

# 平成28年度下期における 住宅市場動向について

平成28年10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年度下期の住宅市場】

- 住宅事業者の平成28年度下期（平成28年10月～平成29年3月）の受注・販売等の見込み
    - ・ 「平成27年度下期（前年同期）と比べて増加」が46.8%、「同程度」は34.6%、「減少」は18.6%となった。
  - 一般消費者の平成28年度下期における住宅の買い時感
    - ・ 「買い時」は58.5%だったが、「どちらとも言えない」も32.8%あった。
    - ・ 「買い時ではない」は8.6%だった。
  - ファイナンシャルプランナーの平成28年度下期における住宅の買い時感
    - ・ 「平成27年度下期（前年同期）と比べて買い時」は69.0%だったが、「どちらとも言えない」も26.2%あった。
    - ・ 「平成27年度下期（前年同期）と比べて買い時ではない」は4.8%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。
  - ・ 住宅事業者、一般消費者の間で、特に「耐震性」に関する意識が高まっている。

## ③ 調査方法等

### ■ 調査時期

平成28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740））  
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42））  
一般消費者：インターネット調査（平成28年10月から1年以内に住宅取得を検討中の25～59歳の方（回答数1,100））

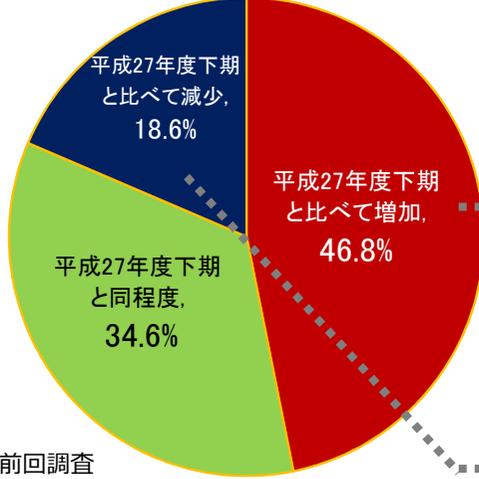
### ■ 調査項目

平成28年度下期の住宅市場の買い時感、一般消費者のニーズ等に関する事項

# 1 - 1. 平成28年度下期の受注・販売等の見込みは？（調査対象：住宅事業者）

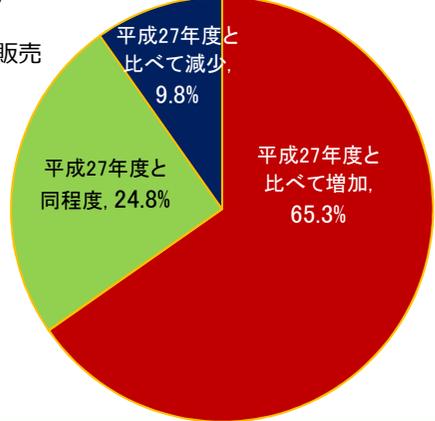
平成28年度下期の受注・販売等の見込みについては、「平成27年度下期と比べて増加」が46.8%と最も多かったが、「平成27年度下期と比べて同程度」も34.6%あった。「平成27年度下期と比べて減少」は18.6%となった。

■平成28年度下期の受注・販売等の見込みについて (n=726)



■（参考）前回調査（平成28年3月公表）

平成28年度の受注・販売等の見込みについて (n=733)



■増加する要因

(n=340 複数回答・3つまで)

マイナス金利政策の導入後、住宅ローン金利が一段と低下しているから	67.6%
その他	28.5%
消費税率引き上げが再延期されたから	24.4%
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から	15.9%
住宅価額等の先高感があるから	13.2%
金利先高感があるから	12.1%
景気の回復感が徐々に広がっているから	8.2%

■減少する要因

(n=135 複数回答・3つまで)

消費税率引き上げ再延期で、エンドユーザーの買い急ぎ感がなくなったから	58.5%
景気の先行きに不透明感が広がっているから	37.8%
その他	28.1%
住宅価額等が高騰しているから	26.7%
金利先高感がないから	17.0%
住まい給付金、贈与税非課税措置（住宅取得等資金）、住宅ローン減税の効果が見込めないから	8.1%

## 1 - 2. 平成28年度下期の受注・販売等の見込み：その他要因

平成28年度下期の受注・販売等の見込みについて増加すると見込む場合のその他要因では、企業の経営的な努力による競争力の強化や流通物件の推進、商品力向上等が挙げられている。一方、減少すると見込む場合のその他要因では、仕入れ価格の高騰、土地の仕入難、供給計画の調整の影響や顧客所得の伸び悩みなどを指摘する回答があった。

