

～住宅購入に関するアンケート調査結果～ マイホーム、現在は不安感による買い控え、 しかし、将来的には購入を希望

住宅不動産のコンサルティング事業を行うハイアス・アンド・カンパニー株式会社（本社：東京都港区 代表：濱村聖一 TEL：03-5423-7333 以下、ハイアス）は、「住宅購入に関するアンケート調査」を20代以上の男女2,278名を対象に実施しました。漠然とした不安感や住宅ローンを組むことへの懸念等、東日本大震災は消費者の心理面に影響を強く及ぼしていることを示す結果となりました。

* 2010年5月に今回と一部同じ項目について調査を実施した結果はこちら。

URL：<http://view.hyas.co.jp/report/report100524.html>

- 1) 「マイホーム、自分にとっては買い時だと思わない」約8割！昨年の約6割から更に上昇
- 2) 「自分にとって買い時だと思わない」理由トップ3
「自己資金不足」、「生活不安」、「住宅ローンを組むことに対する不安感」
- 3) 「マイホーム、一般的には買い時だと思う」約4割
- 4) 「一般的に買い時だと思う」理由のトップ2は、「物件価格の低下」「住宅ローンの金利低下」
- 5) 「将来的にはマイホームを購入したい」約7割
- 6) 住宅性能において重視する項目トップ3は、「耐震・免震」「防火・耐火」「高気密・高断熱」
- 7) 節電対策で実際に行なうことトップ3は、「照明」「エアコン」「電源プラグ」

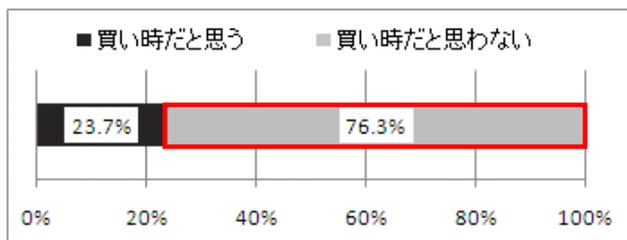
1) 「マイホーム、自分にとっては買い時だと思わない」約8割！

昨年の約6割から更に上昇

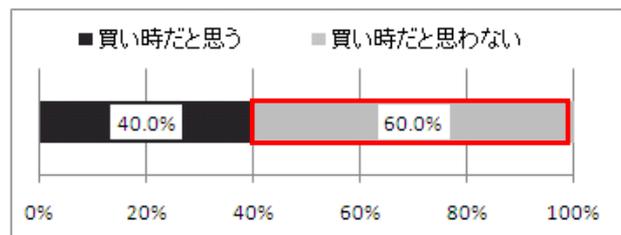
住宅購入前の方を対象に、現在、住宅が“自分にとって”買い時だと思うか聞いたところ、約8割が「買い時だと思わない」と回答しました。約1年前の2010年5月に調査した際は「買い時だと思わない」が6割でしたが、今回の調査では、さらにマイホームの買い時感が薄れている結果となりました。

質問：現在は、“あなたにとって”住宅（マイホーム）の買い時だと思いますか？どちらか近い考えに回答下さい。
(二者択一、住宅購入前の方対象)

