

住宅情報

首都圏新築マンション契約者動向調査 2005年

2006年4月17日（月）

株式会社リクルート
住宅カンパニー

カンパニー長 峰岸 真澄

弊社では、新築分譲マンション市場の実態をつかむために、2000年より首都圏の新築分譲マンション契約者を対象とした調査を行っております。今回は2005年（1月～12月）の契約者動向がまとまりましたので、過去との比較も含めてご報告いたします。

■ 東京23区に購入する割合が5ポイント減少。

- 東京23区購入者の割合は2004年に45.7%にまで達したが、2005年では40.3%と5ポイント減少。（→ 5P）
- 埼玉県、千葉県に居住していた人のうち東京23区に購入する割合が低下。（→ 5P）

■ 東京23区、神奈川の平均価格は上昇に転じ、都下、千葉、埼玉は下落傾向が続く。

- 東京23区の平均購入価格は4,351万円で、2004年の4,133万円に比べ218万円、5%のアップ。（→ 6P）
- 神奈川県では88万円アップだが、東京都下、千葉、埼玉では下落傾向が続いている。（→ 6P）

■ 平均専有面積は過去5年で最も狭い75.2㎡。

- 平均は75.2㎡と過去5年で最も狭い。80㎡以上の占める割合も2002年の45.6%をピークに縮小傾向にあり、2005年では36.8%となっている。（→ 7P）
- 面積が狭くなったのは東京23区以外で、埼玉県では平均79.0㎡から75.8㎡へ、千葉県では平均86.1㎡から81.7㎡へと、それぞれ1坪程度狭くなった。（→ 7P）

■ 贈与を受けた割合は減少傾向、贈与額は増加して平均760万円。

- 贈与を受けた割合は2003年から2年連続で減少し、2005年では26.3%と過去5年の中で最も低い水準。（→ 8P）
- 一方、贈与を受けた世帯における贈与額は、平均760万円、2004年よりも70万円増。（→ 8P）

■ 11月以降、「売主の信頼度」「施工会社の信頼度」の重視度がアップ。

- 11～12月契約者では「売主の信頼度」が55.2%、「施工会社の信頼度」が41.4%となっており、1～10月契約者と比べそれぞれ10ポイント以上の上昇。（→ 11P）

■本調査についてのお問合せは、下記までお願いいたします。

http://www.recruit.jp/support/inquiry_press.html

<<目次>>

調査概要	2
回答者プロフィール		
1 世帯主年齢／ライフステージ／世帯年収	3
2 契約前居住形態／契約前住所	4
2005年トピックス		
3 購入物件所在地	5
4 物件価格	6
5 専有面積	7
6 自己資金／贈与の有無／贈与額	8
7 住宅購入理由	9
8 物件検討時の重視条件	10

<<調査概要>>

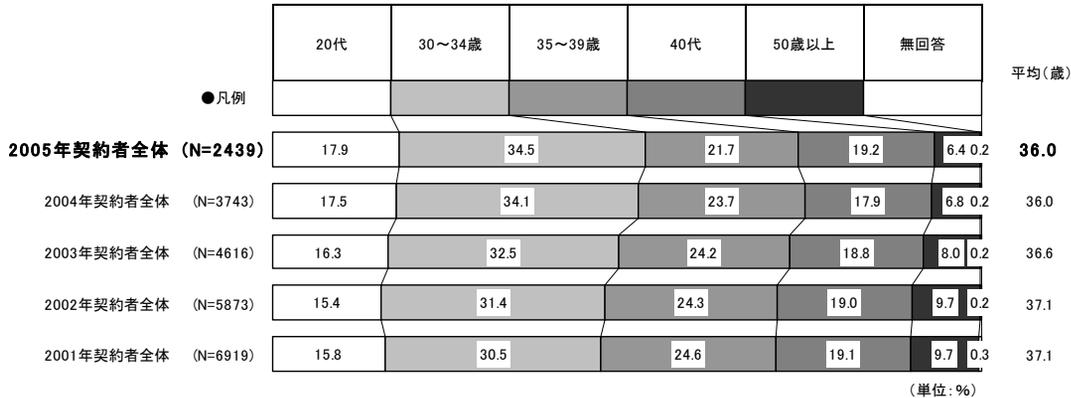
■調査目的	... 首都圏新築分譲マンション契約者の、購入物件・購入行動・購入意識など購入動向を把握する
■調査対象	... 2005年1月～2005年12月の首都圏(東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県)新築分譲マンション購入契約者 ※2005年1月～2005年12月の契約者の確認 ⇒ 回答票に契約書コピーの添付を依頼
■調査方法	郵送返送法
△協力依頼	... 首都圏各種メディアを通して調査対象者へ協力依頼 一般新聞広告／タウン誌広告／住宅情報STYLE・マンションズ・タウンズ(首都圏版) ／電車中吊り広告／ネット広告／ISIZE住宅情報(住宅情報ナビ)等
△調査票の送付	... 協力意向者に対して郵送にて送付
△調査票の返送	... 郵送法(二次調査はWEBアンケート記入を併用)
△調査票の集計	... 物件種別を問わず首都圏での全新規住宅購入契約者を対象とした一次調査票、及び新築マンション契約者のみを対象とした二次調査票により集計
■集計対象期間	... 2005年1月～2005年12月
■集計数	... 計2,439件(うち二次調査:1,726件)
【経年のデータについて】	
2004年契約者	: 3,743件(うち二次調査:2,501件) (2005年6月発表)
2003年契約者	: 4,616件(うち二次調査:3,189件) (2004年5月発表)
2002年契約者	: 5,873件 (2003年6月発表)
2001年契約者	: 6,919件 (2002年4月発表)

