

消費者の購入意欲はいかに？ 住宅購入計画に関する意識を調査 ～「住生活1000人調査」2008より～

株式会社東急住生活研究所

東急不動産の関連会社で、不動産・住生活に関するシンクタンク(株)東急住生活研究所(本社:東京都渋谷区、社長:望月久美子)ではこの度、自主研究として首都圏と近畿圏に居住する25才以上の男女を対象に、住生活に関する定例の調査を実施いたしましたので、その結果についてお知らせいたします。

当調査では、首都圏と近畿圏の25才以上の男女に対し、購入計画だけではなく賃貸も含めた「住宅計画等」について尋ねています。首都圏では2006年から3回目、近畿圏では初めて行いました。市場環境が変化している中において、今回は特に果たして消費者の購入意欲に変化はあるのか?について主眼を置き、まとめております。

需要とのミスマッチ点は? 商品に求められている要素とは? 調査結果から見えるポイントは、以下の通りです。

- I. 住宅計画を持つ割合は前年より低下したものの、「取りやめ」と回答した人は少数。「様子を見る」と回答している人が潜在需要として残る。
- II. 「マンションを購入」と考えている人の率は、唯一前年よりアップ。
- III. 住宅購入者の主力となる30代世帯層のボリュームは、この先10年依然大きい。
- IV. 「様子を見る」「計画を取りやめる」とした理由のトップは、「買い時ではない」。だが、「価格上昇」「先行き不安」とともに「欲しい場所がない」も2割。
検討を再開するための理由では、「良い物件があったら」と「価格が下がったら」が上位で同数、需要と供給のミスマッチの理由が顕在化。
- V. 住宅計画がある人のうち「計画変更した」その内容は、1位「時期」、2位「価格」、3位「広さ」の順。逆にゆずれない(変更できない)のは「立地」。
- VI. 買える値段「購入限度額」と市場の「供給価格」との乖離には地域格差が。大きな乖離は都心の限られたエリアのみ。
- VII. マンションに求める設備、性能では、「基本構造強化」と「防犯機能」のポイントが高い。

※ 調査結果詳細につきましては3枚目以降の(NO. 1～7)をご参照下さい。

【調査概要】

1. 調査対象

	首都圏(1都3県)	近畿圏(2府2県)
■ 対象者	25才以上の男女	
■ 予備調査	14,919 名	10,000 名
■ 本調査※1	1000 名	300 名
内マンション計画者	368 名	154 名
■ マンション計画見合せ者調査※2	100 名	100 名

※1 本調査は予備調査中住宅計画保有者

なお、近畿圏はマンション、建売住宅購入計画者のみを抽出

※2 見合せ者調査は予備調査中「マンション購入計画」で「様子を見ている」、「取りやめた」と回答した人

2. 調査方法

インターネットによる調査

3. 調査項目

- (1) 住宅計画の保有と計画内容
- (2) 住宅計画変更の有無、計画に影響を与えたこと、見合わせた理由など
- (3) 住宅ライフスタイルと住まい志向
- (4) 属性