### 「その他」：受注・販売等が増加する要因 (主な回答)

多角経営による企業競争力の強化

ビジネスモデル、価格、仕様等の見直し

モデルハウスの積極的展開

安価な流通物件の契約増加

自社商品の商品力向上

低所得者向け商品の開発

### 「その他」：受注・販売等が減少する要因 (主な回答)

仕入れ価格の高騰

土地確保が困難

大規模物件の供給が一段落

マンション販売戸数の減少

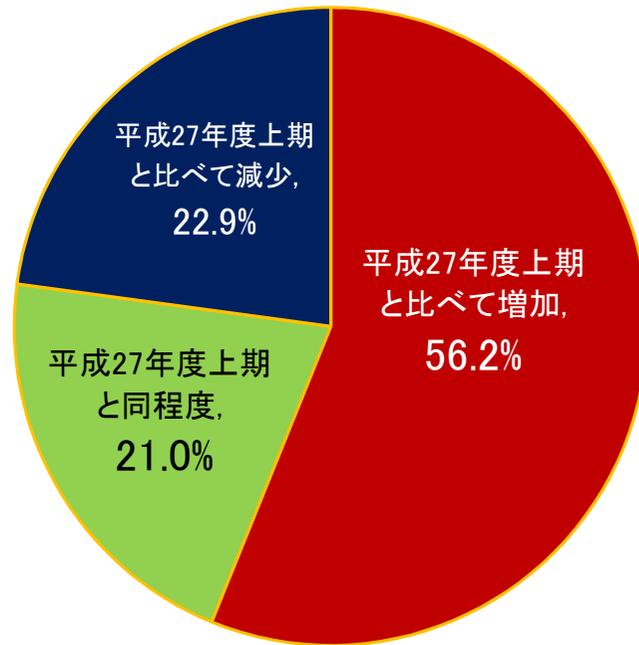
個人所得の伸び悩み

顧客の資金減少

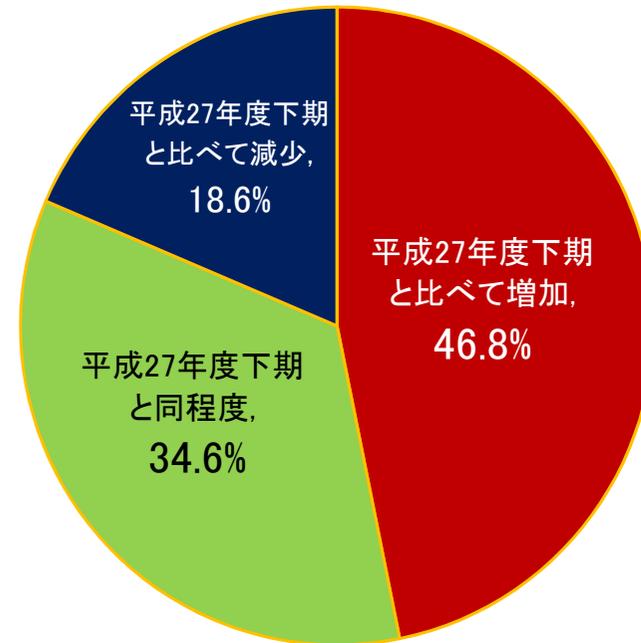
# 1 - 3. 平成28年度上期と下期の受注・販売等の見込み比較

平成28年度上期と下期の受注・販売等の見込みを対前期比で比較すると、いずれも「増加」とする回答割合が最も多いが、下期は上期と比べて「増加」の回答割合がやや減り、「同程度」とする回答割合が増えている。

■平成28年度上期の受注・販売等実績見込みについて (n=577)



■平成28年度下期の受注・販売等の見込みについて (n=726)

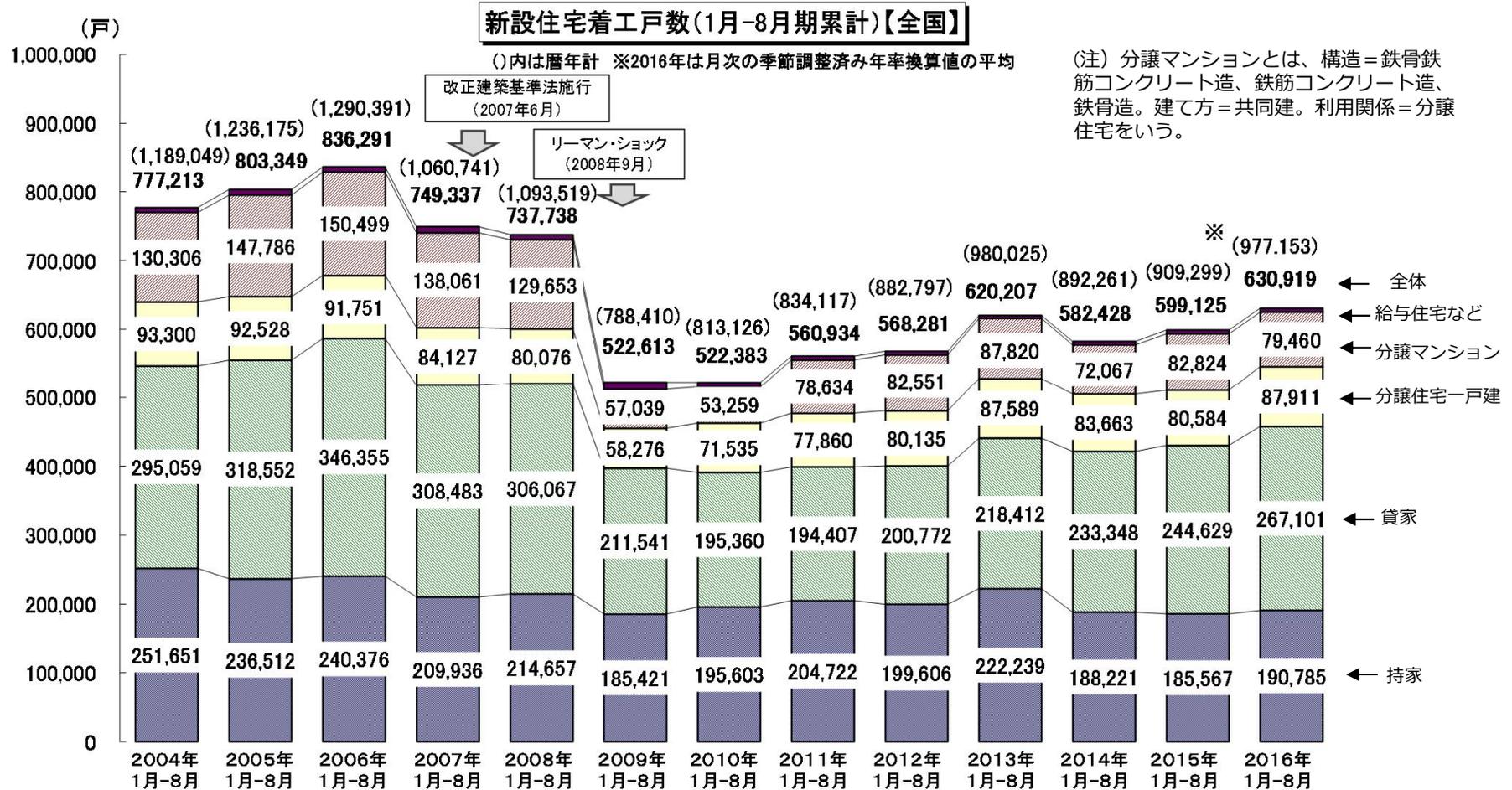


※ 平成28年度上期の受注・販売等実績見込みについては、平成27年度上期比増減率から次のとおり算出

- ・「増加(伸び率がプラス)」
- ・「減少(伸び率がマイナス)」
- ・「同程度(伸び率がゼロ)」

# (参考 1) 新設住宅着工戸数の推移

2016年1月-8月期累計は、全体が前年同期比+5.3%の630,919戸。  
 持家が同+2.8%、貸家が同+9.2%、分譲住宅一戸建が同+9.1%、分譲マンションが同▲4.1%



