

平成27年度下期における 住宅市場動向について

平成27年9月



住宅金融支援機構

Japan Housing Finance Agency

(旧「住宅金融公庫」)

■ 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27年度下期の住宅市場】

- 住宅事業者の平成27年度下期(平成27年10月～平成28年3月)の受注・販売等の見込みは以下のとおりです。
 - ・「平成27年度上期(平成27年4月～平成27年9月)と比べて増加」が47.4%と最も多かったが、「平成27年度上期と同程度」も39.3%あった。
 - ・「平成27年度上期と比べて減少」は13.3%に止まった。
 - 一般消費者の平成27年度下期における住宅の買い時感は以下のとおりです。
 - ・「買い時」は49.2%だったが、「どちらとも言えない」も40.4%あった。
 - ・「買い時ではない」は10.5%だった。
 - ファイナンシャルプランナーの平成27年度下期における住宅の買い時感は以下のとおりです。
 - ・「平成27年度上期と比べて買い時」は62.3%だったが、「どちらとも言えない」も30.2%あった。
 - ・「平成27年度上期と比べて買い時ではない」は7.5%だった。
- 【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、一般消費者ともに「建物の性能」が最も多かった。
 - ・ 「建物の性能」で最も重視するポイントは、住宅事業者は「省エネルギー性」、一般消費者では「高耐久性」だった。

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27年7月～8月、一般消費者：平成27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672))

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53))

一般消費者：インターネット調査(平成27年10月から平成28年3月までに住宅取得を検討中の25～59歳の方(回答数1,100))

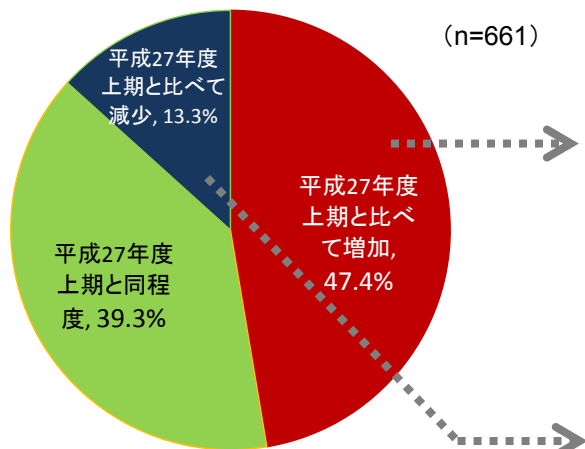
■ 調査項目

平成27年度下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

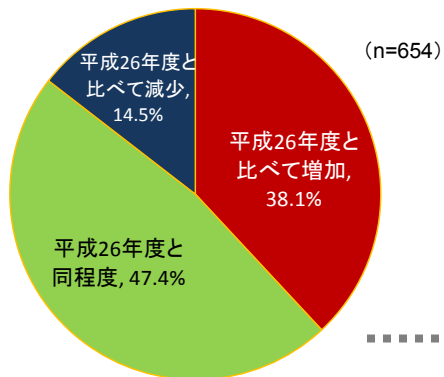
1-1. 平成27年度下期の受注・販売等の見込みは？（調査対象：住宅事業者）

平成27年度下期の受注・販売等の見込みについては、「平成27年度上期と比べて増加」が47.4%と最も多かったが、「平成27年度上期と比べて同程度」も39.3%あった。「平成27年度上期と比べて減少」は13.3%に止まった。

■平成27年度下期の受注・販売等の見込みについて



■(参考)前回調査(平成27年3月公表) 平成27年度の受注・販売等の見込みについて



■増加する要因

要因	割合
住宅ローン金利の低水準	49.5%
消費税率引上げ前の駆け込み効果	49.2%
経済対策によるフラット35Sの金利引下げの効果	26.5%
省エネ住宅ポイントなど経済対策(フラット35Sを除く)の効果	20.8%
金利先高観	19.8%
住宅価額等の先高観	16.0%
その他	28.1%

！ 増加する要因では、「消費税率引上げ前の駆け込み効果」(今回新設)とする回答が、「住宅ローン金利の低水準」に次いでいる。

(n=313 複数回答・3つまで)

■減少する要因

要因	割合
消費税率引上げ先送りによるエンドユーザーの様子見傾向	39.8%
景気先行き不透明感	31.8%
建築資材価額の上昇等の影響	26.1%
省エネ住宅ポイントなど経済対策(フラット35Sを除く)の効果が見込めない	10.2%
金利先高観がない	6.8%
経済対策によるフラット35Sの金利引下げの効果が見込めない	2.3%
その他	42.0%

(n=88 複数回答・3つまで)

平成26年12月の「地方への好循環拡大に向けた緊急経済対策」の導入等により、平成27年度の住宅着工戸数は平成27年7月末までの累計で、対前年度同期比+7.5%の状況。(P4参照)

1-2. 平成27年度下期の受注・販売等の見込み:その他要因

平成27年度下期の受注・販売等の見込みについて平成27年度上期と比べて増加すると見込む場合のその他要因では、下期の供給計画や質の高い住宅への需要の高まり等を指摘する回答がある。一方、平成27年度上期と比べて減少すると見込む場合のその他要因では、供給計画の前倒しの影響や建設用地の不足、土地の仕入難などを指摘する回答がある。

「その他」:平成27年度上期と比べて増加する要因 (主な回答)

下期に引渡し予定先が多い

下期に大規模マンションの供給がスタートするため

高い住宅性能(断熱気密)こそ本当の省エネと考える人が増えた

国内景気回復による購買意欲向上

在庫一掃新規物件の供給

ZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)の補助金が有効

「その他」:平成27年度上期と比べて減少する要因 (主な回答)

