

平成28年度における 住宅市場動向について

平成28年3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28年度の住宅市場】

■ 住宅事業者の平成28年度(平成28年4月～平成29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(平成27年4月～平成28年3月)と比べて増加」が65.3%と最も多かったが、「平成27年度と同程度」も24.8%あった。
- ・「平成27年度と比べて減少」は9.8%に止まった。

■ 一般消費者の平成28年度における住宅の買い時感は以下のとおりです。

- ・「買い時」は61.9%だったが、「どちらとも言えない」も31.7%あった。
- ・「買い時ではない」は6.4%だった。

■ ファイナンシャルプランナーの平成28年度における住宅の買い時感は以下のとおりです。

- ・「平成27年度と比べて買い時」は68.6%だったが、「どちらとも言えない」も17.6%あった。
- ・「平成27年度と比べて買い時ではない」は13.7%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

平成28年2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745))

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51))

一般消費者：インターネット調査(平成28年4月から平成29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))

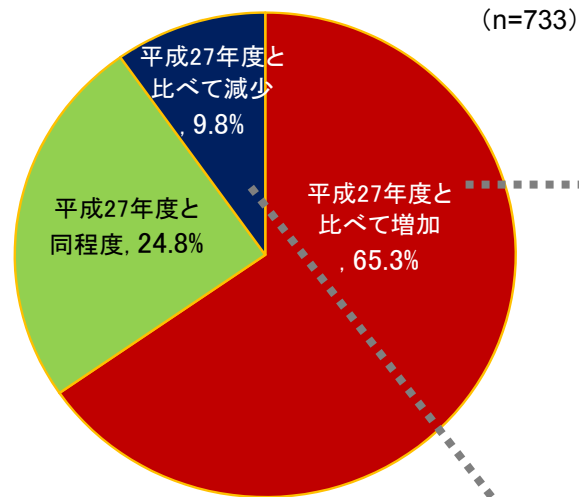
■ 調査項目

平成28年度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

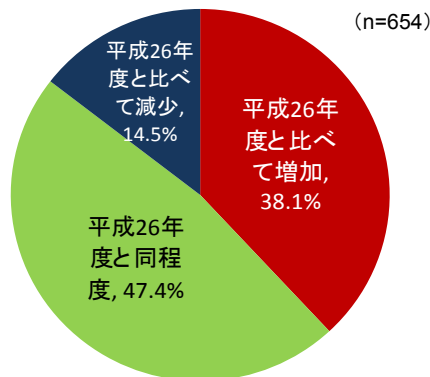
1-1. 平成28年度の受注・販売等の見込みは？（調査対象：住宅事業者）

平成28年度の受注・販売等の見込みについては、「平成27年度と比べて増加」が65.3%と最も多かったが、「平成27年度と比べて同程度」も24.8%あった。「平成27年度と比べて減少」は9.8%に止まった。

■平成28年度の受注・販売等の見込みについて



■(参考)前々回調査(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

(n=479 複数回答・3つまで)

消費税率引上げ前の駆け込み効果	84.6%
住宅ローン金利の低水準	64.7%
その他	17.7%
住まい給付金、贈与税非課税措置(住宅取得等資金)、住宅ローン減税等がある(または措置の拡充が検討されている)から	15.4%
住宅価額等の先高観	8.8%
景気回復感が強まっているから	5.6%
金利先高観	4.4%

■減少する要因

(n=72 複数回答・3つまで)

その他	47.2%
景気の先行き不透明感	31.9%
将来的な消費税率引上げを見越したエンドユーザーの様子見傾向	29.2%
住宅価額等の高騰の影響	19.4%
経済対策(【フラット35】Sの拡充や省エネ住宅ポイント等)の終了	12.5%
金利先高観がない	8.3%
住まい給付金、贈与税非課税措置(住宅取得等資金)、住宅ローン減税等の効果が見込めない	5.6%

1-2. 平成28年度の受注・販売等の見込み:その他要因

平成28年度の受注・販売等の見込みについて平成27年度と比べて増加すると見込む場合のその他要因では、高気密・高断熱への関心の高まり、新商品の開発等を示唆する回答がある。一方、平成27年度と比べて減少すると見込む場合のその他要因では、販売スケジュールの調整や建設用用地の不足、土地の仕入難等を指摘する回答がある。

「その他」:平成27年度と比べて増加する要因 (主な回答)

2020年の法改制をはじめとする高気密・高断熱への関心の高まり

ZEHにおける補助金や認知度の高まり

新商品の開発

営業力の強化

土地の仕入れが順調なため

「その他」:平成27年度と比べて減少する要因 (主な回答)