(注) 分譲マンションとは、構造 = 鉄骨鉄筋コンクリート造、鉄筋コンクリート造、鉄骨造。建て方 = 共同建。利用関係 = 分譲住宅をいう。

(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【2016年4～6月期GDP1次速報後】

内閣府(8/15公表)による2016年4～6月期GDP1次速報を踏まえた調査機関12社の新設住宅着工戸数の見通し。  
2016年度(平成28年度):95万9千戸、2017年度(平成29年度):93万8千戸

機関名 (全12機関)	公表日	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									
		2016年度(平成28年度)					2017年度(平成29年度)				
		4～6月 (予測)	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)
三菱UFJモルガン・スタンレー証券	8/22	—	—	—	—	100.0	—	—	—	—	104.0
富国生命保険相互会社 ※	8/18	98.8	98.8	95.8	95.8	97.3	94.5	94.5	92.8	92.8	93.7
第一生命経済研究所	8/17	—	—	—	—	97.0	—	—	—	—	99.0
ニッセイ基礎研究所	8/16	101.0	97.0	95.0	94.0	97.0	95.0	96.0	96.0	97.0	96.0
農林中金総合研究所 ※	8/18	100.3	100.3	93.8	93.8	97.0	91.5	91.5	92.3	92.3	91.9
三菱UFJリサーチ&コンサルティング	8/16	100.5	95.2	96.1	95.6	96.8	96.3	93.9	94.3	92.3	94.2
東レ経営研究所	8/17	—	—	—	—	96.4	—	—	—	—	91.1
みずほ総合研究所	8/16	100.5	97.9	95.0	91.0	96.1	89.7	90.5	91.4	91.2	90.7
三井住友信託銀行 ※	8/24	96.5	96.5	91.7	91.7	95.4	97.5	97.5	95.7	95.7	96.8
浜銀総合研究所 ※	8/18	98.6	98.6	90.6	90.6	94.6	97.2	97.2	89.2	89.2	93.2
三菱総合研究所	8/16	—	—	—	—	93.3	—	—	—	—	86.8
明治安田生命保険相互会社	8/18	—	—	—	—	90.0	—	—	—	—	88.0
平均		99.5	97.8	94.0	93.2	95.9	94.5	94.4	93.1	92.9	93.8
最大		101.0	100.3	96.1	95.8	100.0	97.5	97.5	96.0	97.0	104.0
最小		96.5	95.2	90.6	90.6	90.0	89.7	90.5	89.2	89.2	86.8
中央		100.3	97.9	95.0	93.8	96.6	95.0	94.5	92.8	92.3	93.5

(注) 機関名は、2016年度(平成28年度)住宅着工(見通し)戸数の大きい順

(参考) 利用関係別戸数の見通し

機関名 (内訳が公表されている機関)	公表日	新設住宅着工戸数(万戸)									
		2016年度(平成28年度)					2017年度(平成29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)
第一生命経済研究所	8/17	29.6	42.0	0.3	25.1	97.0	30.3	43.8	0.3	24.6	99.0
三菱UFJリサーチ&コンサルティング	8/16	30.1	40.7	0.6	25.4	96.8	30.6	38.8	0.6	24.2	94.2
平均		29.9	41.4	0.5	25.3	96.9	30.5	41.3	0.5	24.4	96.6

(注) 給与住宅は、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	920,537	235,455	236,390	232,302	216,390
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
2015年度	920,537	284,441	383,678	5,832	246,586
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

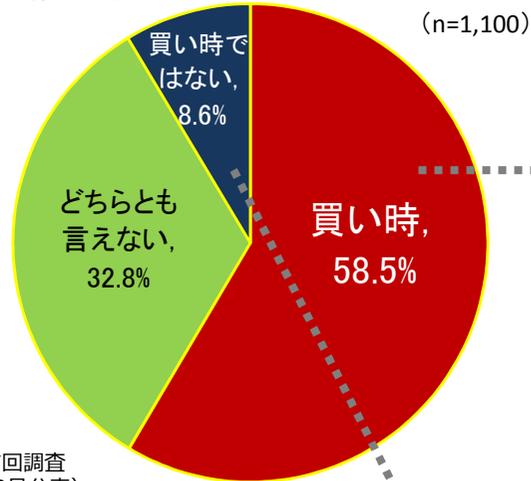


(資料) 各機関ホームページ、国土交通省「建築着工統計調査報告」をもとに作成

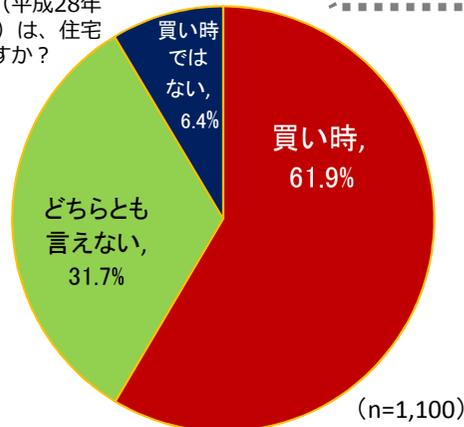
## 2. 平成28年度下期は買い時か？（調査対象：一般消費者）

平成28年度下期における住宅の買い時感については「買い時」が58.5%と最も多く、「買い時ではない」とする回答割合8.6%を大きく上回った。「買い時」と思う要因では「消費税率引き上げが再延期されたから」が68.9%で最も多い。

■ これから半年以内（平成28年10月～平成29年3月）は、住宅の買い時だと思いますか？



■（参考）前回調査（平成28年3月公表）  
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=644 複数回答・3つまで)