供給を年度前半に前倒したため

供給戸数の減少

販売物件の減少

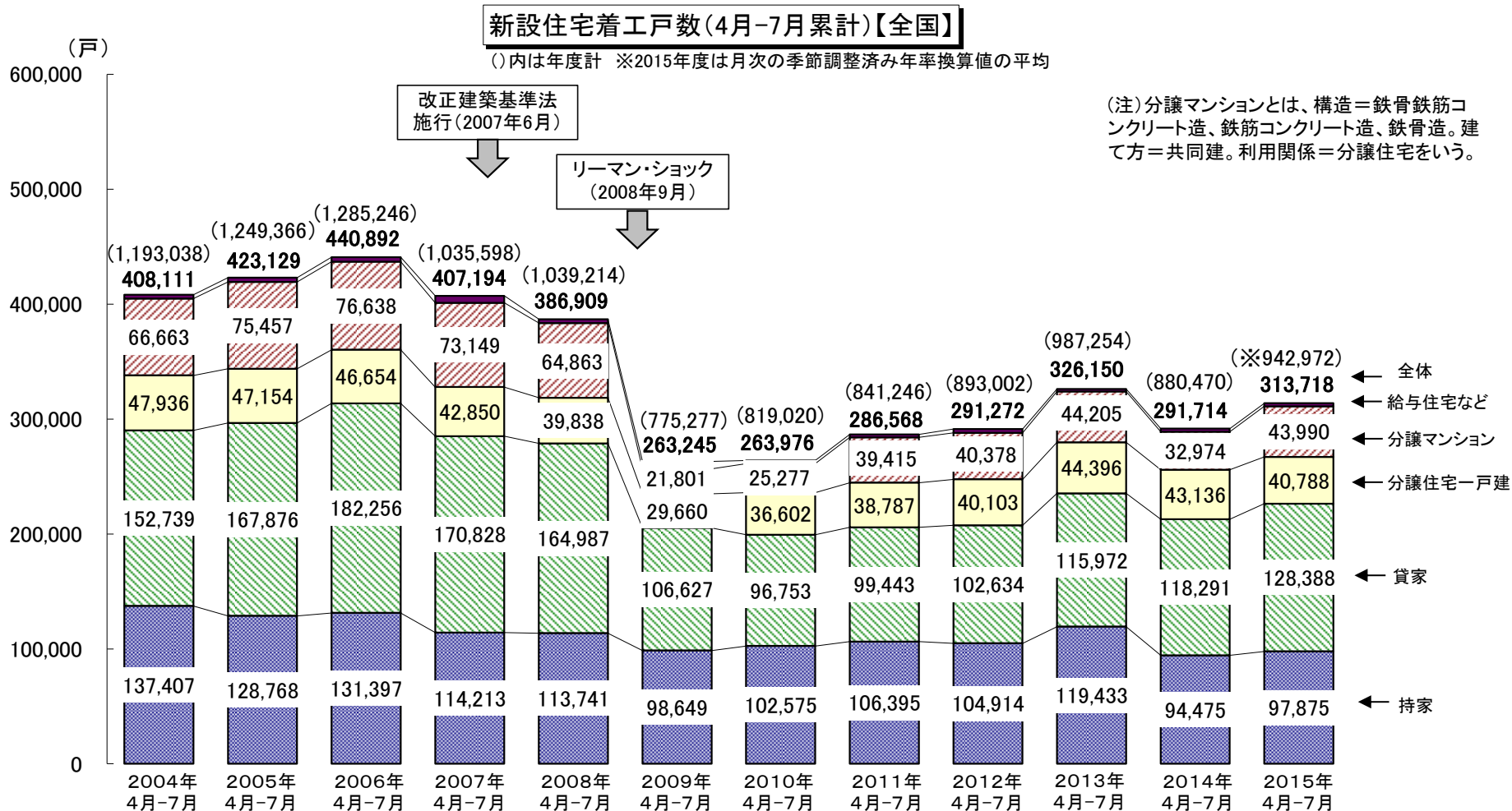
引渡し物件が増えるため、売る住戸が少ない

建設用地不足・土地仕入難・土地仕入不足

電力会社による太陽光発電の電力買取制度への不安

(参考1) 新設住宅着工戸数の推移

2015年4月-2015年7月期累計は、全体が前年同期比+7.5%の313,718戸。持家が同+3.6%、貸家が同+8.5%、分譲住宅一戸建が同▲5.4%、分譲マンションが同+33.4%。



(資料)国土交通省「建築着工統計調査報告」(月次データ)をもとに作成

(参考2) 新設住宅着工戸数の見通し【2015年4～6月期GDP2次速報後】

内閣府(9/8公表)による2015年4～6月期GDP2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【12機関の平均値】 平成27年度 93万8千戸 平成28年度 96万1千戸

■ は2次速報後に見通しの改定を公表した機関

2015年9月11日現在 機関名 (全12機関)	発表日	新設住宅着工戸数(万戸) ※四半期、半期は季節調整済み年率換算値									
		2015年度(平成27年度)					2016年度(平成28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)
アジア太平洋研究所	8/28	—	—	—	—	98.5	—	—	—	—	104.6
富国生命保険相互会社	8/20	上期	96.2	下期	95.9	96.0	上期	91.4	下期	91.1	91.3
農林中金総合研究所	9/8	上期	95.1	下期	95.0	95.1	上期	98.8	下期	90.0	94.4
ニッセイ基礎研究所	9/8	95	94	94	95	95	96	98	100	96	98
三井住友信託銀行	8/24	上期	93.7	下期	92.6	94.4	上期	100.8	下期	96.6	98.9
みずほ総合研究所	9/8	95.3	90.9	92.7	93.2	93.1	97.5	97.9	98.9	93.7	97.1
三菱UFJリサーチ&コンサルティング	9/9	95.3	92.4	91.4	92.8	93.0	98.7	98.9	101.0	93.5	98.2
浜銀総合研究所	9/8	—	—	—	—	92.6	—	—	—	—	93.9
東レ経営研究所	9/10	—	—	—	—	92.5	—	—	—	—	95.9
三菱UFJモルガン・スタンレー証券景気循環研究所	9/8	—	—	—	—	92	—	—	—	—	93
明治安田生命保険相互会社	8/20	—	—	—	—	92	—	—	—	—	93
三菱総合研究所	9/8	—	—	—	—	91.8	—	—	—	—	95.3
平均		95.3	92.4	92.7	93.7	93.8	97.4	98.3	100.0	94.4	96.1
最大		95.3	94.0	94.0	95.0	98.5	98.7	98.9	101.0	96.0	104.6
最小		95.3	90.9	91.4	92.8	91.8	96.0	97.9	98.9	93.5	91.3