【2011年6月結果】



【2010年5月結果】



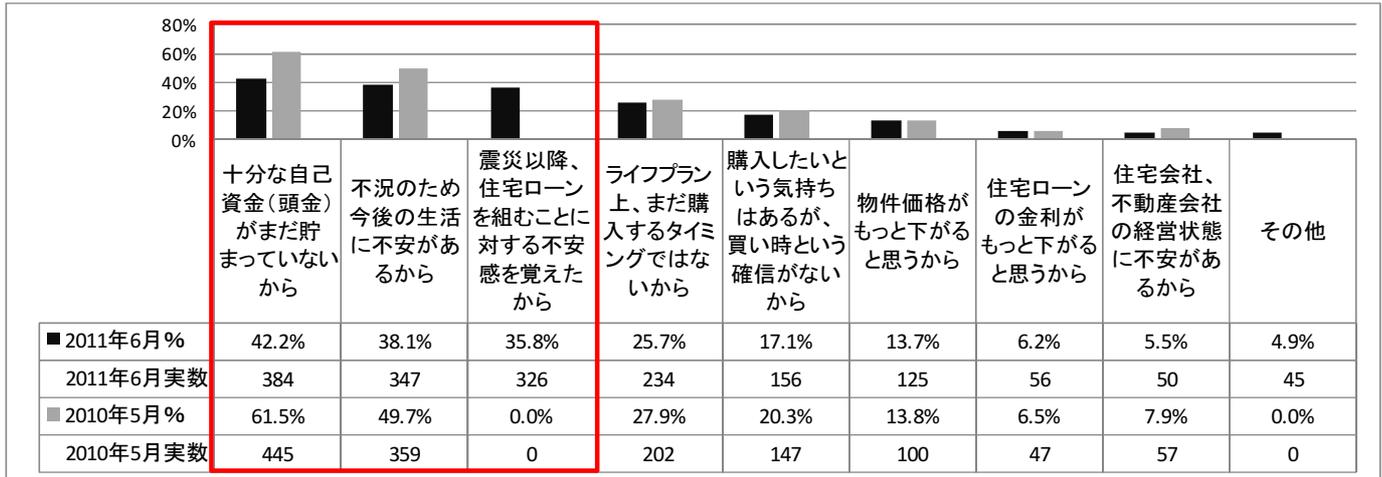
※本リリースの調査結果をご利用頂く際は、「ハイアス・アンド・カンパニー調べ」とご明記下さい。

2) 「自分にとって買い時だと思わない」理由トップ3

「自己資金不足」、「生活不安」、「住宅ローンを組むことに対する不安感」

現在が自分にとってマイホームの買い時だと思わない理由は、「十分な自己資金（頭金）がまだ貯まっていないから」と「不況のため今後の生活に不安があるから」が2010年5月の調査時同様、上位2つの理由となりました。しかし、今回の調査では「震災以降、住宅ローンを組むことに対する不安感を覚えたから」も約35%という結果となりました。東日本大震災による二重ローンが問題となっていますが、人々の住宅購入への意欲にも影響を与えているようです。

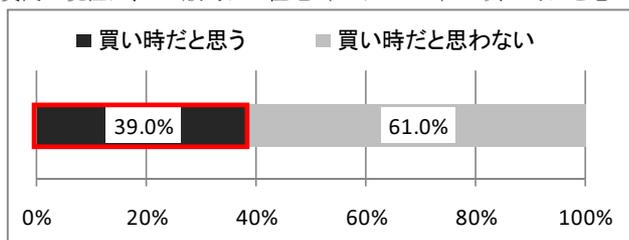
質問：“あなたにとって”住宅（マイホーム）の買い時だと思わない理由は何ですか？
（複数回答可、「買い時だと思わない」と回答した方対象）



3) 「マイホーム、一般的には買い時だと思う」約4割

現在、住宅が“一般的に”買い時だと思うか聞いたところ、約4割が「買い時だと思う」と回答し、1)の調査結果と比較すると、一般的には買い時と思いつつも、購買意欲は鈍っている方がいる傾向にあるようです。

