

住宅ローン利用者の実態調査

【住宅ローン利用予定者調査(2019年度調査)】

調査の概要

1 調査方法

インターネット調査

インターネット調査会社のモニター220万件のうち2の調査対象の要件を満たす方に対し、インターネットによるアンケート調査を実施し、先着順に回答があった住宅ローン利用予定者1,562件を調査対象とした。

2 調査対象

住宅ローン利用予定者 n=1562

- ・今後5年以内に具体的な住宅取得予定に伴い住宅ローンを利用予定の方
 - ・全国の20歳以上60歳未満の方(学生の方及び無職の方を除く。)
- ※居住用の新規の住宅ローン(借換ローン、リフォームローン、土地のみのローン又はアパート若しくは投資用のローンを除く。)

3 調査実施時点 2020年3月3日～3月23日

4 調査項目 利用予定者の希望する金利タイプ、住宅取得に向けた意識や行動に関する事項

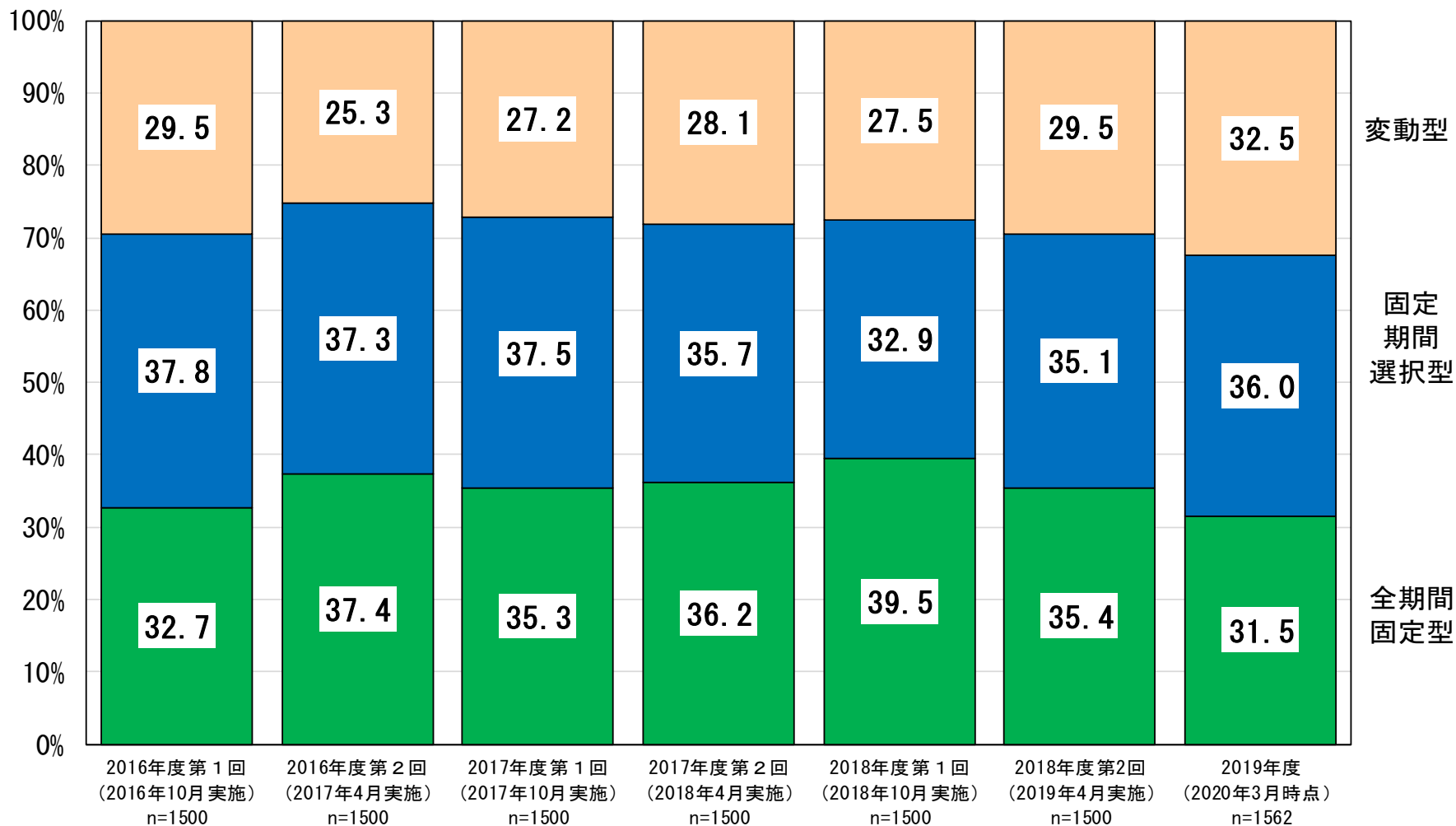
2020年6月19日

独立行政法人 住宅金融支援機構 国際・調査部

1. 希望する住宅ローンの金利タイプ

○ 前回調査に引き続き、「変動型」、「固定期間選択型」の希望割合が増加し、「全期間固定型」の希望割合が減少した。

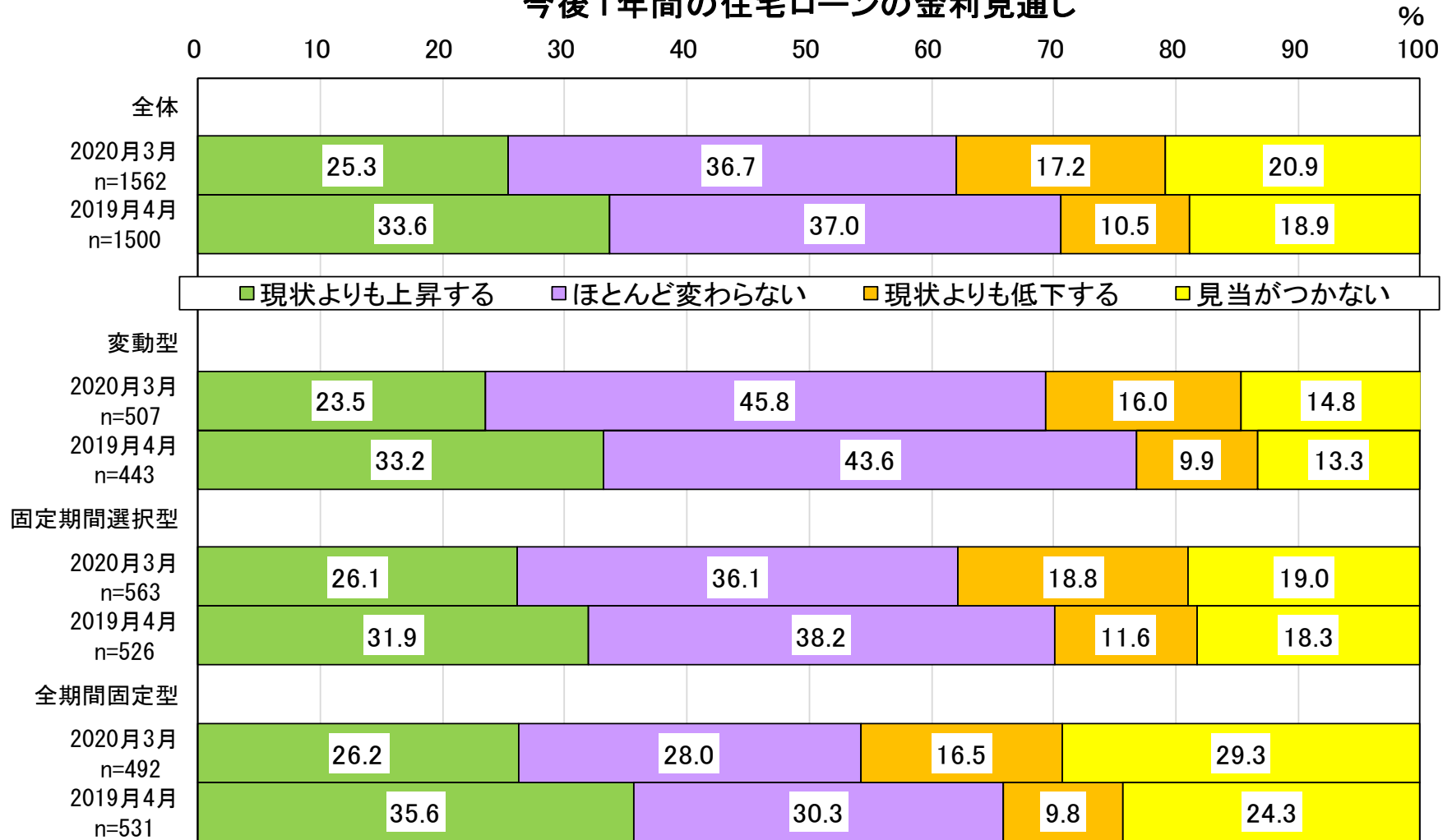
住宅ローン利用予定者の希望する金利タイプ



2. 今後1年間の住宅ローンの金利見通し(金利タイプ別)