(参考) 利用関係別戸数の見通し

2015年9月11日現在 機関名 (全1機関)	発表日	新設住宅着工戸数(万戸)									
		2015年度(平成27年度)					2016年度(平成28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)
三菱UFJリサーチ&コンサルティング	9/9	30.0	36.9	0.4	25.7	93.0	34.6	37.6	0.6	25.4	98.2

(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) 新設住宅着工戸数 年度実績 (戸)

	年度計	4～6月	7～9月	10～12月	1～3月
		2015年度	2014年度	2013年度	2014年度
2015年度	235,455				
2014年度	880,470	218,834	222,533	233,951	205,152
2013年度	987,254	241,349	257,683	271,279	216,943
	年度計	持家	貸家	給与住宅	分譲住宅
2014年度	880,470	278,221	358,340	7,867	236,042
2013年度	987,254	352,841	369,993	5,272	259,148

(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 (万戸)

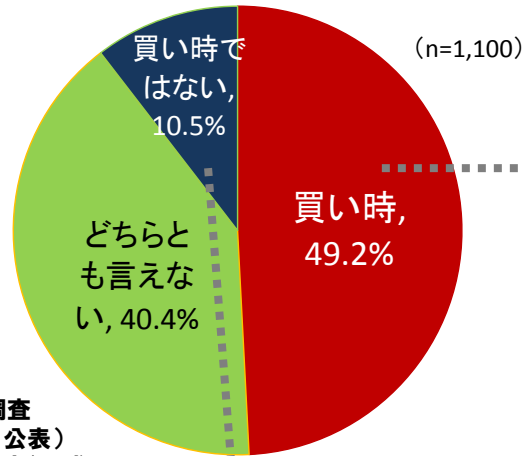
機関名	発表日	2015年度(平成27年度)(予測)				
		持家	貸家	給与住宅	分譲住宅	合計
住宅生産団体連合会(注)	7/28	29.0	35.3	1.0	24.3	89.6

(注) 会員のうち回答があった16社の予測平均値。

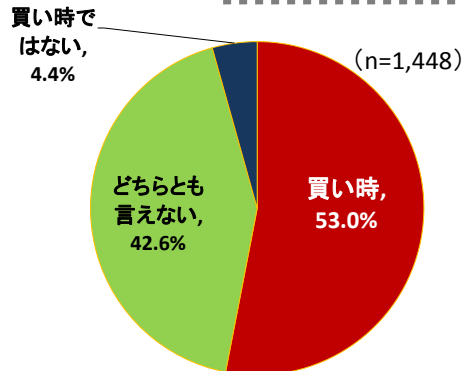
2-1. 平成27年度下期は買い時か？（調査対象：一般消費者）

平成27年度下期における住宅の買い時感については「買い時」が49.2%となり、「買い時ではない」とする回答割合10.5%を大きく上回った。ただし、前回調査と比べると「買い時ではない」とする回答割合はやや増加した。

■これから半年以内(平成27年10月～平成28年3月)は、住宅の買い時だと思いませんか？



■(参考)前回調査 (平成27年3月公表) これから1年以内(平成27年4月～平成28年3月)は、住宅の買い時だと思いませんか？



■「買い時」と思う要因

要因	割合
住宅ローン金利が低いから	68.8%
今後消費税率が引き上げられるから	36.2%
今後住宅ローン金利が上がると思うから	28.3%
今後住宅価額が上がると思うから	17.2%
経済対策でフラット35Sの金利が引き下げられているから	13.5%
省エネ住宅ポイントなど経済対策(フラット35Sを除く)があるから	10.4%
その他	1.8%

！ 買い時要因では、「今後消費税率が引き上げられるから」「今回新設」とする回答が、「住宅ローン金利が低いから」に次いでいる。

(n=541
複数回答・3つまで)

■「買い時ではない」と思う要因

要因	割合
景気の先行きが不透明だから	46.1%
建築資材価額が上昇しているから	34.8%
将来の収入に不安があるから	24.3%
今後も消費税率が引上げられることで家計負担が増えるから	22.6%
住宅ローン金利がしばらく上がりそうにないから	16.5%
経済対策によるフラット35Sの金利引下げでは不十分だから	9.6%
省エネ住宅ポイントなど経済対策(フラット35Sを除く)では不十分だから	7.0%
その他	7.0%

(n=115 複数回答・3つまで)

(注) 今回調査との比較に当たり、前回調査の回答項目のうち、「買い時」と「どちらかと言えば買い時」の回答構成比の合計を「買い時」と、又、「買い時ではない」と「どちらかと言えば買い時ではない」の回答構成比の合計を「買い時ではない」と表記しています。

2-2. 「買い時」と思う要因(回答者年齢階級別)

平成27年度下期における住宅の買い時感について、回答者年齢階級別に平成27年度下期の「買い時」と思う要因をみると、25歳以上39歳以下の比較的若い年齢階級で「住宅ローン金利が低いから」と回答する割合が70%を超えている。

■「買い時」と思う要因(回答者年齢階級別・複数回答・3つまで)

		(n)	住宅ローン金利が低いから	今後住宅ローン金利が上がると思うから	今後住宅価額が上がると思うから	経済対策でフラット35Sの金利が引き下げられているから	省エネ住宅ポイントなどの経済対策(フラット35Sを除く)があるから	今後消費税率が引き上げられるから	その他()
全体		(541)	68.8%	28.3%	17.2%	13.5%	10.4%	36.2%	1.8%
年齢(5歳刻み)	25~29歳	(57)	75.4%	29.8%	12.3%	10.5%	10.5%	26.3%	3.5%
	30~34歳	(83)	71.1%	32.5%	15.7%	12.0%	12.0%	43.4%	2.4%
	35~39歳	(118)	74.6%	32.2%	17.8%	16.9%	9.3%	29.7%	0.8%
	40~44歳	(103)	69.9%	26.2%	16.5%	11.7%	8.7%	38.8%	2.9%
	45~49歳	(68)	69.1%	16.2%	17.6%	8.8%	8.8%	27.9%	2.9%
	50~54歳	(68)	51.5%	27.9%	17.6%	14.7%	8.8%	51.5%	0.0%
	55~59歳	(44)	63.6%	31.8%	25.0%	20.5%	18.2%	36.4%	0.0%