※ 調査データを引用する際は、「首都圏新築マンション契約者動向調査2005年(株式会社リクルート)」と明記をお願いいたします。

回答者プロフィール 1 世帯主年齢／ライフステージ／世帯年収

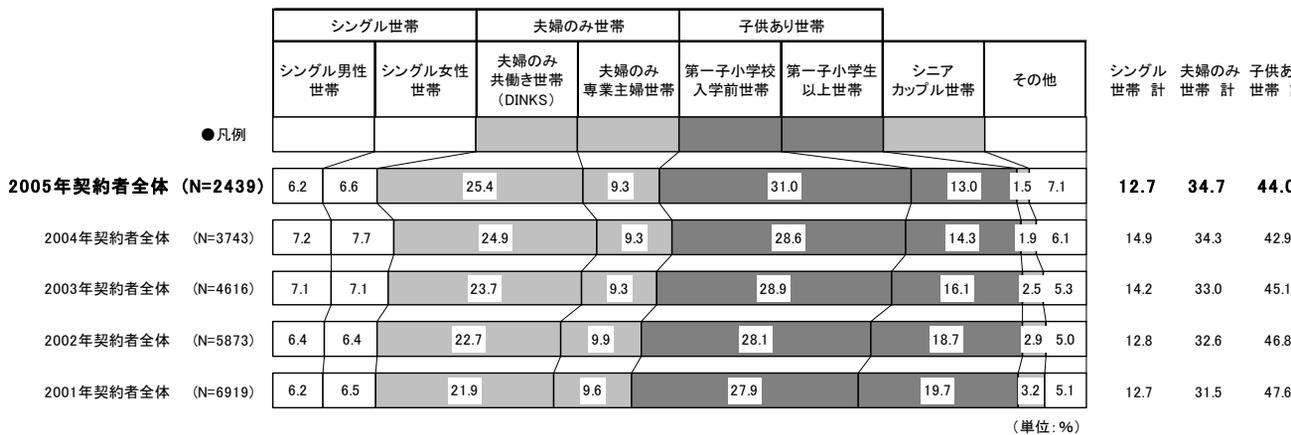
- 世帯主年齢は30代前半が最も多く35%、次いで30代後半が22%、40代が19%と続く。平均年齢は36.0歳であった。2001年以降、30代前半までの割合が徐々に高まる傾向にある。
- 契約世帯のライフステージでは、子供あり世帯が44%、シングル世帯が13%、夫婦のみ世帯が35%となっている。2003年、2004年と微増していたシングル世帯の割合は2002年の水準に戻った。夫婦のみ世帯の割合は2001年から増加傾向が続いている。
- 世帯年収は400～600万円未満が30%で最も高く、次いで600～800万円未満が28%となっている。

■契約時世帯主年齢(全体／単一回答)

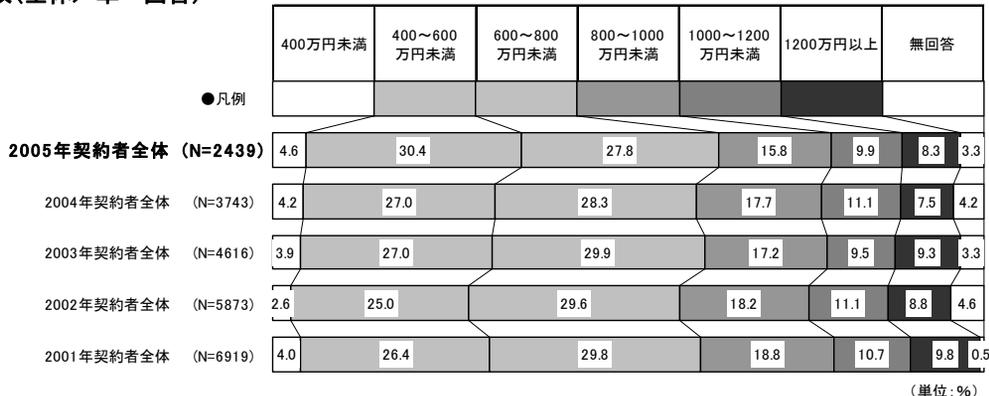


■ライフステージ(全体／単一回答)

ライフステージについては、「シングル男性」「シングル女性」「夫婦のみ共働き(DINKS)」「夫婦のみ専業主婦」「第一子小学校入学前」「第一子小学生以上」「シニアカップル」と分類した。
 ※「シニアカップル」は、世帯主年齢が50歳以上の夫婦のみ世帯。
 ※「夫婦のみ世帯 計」の表記には上記「シニアカップル」を除外している。



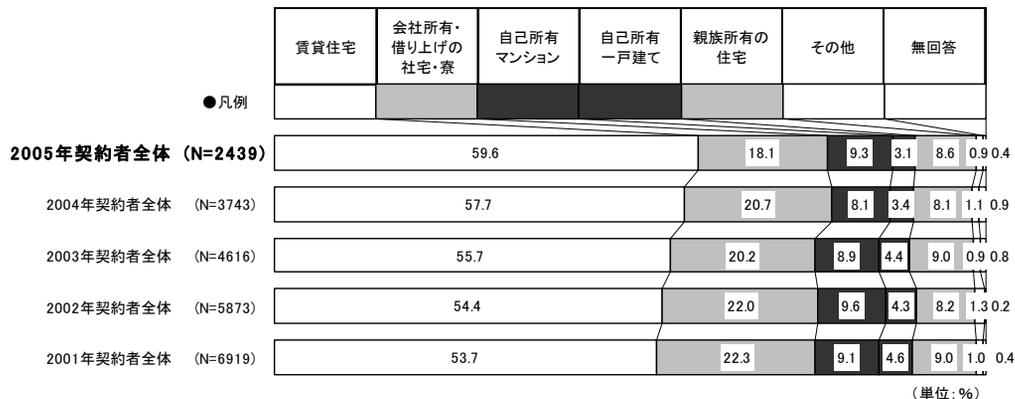
■世帯年収(全体／単一回答)