○ 前回調査と比べ、「現状よりも上昇する」が減少し、「現状よりも低下する」、「見当がつかない」が増えている。
なお、全期間固定型では、全体の3割近くが「見当がつかない」と回答している。

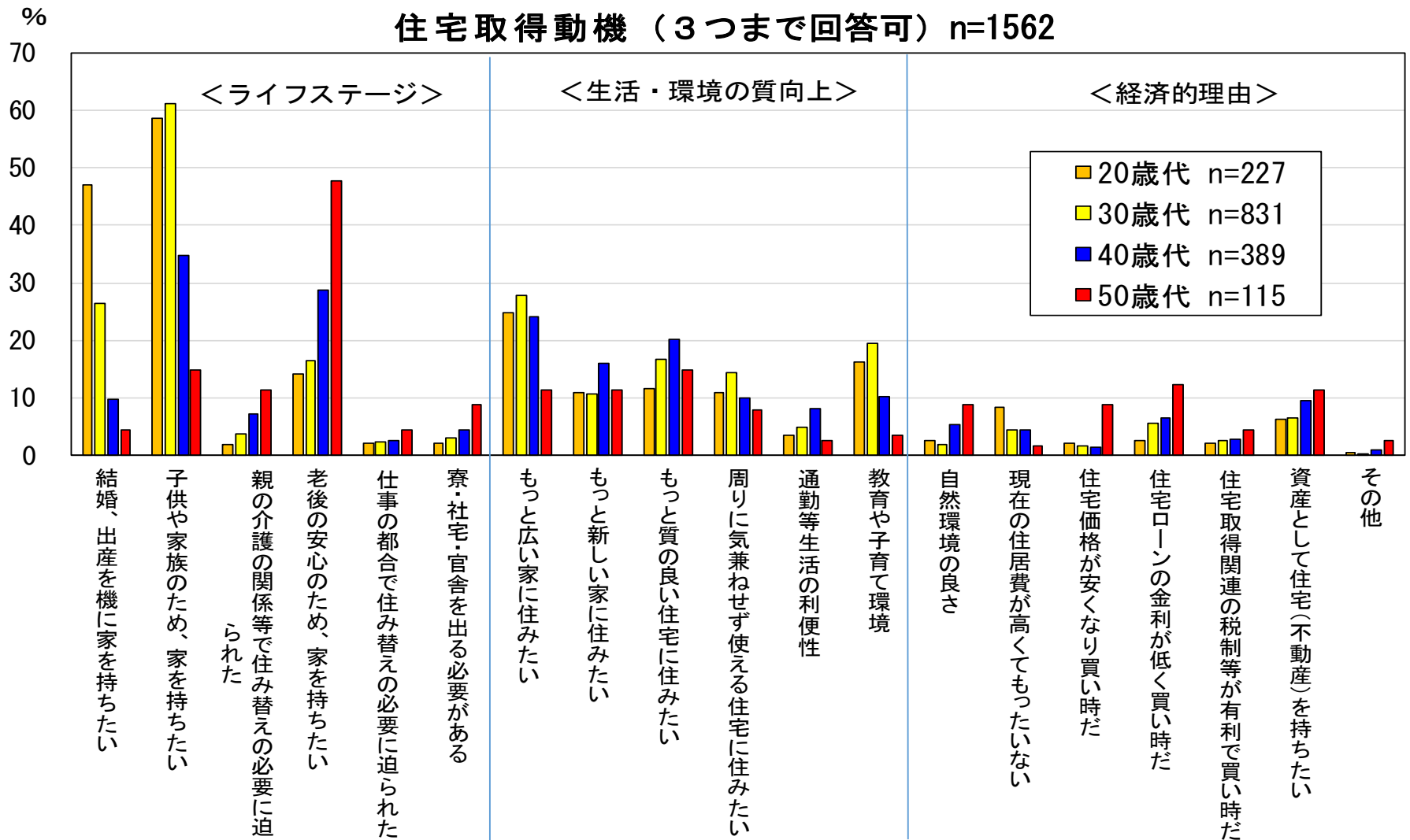
今後1年間の住宅ローンの金利見通し



3. 住宅取得動機(年齢別)

- 住宅取得動機としてライフステージ関連の理由をみると、20・30歳代で「子供や家族のため」、40・50歳代を中心に「老後の安心のため」が多くなっている。
- 生活・環境の質向上に関する理由をみると、20・30歳代で「もっと広い家に住みたい」、「教育や子育て環境」など、が多くなっており、40・50歳代で「もっと質の良い住宅に住みたい」等、住宅の質を求める回答が多い。

住宅取得動機（3つまで回答可） n=1562

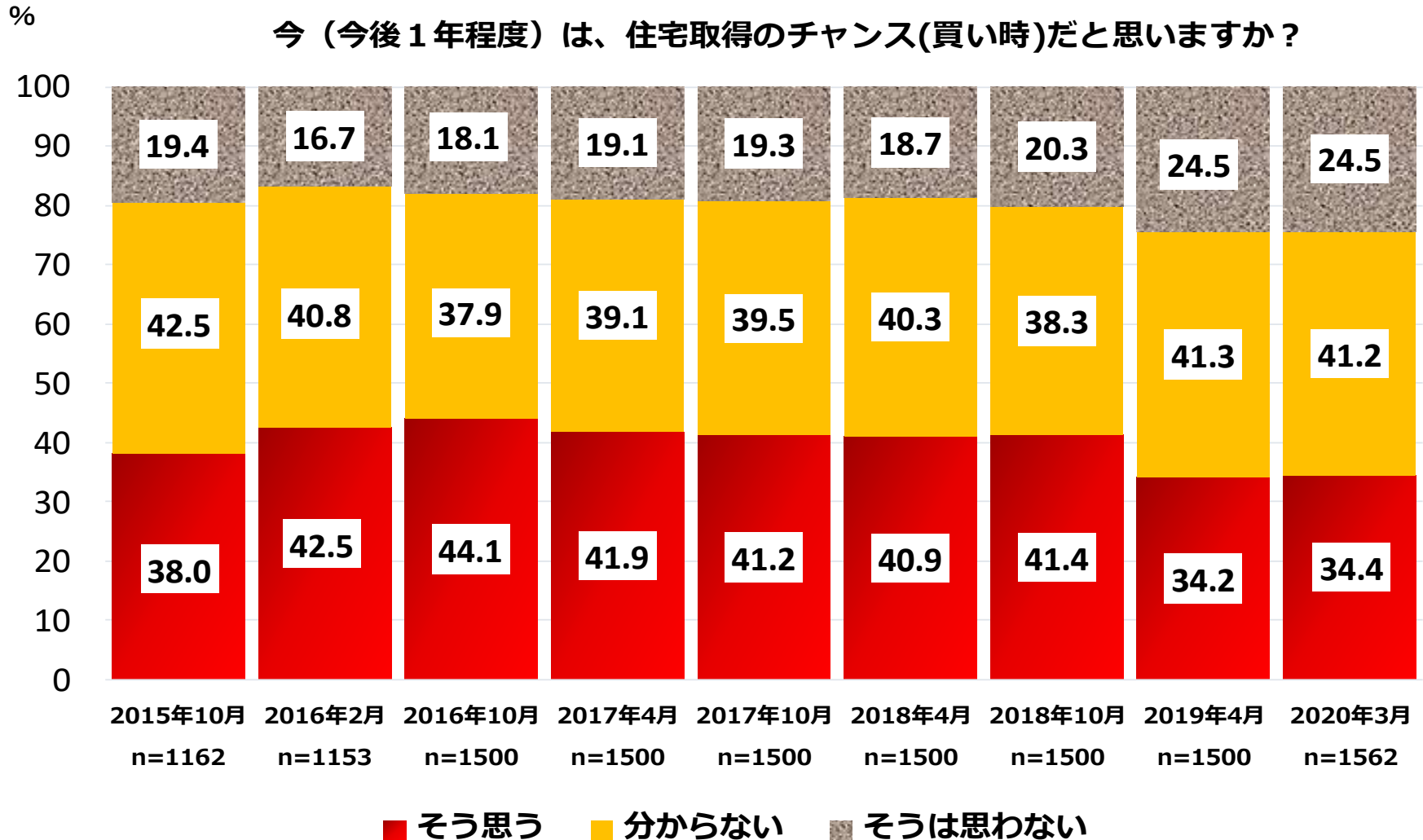


4-1. 住宅の買い時意識

○ 今(今後1年程度)の住宅の買い時意識では、前回に引き続き、「買い時だと思う」が3割台となり、「分からない」が4割を超えた。また、「買い時だと思わない」も2割台となった。