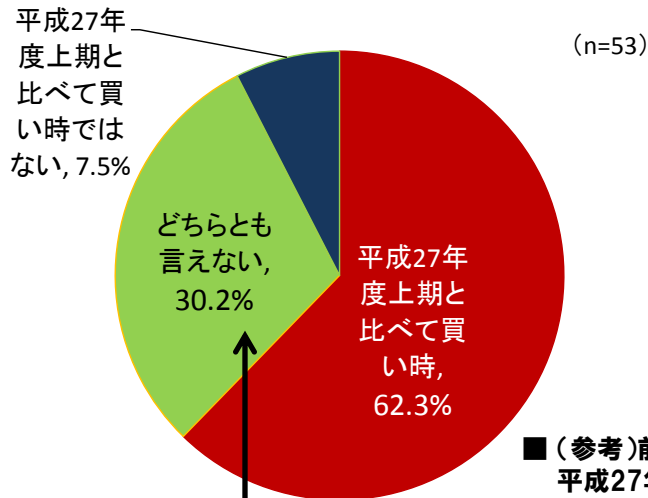
は全体より10ポイント、は全体より5ポイント以上高いセル

は全体より10ポイント、は全体より5ポイント以上低いセル

3. 平成27年度下期は買い時か？（調査対象：ファイナンシャルプランナー）

平成27年度下期における住宅の買い時感については「平成27年度上期と比べて買い時」が62.3%となり、「どちらとも言えない」が30.2%、「平成27年度上期と比べて買い時ではない」は7.5%となった。

■平成27年度下期の住宅取得環境は？



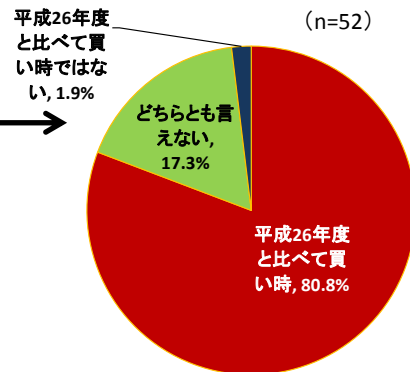
■「買い時」とする要因

(n=33 複数回答・3つまで)

住宅ローン金利の低水準	84.8%
経済対策によるフラット35Sの金利引下げの効果	66.7%
金利先高観	48.5%
住宅価額等の先高観	27.3%
消費税率引上げ前の駆け込み効果	24.2%
省エネ住宅ポイントなど経済対策(フラット35Sを除く)の効果	21.2%
その他	9.1%

!
「消費税増税だけでなく、むしろ今後の金利上昇リスクを考えれば、歴史的低金利であるうちに、固定金利でローンを借りた方がよい。」
(自由回答より抜粋)

■(参考)前回調査(平成27年3月公表) 平成27年度の住宅取得環境は？



■「買い時」とする要因

(n=41 複数回答・3つまで)

住宅ローン金利の低水準	90.2%
経済対策によるフラット35Sの金利引下げの効果	85.4%
省エネ住宅ポイントなど経済対策(フラット35Sを除く)の効果	29.3%
金利先高観	24.4%
住宅価額等の先高観	17.1%
その他	9.8%

!
前回調査と比べて、今回は「どちらとも言えない」の回答が増加した。

(注)今回調査との比較に当たり、前回調査の回答項目のうち、「買い時」と「どちらかと言えば買い時」の回答構成比の合計を「買い時」と、又、「買い時ではない」と「どちらかと言えば買い時ではない」の回答構成比の合計を「買い時ではない」と表記しています。

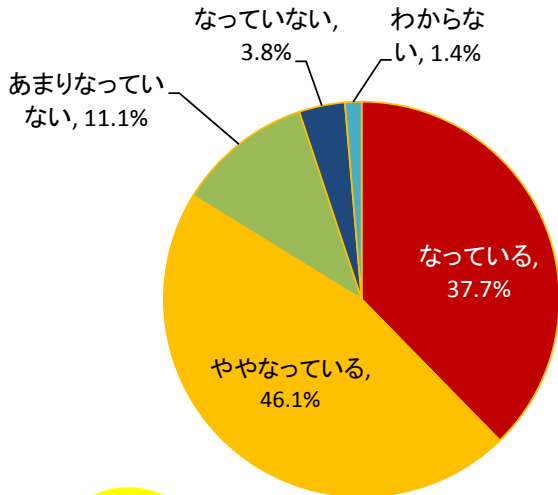
4. フラット35Sの金利引下げについて (調査対象:住宅事業者、ファイナンシャルプランナー、一般消費者)

住宅事業者、ファイナンシャルプランナーともに、回答者の8割超が、程度の差はあるものの、フラット35Sの金利引下げが顧客の住宅購入意欲を高めるきっかけになっていると認識しているが、一般消費者では、フラット35Sの金利引下げについてよく知っているとする回答割合は、回答者の3割強に止まっている。

■ フラット35Sの金利引下げについて

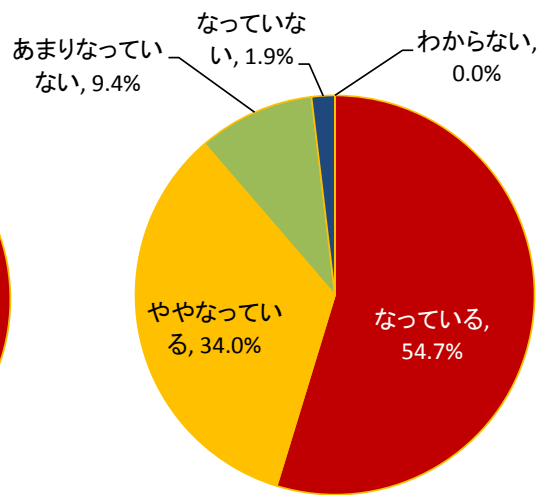
【住宅事業者への調査結果】
お客さまの購入意欲を高めるきっかけ
になっていますか？