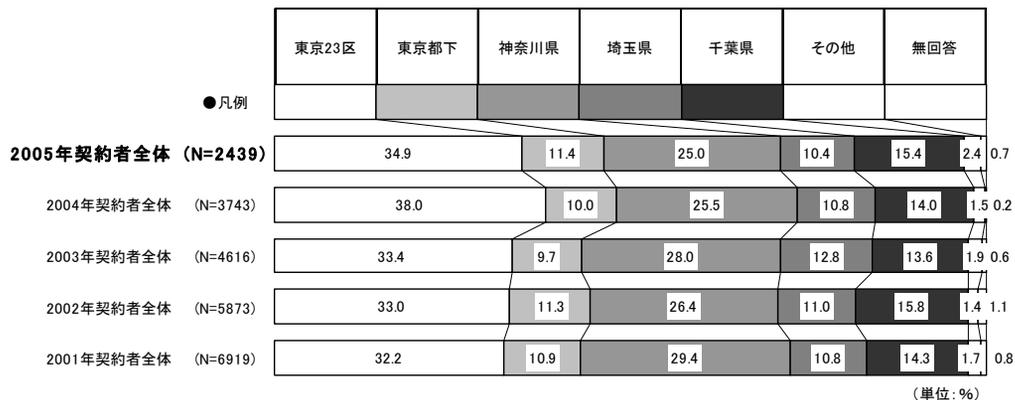
回答者プロフィール 2 契約前居住形態／契約前住所

- 契約前居住形態は、賃貸住宅が60%で最も高く、次いで社宅・寮が18%となっている。賃貸住宅の割合は年々増加傾向にある一方で、社宅・寮の割合が昨年よりも2ポイント以上減少した。
- 契約前の住所は東京23区が35%で最も高く、次いで神奈川県25%、千葉県15%となっている。2004年と比べ東京23区に住んでいた人の割合が減少している。

■契約前居住形態(全体／単一回答)



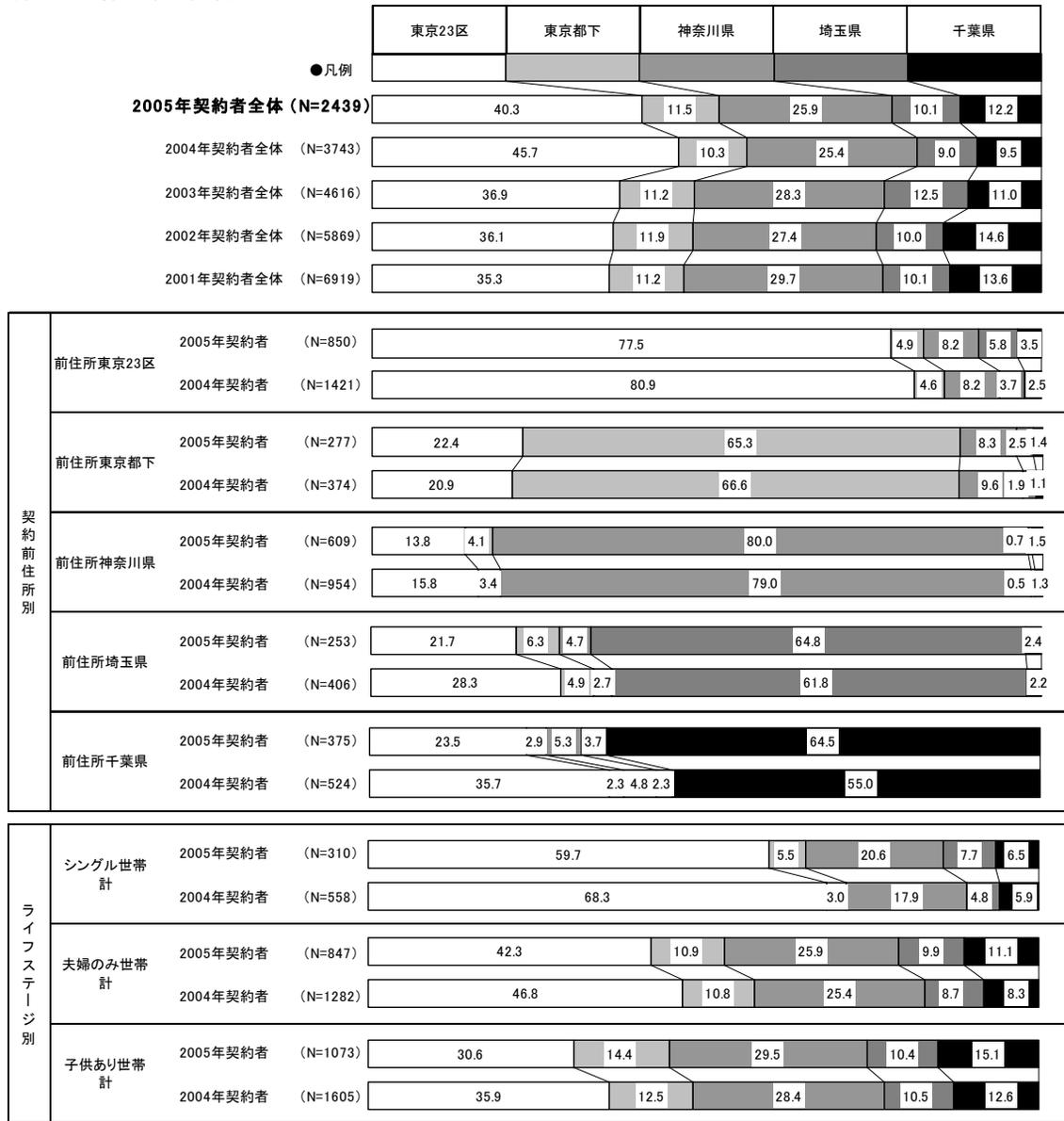
■契約前住所(全体／単一回答)



2005年トピックス 3 購入物件所在地

- 東京23区の物件購入者の割合は2004年に大きく伸び46%に達したが、2005年では40%と約5ポイント減少した。
- 契約前の住所別にみると、前住所が埼玉県と千葉県から東京23区に購入した割合が、それぞれ約7ポイント、12ポイントと大幅な減少となっている。また契約前住所が千葉県の場合は、千葉県内に購入した割合が55%から65%へと約10ポイント増加している。
- ライフステージ別にみても、東京23区に購入する割合はシングル世帯で68%から60%、夫婦のみ世帯で47%から42%、子供あり世帯で36%から31%と、すべてのライフステージで減少している。