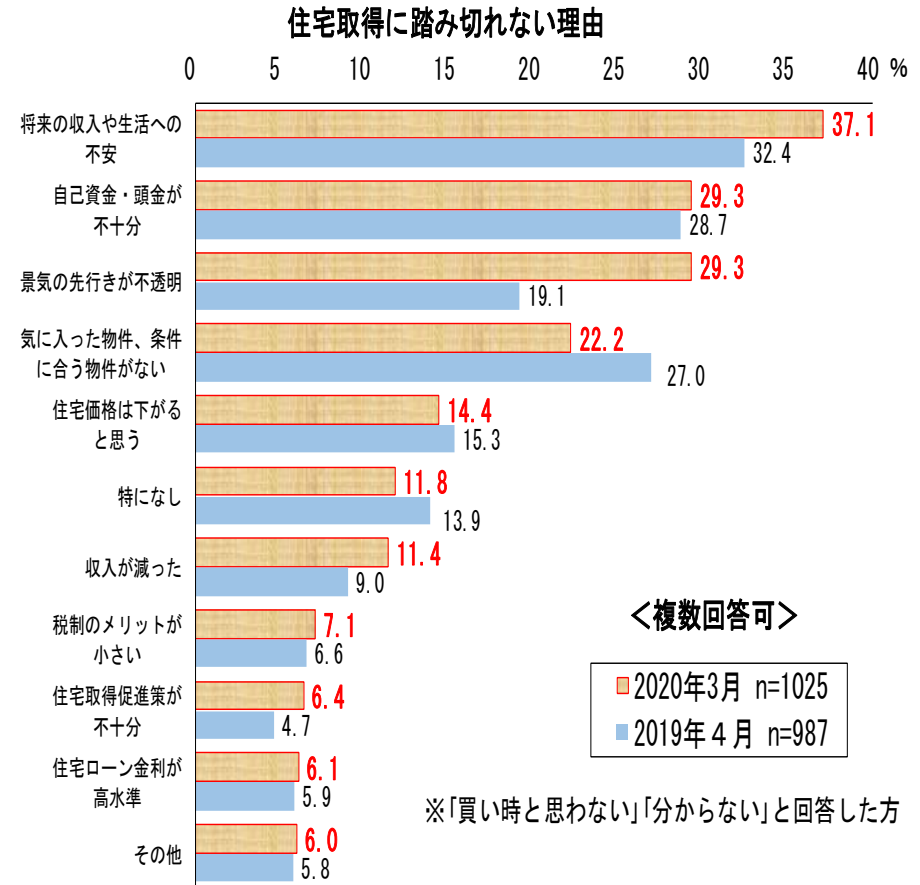
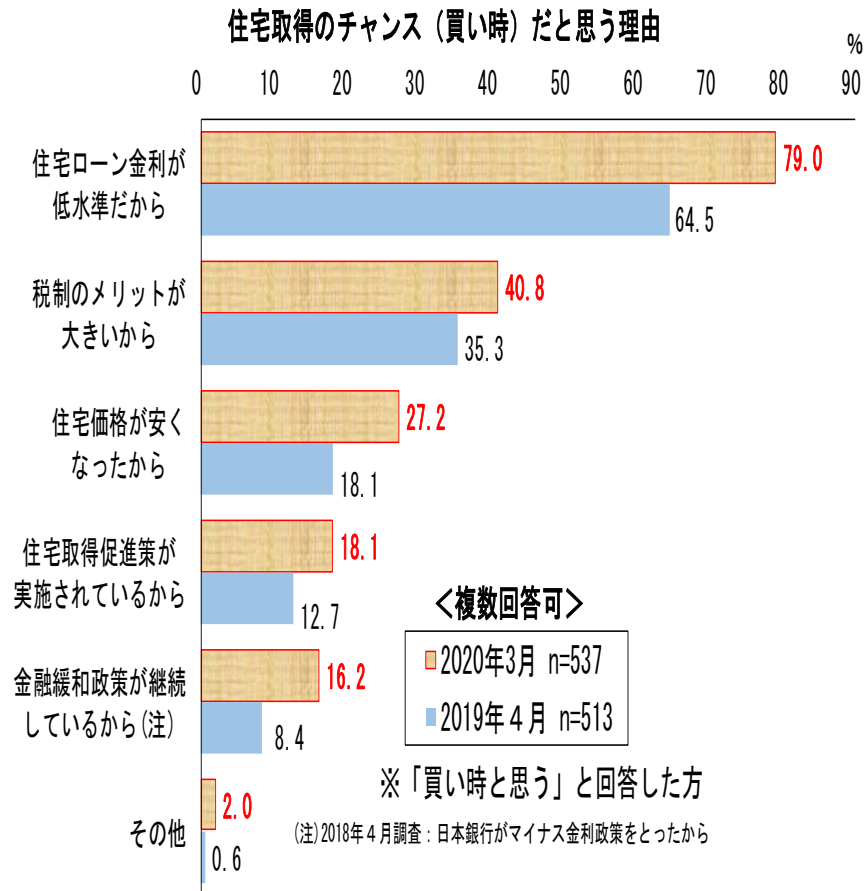
住宅の買い時意識