土地仕入れが難航しているため

(年度後半に予想される)消費税率引上げ後の反動減

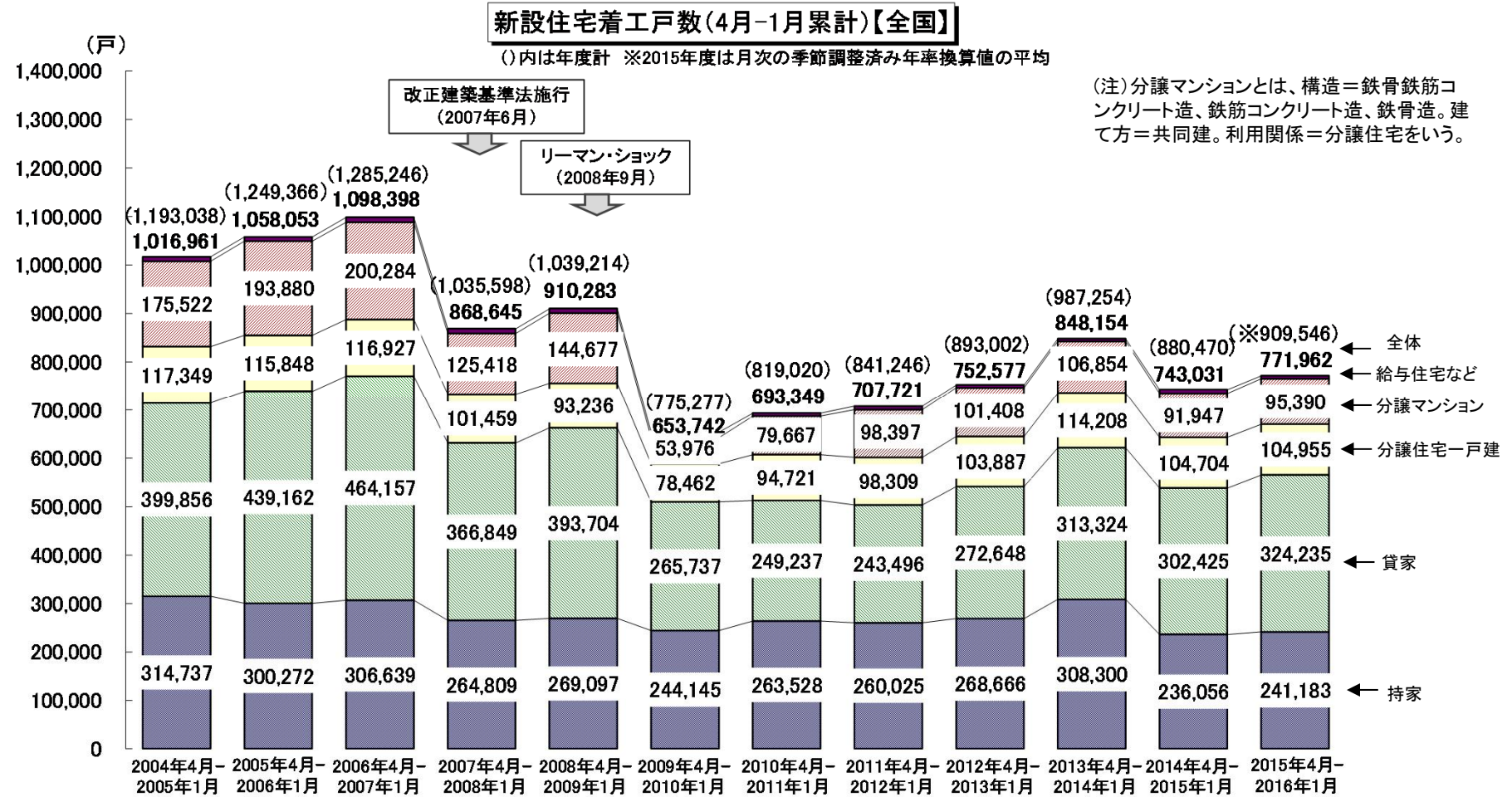
大型物件の販売予定がないため

販売スケジュールの調整

販売物件の減少

(参考1) 新設住宅着工戸数の推移

2015年4月-2016年1月累計は、全体が前年同期比+3.9%の771,962戸。持家が同+2.2%、貸家が同+7.2%、分譲住宅一戸建が同+0.2%、分譲マンションが同+3.7%。



(参考2) 新設住宅着工戸数の見通し【2015年10～12月期GDP2次速報後】

内閣府(3/8公表)による2015年10～12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【13機関の平均値】 平成27年度 90万7千戸 平成28年度 93万戸 平成29年度 86万5千戸

■ は2次速報後に見通しの改定を公表した機関

2016年3月11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、半期は季節調整済み年率換算値										
		2015年度 合計 (予測)	2016年度(平成28年度)				合計 (予測)	2017年度(平成29年度)				合計 (予測)
			4～6月 (予測)	7～9月 (予測)	10～12月 (予測)	1～3月 (予測)		4～6月 (予測)	7～9月 (予測)	10～12月 (予測)	1～3月 (予測)	
三井住友信託銀行	2/24	92.9	—	—	—	—	96.9	—	—	—	—	84.2
三菱UFJエルガン・スタンレー証券景気循環研究所	3/8	90	—	—	—	—	95	—	—	—	—	94
明治安田生命保険相互会社	2/18	92	—	—	—	—	95	—	—	—	—	89
三菱UFJリサーチ&コンサルティング	3/9	90.8	93.4	94.5	99.4	91.3	94.8	88.5	87.9	88.3	88.7	88.4
三菱総合研究所	2/16	90.7	—	—	—	—	94.1	—	—	—	—	87.7
東レ経営研究所	3/10	90.3	—	—	—	—	93.1	—	—	—	—	85.3
伊藤忠経済研究所	2/24	90.3	—	—	—	—	93	—	—	—	—	87
富国生命保険相互会社	2/18	90.9	上期 91.6	—	下期 91.1	—	91.4	上期 85.9	—	下期 86.4	—	86.1
アジア太平洋研究所	2/24	90.9	—	—	—	—	91.4	—	—	—	—	84.7
農林中金総合研究所	2/18	90.1	上期 95.0	—	下期 87.5	—	91.3	—	—	—	—	83.3
ニッセイ基礎研究所	3/8	90	88	91	95	92	91	86	84	85	86	85
浜銀総合研究所	3/8	90.4	—	—	—	—	90.8	—	—	—	—	83.6
みずほ総合研究所	3/8	90.1	89.0	90.1	92.7	90.3	90.6	87.2	85.3	84.6	85.1	85.6
平均		90.7	90.1	91.9	95.7	91.2	93.0	87.2	85.7	86.0	86.6	86.5
最大		92.9	93.4	94.5	99.4	92.0	96.9	88.5	87.9	88.3	88.7	94.0
最小		90.0	88.0	90.1	92.7	90.3	90.6	86.0	84.0	84.6	85.1	83.3

(参考) 利用関係別戸数の見通し

2016年3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 合計 (予測)	2016年度(平成28年度)				合計 (予測)	2017年度(平成29年度)				合計 (予測)
			持家 (予測)	貸家 (予測)	給与住宅 (予測)	分譲住宅 (予測)		持家 (予測)	貸家 (予測)	給与住宅 (予測)	分譲住宅 (予測)	
三菱UFJリサーチ&コンサルティング	3/9	90.8	30.7	39.5	0.6	24.0	94.8	27.5	37.2	0.6	23.1	88.4

(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	2015年度(平成27年度)(予測)					2016年度(平成28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)	1/27	28.6	37.9	0.6	24.6	91.6	31.0	39.5	0.7	24.2	95.4
住宅生産団体連合会(注2)	1/29	29.2	36.8	0.7	24.5	91.2	31.4	36.4	0.2	25.9	93.9

(注1) 2015年7～9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16社の予測平均値。

(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
		持家	貸家	給与住宅	分譲住宅
2015年度		235,455	236,390	232,302	
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

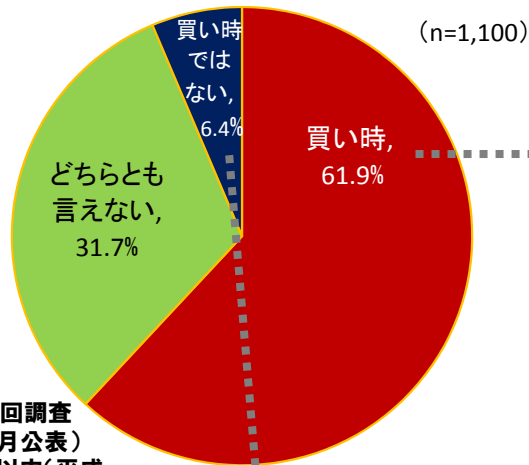


資料: 各機関ホームページ、国土交通省「建築着工統計調査報告」をもとに作成

2-1. 平成28年度は買い時か？(調査対象:一般消費者)

