期の受注・販売等の見込みは？(調査対象:住宅事業者)

平成26年度下半期の受注・販売等については、「平成26年度上半期と同程度」との回答が44.7%と最も多かったが、「平成26年度上半期と比べて増加」との回答も41.1%あった。「平成26年度上半期と比べて減少」は14.2%に止まった。

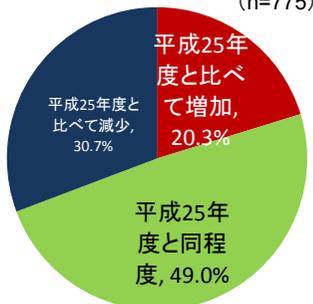
■貴社の平成26年度下半期の受注・販売等の見込みについて (n=752)



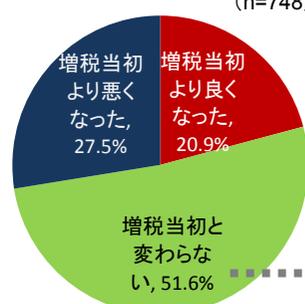
■増加する要因(最大3つまで)。 (n=309)

| | |
|--------------------------|-------|
| 次の消費税率引上げ(8%→10%)前の駆け込み | 70.9% |
| 住宅ローン金利の低水準 | 40.5% |
| 消費税率引上げ(5%→8%)後の反動減からの回復 | 28.5% |
| 住宅価額等の先高観 | 14.2% |
| 景気回復への期待感 | 12.6% |
| 金利先高観 | 10.7% |
| その他 | 14.6% |

■(参考)前回調査(平成26年2月)平成26年度の受注・販売等の見込みについて (n=775)



■(参考)今年の消費税率引上げ当初(平成26年4月~6月)と比較した現在のお客さまの反応 (n=748)



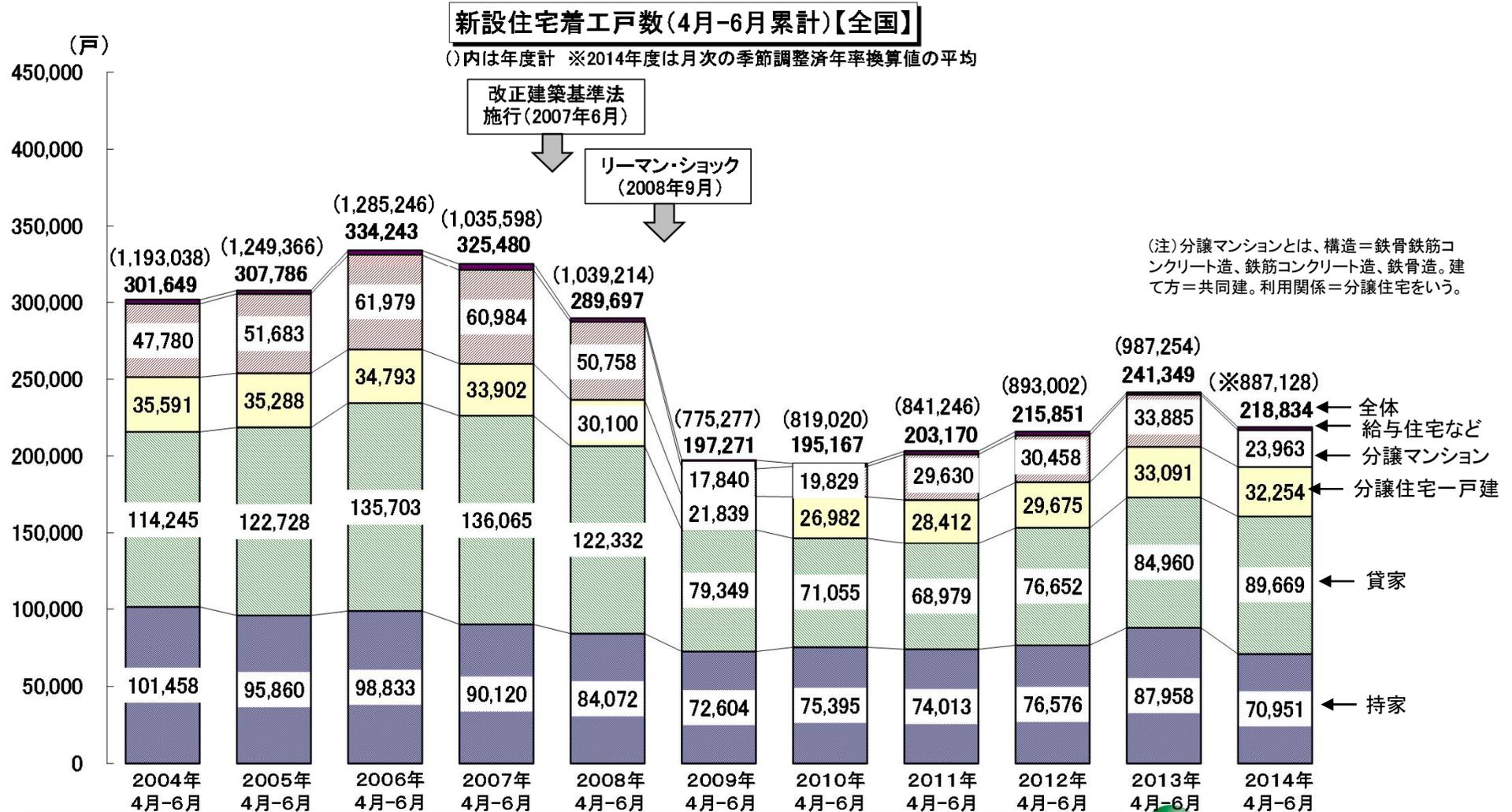
■減少する要因(最大3つまで)。 (n=107)

| | |
|----------------------------|-------|
| 消費税率引上げ(5%→8%)後の反動減の継続 | 54.2% |
| 建築資材価額の上昇等の影響 | 33.6% |
| 次の消費税率引上げ(8%→10%)を見据えた生活不安 | 29.9% |
| 景気の先行き不透明感 | 28.0% |
| 金利先高観がない | 1.9% |
| その他 | 17.8% |