■購入物件所在地(全体／単一回答)



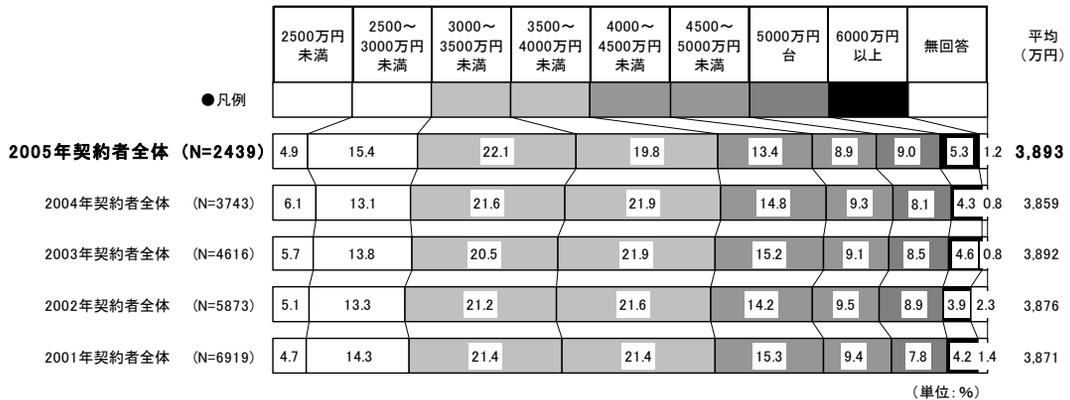
(単位: %)

※2002年のデータは、購入物件の所在エリア無回答が4サンプルがあったため、それを除いて集計している。

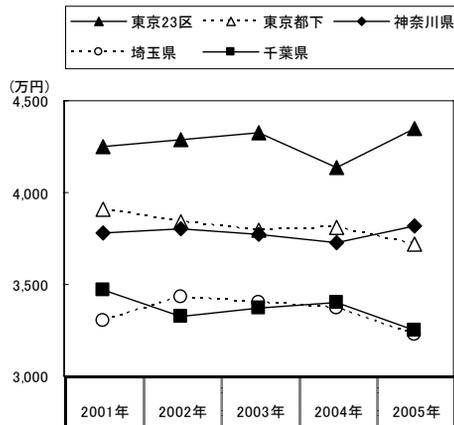
2005年トピックス 4 物件価格

- 物件価格は3000万円前半で22%と最も多く、次いで3000万円後半が20%、2000万円後半が15%となっており、2004年と比べて価格帯の構成比に大きな変化はみられない。平均では3,893万円となった。
- 購入物件所在地別に平均価格をみると、東京23区と神奈川県では上昇に転じている。特に東京23区の平均価格は、2004年比で、+218万円、率にして約5%のアップとなっている。一方、東京都下、埼玉県、千葉県では平均価格の低下傾向が続いている。
- ライフステージ別にみると、夫婦のみ世帯と子供あり世帯では購入物件の平均価格にほとんど変化は見られないが、シングル世帯の平均価格がやや上昇している。

■物件価格(全体/単一回答)



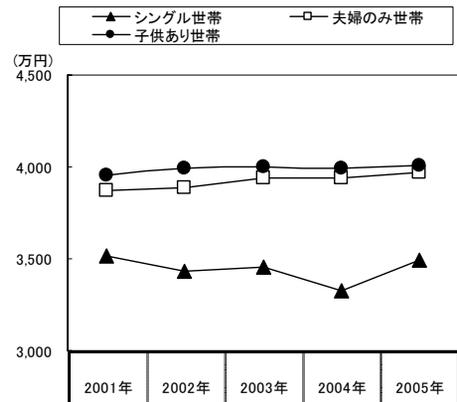
■平均価格の推移(購入物件所在地別)



購入物件所在地別	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年
東京23区	4,253	4,291	4,329	4,133	4,351
東京都下	3,909	3,839	3,797	3,811	3,723
神奈川県	3,783	3,806	3,773	3,729	3,817
埼玉県	3,300	3,429	3,404	3,371	3,224
千葉県	3,468	3,322	3,375	3,402	3,252

(単位: 万円)

■平均価格の推移(ライフステージ別)



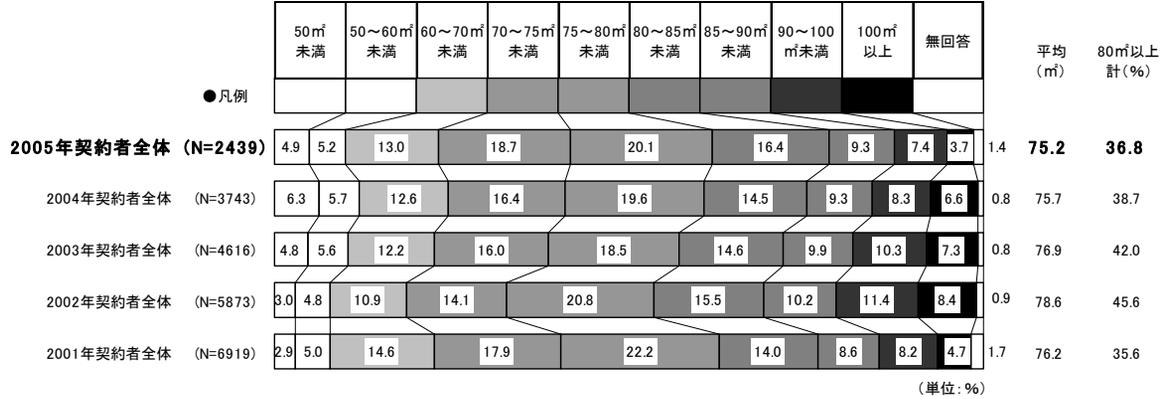
ライフステージ別	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年
シングル世帯	3,515	3,430	3,452	3,328	3,496
夫婦のみ世帯	3,874	3,888	3,940	3,939	3,968
子供あり世帯	3,953	3,996	4,001	3,991	4,011