4. 調査期間

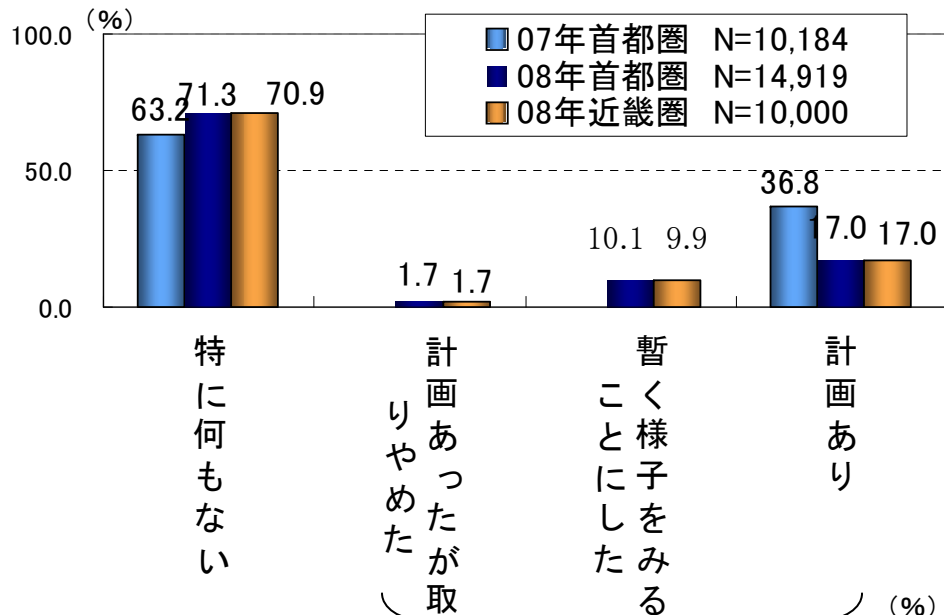
平成20年3月1日～31日

当調査掲載のHP: 株式会社東急住生活研究所 <http://www.tokyu-jsk.co.jp/>

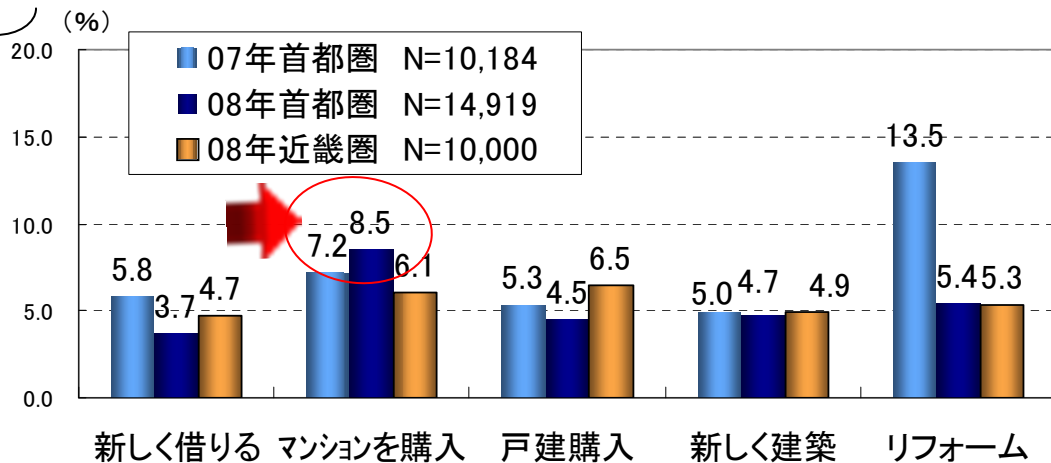
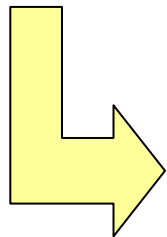
担当: 堀田(ほりた) Tel. 03-3477-1171

◇購入意欲に変化はあったのか？ を尋ねると…

首都圏：計画率全体は縮小。「暫く様子を見る」が潜在需要として残る。マンション購入計画者は唯一増加。
 近畿圏：首都圏と計画率同じ。計画率は、マンションと戸建てほぼ同数。