住宅事業者の現在の感触では、お客さまの反応は「消費税率引上げ当初と変わらない」との回答が過半数だった。

(参考1) 新設住宅着工戸数の推移

2014年4月-6月期累計は、全体が前年同期比▲9.3%の218,834戸。持家が同▲19.3%、貸家が同+5.5%、分譲住宅一戸建が同▲2.5%、分譲マンションが同▲29.3%。



(資料)国土交通省「建築着工統計調査報告」(年計データ)をもとに作成

(参考2) 新設住宅着工戸数の見通し【2014年4～6月期GDP1次速報後】

内閣府(8/13公表)による2014年4～6月期GDP1次速報を踏まえた各機関の新設住宅着工戸数の見通し
 新設住宅着工戸数【13機関の平均値】 2014年度(平成26年度) 89万1千戸 2015年度(平成27年度) 87万9千戸

| 2014年8月28日現在 機関名 (全13機関) | 発表日 | 新設住宅着工戸数(万戸) ※四半期、半年は季節調整済み年率換算値 | | | | | | | | | |
|--------------------------------|------|----------------------------------|--------------|----------------|--------------|------------|----------------|--------------|----------------|--------------|------------|
| | | 2014年度(平成26年度) | | | | | 2015年度(平成27年度) | | | | |
| | | 4～6月 (実績) | 7～9月 (予測) | 10～12月 (予測) | 1～3月 (予測) | 合計 (予測) | 4～6月 (予測) | 7～9月 (予測) | 10～12月 (予測) | 1～3月 (予測) | 合計 (予測) |
| 三菱UFJモルガン・スタンレー証券 | 8/13 | - | - | - | - | 101 | - | - | - | - | 100 |
| みずほ総合研究所 | 8/15 | 88.7 | 89.9 | 91.7 | 94.9 | 91.2 | 95.3 | 88.3 | 84.7 | 85.8 | 88.4 |
| 三井住友信託銀行 | 8/22 | 上期 | 88.8 | 下期 | 91.5 | 91.1 | 上期 | 95.5 | 下期 | 81.7 | 88.7 |
| 浜銀総合研究所 | 8/15 | - | - | - | - | 90.1 | - | - | - | - | 89.2 |
| 三菱UFJリサーチ&コンサルティング | 8/15 | 88.7 | 88.3 | 89.9 | 92.4 | 89.7 | 93.9 | 89.2 | 86.7 | 85.2 | 88.7 |
| みずほ証券リサーチ&コンサルティング | 8/15 | 88.7 | 88.0 | 89.5 | 92.0 | 89.5 | 94.0 | 90.5 | 88.0 | 87.5 | 90.0 |
| 富国生命保険相互会社 | 8/18 | 上期 | 87.9 | 下期 | 91.4 | 89.5 | 上期 | 89.4 | 下期 | 88.8 | 89.0 |
| 東レ経営研究所 | 8/15 | - | - | - | - | 88.3 | - | - | - | - | 88.4 |
| ニッセイ基礎研究所 | 8/14 | 89 | 87 | 88 | 89 | 88 | 92 | 91 | 89 | 89 | 90 |
| アジア太平洋研究所 | 8/27 | - | - | - | - | 86.8 | - | - | - | - | 87.3 |
| 明治安田生命保険相互会社 | 8/18 | - | - | - | - | 85 | - | - | - | - | 82 |
| 三菱総合研究所 | 8/14 | - | - | - | - | 84.4 | - | - | - | - | 82.3 |
| 農林中金総合研究所 | 8/18 | 上期 | 85.9 | 下期 | 82.5 | 84.2 | 上期 | 87.5 | 下期 | 70.0 | 78.8 |
| 平均 | | 88.7 | 88.3 | 89.8 | 92.1 | 89.1 | 93.8 | 89.8 | 87.1 | 86.9 | 87.9 |
| 最大 | | 88.7 | 89.9 | 91.7 | 94.9 | 101.0 | 95.3 | 91.0 | 89.0 | 89.0 | 100.0 |
| 最小 | | 88.7 | 87.0 | 88.0 | 89.0 | 84.2 | 92.0 | 88.3 | 84.7 | 85.2 | 78.8 |