平成28年度における住宅の買い時感については「買い時」が61.9%となり、「買い時ではない」とする回答割合6.4%を大きく上回った。「買い時」と思う要因では「今後消費税率が引き上げられるから」が74.7%で最も多い。

■これから1年以内(平成28年4月～平成29年3月)は、住宅の買い時だと思いますか？

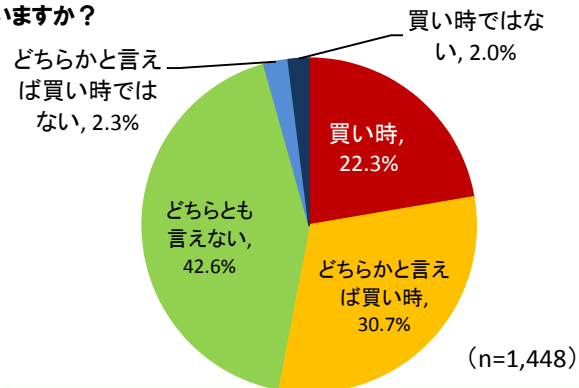


■「買い時」と思う要因

(n=681 複数回答・3つまで)

今後消費税率が引き上げられるから	74.7%
住宅ローン金利が低いから	66.2%
住まい給付金、贈与税非課税措置(住宅取得等資金)、住宅ローン減税等がある(または措置の拡充が検討されている)から	15.6%
景気が回復しているから	12.9%
今後住宅ローン金利が上がると思うから	12.0%
今後住宅価額が上がると思うから	6.0%
その他	2.5%

■(参考)前々回調査(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すか？



■「買い時ではない」と思う要因

(n=70 複数回答・3つまで)

景気の先行きが不透明だから	50.0%
住宅価額等が上昇しているから	32.9%
今後の消費税率が引き上げられることで家計負担が増えるから	31.4%
将来の収入に不安があるから	15.7%
その他	12.9%
住宅ローン金利がしばらく上がりそうにないから	10.0%
経済対策(【フラット35】Sの拡充や省エネ住宅ポイント等)が終了したから	4.3%
住まい給付金、贈与税非課税措置(住宅取得等資金)、住宅ローン減税等の効果が見込めないから	4.3%

2-2. 「買い時」と思う要因(回答者年齢階級別)

平成28年度における住宅の買い時感について、回答者年齢階級別に「買い時」と思う要因をみると「25歳以上29歳以下」の年齢階級で「今後消費税が引き上げられるから」と回答する割合が83.6%で最も高い。

■「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)	今後消費税率が 引き上げられるから	住宅ローン金利 が低いから	住まい給付金、贈与 税非課税措置、住宅 ローン減税等が あるから	景気が回復している 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	その他
全体	(681)	74.7%	66.2%	15.6%	12.9%	12.0%	6.0%	2.5%
年齢(5歳刻み)	25～29歳	83.6%	60.3%	9.6%	16.4%	12.3%	2.7%	0.0%
	30～34歳	75.4%	65.2%	15.2%	14.5%	14.5%	7.2%	1.4%
	35～39歳	79.3%	66.7%	16.3%	11.9%	13.3%	3.7%	1.5%
	40～44歳	76.0%	68.0%	12.8%	13.6%	9.6%	4.0%	1.6%
	45～49歳	73.3%	70.9%	16.3%	10.5%	10.5%	7.0%	4.7%
	50～54歳	64.5%	68.4%	18.4%	9.2%	13.2%	11.8%	5.3%
	55～59歳	62.5%	60.4%	25.0%	14.6%	8.3%	8.3%	6.3%

- は全体より 5ポイント以上高いセル
- は全体より 10ポイント以上低いセル
- は全体より 5ポイント以上低いセル

各列の回答で
最も構成比が
高いもの

2-3. 「買い時」と思う要因(回答者世帯年収階級別)

平成28年度における住宅の買い時感について、回答者世帯年収階級別に「買い時」と思う要因をみると「300万円以上400万円未満」の年齢階級で「今後消費税率が引き上げられるから」と回答する割合が79.7%で最も高い。

■「買い時」と思う要因(回答者世帯年収階級別・複数回答・3つまで)

		(n)	今後消費税率が 引き上げられるから	住宅ローン金利 が低いから	住まい給付金、贈与 税非課税措置、住宅 ローン減税等が あるから	景気が回復している から	今後住宅ローン金利 が上がると思うから	今後住宅価格が 上がると思うから	その他
全体		(681)	74.7%	66.2%	15.6%	12.9%	12.0%	6.0%	2.5%
世帯年収	300万円未満	(36)	69.4%	50.0%	8.3%	11.1%	11.1%	2.8%	5.6%
	300万円～400万円未満	(59)	79.7%	61.0%	3.4%	8.5%	15.3%	6.8%	0.0%
	400万円～600万円未満	(175)	76.0%	64.0%	18.3%	9.7%	12.0%	5.7%	1.1%
	600万円～800万円未満	(167)	79.6%	71.9%	18.6%	13.8%	10.8%	8.4%	2.4%
	800万円～1,000万円未満	(110)	71.8%	70.0%	15.5%	17.3%	10.9%	2.7%	0.9%
	1,000万円～1,500万円未満	(85)	71.8%	70.6%	15.3%	15.3%	14.1%	5.9%	2.4%
	1,500万円以上	(49)	63.3%	57.1%	16.3%	14.3%	12.2%	8.2%	12.2%

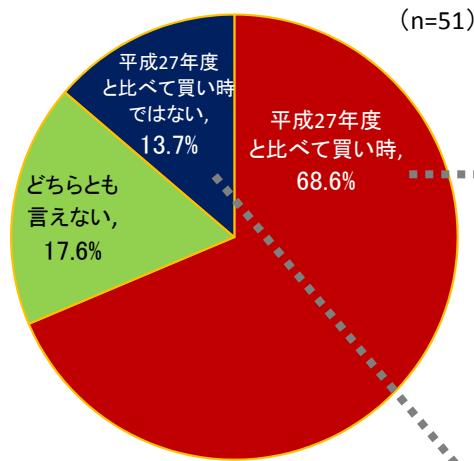
- は全体より 5ポイント以上高いセル
- は全体より 10ポイント以上低いセル
- は全体より 5ポイント以上低いセル