(n=666)



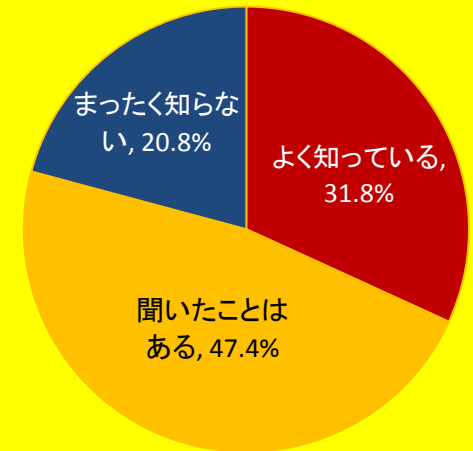
【ファイナンシャルプランナーへの調査結果】
お客さまの購入意欲を高めるきっかけ
になっていますか？

(n=53)



【一般消費者への調査結果】
内容についてご存じですか？

(n=1,100)

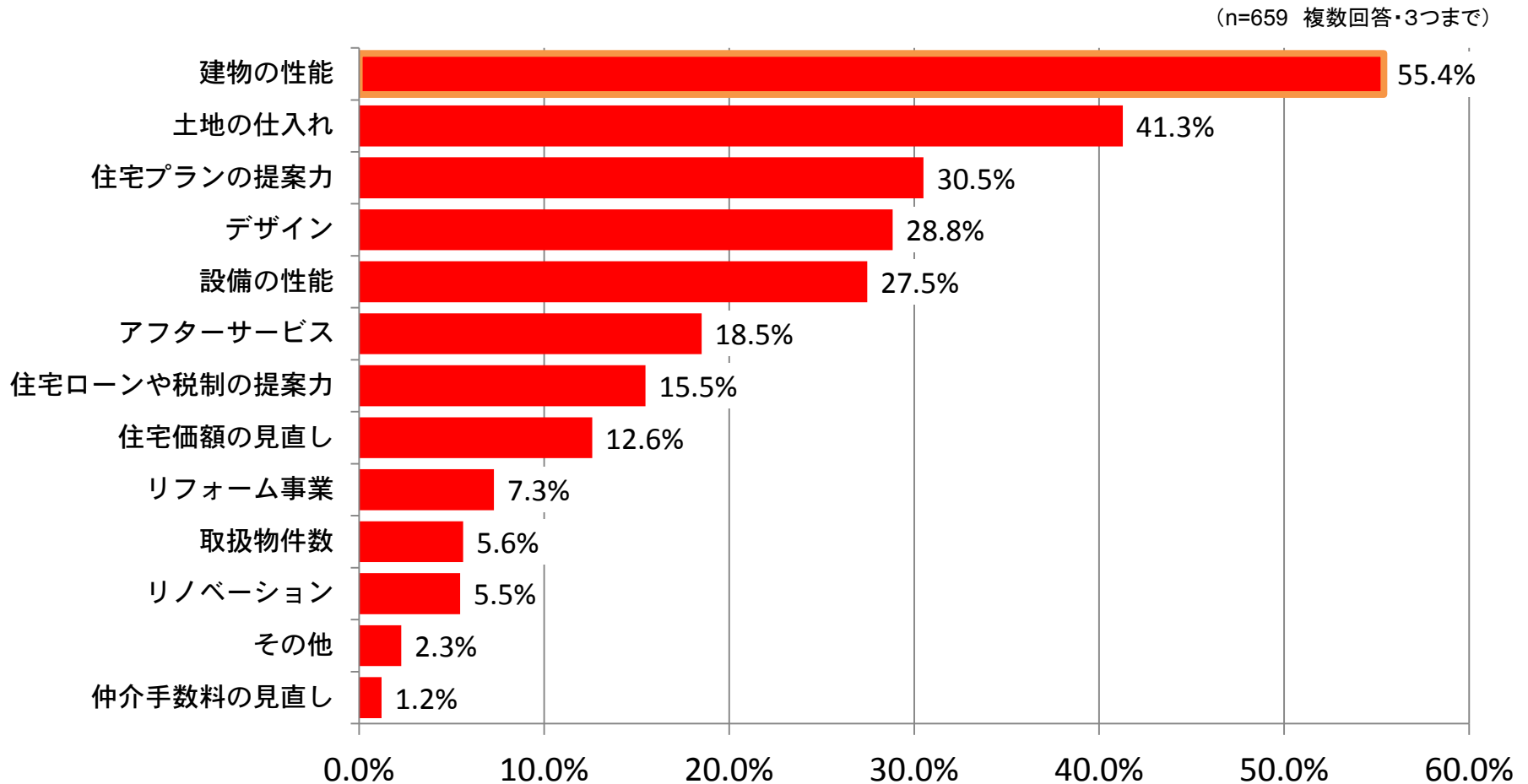


住宅事業者、ファイナンシャルプランナーともに、フラット35Sの金利引下げが、「お客さまの購入意欲を高めるきっかけになっている」及び「ややなっている」の回答構成比の合計がいずれも8割を超えており、とくにファイナンシャルプランナーでは、88.7%と高い回答割合となっている。