(参考) 利用関係別戸数の見通し

| 2014年8月28日現在 機関名 (全2機関) | 発表日 | 新設住宅着工戸数(万戸) ※季節調整済み年率換算値 | | | | | | | | | |
|-------------------------------|------|---------------------------|------------|--------------|--------------|------------|----------------|------------|--------------|--------------|------------|
| | | 2014年度(平成26年度) | | | | | 2015年度(平成27年度) | | | | |
| | | 持家 (予測) | 貸家 (予測) | 給与住宅 (予測) | 分譲住宅 (予測) | 合計 (予測) | 持家 (予測) | 貸家 (予測) | 給与住宅 (予測) | 分譲住宅 (予測) | 合計 (予測) |
| みずほ総合研究所 | 8/15 | 29.6 | 37.0 | 0.5 | 24.1 | 91.2 | 29.3 | 35.4 | 0.5 | 23.2 | 88.4 |
| 三菱UFJリサーチ&コンサルティング | 8/15 | 28.6 | 37.0 | 0.6 | 23.5 | 89.7 | 28.4 | 35.6 | 0.6 | 24.1 | 88.7 |
| 平均 | | 29.1 | 37.0 | 0.5 | 23.8 | 90.5 | 28.9 | 35.5 | 0.6 | 23.7 | 88.6 |

(注) 給与住宅は、当機構において合計から持家、貸家、分譲住宅を差し引いて算出。

(参考) 財団法人建設経済研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し」から

(参考) 社団法人住宅生産団体連合会「経営者の住宅景況感調査」から

| 機関名 | 発表日 | 2014年度(平成26年度)(予測) | | | | | 2015年度(平成27年度)(予測) | | | | |
|---------------|------|--------------------|------|------|------|------|--------------------|------|------|------|------|
| | | 持家 | 貸家 | 給与住宅 | 分譲住宅 | 合計 | 持家 | 貸家 | 給与住宅 | 分譲住宅 | 合計 |
| 建設経済研究所(注1) | 7/24 | 28.2 | 39.6 | 0.6 | 22.4 | 90.7 | 29.8 | 38.2 | 0.6 | 22.5 | 91.0 |
| 住宅生産団体連合会(注2) | 7/30 | 30.5 | 33.0 | 0.4 | 24.1 | 88.0 | - | - | - | - | - |

(注1) 2014年1～3月期の四半期別国民所得統計速報(2次速報)を踏まえた予測。

(注2) 会員のうち回答があった14社の予測平均値。

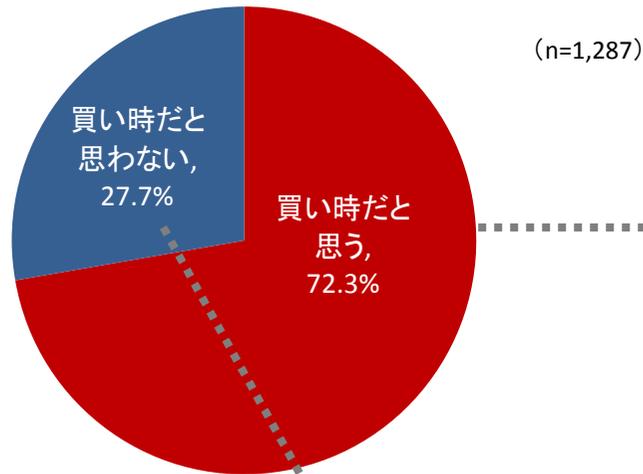
| 年度 | 新設住宅着工戸数(戸) | | | | |
|--------|-------------|---------|---------|---------|---------|
| | 年度計 | 4～6月 | 7～9月 | 10～12月 | 1～3月 |
| 2014年度 | 218,834 | - | - | - | - |
| 2013年度 | 987,254 | 241,349 | 257,683 | 271,279 | 216,943 |
| 2012年度 | 893,002 | 215,851 | 227,097 | 240,340 | 209,714 |
| 2011年度 | 841,246 | 304,822 | 289,762 | 7,576 | 239,086 |



2. 平成26年度下半期は買い時か？(調査対象：一般消費者)

平成26年度下半期における住宅の買い時感については、「買い時だと思う」との回答が72.3%となり、「買い時だと思わない」の27.7%を大きく上回った。

■これから半年以内(平成26年10月～平成27年3月)は、住宅の買い時だと思いますか？



前回調査(平成26年2月)における平成26年度(1年間)の買い時感は、「買い時だと思う」との回答が75.7%であり、ほぼ同じ傾向にある。また、「買い時だと思う要因」及び「買い時だと思わない要因」ともに、前回調査結果と上位2項目が同じ結果となった。

■買い時だと思う要因(最大3つまで)。

(n=930)

| | |
|------------------------------------|-------|
| 住宅ローン金利が低いから | 64.3% |
| 今後消費税率が10%に上げられる予定だから | 49.4% |
| 今後住宅ローン金利が上がると思うから | 27.4% |
| 住宅ローン減税やすまい給付金等消費税率上げ後の対策が充実しているから | 20.0% |
| 今後住宅価額が上がると思うから | 10.2% |
| 将来の収入が増えそうだから | 9.4% |
| その他 | 2.6% |

■買い時だと思わない要因(最大3つまで)。

(n=357)