・「特に何も(計画はない)」と回答した人は、前年よりも増加したものの“購入するならマンション”と考える人の割合が唯一増加。

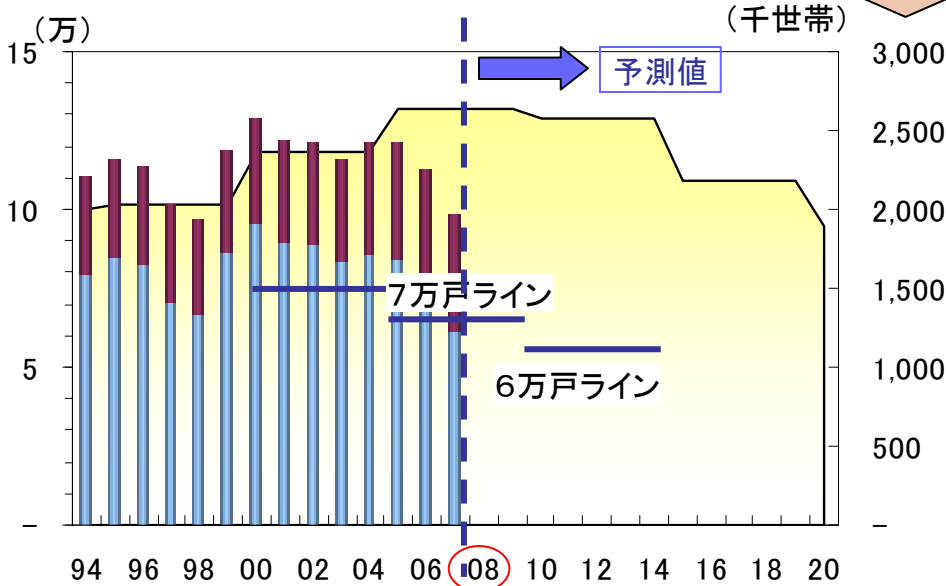




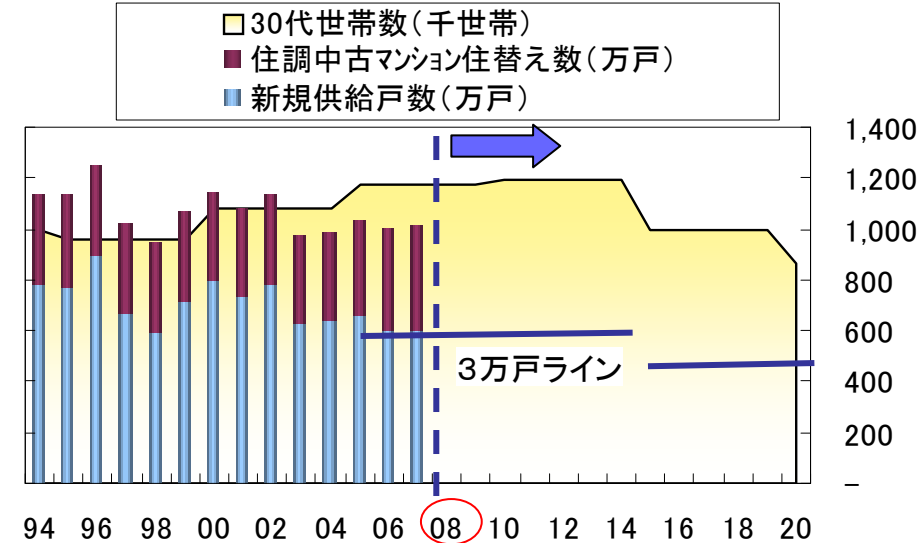
◇では、今後の市場ポテンシャルはどのようなだろう？

首都圏・近畿圏ともに需要は底堅い⇒30代世帯は2015年までは95年上回るボリューム
 今後5年の間は首都圏6～7万、近畿圏2.5～3万の潜在需要があると推計

■ 今後の市場規模推計・首都圏



■ 今後の市場規模推計・近畿圏



～潜在量の推計について～

今後の予測値については、需要の先食い要素や中古の増加による圧力、経済の先行不安などを加味して、発生率を過去の実績値(約5%)より1P程度マイナスした上で推計しています。

	年平均	首都圏潜在需要量推計				近畿圏潜在需要量推計			
		a.新規+中古(万戸)	内新規	b.30代世帯数(千世帯)	a./b.	a.新規+中古(万戸)	内新規	30代世帯数(千世帯)	a./b.
実績	95～99年	10.9 (99)	7.8	2,032 (77)	5.4%	5.4 (106)	3.6	961 (82)	5.6%
	00～04年	12.2 (110)	8.8	2,376 (90)	5.1%	5.3 (105)	3.6	1,083 (92)	4.9%
予測値	05～09年	10± (100)	6～7	2,632 (100)	4%±	5± (100)	2.5～3	1,178 (100)	4%±
	10～14年		↓	2,578 (98)	↓	(97)	↓	1,196 (102)	↓
	15～19年			2,180 (83)	↓	(84)	↓	996 (85)	↓