消費税率引き上げが再延期されたから	68.9%
マイナス金利政策の導入後、住宅ローン金利が一段と低下しているから	62.6%
今後住宅ローン金利が上がると思うから	20.5%
景気の回復感が徐々に広がっているから	17.4%
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から	15.1%
今後住宅価額が上がると思うから	9.2%
その他	0.5%

■ 「買い時ではない」と思う要因

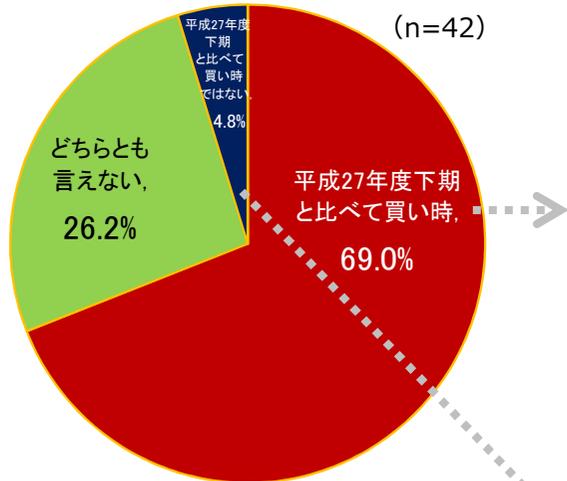
(n=95 複数回答・3つまで)

景気の先行き不透明感が広がっているから	45.3%
消費税率引き上げが再延期されたので少し様子をみたいから	33.7%
将来の収入に不安があるから	23.2%
住宅価額等が上昇しているから	22.1%
住宅ローン金利がしばらく上がりそうもないから	17.9%
住まい給付金、贈与税非課税措置（住宅取得等資金）、住宅ローン減税の効果が見込めないから	9.5%
その他	6.3%

### 3. 平成28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28年度下期における住宅の買い時感については「平成27年度下期と比べて買い時」が69.0%となり、「どちらとも言えない」が26.2%、「平成27年度下期と比べて買い時ではない」は4.8%となった。

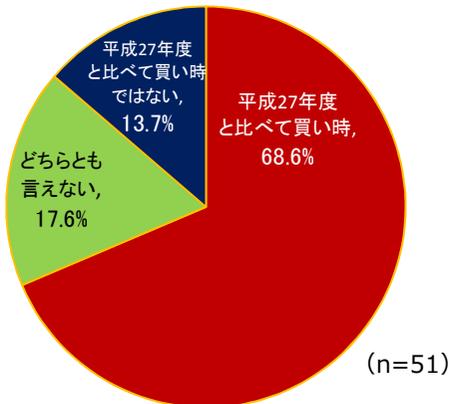
#### ■平成28年度下期の住宅取得環境は？



#### ■「買い時」とする要因 (n=29 複数回答・3つまで)

マイナス金利政策の導入後、住宅ローン金利が一段と低下しているから	93.1%
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から	41.4%
消費税率引き上げが再延期されたから	24.1%
住宅価額等の先高感があるから	17.2%
金利先高感があるから	13.8%
その他	13.8%

#### ■（参考）前回調査（平成28年3月公表）平成28年度の住宅取得環境は？



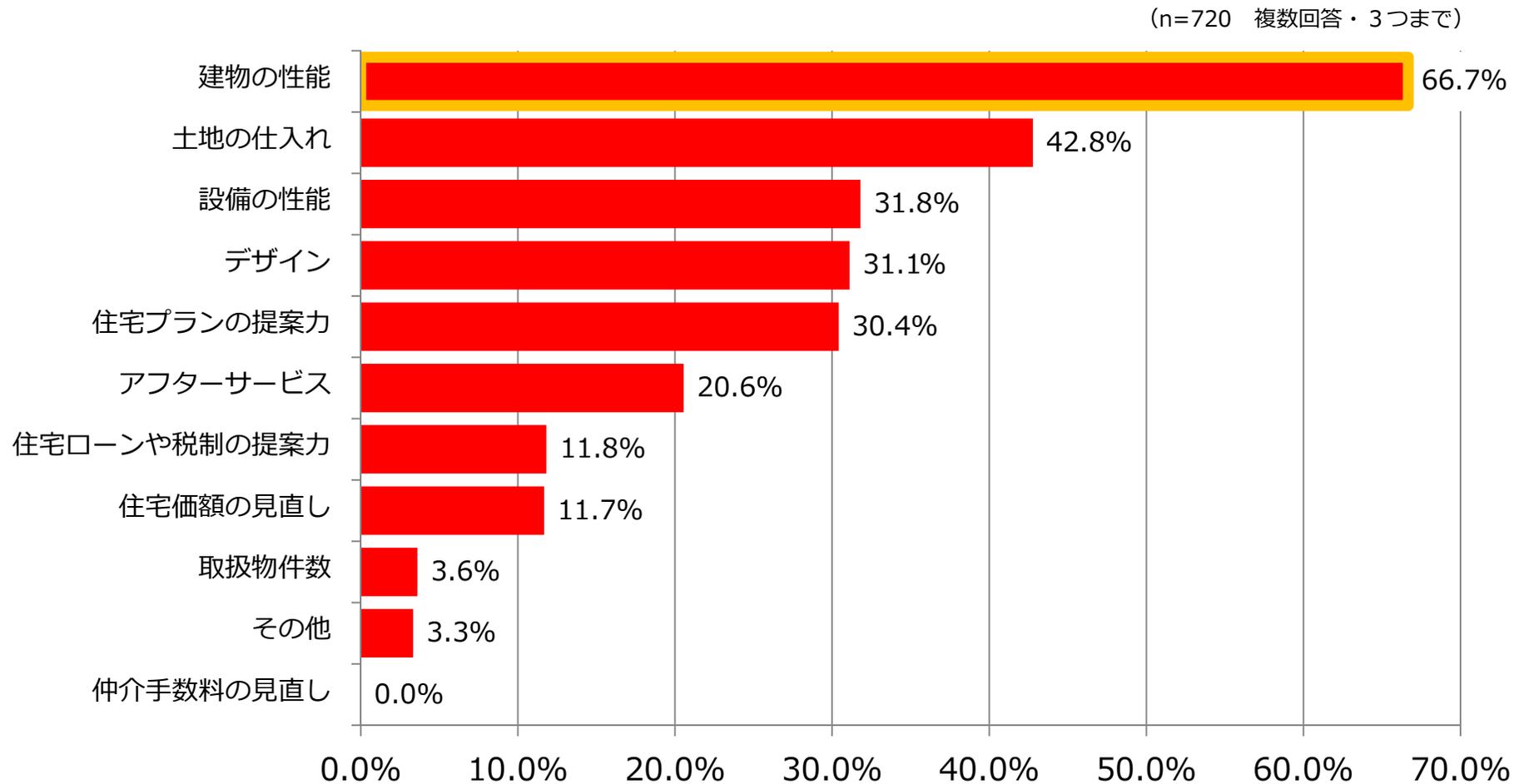
#### ■「買い時でない」とする要因 (n=2 複数回答・3つまで)