質問：現在は、“一般的に”住宅（マイホーム）の買い時だと思いますか？どちらか近い考えに回答下さい。（二者択一）



4) 「一般的には買い時だと思う」理由、トップ2は「物件価格の低下」「住宅ローンの金利低下」

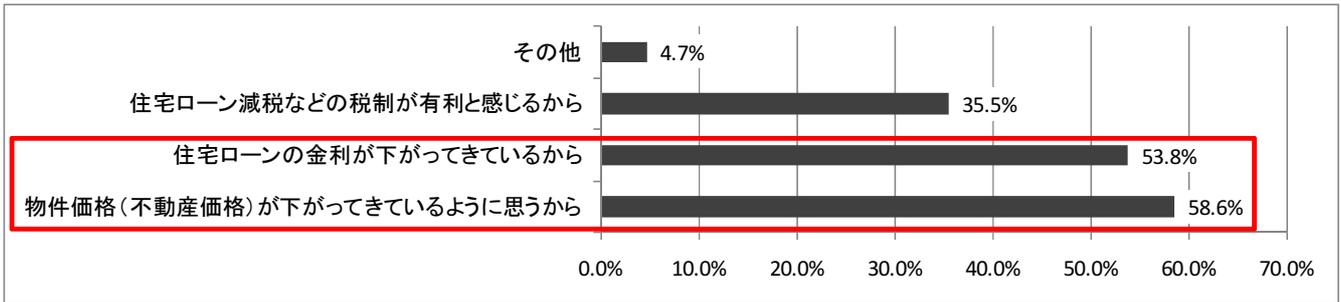
一般的には現在マイホームの買い時だと思う理由は、「物件価格の低下」（58.6%）と、「住宅ローンの金利低下」（53.8%）が半数以上となり、主な理由となっているようです。

「物件価格の低下」については、現状、あまり物件価格が低下している感を受けませんが、液状化被害のあった湾岸エリアや高層マンションを消費者が敬遠するため、価格が下がっている傾向にあるといった報道が、本結果にも影響を及ぼしているのかもしれませんが、しかし、今後は部材関係の価格上昇に伴い、物件価格も上がる可能性があります。

「住宅ローンの金利低下」については、都市銀行が6月の住宅ローン金利を引き下げたことが影響を及ぼしていると考えられます。

また、理由としては上位に挙がっていませんが、長期固定金利住宅ローン【フラット35】の募集金額が上限に達しようとしていることも、現在、買い時と言える理由の1つになると考えます。

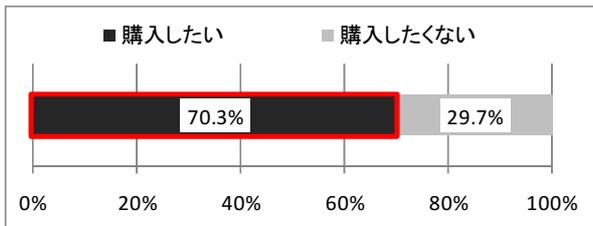
質問：“一般的に”今が買い時だと思う理由は何ですか？（複数回答可、「買い時だと思う」と回答した方対象）



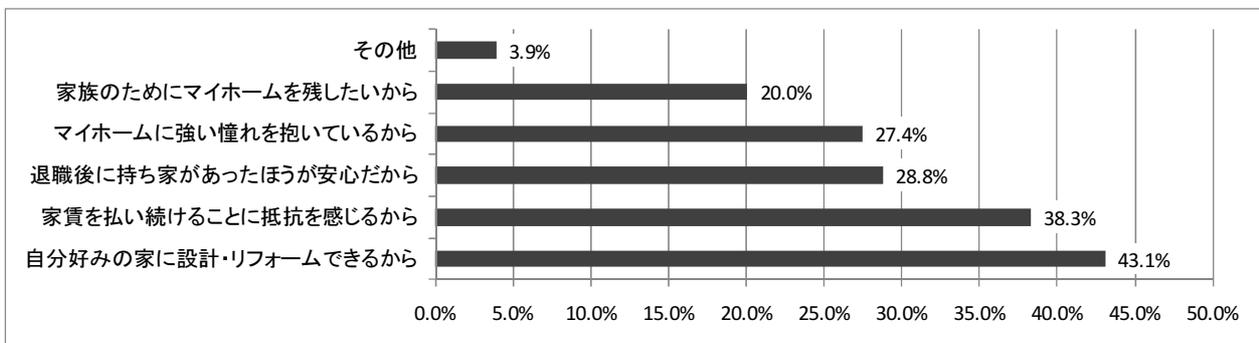
5) 「将来的にはマイホームを購入したい」約 7 割

将来的にはマイホームを購入したいか、との問いに対しては、「購入したい」が約 7 割と、「購入したくない」を大きく上回りました。その理由としてはさまざまですが、現在は様子を見つつも、世の中が安定したら、いつかはマイホームを、と考える方が多いようです。