*1 世帯数は国立社会保障・人口問題研究所推計(07年5月)

*2 中古実績は総務省・住宅土地統計調査・京浜大都市圏推計は80年以降供給ストックに対する発生率による

◇では、どうすれば購入意欲が戻るのか？購入を見合わせた人に、その理由を尋ねると・・・

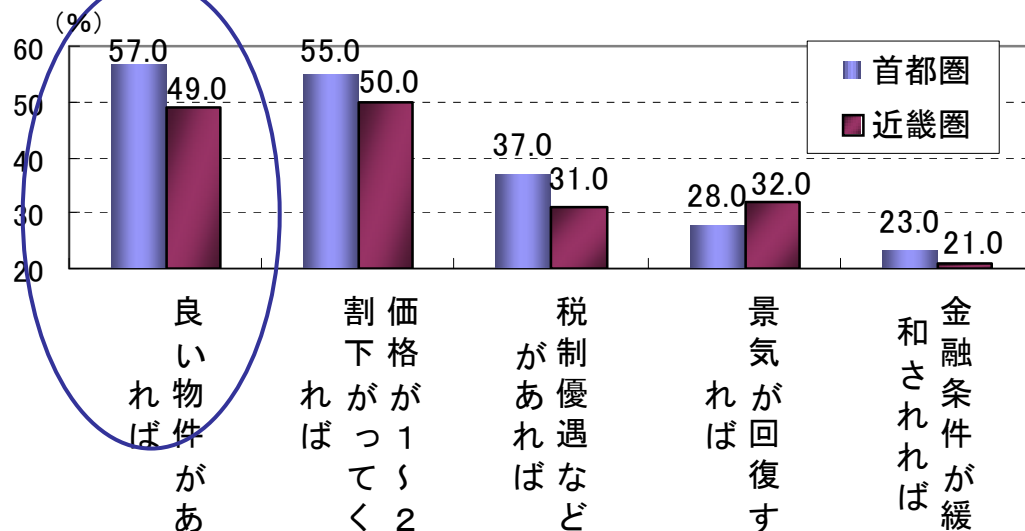
購入見合せ理由は「買い時ではない」が1位。「価格上昇」が2位。但し、「欲しい場所がない」も首都圏20%、近畿圏26%。検討を再開するための理由では「良い物件があったら」と「価格が下がったら」ほぼ同数。「立地のズレも顕在化」。



■購入を見合わせている理由 (複数回答) (%)

	首都圏		近畿圏	
1位	買い時ではない	64.0	買い時ではない	60.0
2位	価格上昇	27.0	欲しい場所が無い	26.0
3位	先行き不安	26.0	先行き不安	21.0
4位	欲しい場所が無い	20.0	年金問題など	17.0
5位	株価低下	11.0	株価低下	13.0

■どのような状況であればまた検討してもよいか (複数回答)