その他	100.0%
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	50.0%

「買い時でない」とする要因『その他』の主な内容：  
 人口減少、世帯数の減少で新築住宅着工戸数が減少  
 中古市場の流動性が進み、価格が下がる可能性

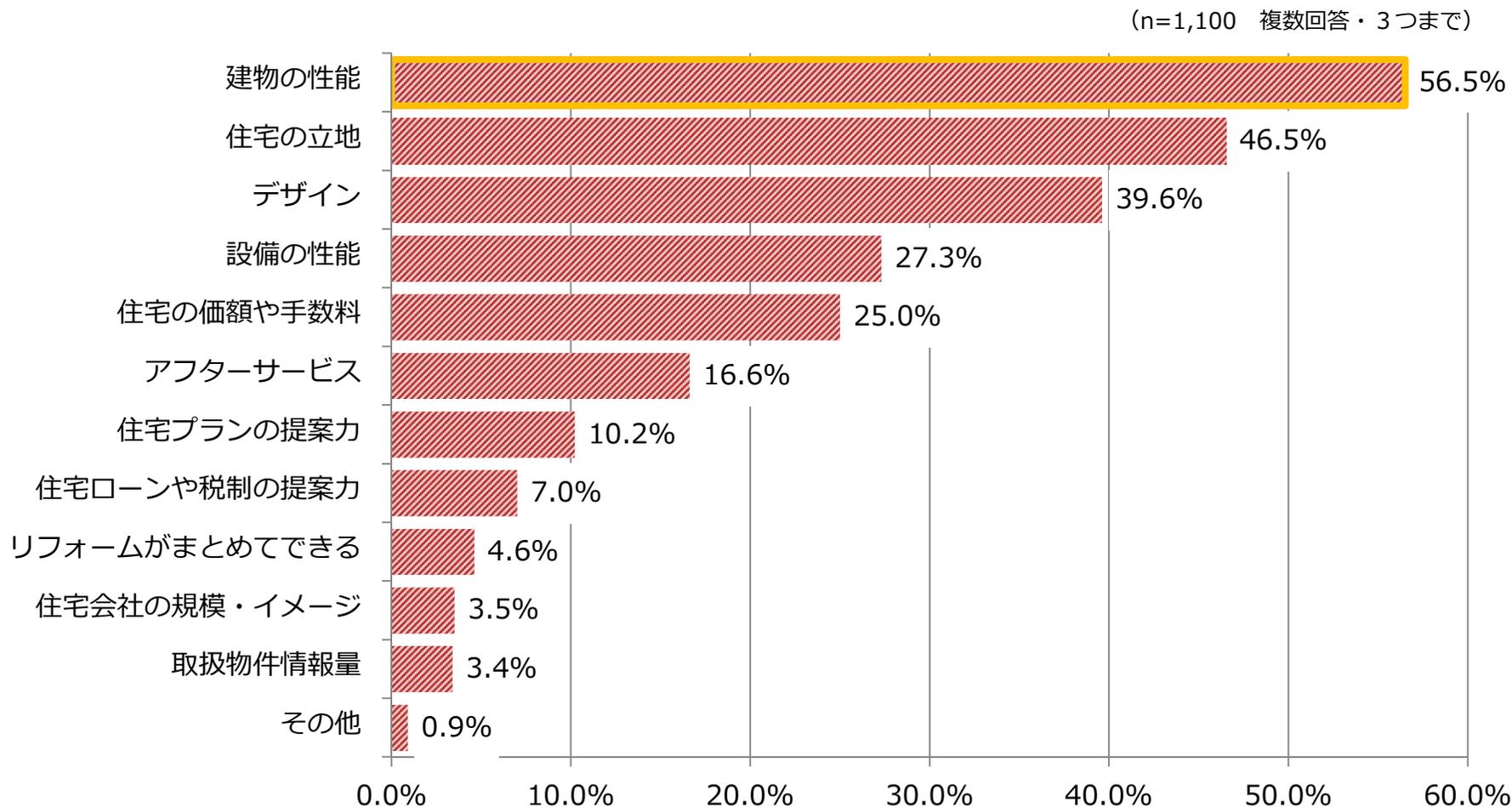
## 4. 今後の重点的取組事項は？（調査対象：住宅事業者）

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」、「設備の性能」、「デザイン」、「住宅プランの提案力」が続いた。