(単位: 万円)

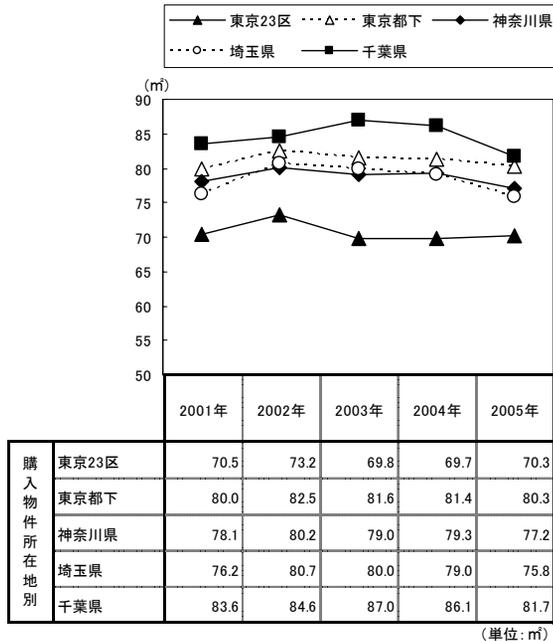
2005年トピックス 5 専有面積

- 2005年の平均専有面積は75.2㎡で、過去5年で最も小さくなった。80㎡以上の占める割合も2002年をピークに3年連続で減少し、2005年は37%となっている。内訳をみると75～80㎡未満が20%で最も高く、次いで70～75㎡未満で19%となっており、70㎡台が占める割合が全体の4割近くとなっている。
- 購入物件所在地別にみると、東京23区ではほとんど変化がないが、それ以外の地域では平均面積が縮小しており、特に埼玉県では79.0㎡から75.8㎡へ、千葉県では86.1㎡から81.7㎡へと、それぞれ1坪程度狭くなっている。
- 契約者のライフステージ別にみると、シングル世帯では2005年に平均面積がやや拡大しているが、夫婦のみ世帯や子供あり世帯では2002年をピークに縮小傾向にある。

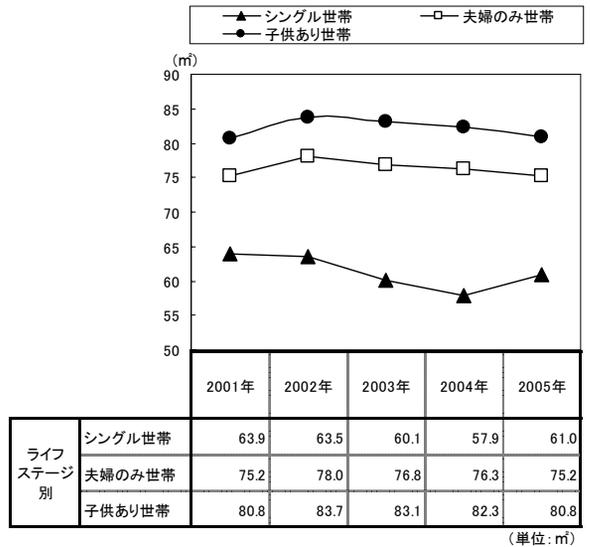
■専有面積(全体/単一回答)



■平均専有面積の推移(購入物件所在地別)



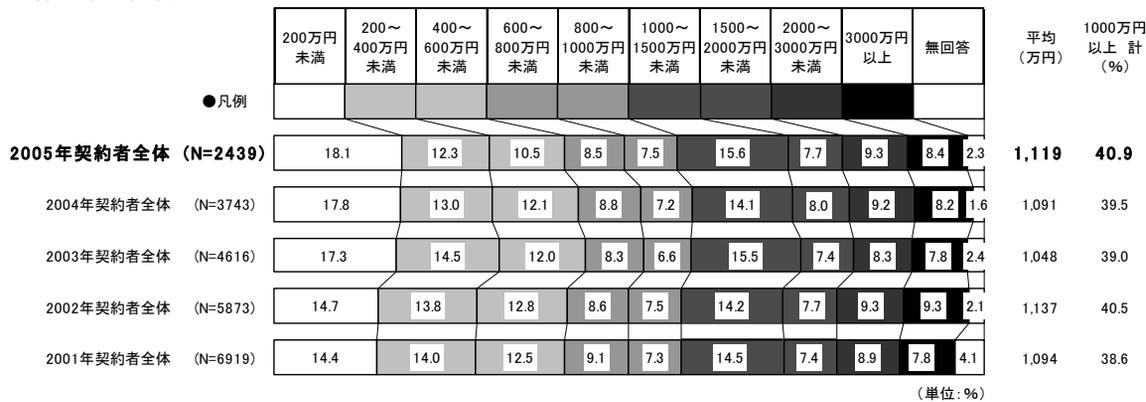
■平均専有面積の推移(ライフステージ別)