今(今後1年程度)は、住宅取得のチャンス(買い時)だと思いますか？



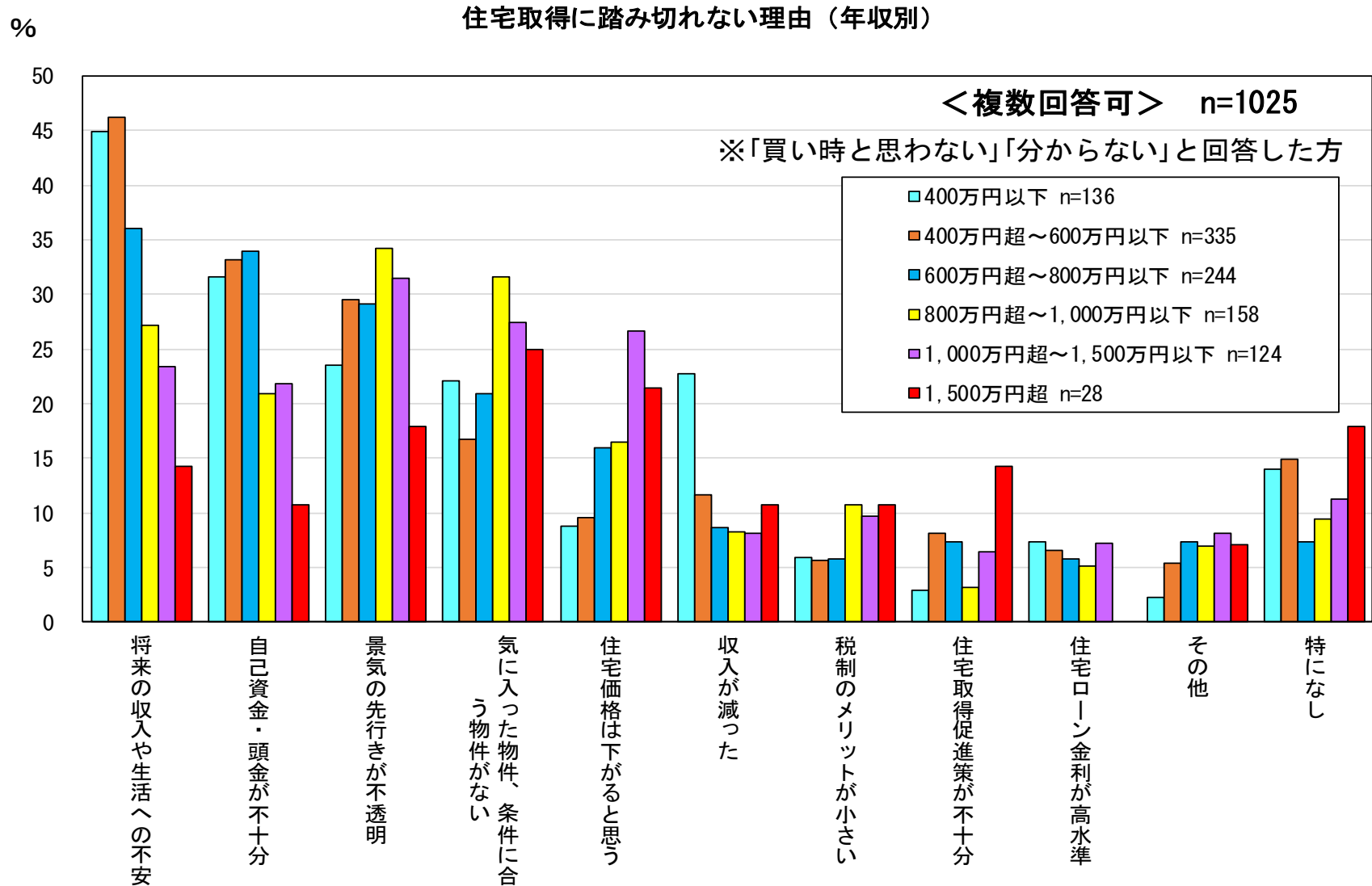
4-2. 住宅の買い時だと思ふ理由、住宅取得に踏み切れない理由

- 買い時だと思ふ理由は、「住宅ローン金利が低水準だから」が最も多く、次いで、「税制のメリットが大きいから」、「住宅価格が安くなったから」、「住宅取得促進策が実施されているから」などとなっている。
- 住宅取得に踏み切れない理由は、「将来の収入や生活への不安」が最も多く、次いで「自己資金・頭金が不十分」、「景気の先行きが不透明」などとなっている。



4-3. 住宅取得に踏み切れない理由(年収別)

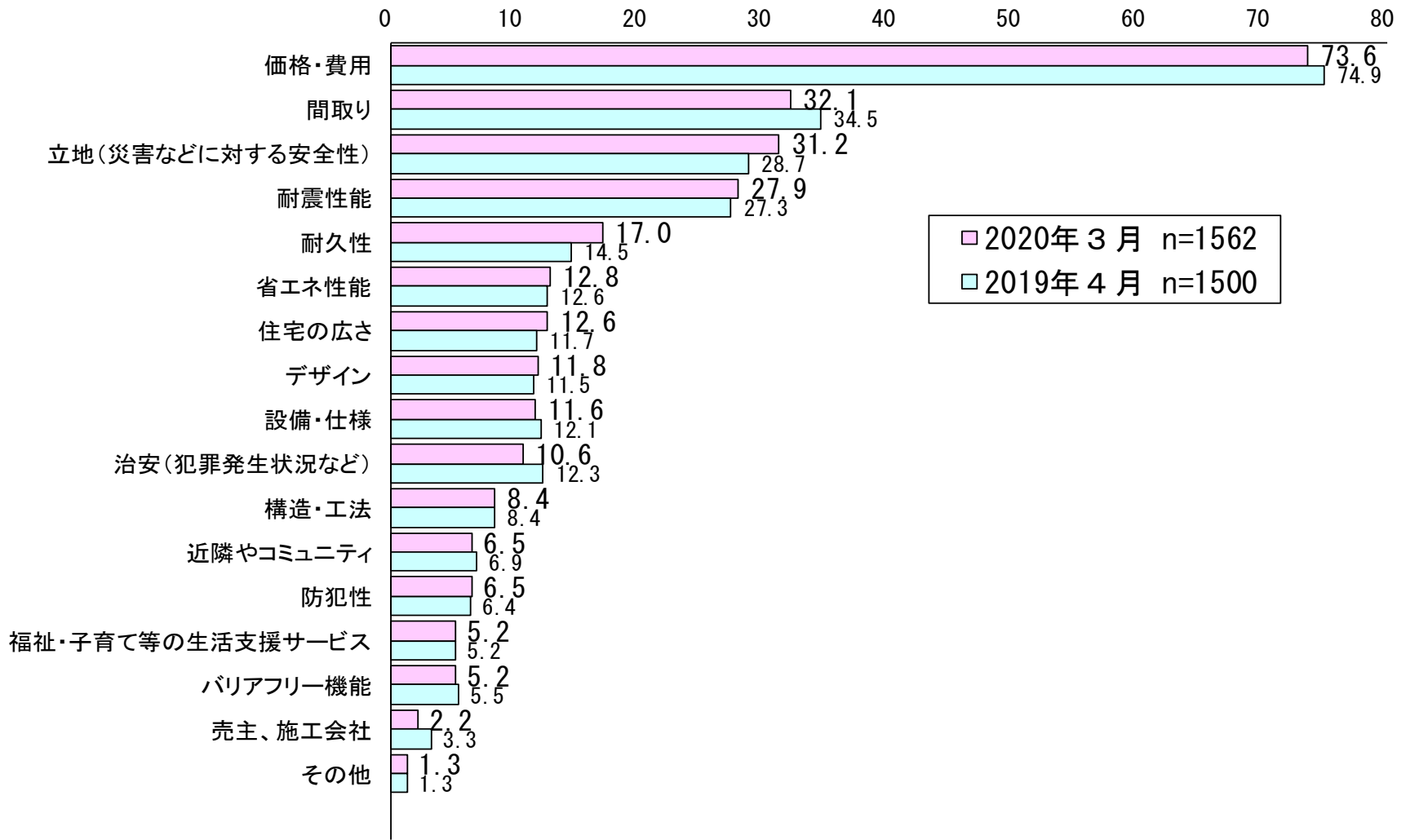
○ 住宅取得に踏み切れない理由について、「将来の収入や生活への不安」、「自己資金・頭金が不十分」、「収入が減った」など資金面の理由は相対的に年収が低い層で、「住宅価格は下がると思う」など物件の供給状況・価格見通しに関する理由は相対的に年収が高い層で目立っている。



5-1. 住宅取得時に特に重視するもの

○ 住宅取得時に特に重視する条件は、「価格・費用」が最も多く、次いで「間取り」、「立地(災害などに対する安全性)」、「耐震性能」、「耐久性」、「省エネ性能」などとなっている。

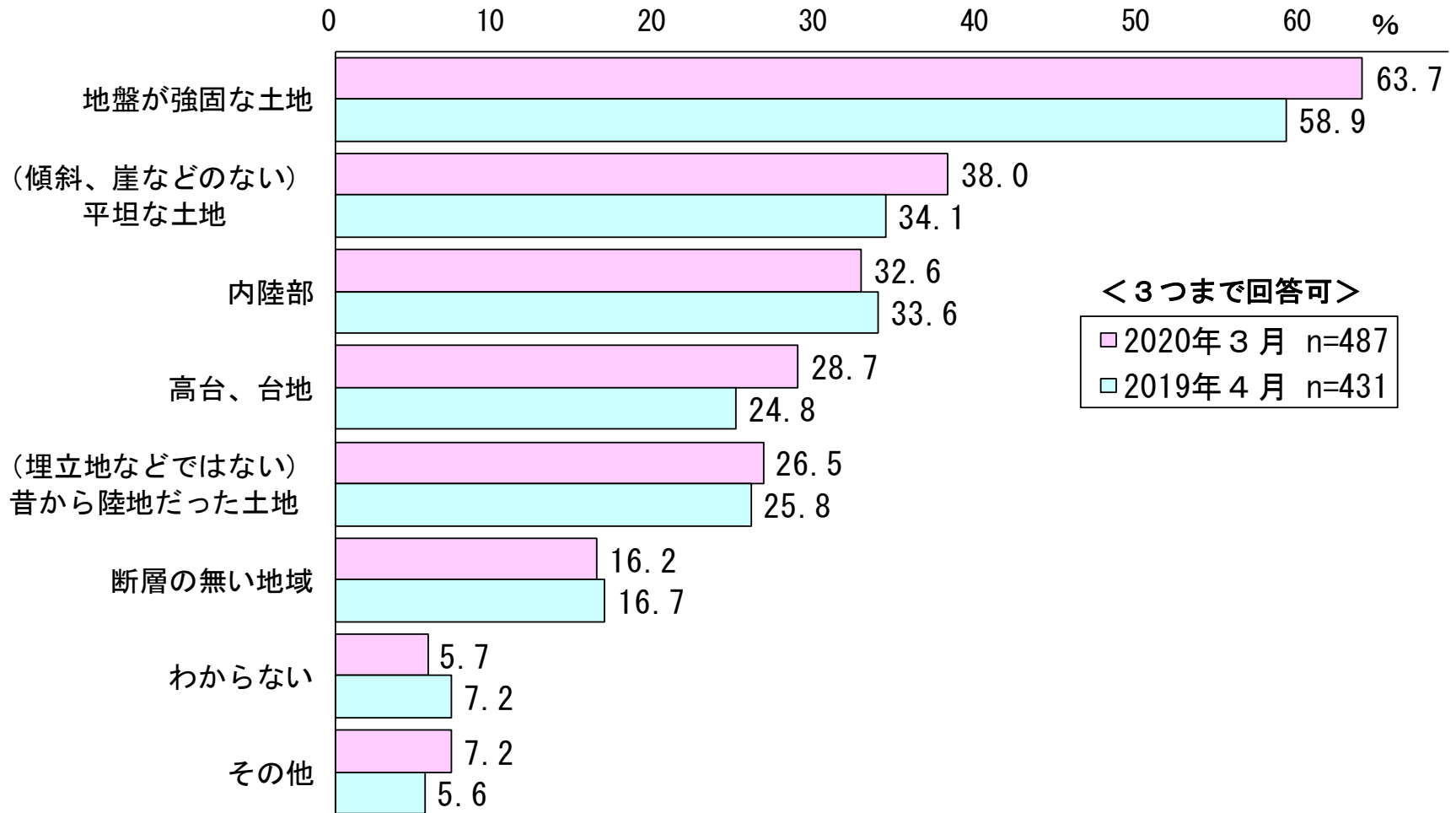
住宅取得時に特に重視するもの (3つまで回答可)