各列の回答で最も構成比が高いもの

3. 平成28年度は買い時か？（調査対象：ファイナンシャルプランナー）

平成28年度における住宅の買い時感については「平成27年度と比べて買い時」が68.6%となり、「どちらとも言えない」が17.6%、「平成27年度と比べて買い時ではない」は13.7%となった。

■平成28年度の住宅取得環境は？

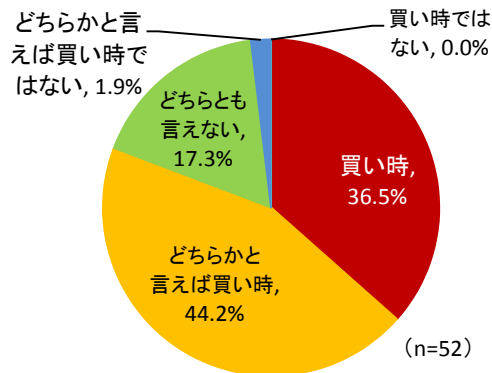


■「買い時」とする要因

(n=35 複数回答・3つまで)

住宅ローン金利の低水準	100.0%
消費税率引上げ前の駆け込み効果	51.4%
住まい給付金、贈与税非課税措置（住宅取得等資金）、住宅ローン減税等がある（または措置の拡充が検討されている）から	42.9%
住宅価額等の先高観	14.3%
金利先高観	8.6%

■（参考）前々回調査（平成27年3月公表）平成27年度の住宅取得環境は？



■「買い時でない」とする要因

(n=7 複数回答・3つまで)

住宅価額の高騰の影響	85.7%
景気の先行き不透明感	71.4%
その他	28.6%
金利先高観がない	14.3%
省エネ住宅ポイントなど経済対策（【フラット35】Sを除く）の終了	14.3%