## 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）

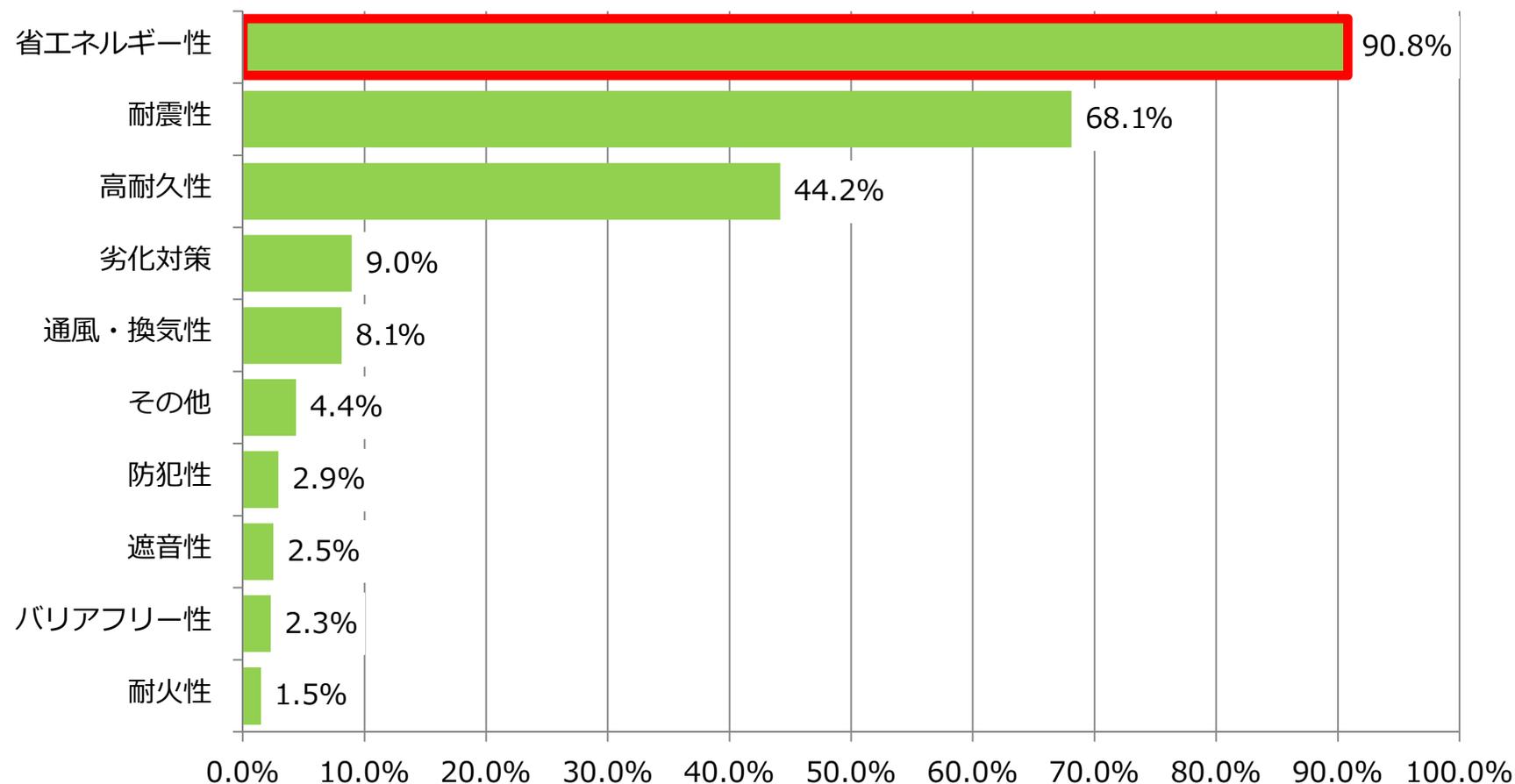
一般消費者が住宅事業者選びで重視するポイントについては、「建物の性能」が最も多く、その後に「住宅の立地」、「デザイン」、「設備の性能」が続いた。



## 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」が続いた。  
なお、今回調査では「耐震性」の回答割合が前回の調査結果(49.6%)と比べて大幅に増加した。

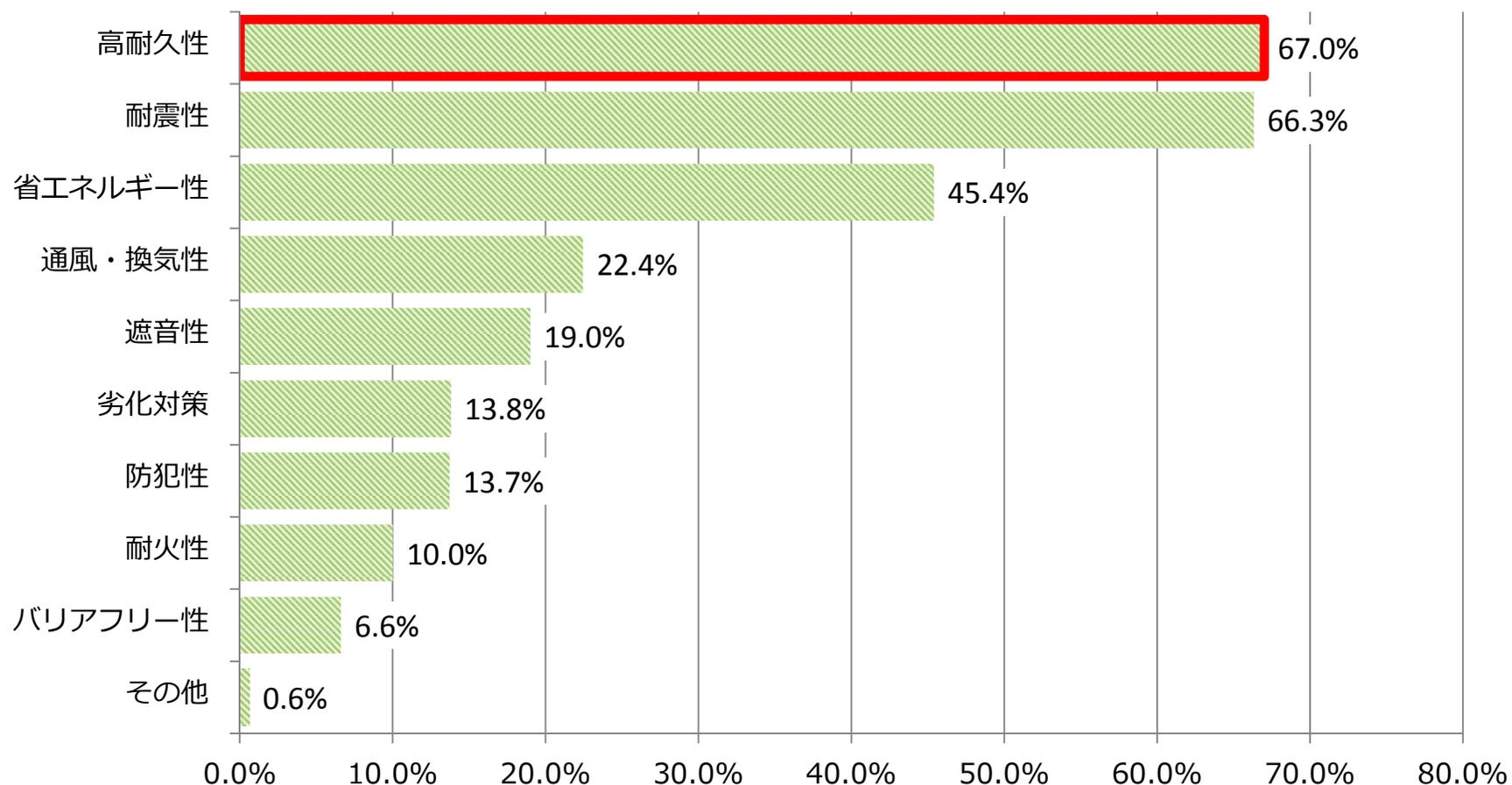
(n=480 複数回答・3つまで)