5-2. 立地(災害などに対する安全性)の重視内容

- 住宅取得時に「立地(災害などに対する安全性)」を重視すると回答された方は、具体的な立地として「地盤が強固な土地」が最も多く、次いで、「平坦な土地」、「内陸部」、「高台、台地」などを挙げている。

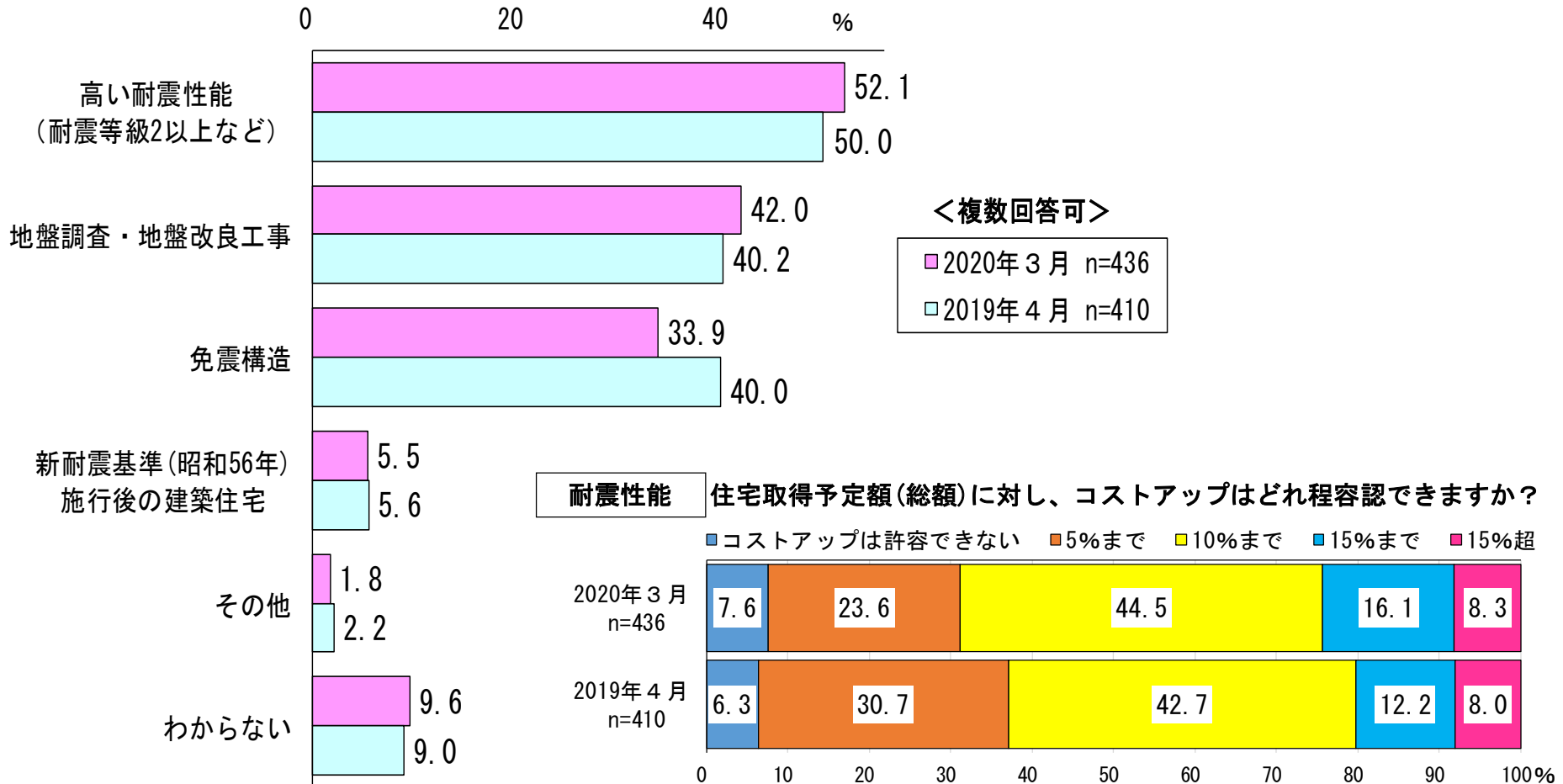
立地(災害などに対する安全性)で重視すること



5-3. 耐震性能を高めるための対応

- 住宅取得時に「耐震性能」重視と回答された方は、「高い耐震性能」や「地盤調査・地盤改良工事」、「免震構造」などを挙げ、そのためのコストアップを9割超の方が容認している。
- なお、コストアップの容認度は、住宅取得予定額の15%までで8割超となっている。