一方、一般消費者がフラット35Sの金利引下げについて「よく知っている」とする回答構成比は、31.8%に止まっている。

5. 今後の重点的取組事項は？（調査対象：住宅事業者）

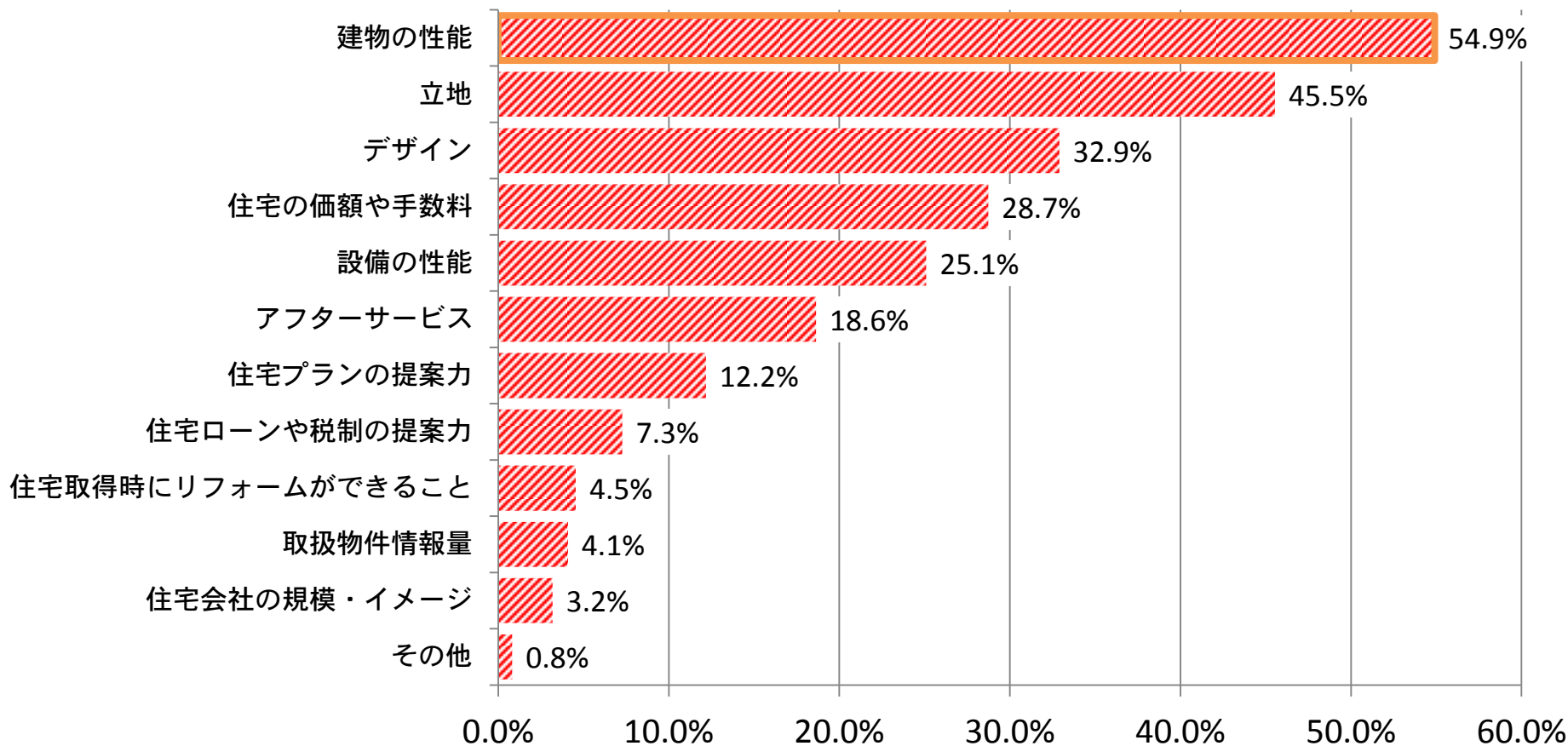
住宅事業者が今後重点的に取り組む事項については、「建物の性能」が最も多く、その後に「土地の仕入れ」、「住宅プランの提案力」、「デザイン」が続いた。これらの順位は、前回調査と同じである。



6. 住宅事業者選びで重視するポイントは？（調査対象：一般消費者）

一般消費者が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」が最も多く、その後に「立地」、「デザイン」が続いた。前回調査と比較すると、前回3位の「立地」が「デザイン」と入れ替わって2位に、前回6位の「住宅の価額や手数料」が「設備の性能」と入れ替わって4位にランクアップした。