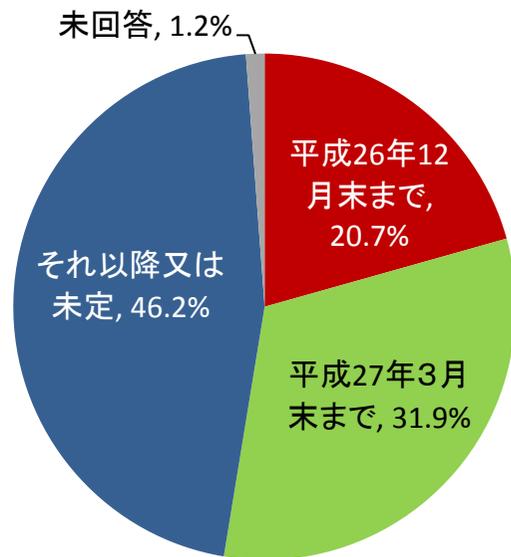
| | |
|----------------------------------|-------|
| 今後も消費税率が上げられることで家計負担が増えるから | 36.1% |
| 住宅ローン減税やすまい給付金等消費税率上げ後の対策が不十分だから | 31.1% |
| 住宅価額が上昇しているから | 28.3% |
| 将来の収入に不安があるから | 27.5% |
| 住宅ローン金利がしばらく上がりそうにないから | 15.1% |
| その他 | 10.6% |

(参考3) 平成26年7月の全国一斉相談会(機構主催)来場者について

平成26年7月12・13日に開催したフラット35全国一斉相談会の来場者へのアンケート結果において、住宅取得予定時期は「平成27年4月以降又は未定」が最も多く46.2%であった。また、住宅取得のきっかけとしては、83.2%の来場者がライフイベント※があてはまると回答しており、ライフイベント以外のきっかけでは、「現在、住宅ローン金利が低いから」が最も多く40.3%であった。 ※ライフイベントとは・・・結婚・出産・子育て・親族と同居・転勤等

■住宅の取得予定時期についてお聞かせください。

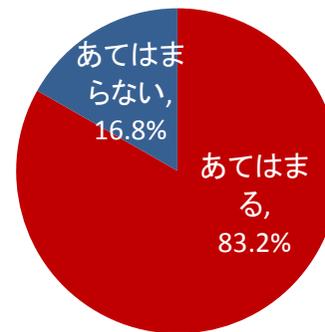
(n=673)



平成26年度全国一斉相談会概要
開催日：平成26年7月12・13日
全来場者数：779人

■住宅取得のきっかけとしてライフイベントはあてはまりますか？

(n=673)



「あてはまる」を選択された方の中から、「結婚」の回答が一番多く、次いで「子供の進学」「子供の出産」の回答が多かった。

■ライフイベント以外で住宅取得の後押しになったものについてお聞かせください。

(n=673)

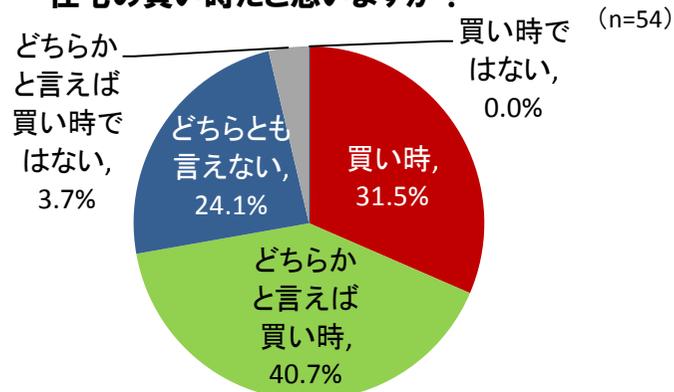
| | |
|------------------------|-------|
| 現在、住宅ローン金利が低いから | 40.3% |
| 今後、消費税率が引き上げられる予定だから | 19.6% |
| その他 | 16.3% |
| 今後、住宅ローン金利が上がると思うから | 16.0% |
| 税制の優遇措置(住宅ローン減税等)があるから | 12.0% |
| 今後、住宅価額が上がると思うから | 6.2% |
| 今後、収入が上がると思うから | 3.0% |

3. 平成26年度下半期は買い時か？(調査対象:ファイナンシャルプランナー)

平成26年度下半期における住宅の買い時感については、「買い時」及び「どちらかと言えば買い時」との回答が72.2%となり、「買い時ではない」及び「どちらかと言えば買い時ではない」は3.7%に止まった。

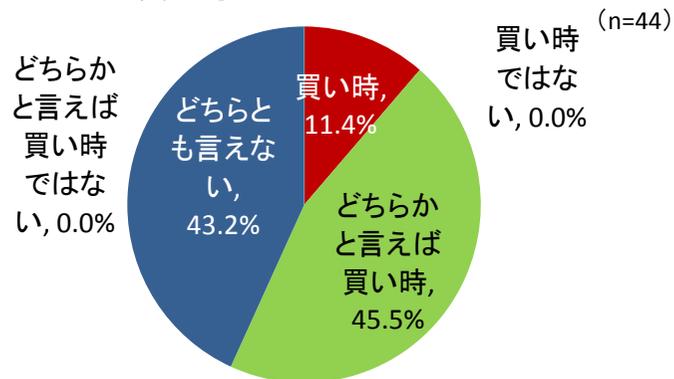
(今回調査)

■これから半年(平成26年10月～平成27年3月)は、
住宅の買い時だと思えますか？



(前回調査)

■これから1年間(平成26年4月～平成27年3月)は、
住宅の買い時だと思えますか？



■「買い時」又は「どちらかと言えば買い時」とする要因(最大3つまで)

(n=39)

| | |
|--------------------------|-------|
| 住宅ローン金利の低水準 | 92.3% |
| 次の消費税率引上げ(8%→10%)前であること | 41.0% |
| 金利先高観 | 25.6% |
| 住宅価額等の先高観 | 20.5% |
| 景気回復への期待感 | 12.8% |
| 消費税率引上げ(5%→8%)後の反動減からの回復 | 10.3% |
| その他 | 15.4% |