回答総数中「マンション購入計画」に対し、「様子を見ている」「取りやめた」とした人の回答

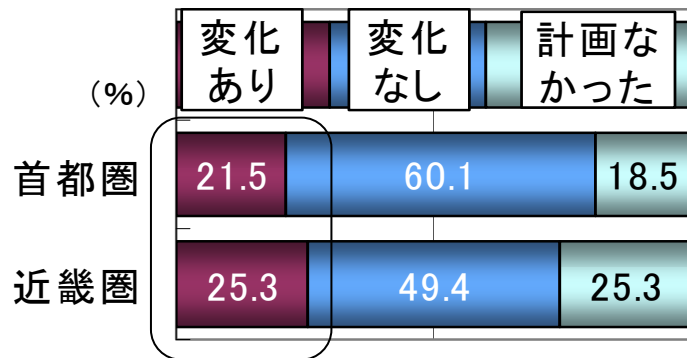
N=首都圏100名・近畿圏100名



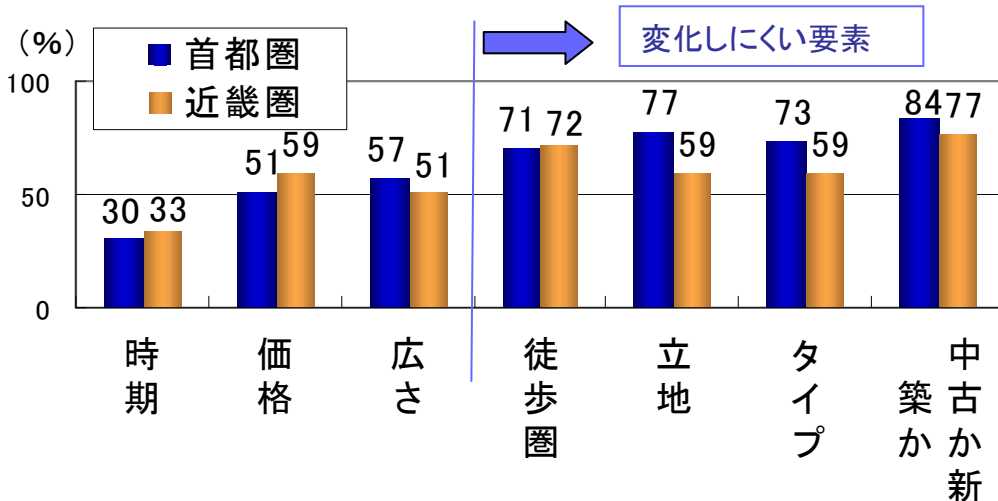
◇では、「計画している」人は、市場にあわせた計画変更をしているのだろうか？

・計画変更2割。「時期」「価格」「広さ」の順に対応。「立地」は変えない。
 近畿圏は首都圏より柔軟だが「駅から徒歩」はゆずれない項目。

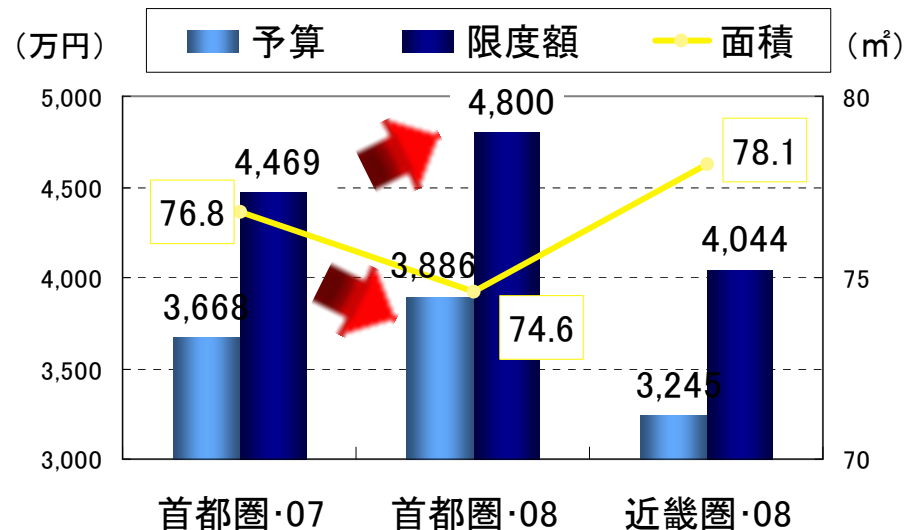
■昨年と比べた計画変更の有無



■要素別「変えていない」割合



■予算、購入限度額、希望面積平均



回答総数から「住宅計画保有者(首都圏1,000名・近畿圏300名)」を抽出。
 更にその中から「マンション購入計画」のある人の回答
 N=首都圏368名・近畿圏154名