「住宅購入の主な年代層で、年収の先行き不透明が高まっている。」（自由回答より抜粋）



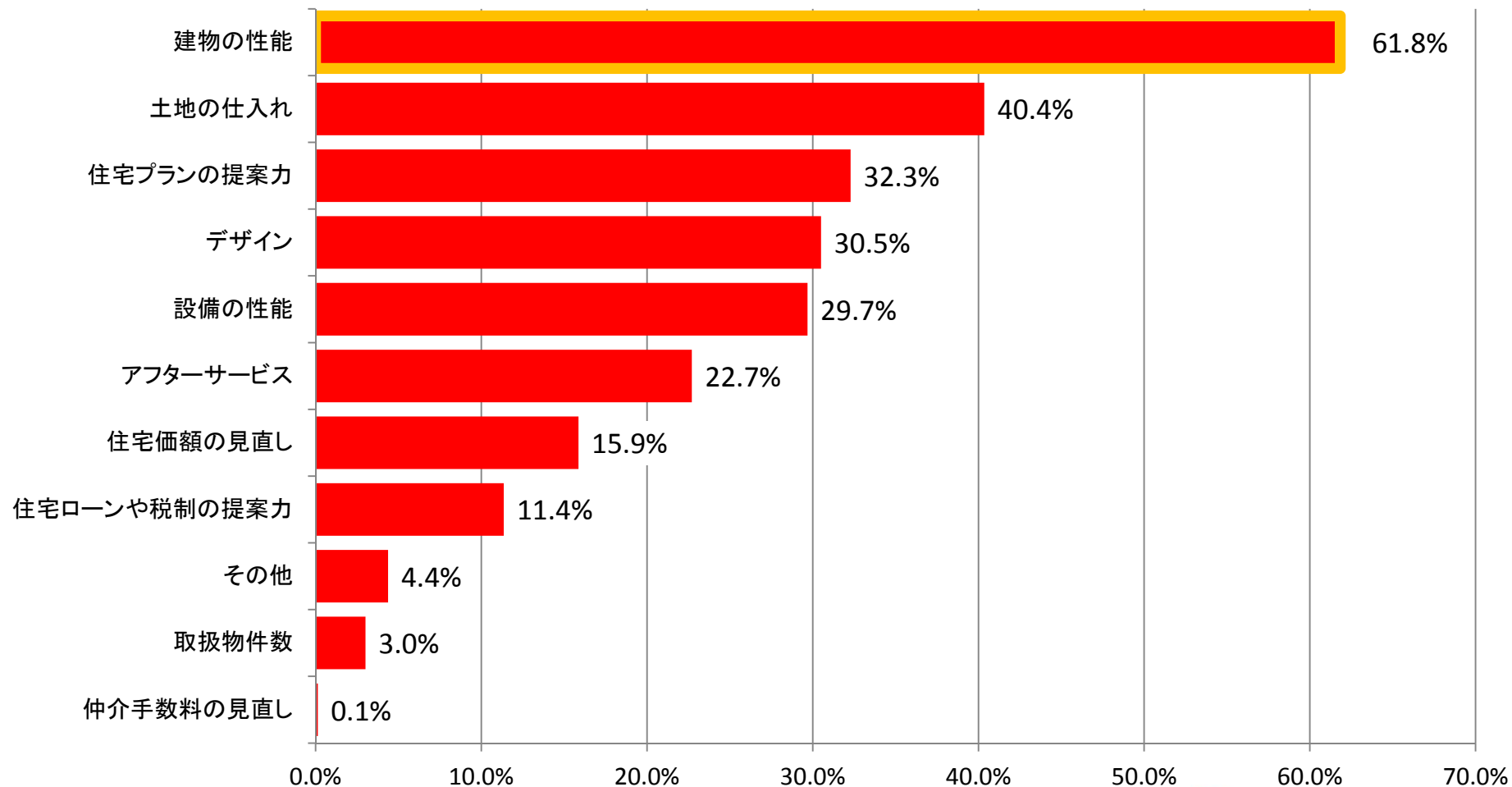
住宅金融支援機構
Japan Housing Finance Agency

（注）前々回調査は、「買い時」、「どちらかと言えば買い時」、「どちらとも言えない」、「どちらかと言えば買い時ではない」、「買い時ではない」の5選択肢

4. 今後の重点的取組事項は？（調査対象：住宅事業者）

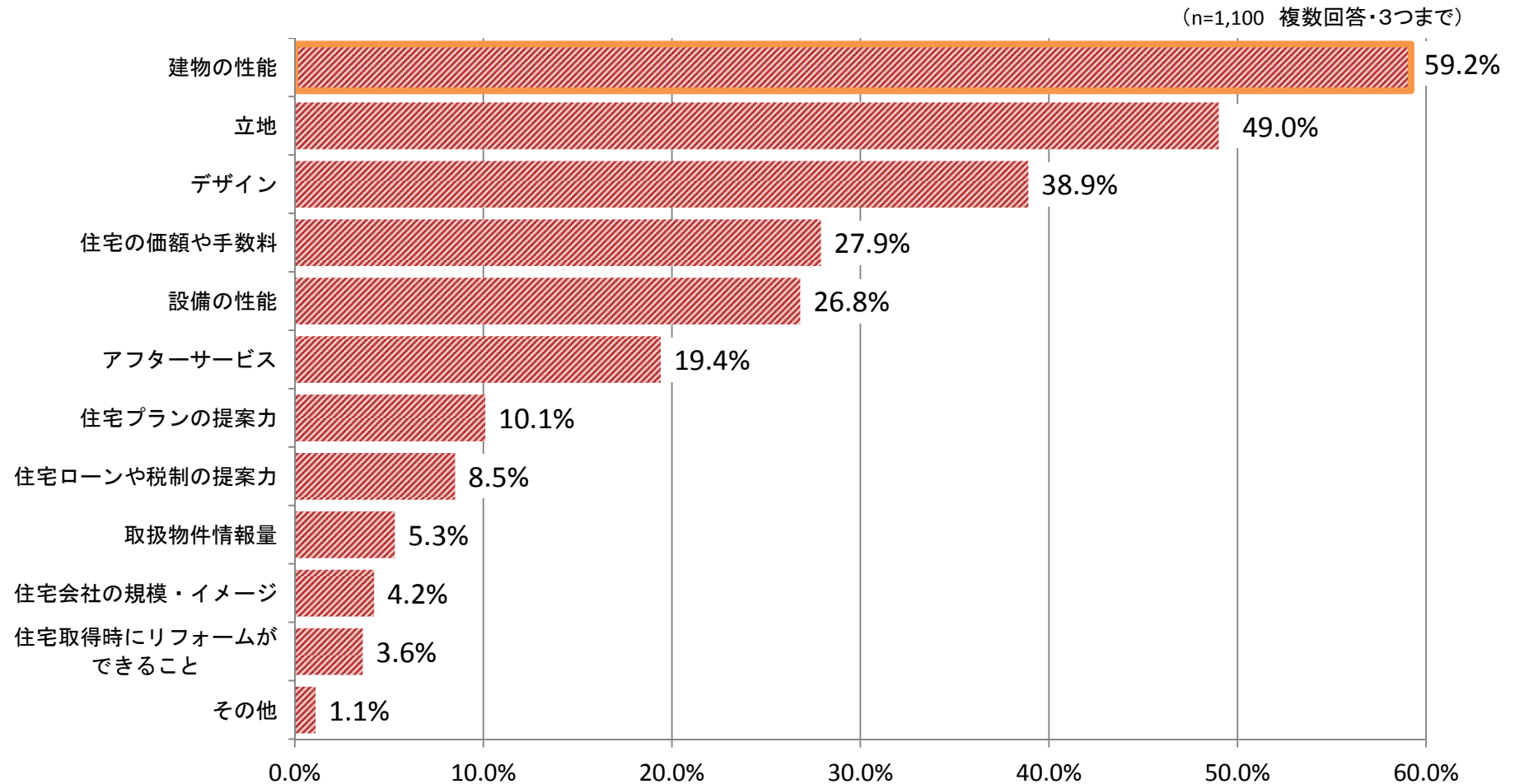
住宅事業者が今後重点的に取り組む事項については、「建物の性能」が最も多く、その後に「土地の仕入れ」、「住宅プランの提案力」、「デザイン」が続いた。

(n=731 複数回答・3つまで)



5. 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）

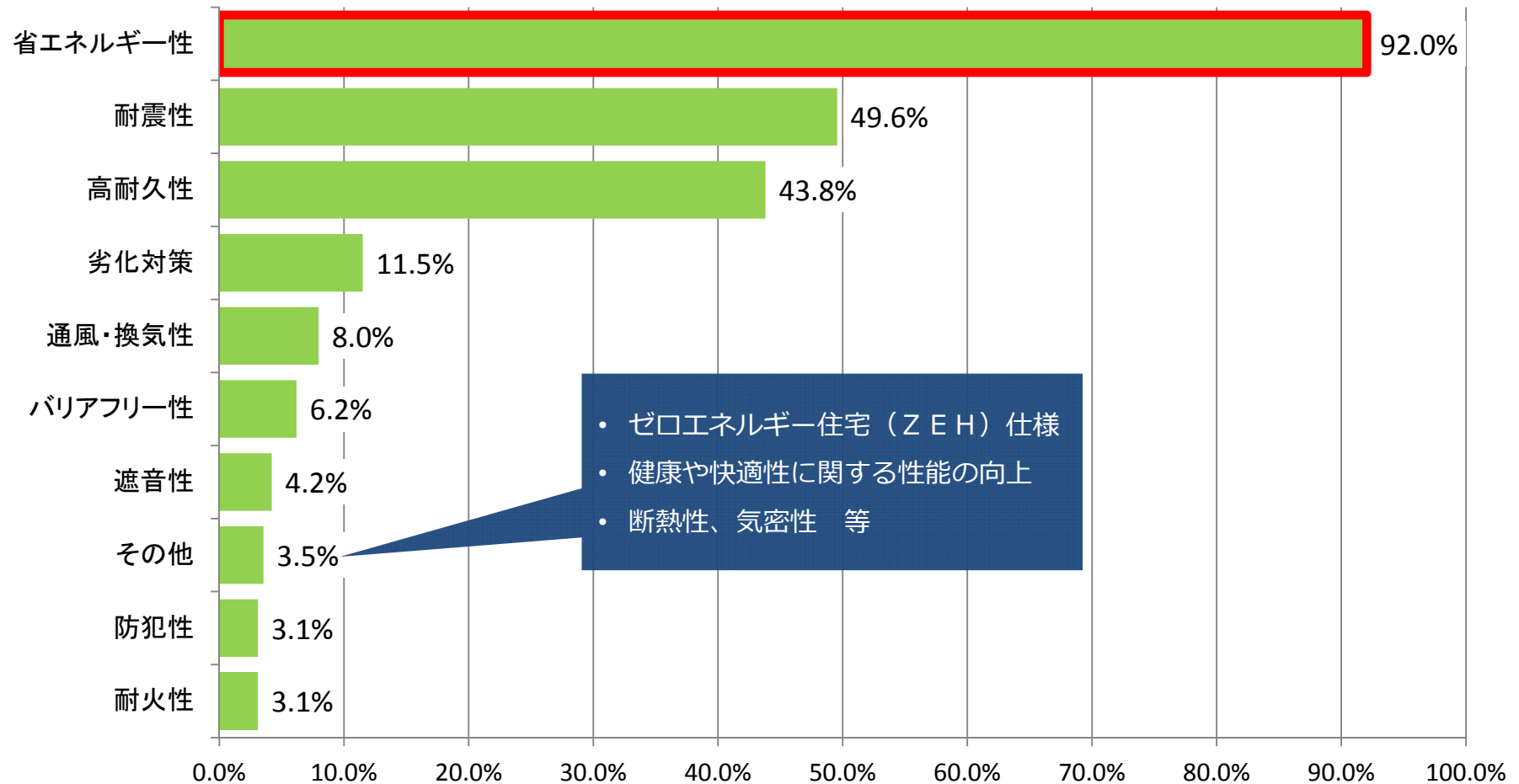
一般消費者が住宅事業者選びで重視するポイントについては、「建物の性能」が最も多く、その後に「立地」、「デザイン」が続いた。前々回調査と比較すると、前々回3位の「立地」が「デザイン」と入れ替わって2位に、前々回6位の「住宅の価額や手数料」が4位にランクアップした。