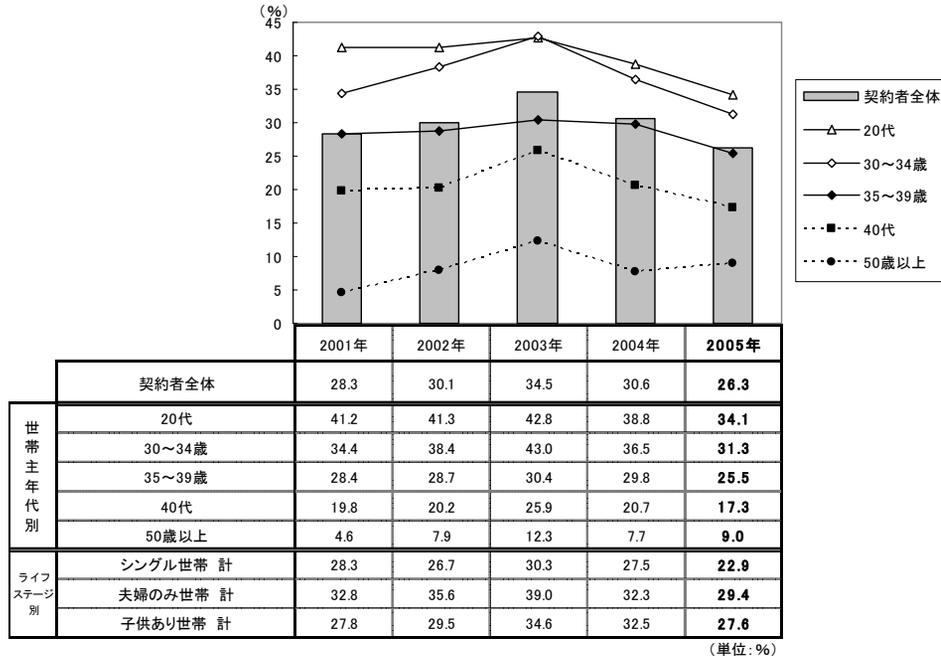
2005年トピックス 6 自己資金／贈与の有無／贈与額

- 自己資金は2004年に引き続き若干増加傾向にあり、平均では1,119万円、1,000万円以上の割合は41%と4割を超えた。
- 購入時に親などから贈与を受けた割合は2年連続で減少し、**2005年では26%と過去5年の中で最も低い水準となった。**
- 一方、**贈与を受けた世帯における贈与額は平均で760万円。2004年と比べて71万円のアップとなった。1500万円以上の贈与を受けた割合は15%と過去最も高い水準となった。**

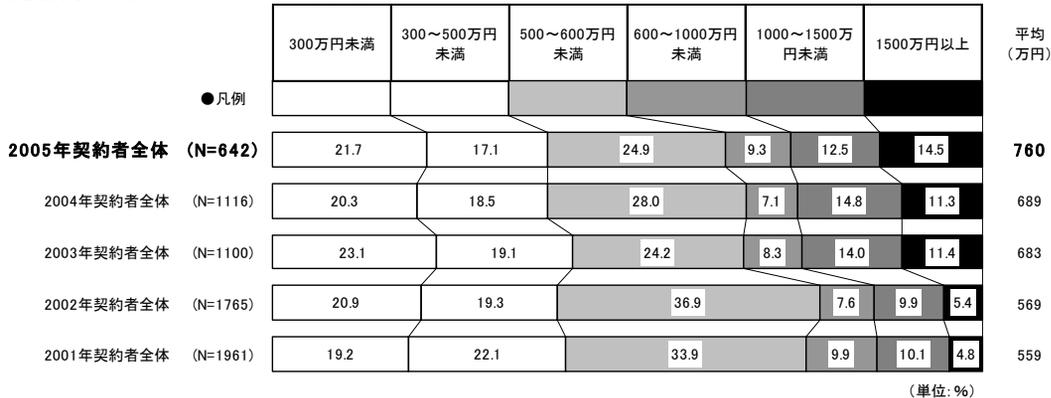
■自己資金(全体／単一回答)



■贈与を受けた割合(世帯主年代別・ライフステージ別／単一回答)

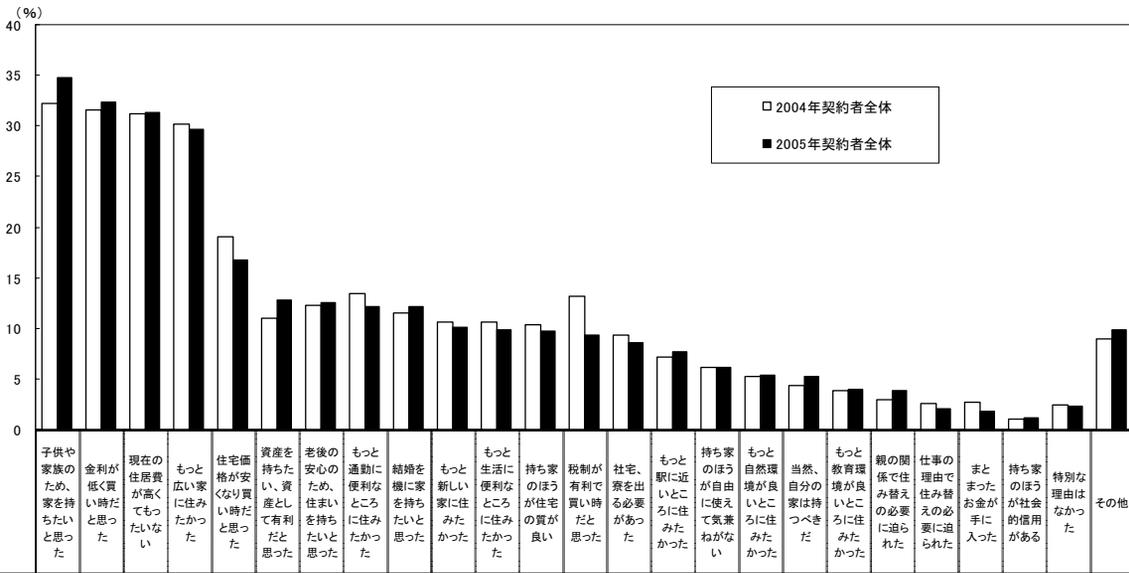


■贈与額(贈与を受けた世帯ベース／単一回答)



- 住まいの購入を思い立った理由は、「子供や家族のため、住まいを持ちたいと思った」が最も高く35%。次いで「金利が低く買い時だと思った」32%、「現在の住居費が高くてもったいない」31%、「もっと広い家に住みたかった」30%となっている。上位にあがってくる回答は昨年の傾向とほぼ同じである。
- 時系列でみると、「子供や家族のため、住まいを持ちたいと思った」と「資産を持ちたい、資産として有利だと思った」が2003年以降増加を続けている。一方、「住宅価格が安くなり買い時だと思った」は2年連続で減少し、「税制が有利で買い時だと思った」も2004年に比べると約4ポイントの減少となっている。

■購入理由(全体/3つまでの限定回答)