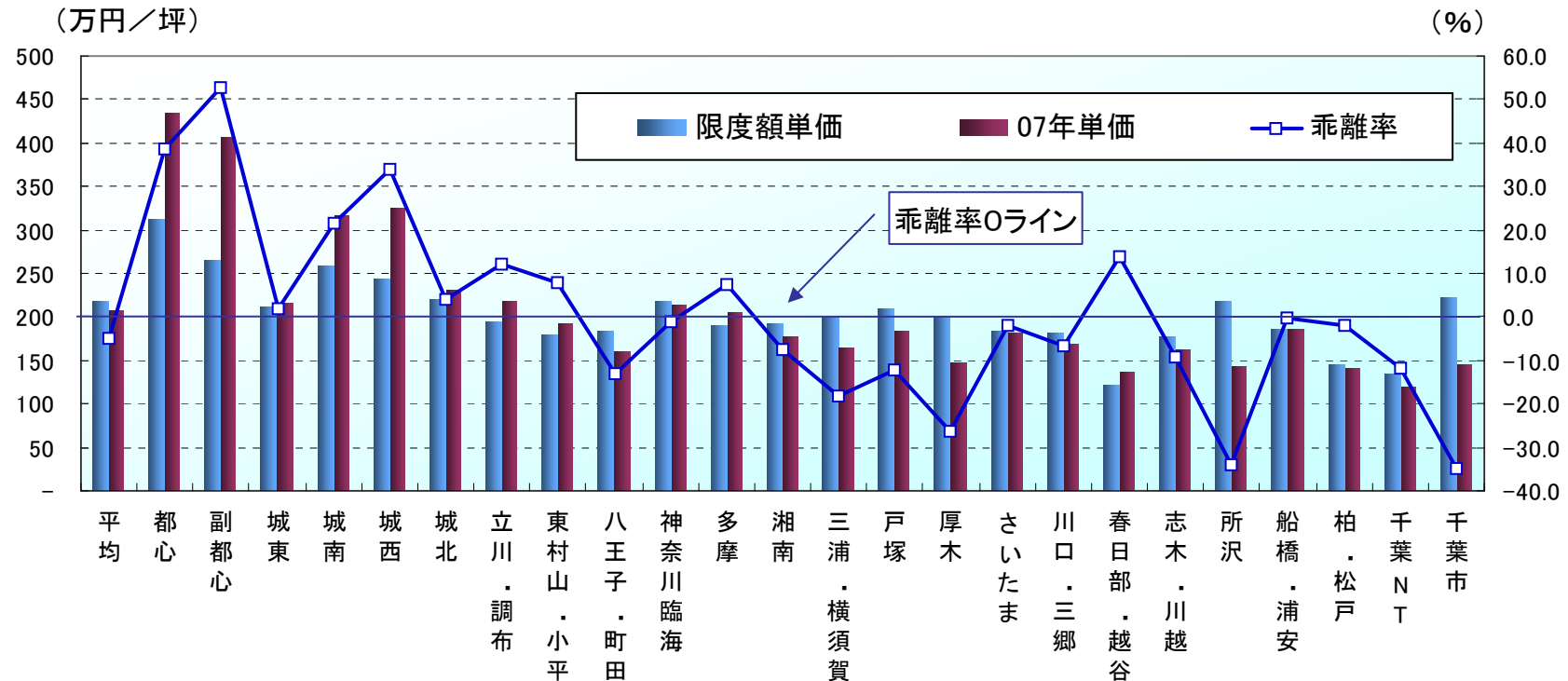


◇では、買おうと思う値段とは？

買える値段「購入限度額」と市場の「供給価格」との乖離には、地域差が有り、大きな乖離は限られたエリアであり、価格上昇は一様ではない。

- エリア別に「購入限度額」と「供給価格」を比べると、場所によりその差が大きい。
- 一様ではない価格上昇 → 購入限度額と単価ベースで比較すると、乖離率が10%を超えている地域は都内、都下の一部など限定的。