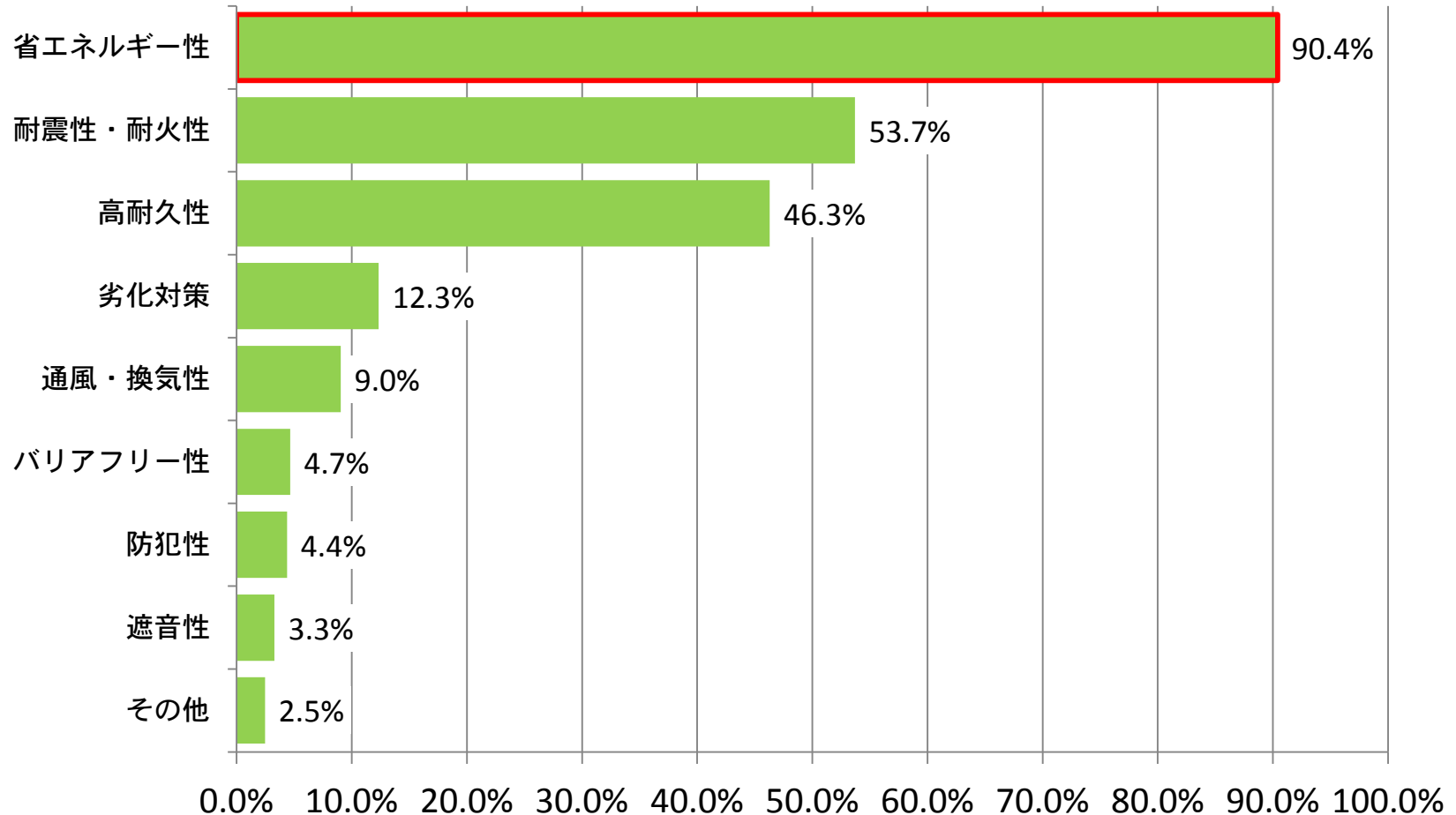
(n=1,100 複数回答・3つまで)



7. 建物の性能で重視する事項は？（調査対象：住宅事業者）

「今後の重点的取組事項」で「建物の性能」を選択した住宅事業者が建物の性能で重視する事項については、「省エネルギー性」が最も多く、その後に「耐震性・耐火性」、「高耐久性」が続いた。

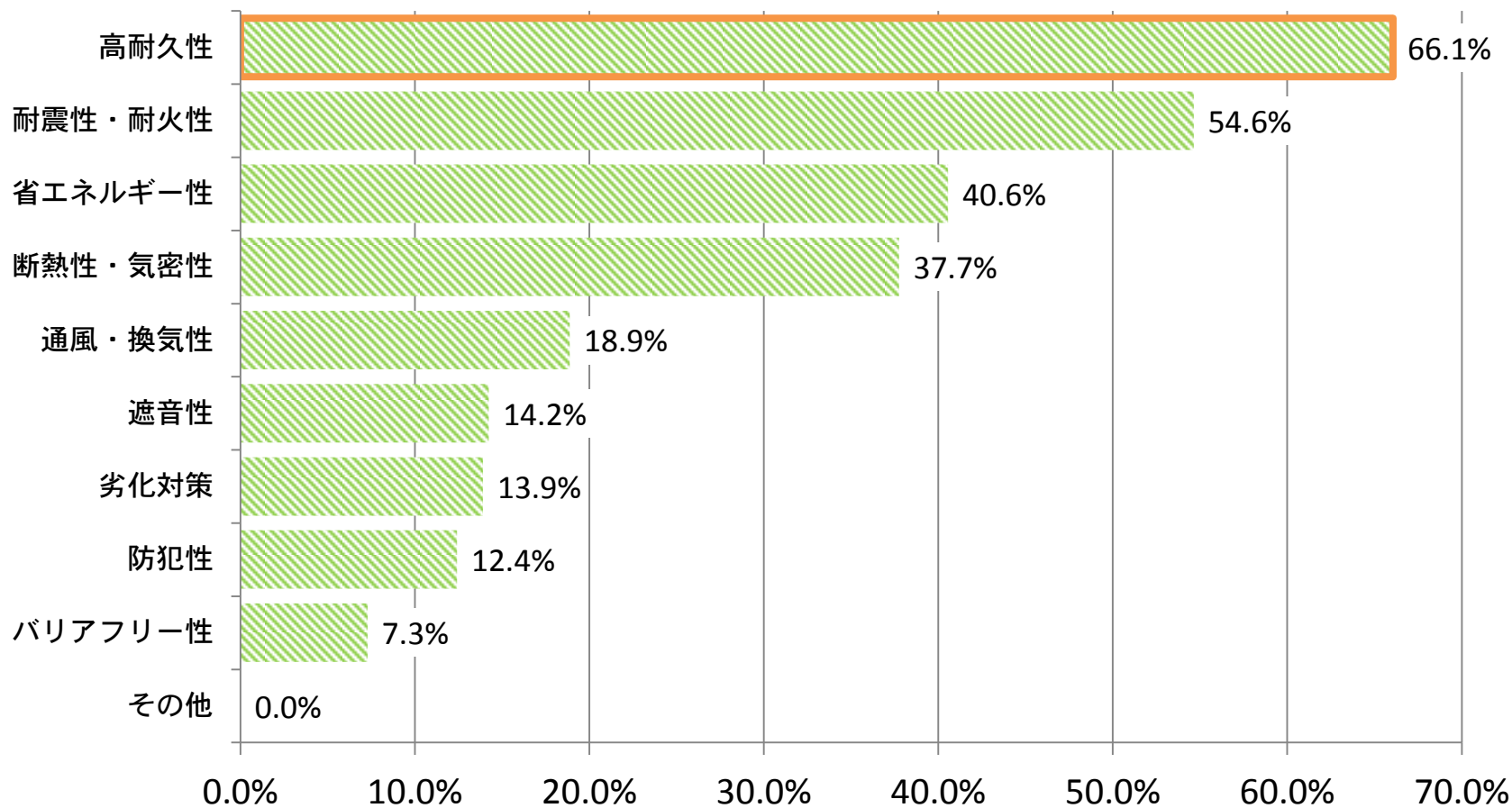
(n=365 複数回答・3つまで)