■「買い時」又は「どちらかと言えば買い時」とする要因(最大3つまで)

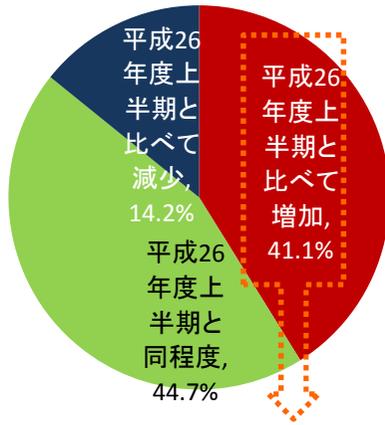
(n=25)

| | |
|-------------------------|-------|
| 住宅ローン金利の低水準 | 96.0% |
| 金利先高観 | 48.0% |
| 消費税率引上げ(5%→8%)後の対応策が充実 | 32.0% |
| 景気回復への期待感 | 28.0% |
| 次の消費税率引上げ(8%→10%)前であること | 16.0% |
| 住宅価額等の先高観 | 8.0% |
| その他 | 16.0% |

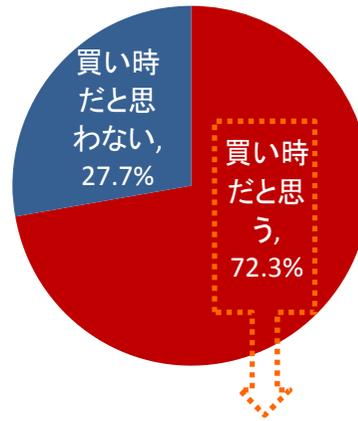
前回調査(平成26年2月)では「買い時」が11.4%、「どちらとも言えない」が43.2%だったが、今回調査では「買い時」が31.5%に増加し、「どちらとも言えない」が24.1%に減少した。

まとめ(その1:平成26年度下半期の住宅市場)

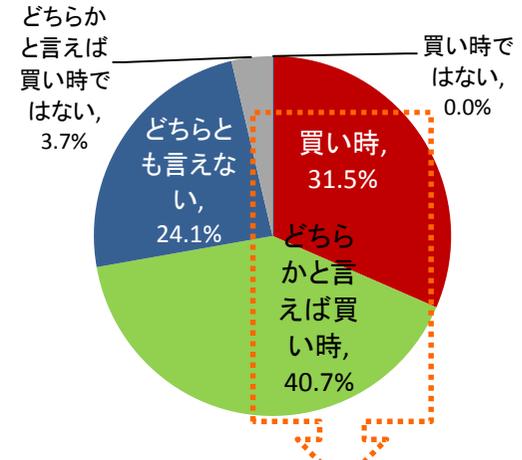
【住宅事業者への調査結果】
平成26年度下半期の受注・販売等
の見込みと要因 ※P2参照



【一般消費者への調査結果】
平成26年度下半期の買い時感と
その要因 ※P5参照



【ファイナンシャルプランナーへの調査結果】
平成26年度下半期の買い時感と
その要因 ※P7参照



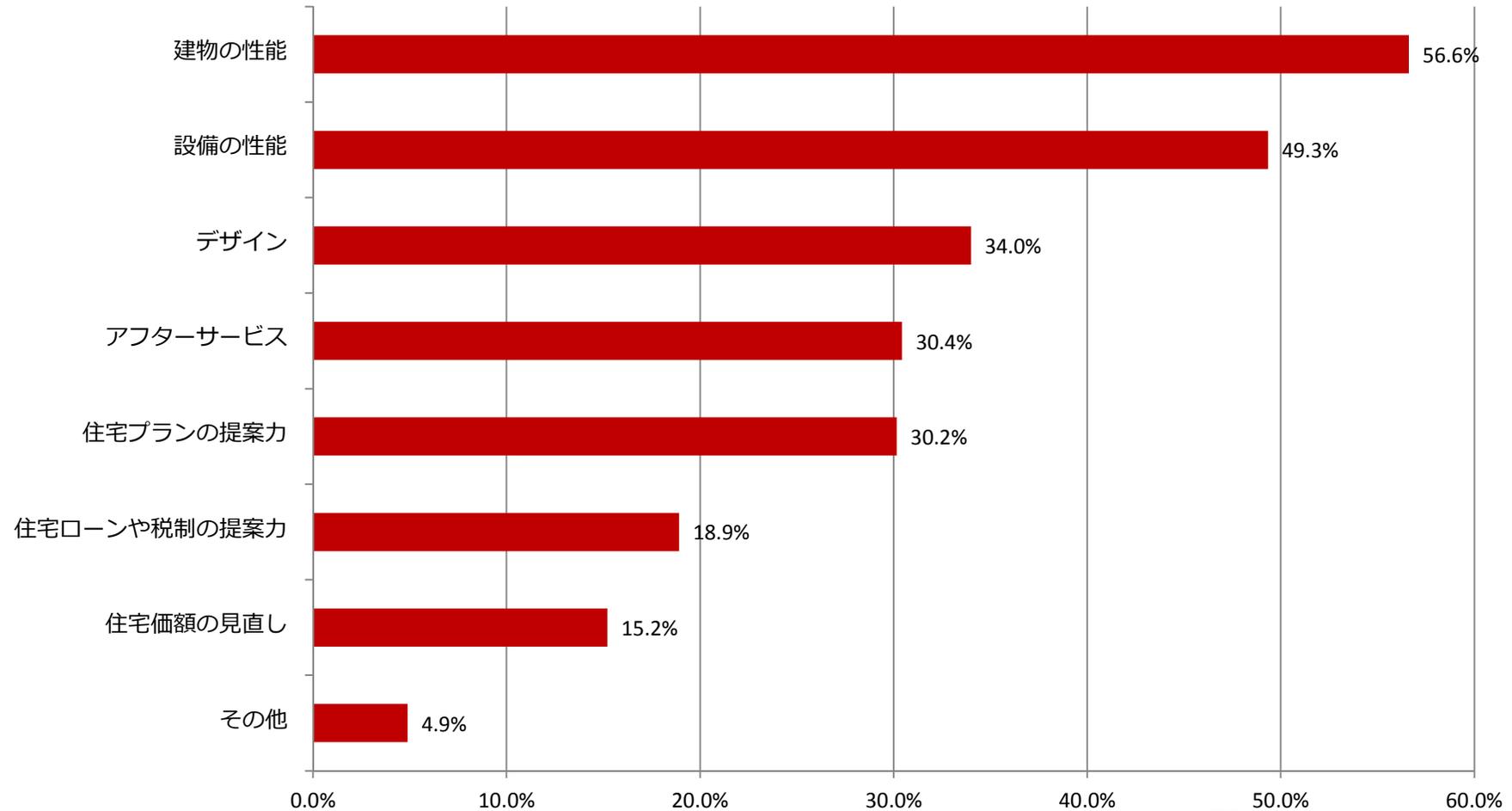
| | |
|----|--------------------------|
| 1位 | 次の消費税率引上げ(8%→10%)前の駆け込み |
| 2位 | 住宅ローン金利の低水準 |
| 3位 | 消費税率引上げ(5%→8%)後の反動減からの回復 |
| 4位 | 住宅価額等の先高観 |
| 5位 | 景気回復への期待感 |