6. 建物の性能で重視する事項は？（調査対象：住宅事業者）

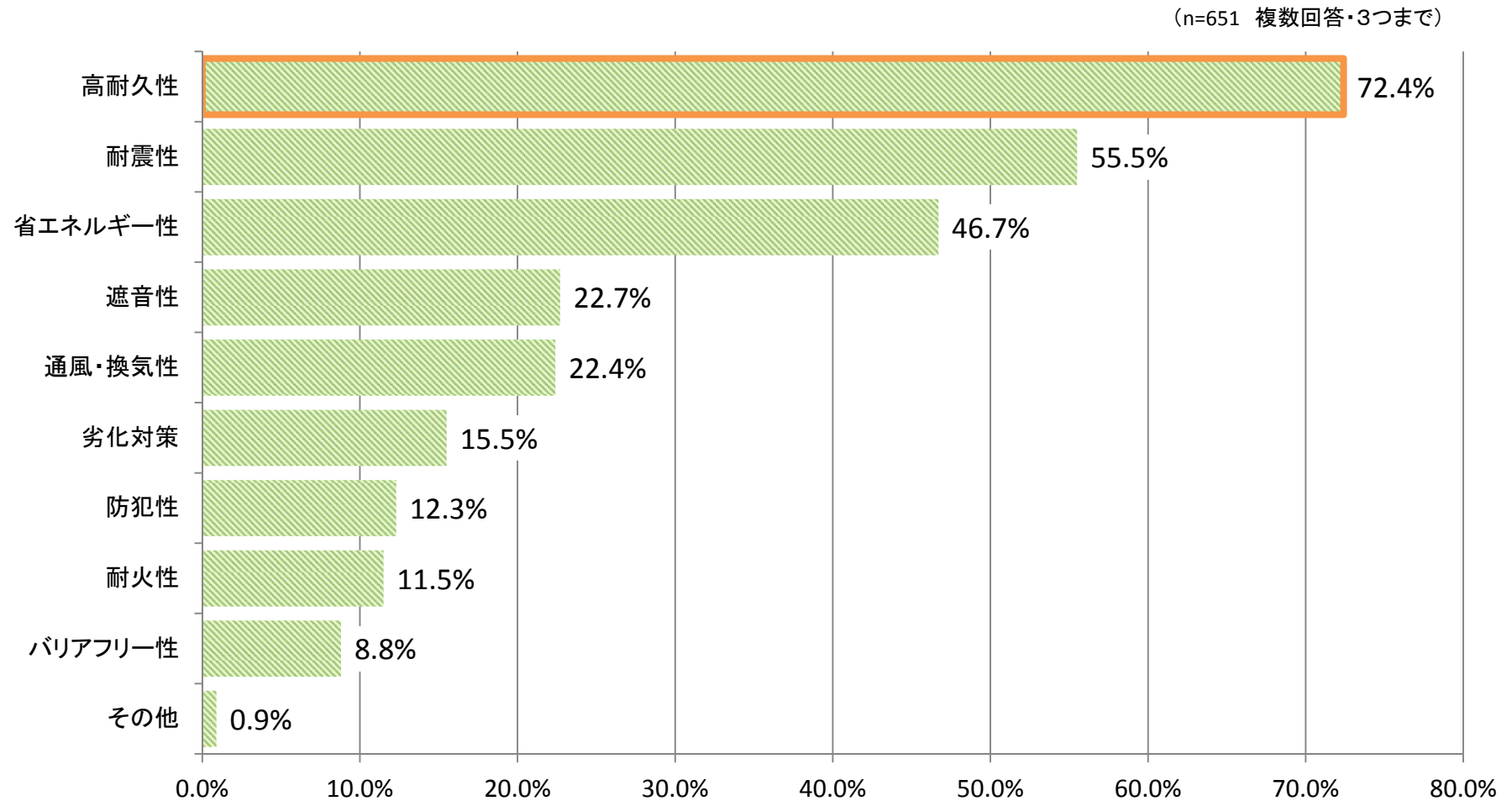
「今後の重点的取組事項」で「建物の性能」を選択した住宅事業者が建物の性能で重視する事項については、「省エネルギー性」が最も多く、その後に「耐震性」、「高耐久性」、「劣化対策」が続いた。