■ 地域別の07年供給単価と購入限度額単価



資料出所: 供給単価については(有)MRC「関東マンション売れ行き速報」より集計

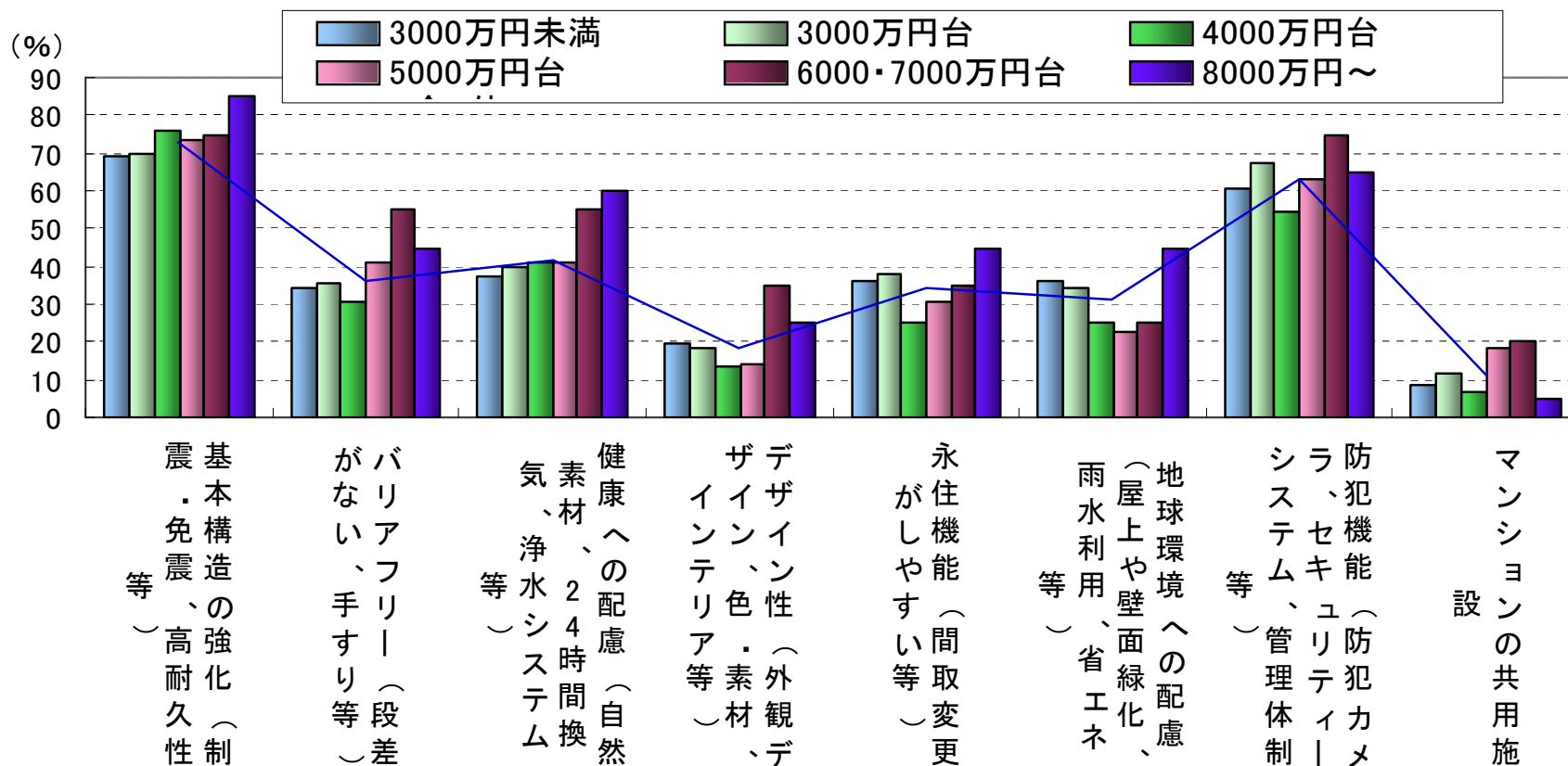
◇では、マンションに求める設備、性能では？

「基本構造強化」と「防犯機能」のポイントが高い



- 基本構造の強化、防犯機能がどの層でも高いが、6000万円以上層で「健康への配慮」が高くなる傾向。