8. 建物の性能で重視する事項は？（調査対象：一般消費者）

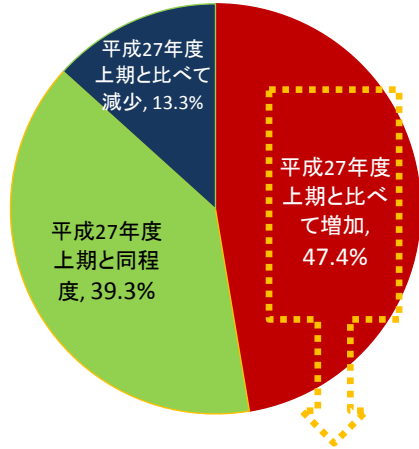
「業者選びで重視するポイント」で「住宅の性能」を選択した一般消費者が建物の性能で重視するポイントについては、「高耐久性」が最も多く、その後に「耐震性・耐火性」、「省エネルギー性」が続いた。

(n=604 複数回答・3つまで)

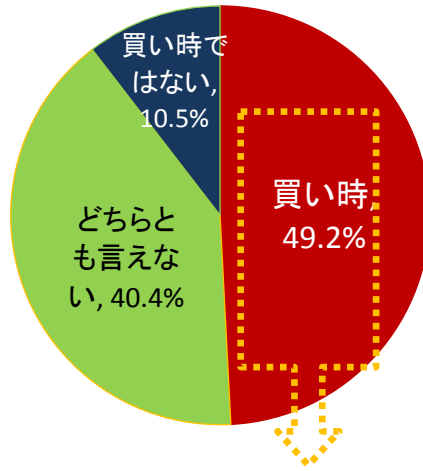


まとめ1. 平成27年度下期の住宅市場

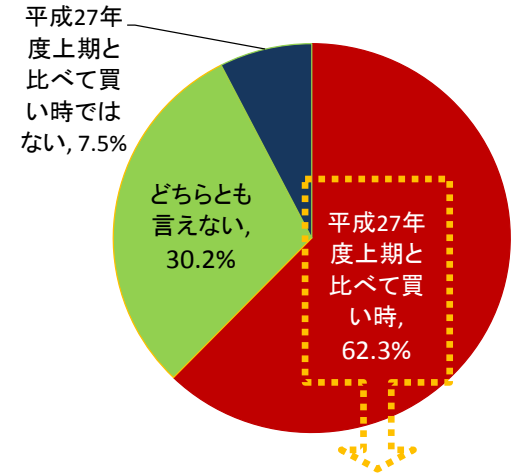
【住宅事業者への調査結果】
平成27年度下期の受注・販売等
の見込みと要因 ※P2参照



【一般消費者への調査結果】
平成27年度下期の買い時感と
その要因 ※P6参照



【ファイナンシャルプランナーへの調査結果】
平成27年度下期の買い時感と
その要因 ※P8参照



1位	住宅ローン金利の低水準	1位	住宅ローン金利の低水準	1位	住宅ローン金利の低水準
2位	消費税率引上げ前の駆け込み効果	2位	消費税率引上げ前の駆け込み効果	2位	経済対策によるフラット35Sの金利引下げの効果
3位	経済対策によるフラット35Sの金利引下げの効果	3位	金利先高観	3位	金利先高観
4位	省エネ住宅ポイントなど経済対策(フラット35Sを除く)の効果	4位	住宅価額等の先高観	4位	住宅価額等の先高観
5位	金利先高観	5位	経済対策によるフラット35Sの金利引下げの効果	5位	消費税率引上げ前の駆け込み効果

(注)ここでは、相互の比較を分かりやすくするために、各項目の表記を揃えています。

まとめ2. 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



まとめ3. 平成27年度下期の住宅取得に向けたアドバイスは？ (調査対象:ファイナンシャルプランナー)

平成27年度下期の住宅取得に向けたアドバイスについては、足もとの低金利、フラット35Sの金利引下げ幅拡大や省エネ住宅ポイントなどの経済対策の導入等を踏まえ、金利リスクのない全期間固定金利型の住宅ローンの利用を勧める声などに加え、将来のライフプラン等をしっかりと把握して住宅取得プランを検討すべきとの声も多くみられた。

これから半年(平成27年10月～平成28年3月)に住宅取得を検討されているお客さまへのアドバイスのポイントについて(主なもの)

消費税増税だけでなく、むしろ今後の金利上昇リスクを考えれば、歴史的低金利であるうちに、固定金利でローンを借りた方がよい。

住宅取得のニーズのある方にとって、金利環境は依然として低水準。資金計画を立てやすく金利リスクのないフラット35は有利。

今後は消費税が10%に。それにもなって様々な制度が変化するので、内容を理解すること。

経済対策も様々に行われているので、上手に活用できるように。

住宅取得の環境としては、とてもよい時期。ただし、将来の教育資金や老後資金も十分念頭に置いて堅実な資金計画を立ててほしい。

今後の金利上昇に備え、家計に余裕がない、将来お金がかかるライフイベントが控えている等のお客さまには全期間固定型(フラット35)をお勧めする。

外部環境よりも自身の雇用、収入、貯金、ライフプランを優先すべき。

金利が徐々に上昇しつつあるなか、長めの固定金利がおすすめである点をアドバイスすべきと考える。

- ① これからのライフプランにおいては、生涯収入(給与・年金)の減少が予想されるので、住宅取得プランは慎重であること。
- ② 無理のない住宅取得プランが可能ならば、金利先高、住宅価格先高、経済対策が実施されている今が住宅取得の好機と考える。

金融緩和の影響による地価・物件価格の高値感があることから、必ずしも今が買い時とは言えないと思われる。家族構成などを踏まえたライフプランをより重視して慎重に購入を検討するようにアドバイスをを行っている。



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)