## 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67.0%で最も多く、その後に「耐震性」、「省エネルギー性」が続いた。このうち「耐震性」の回答割合は66.3%で、前回の調査結果(55.5%)を大きく上回り、「高耐久性」と並ぶ高い水準となった。

(n=621 複数回答・3つまで)

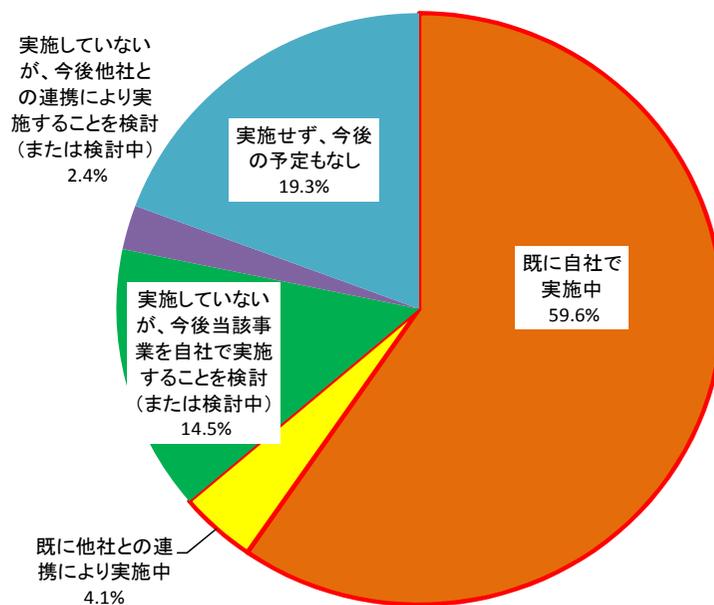


## 8. リフォーム、リノベーションや買取再販等について（調査対象：住宅事業者）

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、実施済み（他社との連携を含む）が63.7%、これに実施を検討している回答企業を含めると80.6%となった。なお、実施または検討している事業は「リフォーム」が69.8%、「リノベーション」が69.3%、「買取再販」が48.9%となった。「買取再販」の回答割合は前回調査結果（44.9%）から上昇し、実施または検討している事業者の約半数を占めた。

### ■ 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

(n=703)



### ■ 実施または検討している事業について（回答構成比）

(n=567 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）	69.8%
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）	69.3%
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）	48.9%
その他	3.5%

※ 上記は、

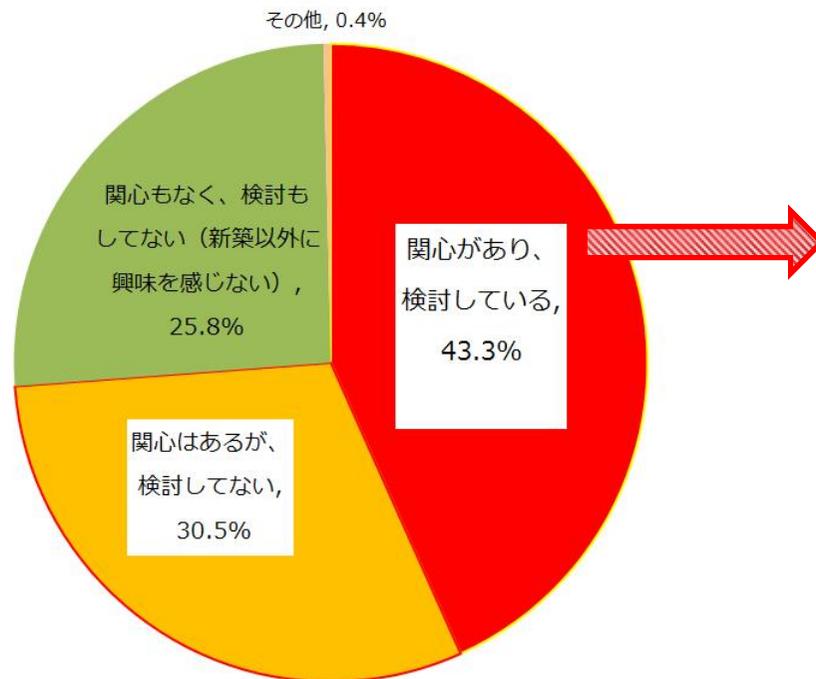
- 既に自社で実施中
- 既に他社との連携により実施中
- 実施していないが、今後当該事業を自社で実施することを検討（または検討中）
- 実施していないが、今後他社との連携により実施することを検討（または検討中）