購入理由	2005年契約者全体 (N=2439)	2004年契約者全体 (N=3743)	2003年契約者全体 (N=4616)
子供や家族のため、家を持ちたいと思った	34.8	32.2	31.6
金利が低く買い時だと思った	32.3	31.6	36.8
現在の住居費が高くてもったいない	31.3	31.2	30.7
もっと広い家に住みたかった	29.7	30.2	32.4
住宅価格が安くなり買い時だと思った	16.8	19.1	21.1
資産を持ちたい、資産として有利だと思った	12.8	11.0	9.1
老後の安心のため、住まいを持ちたいと思った	12.5	12.3	11.4
もっと通勤に便利なところに住みたかった	12.2	13.4	11.7
結婚を機に家を持ちたいと思った	12.1	11.5	10.7
もっと新しい家を見たかった	10.1	10.6	9.6
もっと生活に便利なところに住みたかった	9.8	10.6	10.8
持ち家のほうが住宅の質が良い	9.7	10.3	10.3
税制が有利で買い時だと思った	9.3	13.1	11.1
社宅、寮を出る必要があった	8.5	9.3	9.3
もっと駅に近いところに住みたかった	7.7	7.1	6.6
持ち家のほうが自由に使える気兼ねがない	6.1	6.1	6.7
もっと自然環境が良いところに住みたかった	5.4	5.2	6.0
当然、自分の家は持つべきだ	5.3	4.3	3.8
もっと教育環境が良いところに住みたかった	3.9	3.8	3.4
親の關係で住み替えの必要に迫られた	3.8	3.0	4.0
仕事の理由で住み替えの必要に迫られた	2.1	2.5	2.7
まとお金が入った	1.8	2.7	1.9
持ち家のほうが社会的信用がある	1.2	1.0	1.2
特別な理由がなかった	2.3	2.4	2.3
その他	9.8	8.9	9.0

世帯タイプ	契約者数	購入理由 (%)																								
		子供や家族のため、家を持ちたいと思った	金利が低く買い時だと思った	現在の住居費が高くてもったいない	もっと広い家に住みたかった	住宅価格が安くなり買い時だと思った	資産を持ちたい、資産として有利だと思った	老後の安心のため、住まいを持ちたいと思った	もっと通勤に便利なところに住みたかった	結婚を機に家を持ちたいと思った	もっと新しい家を見たかった	もっと生活に便利なところに住みたかった	持ち家のほうが住宅の質が良い	税制が有利で買い時だと思った	社宅、寮を出る必要があった	もっと駅に近いところに住みたかった	持ち家のほうが自由に使える気兼ねがない	もっと自然環境が良いところに住みたかった	当然、自分の家は持つべきだ	もっと教育環境が良いところに住みたかった	親の關係で住み替えの必要に迫られた	仕事の理由で住み替えの必要に迫られた	まとお金が入った	持ち家のほうが社会的信用がある	特別な理由がなかった	その他
シングル世帯計	2005年契約者 (N=310)	1.6	36.1	32.3	26.8	20.3	21.6	23.5	18.7	1.9	9.0	12.9	10.6	10.6	5.2	7.4	6.8	4.2	7.7	1.0	7.1	1.6	2.3	2.9	3.2	11.0
	2004年契約者 (N=558)	2.3	34.4	31.0	22.0	24.0	23.1	20.4	19.5	1.1	12.0	14.5	12.2	10.9	6.8	7.9	8.2	2.2	4.5	0.7	6.6	3.0	4.7	1.6	5.9	13.1

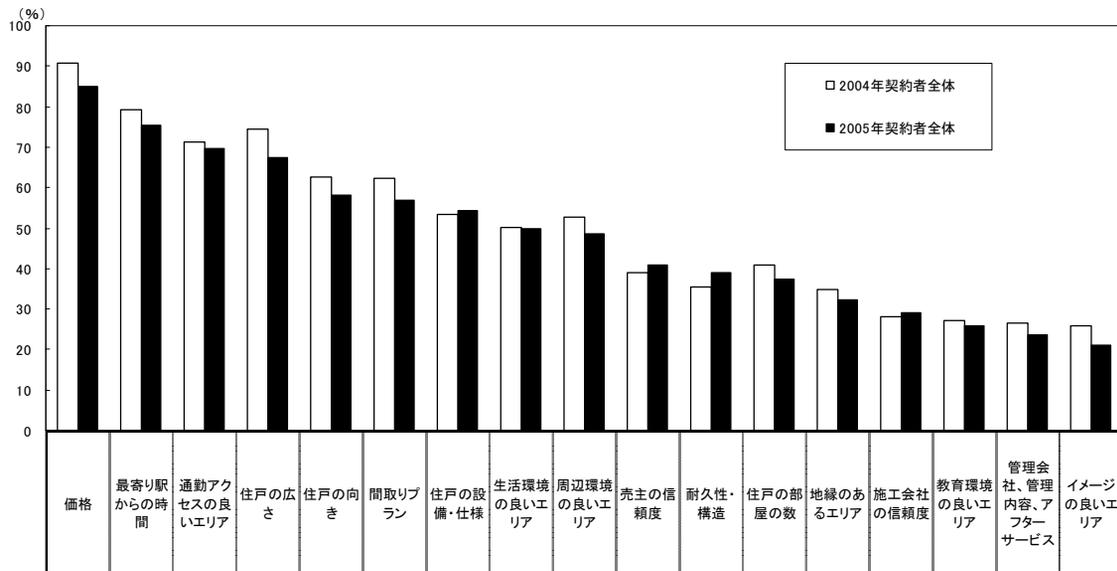
世帯タイプ	契約者数	購入理由 (%)																								
		子供や家族のため、家を持ちたいと思った	金利が低く買い時だと思った	現在の住居費が高くてもったいない	もっと広い家に住みたかった	住宅価格が安くなり買い時だと思った	資産を持ちたい、資産として有利だと思った	老後の安心のため、住まいを持ちたいと思った	もっと通勤に便利なところに住みたかった	結婚を機に家を持ちたいと思った	もっと新しい家を見たかった	もっと生活に便利なところに住みたかった	持ち家のほうが住宅の質が良い	税制が有利で買い時だと思った	社宅、寮を出る必要があった	もっと駅に近いところに住みたかった	持ち家のほうが自由に使える気兼ねがない	もっと自然環境が良いところに住みたかった	当然、自分の家は持つべきだ	もっと教育環境が良いところに住みたかった	親の關係で住み替えの必要に迫られた	仕事の理由で住み替えの必要に迫られた	まとお金が入った	持ち家のほうが社会的信用がある	特別な理由がなかった	その他
夫婦のみ世帯計	2005年契約者 (N=847)	18.1	39.3	38.7	21.8	18.9	13.7	11.5	12.4	30.3	9.7	10.4	13.0	12.2	4.7	6.6	7.4	4.7	5.5	1.1	2.4	2.0	0.8	1.4	2.4	7.7
	2004年契約者 (N=1282)	16.5	35.5	38.9	25.5	18.5	9.9	10.9	14.7	29.0	9.0	9.8	13.0	16.1	5.5	7.4	8.0	3.5	4.8	0.9	2.3	2.0	2.0	0.7	2.1	7.6