| | | |
|----|-------------------------|-------------------------|
| 1位 | 住宅ローン金利の低水準 | 住宅ローン金利の低水準 |
| 2位 | 次の消費税率引上げ(8%→10%)前の駆け込み | 次の消費税率引上げ(8%→10%)前の駆け込み |
| 3位 | 金利先高観 | 金利先高観 |
| 4位 | 住宅ローン減税等消費税率引上げ後の対策の充実 | 住宅価額等の先高観 |
| 5位 | 住宅価額等の先高観 | 景気回復への期待感 |

4. 今後の重点的取組事項とは？（調査対象：住宅事業者）

今後の重点的取組事項については、「建物・設備の性能」や「デザイン」などハード面を重視する回答が多く、次いで「アフターサービス」や「住宅プランの提案力」などソフト面の回答が多くあった。

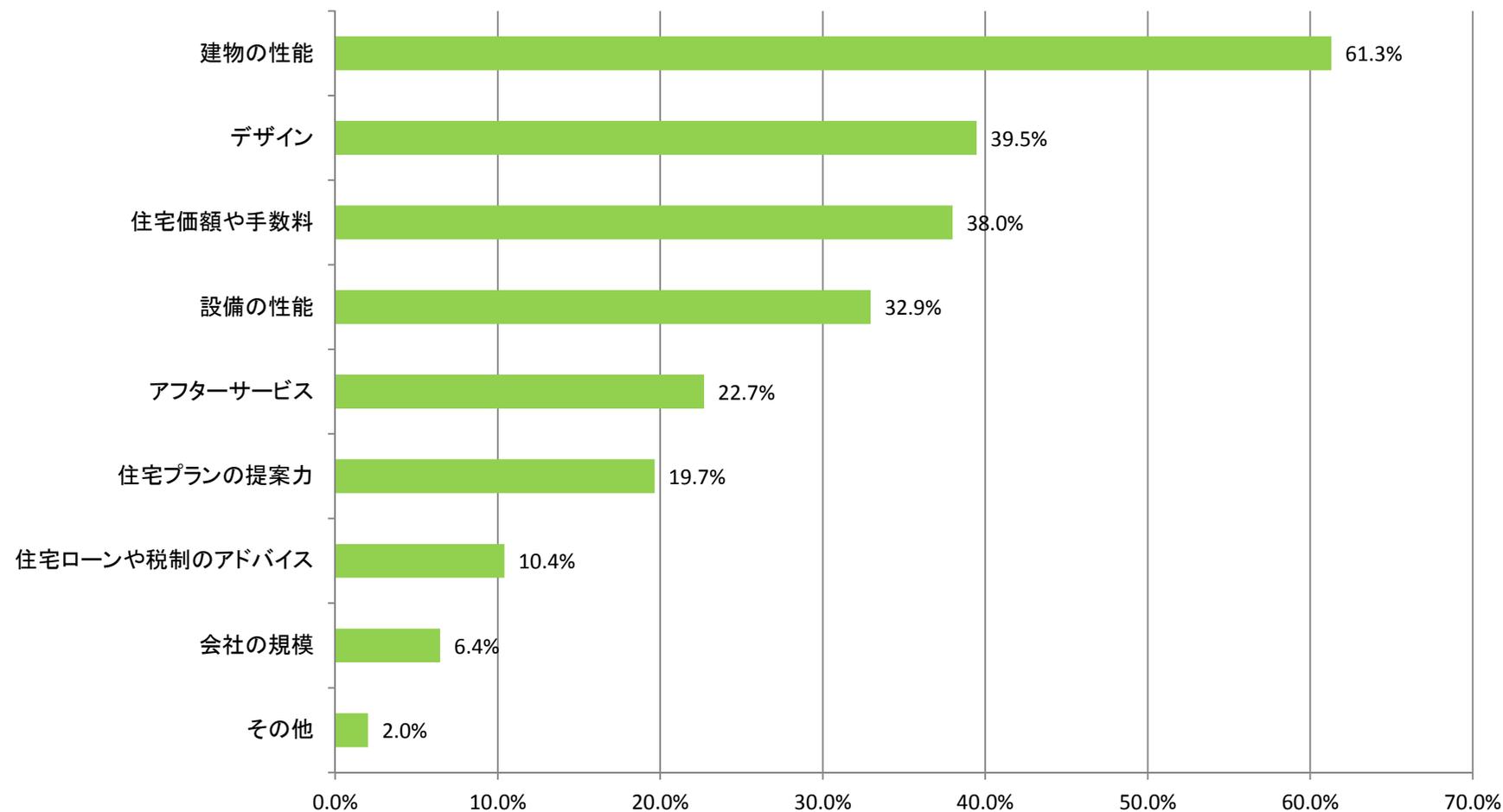
(n=756 複数回答可)