と回答した事業者に対する質問事項

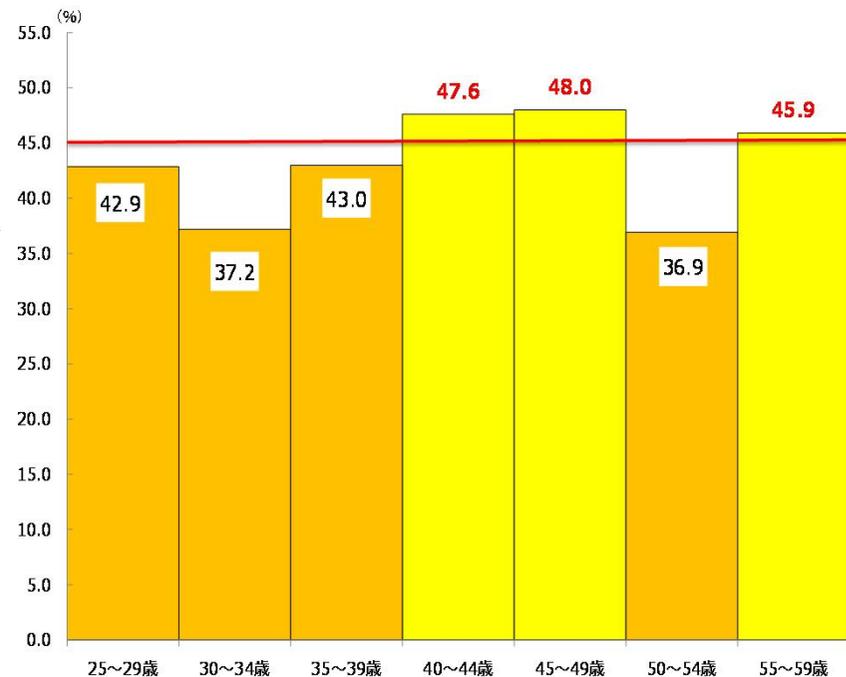
## 9. 「リフォーム」された中古住宅の購入等について（調査対象：一般消費者）

「「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43.3%が「関心があり、検討している」と回答している。また、年齢階級別では40歳台と55歳以上で45%を超え、概ね半数の世帯で検討され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中古住宅取得について  
(n=1,100)

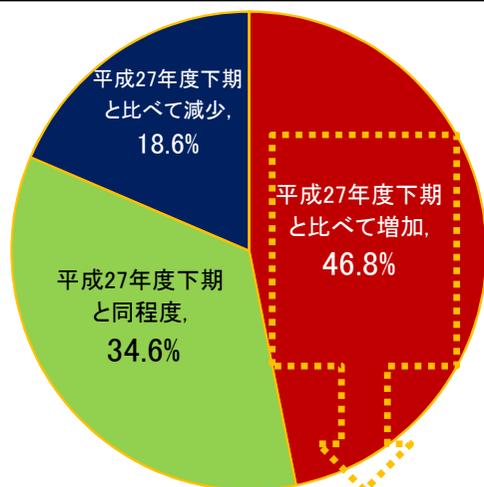


- 年齢階級別：「関心があり、検討している(n=476)」回答者割合



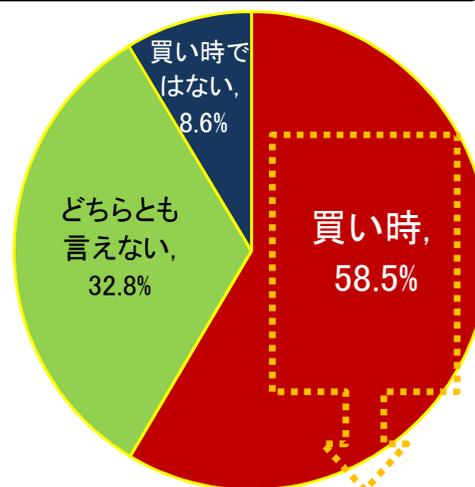
# まとめ 1. 平成28年度下期の住宅市場

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



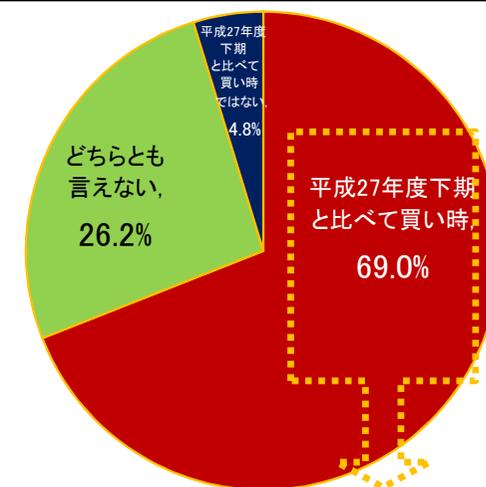
1位	住宅ローン金利の一段低下
2位	その他(経営努力、商品力向上等)
3位	消費税率引き上げ再延期
4位	住まい給付金 等
5位	住宅価額等の先高感

【一般消費者への調査結果】  
平成28年度下期の買い時感と  
その要因 ※P7 参照



1位	消費税率引き上げ再延期
2位	住宅ローン金利の一段低下
3位	金利先高観
4位	景気の回復感
5位	住まい給付金 等

【ファイナンシャルプランナーへの調査結果】  
平成28年度下期の買い時感と  
その要因 ※P8 参照



1位	住宅ローン金利の一段低下
2位	住まい給付金 等
3位	消費税率引き上げ再延期
4位	住宅価額等の先高観
5位	金利先高観

(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年度下期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年度下期の住宅取得に向けたアドバイスについては、前回調査と同様に、足もとの低金利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。

#### 平成28年度下期：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（主なもの）

住宅購入する際にはライフプラン作成が必須であることを理解すること。それを前提に、どのような住まい方をするのがよいのかを考える必要がある。

何のために住宅を持ちたいのか、持った後、どのような生活を実現したいのか？予算などの数字を検討する前に、しっかりと価値観を確認すべき。

住宅ローンの返済終了後の、老後期間をも見据えた資金計画も重要。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どうか。

今後の金利動向はどうあれ、ご本人のライフプランに関する認識を深めること。

今後のライフプランの把握が必要不可欠。住宅取得後も一般金利やローン金利の動向に対する関心を持ち続けることや住宅取得資金の贈与などに関するメリット等についての知識も重要。

将来金利が上昇することを見越してライフプランと住宅資金計画を検討することが重要。



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

業務推進部営業支援グループ

電話 03-5800-8448 (直通)