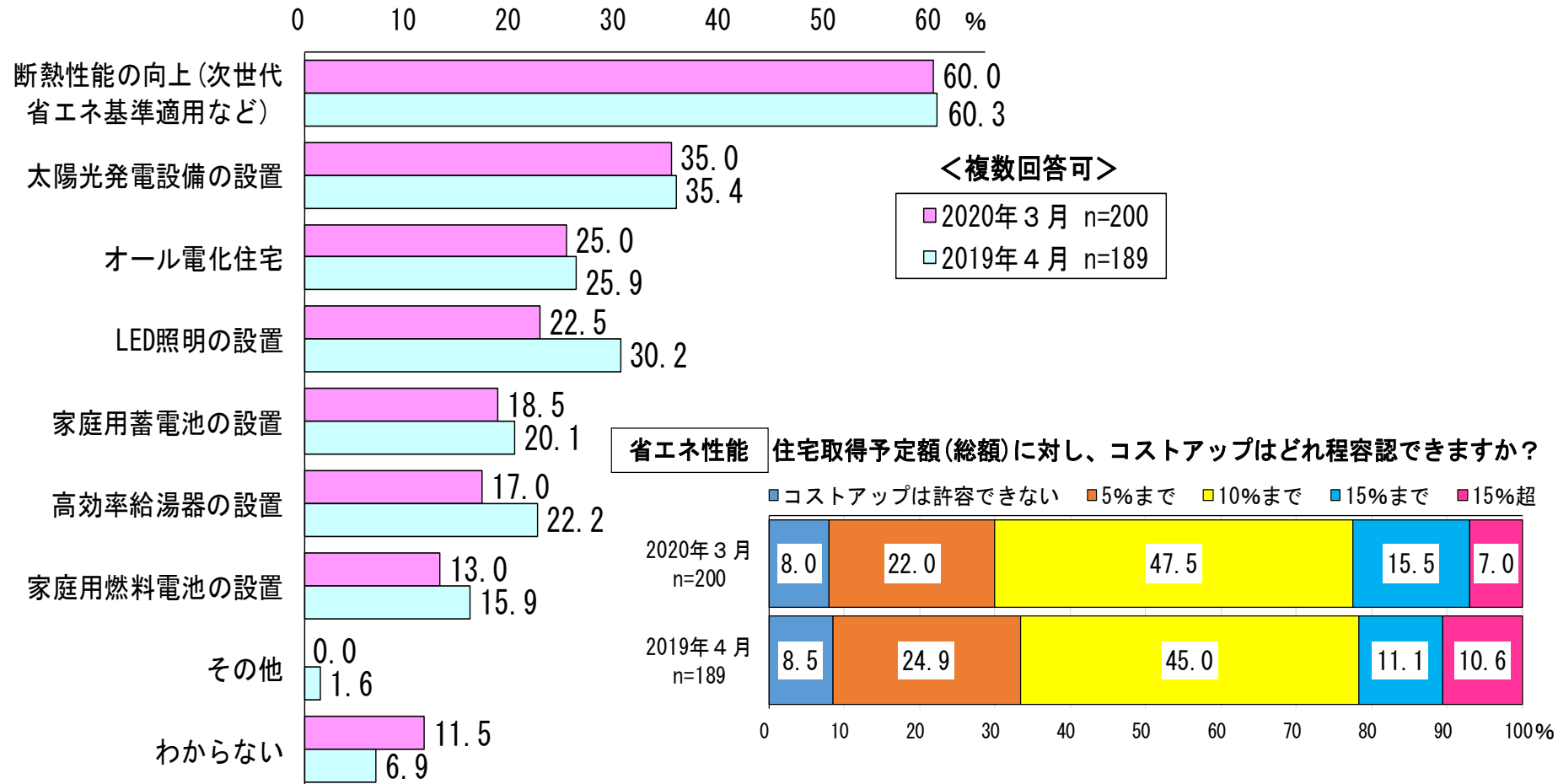
コストアップしても耐震性能を高めるための対応



5-4. 省エネ性能を高めるための対応

- 住宅取得時に「省エネ性能」重視と回答された方は、「断熱性能の向上」をはじめ「太陽光発電設備の設置」、「オール電化住宅」、「LED照明の設置」などを挙げ、そのためのコストアップを9割超の方が容認している。
- なお、コストアップの容認度は、住宅取得予定額の15%までで8割超となっている。

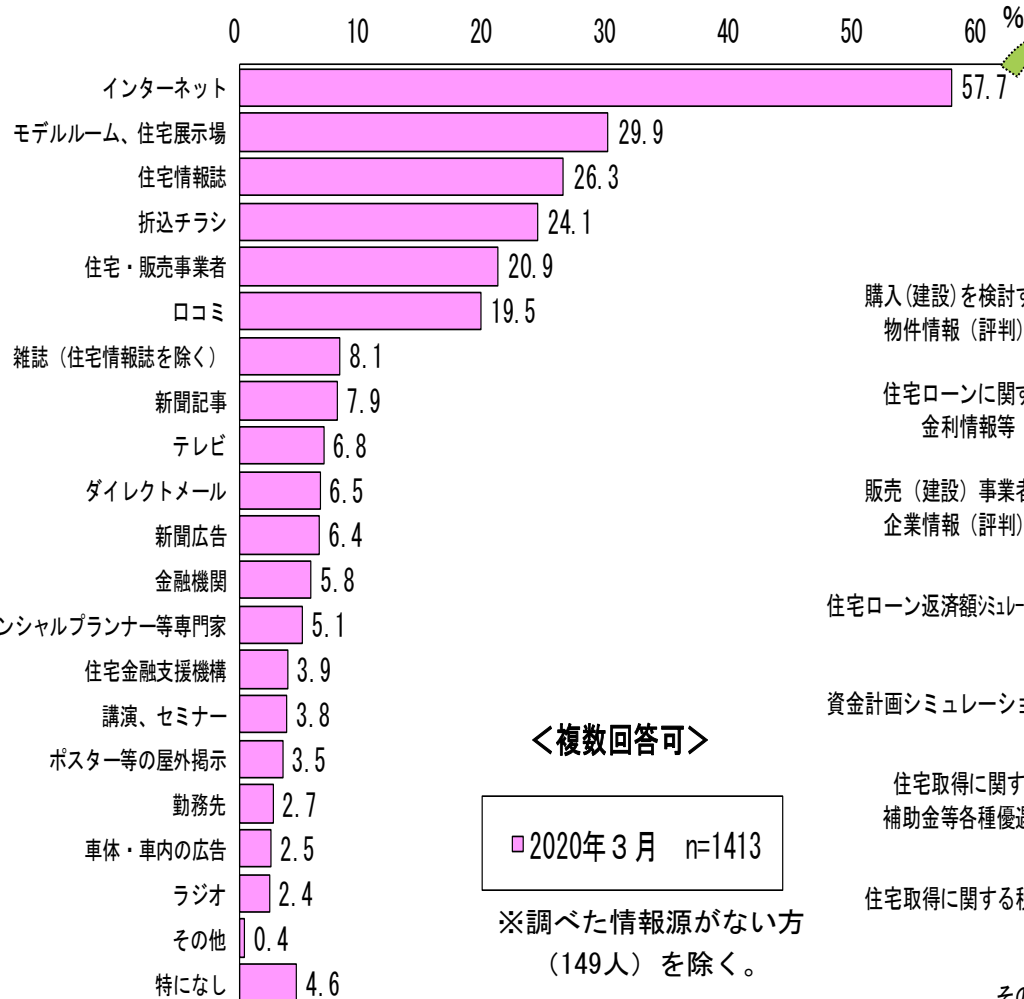
コストアップしても省エネ性能を高めるための対応



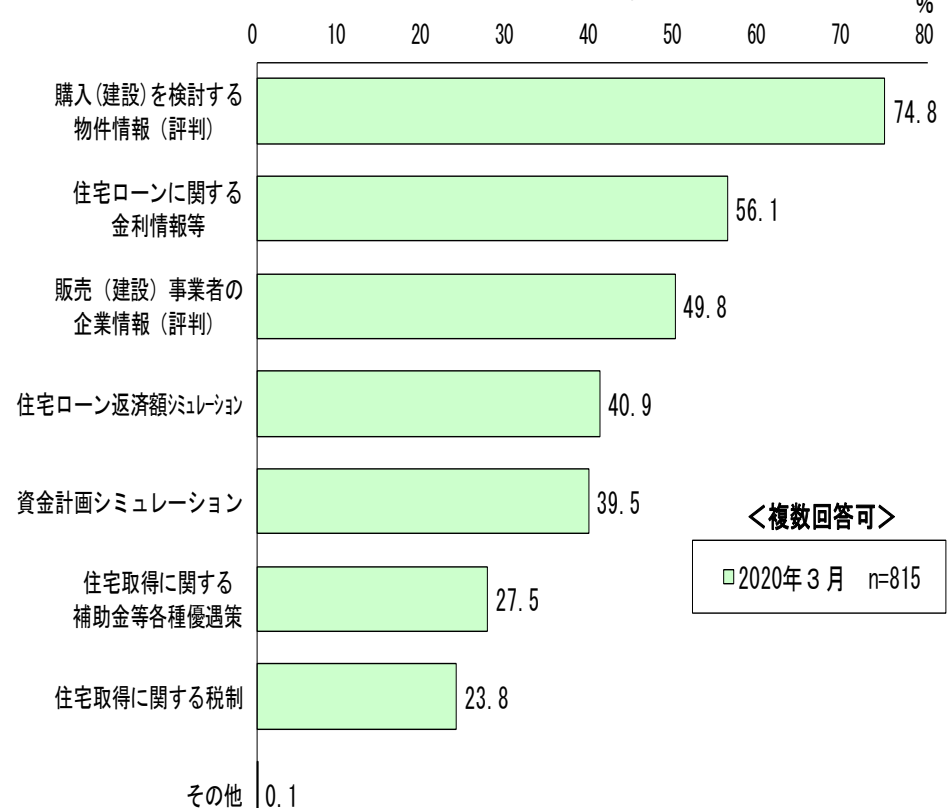
6. 住宅取得を検討するに当たって活用した情報源

- 住宅取得を検討するに当たって調べた情報の中で活用した主な情報源は、「インターネット」、「モデルルーム、住宅展示場」、「住宅情報誌」、「折込チラシ」、「住宅・販売事業者」などとなっている。
- インターネットを活用した情報は、「物件情報」が最も多く、次いで「金利情報等」、「企業情報」などとなっている。