(n=452 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：一般消費者）

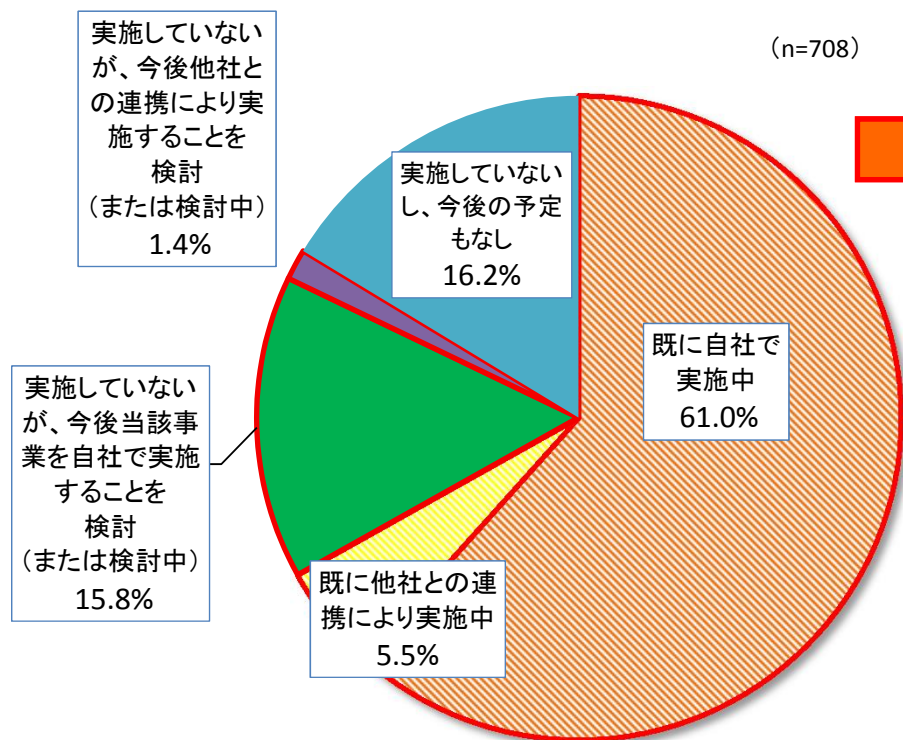
「業者選びで重視するポイント」で「住宅の性能」を選択した一般消費者が建物の性能で重視するポイントについては、「高耐久性」が72.4%で最も多く、その後に「耐震性」、「省エネルギー性」、「遮音性」が続いた。



8. リフォーム、リノベーションや買取再販等について(調査対象:住宅事業者)

リフォーム、リノベーションや買取再販等の事業については、他社との連携を含む実施済みが66.5%となった。これに実施を検討している回答企業を含めると回答割合は83.8%となる。なお、実施または検討している事業は「リフォーム」が73.9%、「リノベーション」が69.5%、「買取再販」が44.9%となっている。

■ リフォーム、リノベーションや買取再販等の事業について



■ 実施または検討している事業について(回答構成比)

(n=593 複数回答)

リフォーム (クロスの張り替え等簡易な修繕工事)	73.9%
リノベーション (省エネなどの性能や機能を向上させる工事)	69.5%
買取再販 (既存住宅を買い上げ、リフォーム・リノベーションを行って再販売する事業)	44.9%
その他	2.9%

※ 上記は、

- 既に自社で実施中
- 既に他社との連携により実施中
- 実施していないが、今後当該事業を自社で実施することを検討(または検討中)
- 実施していないが、今後他社との連携により実施することを検討(または検討中)

と回答した事業者(n=593)に対する質問事項

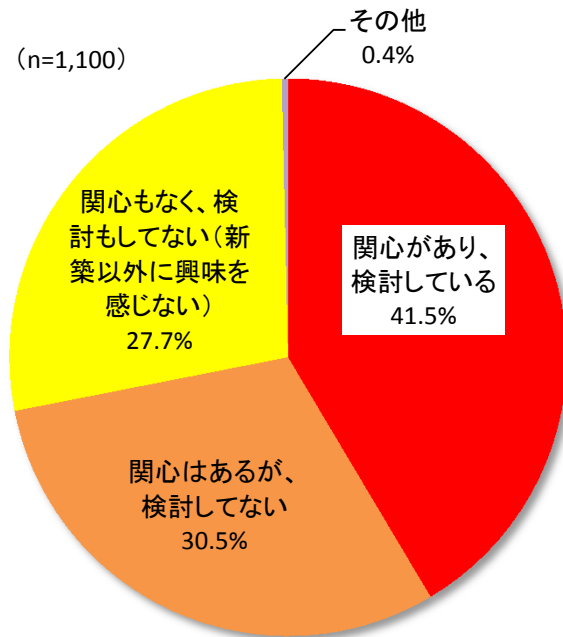


住宅金融支援機構
Japan Housing Finance Agency

9. 「リフォーム」された中古住宅の購入等について(調査対象:一般消費者)

「「リフォーム」された中古住宅購入、購入と併せて「リフォーム」をする住宅取得」については、全体の41.5%が「関心があり、検討している」と回答した。回答者の年齢階級別でみると、40歳台から50歳台前半における回答割合が40%台後半まで高まっており、概ね半数の回答世帯で検討していることが明らかとなった。

■ リフォームされた中古住宅購入、購入と併せてリフォームをする住宅取得について



■ 年齢階級別回答割合比較

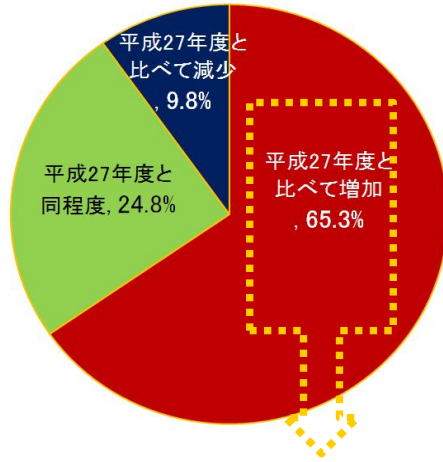
年齢(5歳刻み)

	n	25~29歳	30~34歳	35~39歳	40~44歳	45~49歳	50~54歳	55~59歳
全体	1,100	105	199	216	219	155	121	85
関心があり、検討している	456	43	62	79	107	74	57	34
関心はあるが、検討していない	335	36	67	73	53	46	35	25
関心もなく、検討もしてない(新築以外に興味を感じない)	305	26	70	64	58	33	28	26
その他	4	0	0	0	1	2	1	0
		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
		41.0%	31.2%	36.6%	48.9%	47.7%	47.1%	40.0%
		30.5%	34.3%	33.7%	24.2%	29.7%	28.9%	29.4%
		27.7%	24.8%	35.2%	29.6%	26.5%	21.3%	23.1%
		0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%	1.3%	0.8%

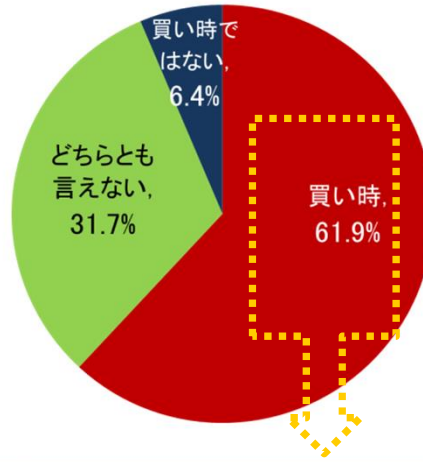
は全体より5ポイント以上高いセル
 は全体より10ポイント以上低いセル
 は全体より5ポイント以上低いセル