5. 住宅事業者選びで重視するポイントとは？（調査対象：一般消費者）

一般消費者における住宅事業者選びで重視するポイントについては、「建物の性能」や「デザイン」などハード面を重視する回答が多く、次いで「住宅価額や手数料」の回答が多くあった。

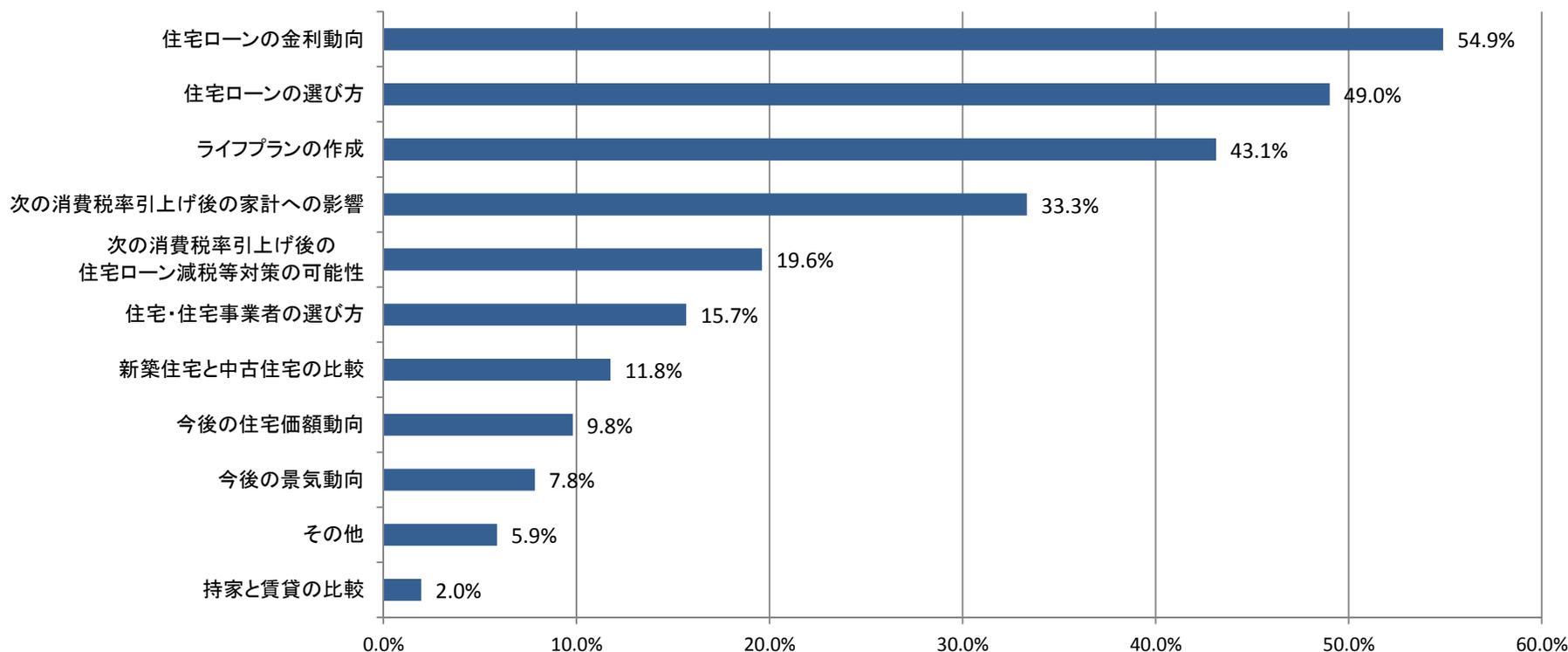
(n=1,287 複数回答可)



6. 平成26年度下半期に増加が見込まれる相談内容とは？（調査対象：ファイナンシャルプランナー）

平成26年度下半期に増加することが見込まれる相談内容については、「住宅ローンの金利動向」との回答が54.9%と最も多く、次いで「住宅ローンの選び方」、「ライフプランの作成」との回答が多くあった。