住宅取得を検討するに当たって活用した情報源



インターネットを活用した情報



<複数回答可>

□ 2020年3月 n=1413

※調べた情報源がない方（149人）を除く。

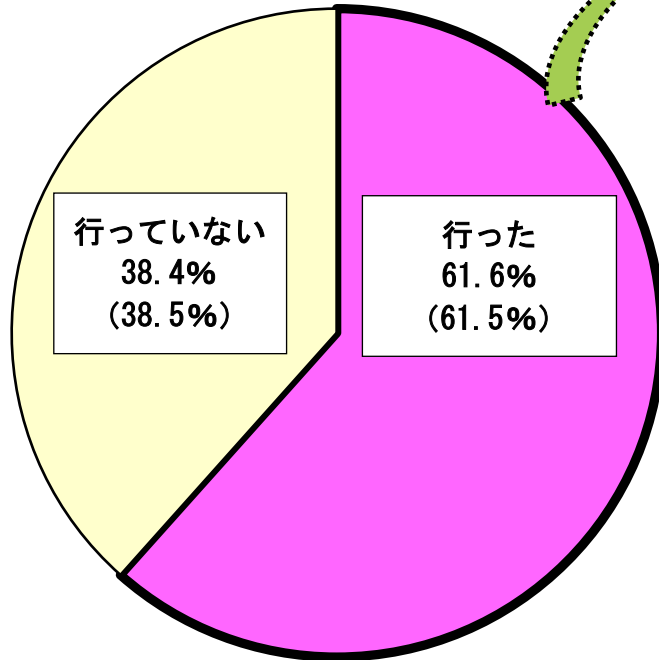
<複数回答可>

□ 2020年3月 n=815

7. 資金計画、住宅ローン借入計画の作成、相談先

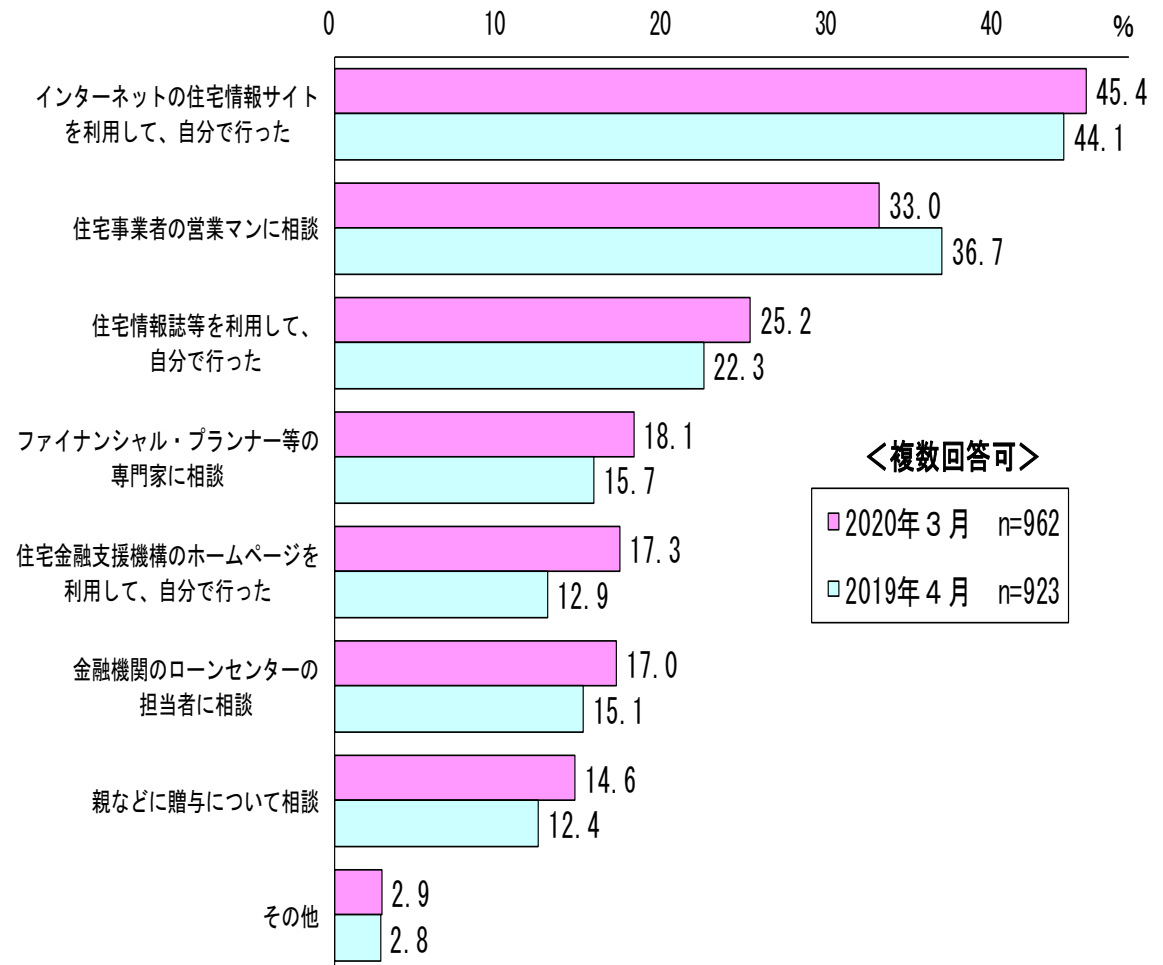
- 資金計画、住宅ローンの借入計画の作成、相談等を行ったのは約6割で、具体的には「インターネットの住宅情報サイトを利用して、自分で行った」、「住宅事業者の営業マンに相談」などが多くなっている。

資金計画、住宅ローンの借入計画の作成、相談等を行いましたか？ n=1562



参考：（ ）内は、前回調査 n=1500

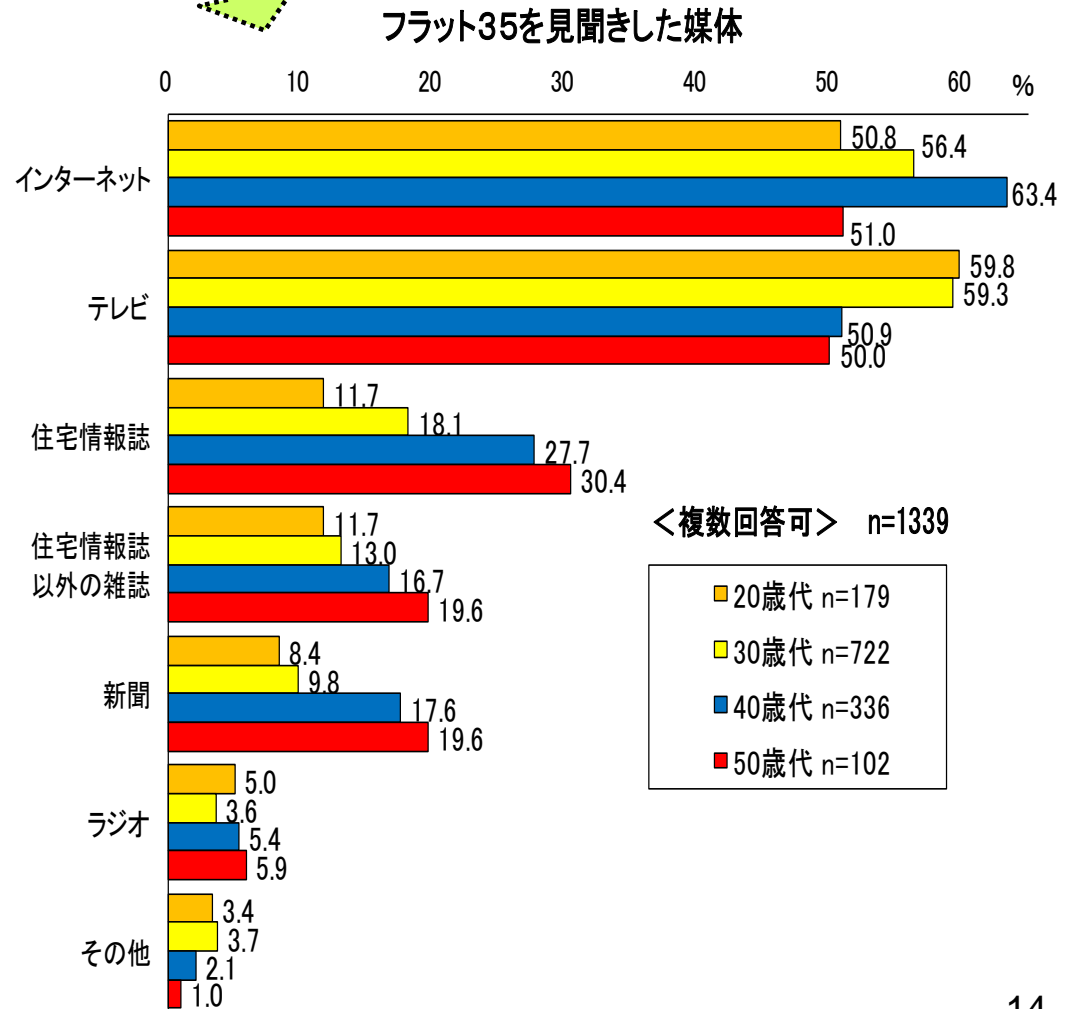
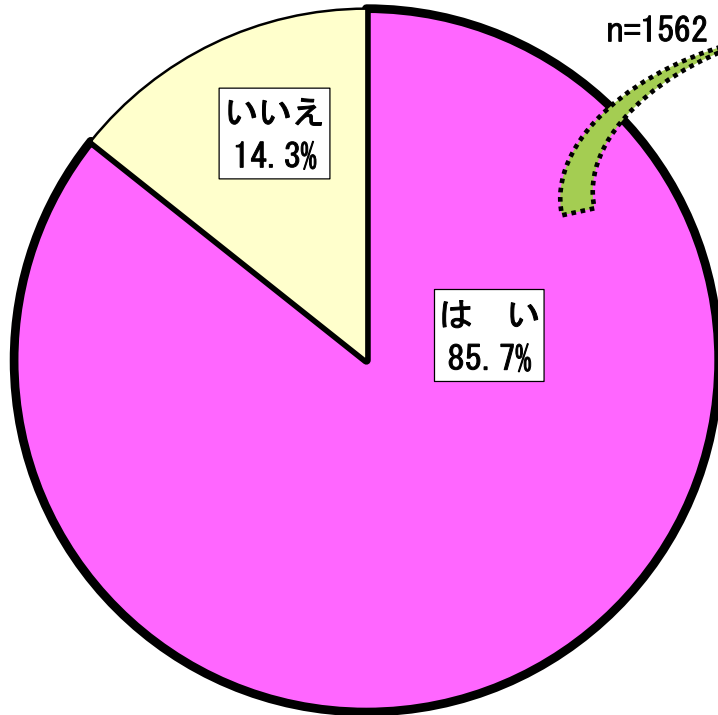
資金計画、住宅ローンの借入計画の作成、相談先は？