まとめ1. 平成28年度の住宅市場

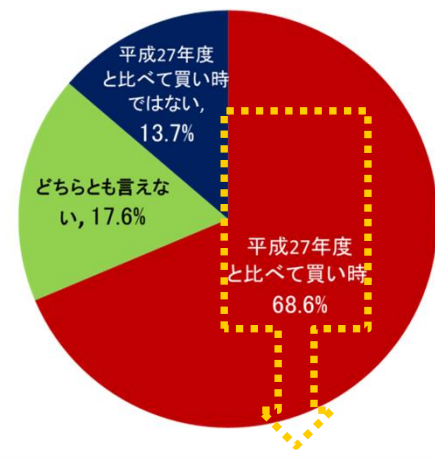
【住宅事業者への調査結果】
平成28年度の受注・販売等
の見込みと要因 ※P2参照



【一般消費者への調査結果】
平成28年度の買い時感と
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28年度の住宅取得環境と
その要因 ※P9参照

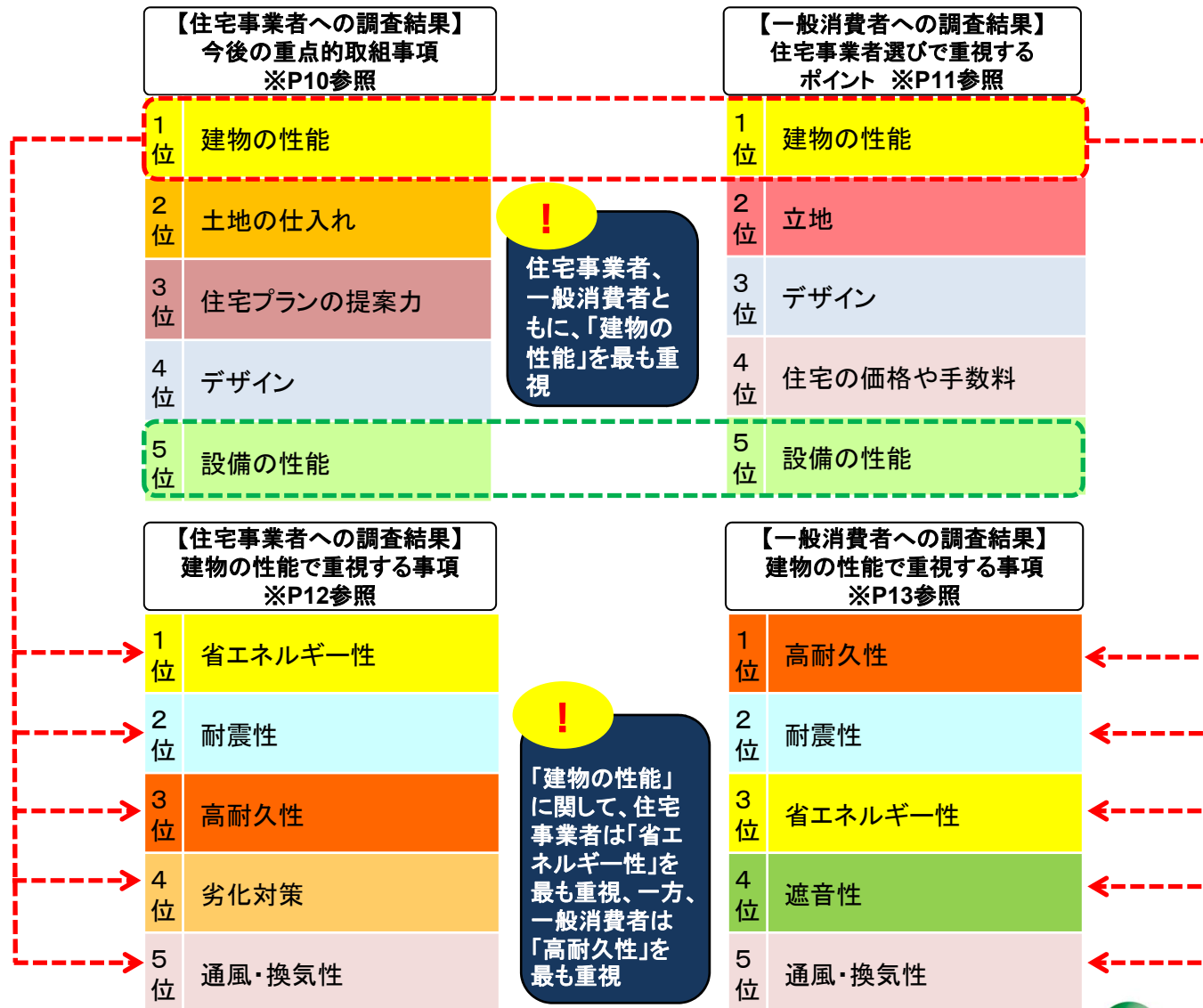


1位	消費税率引上げ前	1位	消費税率引上げ前
2位	住宅ローン金利の低水準	2位	住宅ローン金利の低水準
3位	その他	3位	住まい給付金等
4位	住まい給付金等	4位	景気の回復

1位	住宅ローン金利の低水準
2位	消費税率引上げ前
3位	住まい給付金等
4位	住宅価額等の先高観

(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28年度の住宅ローン金利及び住宅ローンの選び方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28年度の住宅取得に向けたアドバイスについては、足もとのマイナス金利等に惑わされることなく教育資金や老後資金等を視野に入れ、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が多くみられた。また、全期間固定金利住宅ローンのメリットのほか、中古住宅のリノベーションや中古住宅市場の活性化の施策などに関する関心の高まりを指摘する声もみられた。

平成28年度における住宅ローン金利及び住宅ローンの選び方に対するアドバイスのポイントについて（主なもの）

家賃並みで買えるといった今の暮らしをベースにした判断ではなく、教育資金や老後資金にしわ寄せのない物件価格の上限をライフプランシミュレーションなどで把握した上で買うかどうか判断することが大事。

金利タイプを含めてどのような住宅ローンを選択するかについては画一的な答えはなく、個々の家計状況により変わってくる。そのために重要なことはキャッシュフロー表を中心としたライフプランを作成することである。

ライフプランとマイホーム取得時期のバランスがとれているか。

住宅購入時は入り口の部分（資金計画・ローン選択）ばかりに目が行きがちだが、これからは出口の部分。人生の後半で住宅をどのように活かしていくのかというアドバイスが大事。

日銀のマイナス金利政策などの環境下、変動か固定かについてその両者の幅が縮小しており、リスクのある変動を選ぶメリットが少なくなりつつある。

中古住宅のリノベーションや中古住宅市場の活性化の施策により、今後中古住宅の注目度が高まってくる。



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)