■ 予算別・費用をかけても取り入れたい設備や仕様 複数回答



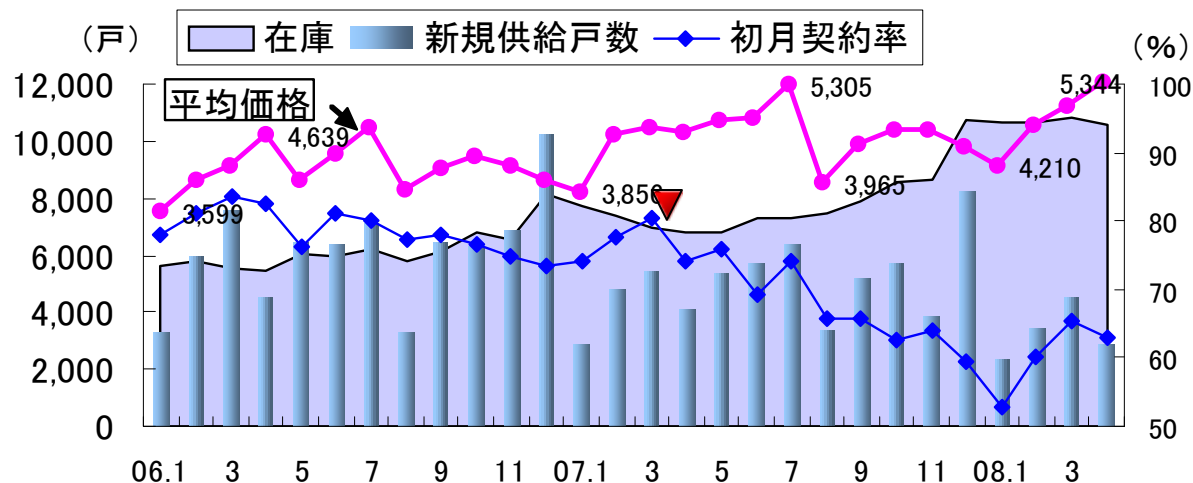
参考

◇落ち込むマンション市場

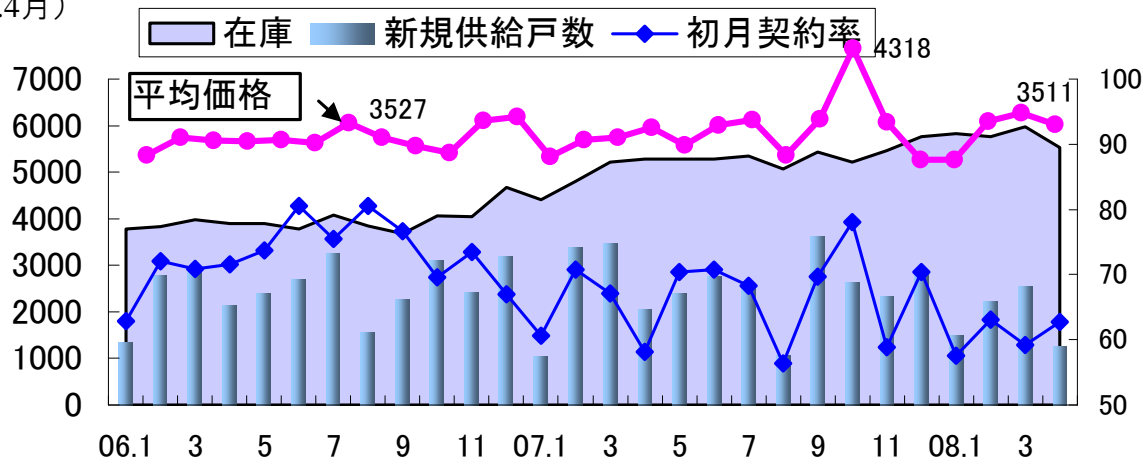
首都圏 価格上昇⇒売上低迷⇒在庫増 近畿圏 売上率低下⇒供給減少



■首都圏マンション市場（06.1～08.4月）



■近畿圏マンション市場（06.1～08.4月）



資料出所：株式会社不動産経済研究所