8-1. フラット35の認知度

○ フラット35の広告や情報を見聞きしたことがある方は約8割で、見聞きした主な媒体は、「インターネット」、「テレビ」、「住宅情報誌」などとなっている。なお、雑誌・新聞については、40・50歳代により強く訴求する傾向が見受けられる。

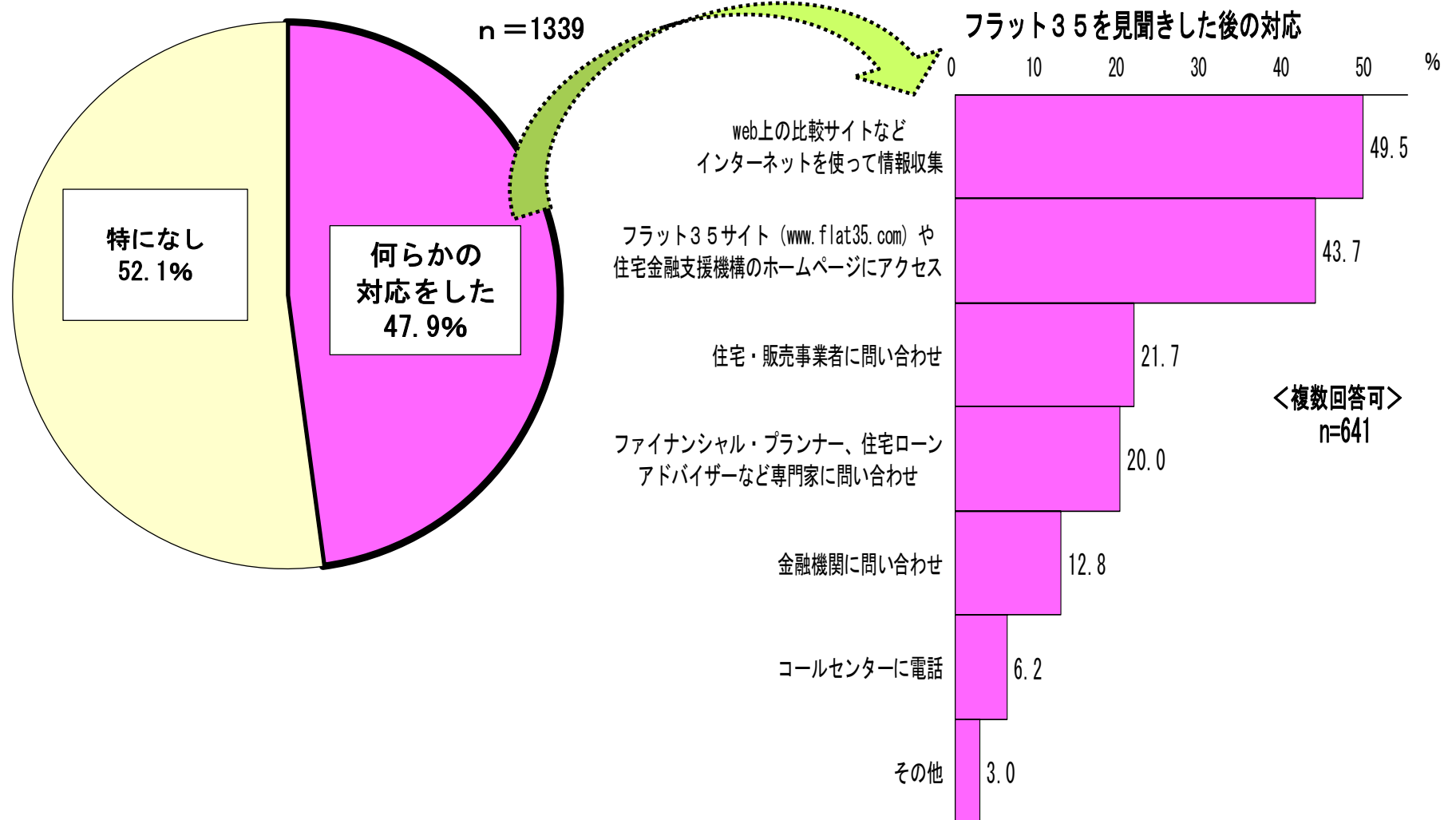
フラット35の広告や情報を見聞きしたことはありますか？



8-2. フラット35の認知後の対応

○ フラット35を広告等で見聞きした方のうち半数近くは、何らかの対応をされており、主な対応は、「インターネットによる比較サイト等での情報収集」、「フラット35サイトや住宅金融支援機構ホームページにアクセス」などとなっている。

フラット35を見聞きした後、どのような対応をされましたか？



【参考】回答者の基本属性

【住宅ローン利用予定者】

n= 1562

項目		サンプル数	構成比%
年齢	20歳代	227	14.5
	30歳代	831	53.2
	40歳代	389	24.9
	50歳代	115	7.4
家族構成	夫婦のみ	429	27.5
	夫婦と子	696	44.6
	夫婦と子と親	63	4.0
	本人と親	113	7.2
	1人世帯(単身)	182	11.7
	その他	79	5.1
世帯年収	400万円以下	191	12.2
	400万円超～600万円以下	506	32.4
	600万円超～800万円以下	395	25.3
	800万円超～1000万円以下	242	15.5
	1000万円超～1500万円以下	177	11.3
	1500万円超	51	3.3
地域 ^注	首都圏	522	33.4
	東海圏	225	14.4
	近畿圏	280	17.9
	その他	535	34.3
住宅の種類	注文新築	443	28.4
	注文新築(敷地同時取得)	328	21.0
	注文建替え	111	7.1
	新築建売	121	7.7
	新築マンション	249	15.9
	中古戸建	125	8.0
	中古マンション	185	11.8
金利タイプ	変動型	507	32.5
	固定期間選択型	563	36.0
	全期間固定型	492	31.5

注：首都圏：埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県
 東海圏：岐阜県、静岡県、愛知県、三重県
 近畿圏：滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県
 その他：首都圏、東海圏、近畿圏以外

*各構成比については、四捨五入の関係で合計が100%にならない場合がある。