質問：将来的には住宅（マイホーム）を購入したいと思いますか？どちらか近い考えに回答下さい。（二者択一、住宅購入前の方対象）



質問：将来的には住宅（マイホーム）を購入したいと思う理由は何ですか？（複数回答可、「購入したい」と回答した方対象）



6) 住宅性能において重視する項目トップ 3 は、「耐震・免震」「防火・耐火」「高気密・高断熱」

これから住宅を購入する場合、重視する性能のトップ 3 は、「耐震・免震」(5,809 ポイント)、「防火・耐火」(1,653 ポイント)、「高気密・高断熱」(1,651 ポイント)となり震災の影響を色濃く反映する形となりました。

質問：これから住宅（マイホーム）を購入する場合、住宅性能において重視する項目の 1 位～3 位を選んで下さい。（1 位 3 ポイント、2 位 2 ポイント、3 位 1 ポイントとして合計ポイントをランキング化）

順位	回答項目	ポイント
1	耐震・免震	5,809
2	防火・耐火	1,653
3	高気密・高断熱	1,651
4	自家発電	1,406
5	防犯	1,368
6	遮音	717
7	防湿	625
8	換気	439

7) 節電対策で実際に行なうこと、トップ3は「照明」「エアコン」「電源プラグ」

節電対策が重視される中、実際に節電対策として自分が行なうことを聞いたところ、「照明(こまめに消灯、使用しない等)」(33.5%)、「エアコン(設定温度の調整・使用時間短縮等)」(27.5%)、「使っていない家電製品の電源プラグをこまめに抜く」(25.0%)がトップ3となりました。

2位の「エアコン」での節電を実施しながら快適に過ごすには、7)の質問にて3位であった「高気密・高断熱」が1つのポイントとなります。高気密・高断熱住宅は外気温の影響を受けにくく、エアコンで下げた室温をより長く保つことが可能となるためです。

ハイアスが展開する高性能デザイナーズ注文住宅「R+house」は、高気密高断熱でありながら、部材のweb受発注システムの活用などにより、価格を30%程度押さえたバリューコスト商品です。

質問:節電対策として、あなたが実際に行なうことは何ですか？

回答項目	%	回答数
照明(こまめに消灯、使用しない等)	33.5%	764
エアコン(設定温度の調整・使用時間短縮等)	27.5%	627
使っていない家電製品の電源プラグをこまめに抜く	25.0%	569
省エネ家電に買い替え	5.8%	131
ピーク時を避けた電力使用	4.4%	101
テレビを省エネモードで使用	2.2%	50
その他	1.6%	36

<調査概要>

- 1) 調査名 : 「住宅購入に関するアンケート調査」
- 2) 調査方法 : ハイアス運営サイト「ハッピーリッチ・アカデミー」「二世帯住宅大作戦」「住宅ローン大作戦」「土地活用大作戦」上でのアンケートにて選択式にて回答を得た。
- 3) 調査対象 : 住宅購入前、住宅購入後のそれぞれのインターネットユーザー
- 4) 調査期間 : 2011年6月11日～6月19日
- 5) 有効回答数 : 2,278名 (20代10.6%、30代29.7%、40代33.1%、50代17.4%、60代以上9.2%)
(住宅購入前47.7%、住宅購入済52.3%)

*このアンケートの集計結果については、法人向け情報WEB「ハイアスビューネット (HyAS View net)」(URL: <http://view.hyas.co.jp>)にて無料公開されます。*要会員登録

■ ハイアスビューネット (HyAS View net) 概要 URL:<http://view.hyas.co.jp>

「住宅・土木・不動産業界の経営革新情報サイト」

消費者にとって価値のある情報・商材を提供することがこの業界で発展し続ける企業の鍵であるという考えの元、住宅、土木、不動産業界における様々な経営課題にマッチしたソリューションと成功事例情報を発信。

■ ハイアス・アンド・カンパニー(株) 会社概要 会社URL: <http://www.hyas.co.jp>

- 設立:平成17年3月
- 資本金 179百万円
- 所在地:東京都港区白金台
- 事業内容:財産コンサルティング事業、住宅・建設・不動産事業のナレッジ開発、販売促進支援事業など