※平成26年度下半期の相談件数について、上半期と比べて増加又は同程度と回答した方（n=51 複数回答可）



【上記相談事項に対する主なアドバイス】※フリーコメントより抜粋

- ・ライフプランを前提とした住宅取得を意識されている方が増えています。（金利動向や相場感などではなく）相談者の考え方や価値感にマッチした住宅取得やローン選びのアドバイスを行ってまいります。
- ・増税や社会保障等の問題で可処分所得がなかなか増加しない中、ライフプランの中で金利上昇に備える住宅購入の資金計画や返済の仕方についてアドバイス。
- ・キャッシュフロー表で支出が最大になるのがやはり教育費のかかる時期。その時期の支出予定項目はなるべく詳細にヒアリング（例えば、（公立か私立かだけでなく、）塾のお金はいくらかかるとするか、専業主婦の奥様が働く『予定』の場合は、甘い見通しになっていないか）することで、ライフプランニングの要である『借りすぎ防止』を適切に案内している。

まとめ(その2:住宅事業者の重点的取組事項と消費者のニーズ)

【住宅事業者への調査結果】
今後の重点的取組事項
※P9参照

| | |
|----|-----------|
| 1位 | 建物の性能 |
| 2位 | 設備の性能 |
| 3位 | デザイン |
| 4位 | アフターサービス |
| 5位 | 住宅プランの提案力 |



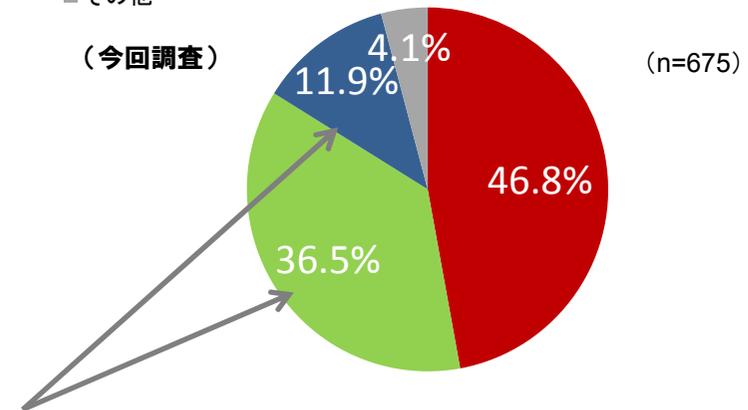
【一般消費者への調査結果】
住宅事業者選びで重視する
ポイント ※P10参照

| | |
|----|----------|
| 1位 | 建物の性能 |
| 2位 | デザイン |
| 3位 | 住宅価額や手数料 |
| 4位 | 設備の性能 |
| 5位 | アフターサービス |

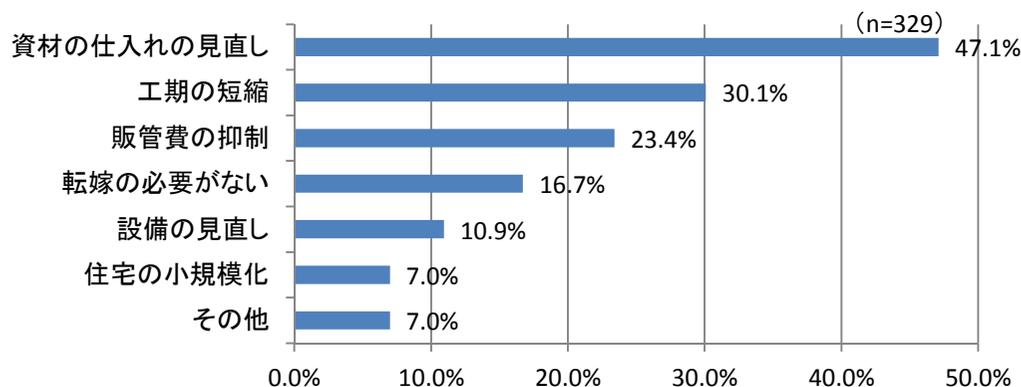
■消費税引上げ、建築資材価額等の上昇傾向を踏まえた住宅価額の設定について

- 消費税引上げ分及び建築資材価額等の上昇ともに価額に転嫁している
- 消費税引上げ分のみ価額に転嫁している
- 消費税引上げ分及び建築資材価額等の上昇ともに価額に転嫁していない
- その他

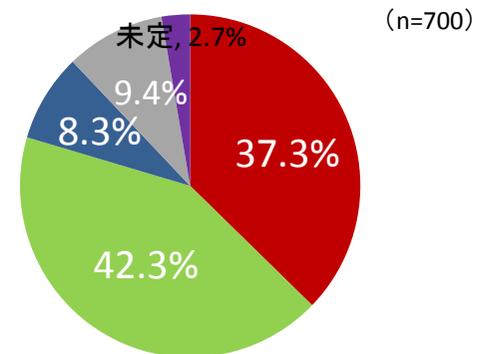
(今回調査) (n=675)



■建築資材価額等の上昇を価額に転嫁させないための対応策について



(前回調査)





住宅金融支援機構
Japan Housing Finance Agency

お問い合わせ先
独立行政法人住宅金融支援機構 業務推進部営業計画グループ
電話 03-3812-1111 (代)