世帯タイプ	契約者数	購入理由 (%)																								
		子供や家族のため、家を持ちたいと思った	金利が低く買い時だと思った	現在の住居費が高くてもったいない	もっと広い家に住みたかった	住宅価格が安くなり買い時だと思った	資産を持ちたい、資産として有利だと思った	老後の安心のため、住まいを持ちたいと思った	もっと通勤に便利なところに住みたかった	結婚を機に家を持ちたいと思った	もっと新しい家を見たかった	もっと生活に便利なところに住みたかった	持ち家のほうが住宅の質が良い	税制が有利で買い時だと思った	社宅、寮を出る必要があった	もっと駅に近いところに住みたかった	持ち家のほうが自由に使える気兼ねがない	もっと自然環境が良いところに住みたかった	当然、自分の家は持つべきだ	もっと教育環境が良いところに住みたかった	親の關係で住み替えの必要に迫られた	仕事の理由で住み替えの必要に迫られた	まとお金が入った	持ち家のほうが社会的信用がある	特別な理由がなかった	その他
子供あり世帯計	2005年契約者 (N=1073)	60.4	27.2	27.3	38.8	14.1	7.0	8.2	10.3	1.5	10.5	7.6	7.4	7.2	12.9	8.2	4.9	6.4	4.5	7.3	3.8	2.6	1.6	0.6	2.0	9.1
	2004年契約者 (N=1605)	56.7	28.7	26.9	38.5	17.1	5.4	9.3	10.9	1.6	10.6	9.5	8.0	12.5	13.8	5.9	3.9	7.2	3.7	7.7	2.2	2.5	2.2	0.9	1.4	7.5

(単位: %)

- 物件を探す際に重視した条件は、「価格」が85%で最も高く、次いで「最寄り駅からの時間」76%、「通勤アクセスの良いエリア」70%、「住戸の広さ」67%と続く。
- 2004年と比べてポイントを下げている項目が多い中、「売主の信頼度」が39%から41%に、「耐久性・構造」が36%から39%に、それぞれ重視度が上がっている。

■重視条件(二次調査回答者全体、重視条件の無回答を除いて集計/複数回答)



契約者全体	価格	最寄り駅からの時間	通勤アクセスの良いエリア	住戸の広さ	住戸の向き	間取りプラン	住戸の設備・仕様	生活環境の良いエリア	周辺環境の良いエリア	売主の信頼度	耐久性・構造	住戸の部屋の数	地縁のあるエリア	施工会社の信頼度	教育環境の良いエリア	管理会社・管理内容、アフターサービス	イメージの良いエリア
2005年契約者全体 (N=1710)	85.0	75.5	69.7	67.3	58.2	56.8	54.3	50.0	48.7	40.9	39.0	37.5	32.3	29.0	25.8	23.8	21.1
2004年契約者全体 (N=2490)	90.7	79.3	71.2	74.4	62.7	62.2	53.2	50.3	52.7	38.9	35.6	41.0	34.9	28.0	27.0	26.6	25.9
2003年契約者全体 (N=3086)	91.7	78.9	70.9	75.0	64.7	63.6	55.2	50.0	53.2	40.1	35.3	42.2	34.8	27.2	27.0	27.2	25.8
2002年契約者全体 (N=5349)	92.4	77.4	67.7	74.7	64.0	61.5	56.4	47.7	51.5	41.1	35.9	42.8	33.7	29.0	24.7	29.7	21.4

50.0 2004年契約者全体より5ポイント以上高い
 50.0 2004年契約者全体より5ポイント以上低い

世帯タイプ	契約者	N	価格	最寄り駅からの時間	通勤アクセスの良いエリア	住戸の広さ	住戸の向き	間取りプラン	住戸の設備・仕様	生活環境の良いエリア	周辺環境の良いエリア	売主の信頼度	耐久性・構造	住戸の部屋の数	地縁のあるエリア	施工会社の信頼度	教育環境の良いエリア	管理会社・管理内容、アフターサービス	イメージの良いエリア
			シングル世帯計	2005年契約者	(N=218)	82.1	78.9	74.3	65.1	51.8	56.4	56.4	47.7	40.4	41.3	33.9	28.4	27.5	24.3
	2004年契約者	(N=355)	87.3	85.4	78.6	65.6	52.1	59.4	54.9	45.9	42.0	34.1	28.7	31.3	30.7	24.2	3.9	23.7	30.1
夫婦のみ世帯計	2005年契約者	(N=589)	85.4	78.8	72.8	66.7	57.0	59.4	57.7	50.4	47.7	43.1	42.4	34.5	33.4	29.4	16.6	22.2	22.1
	2004年契約者	(N=870)	91.4	81.3	77.1	71.8	63.1	64.3	54.4	47.4	53.4	39.4	37.8	35.6	30.8	29.3	16.0	28.9	29.0
子供あり世帯計	2005年契約者	(N=762)	84.9	70.9	66.0	69.7	61.4	56.0	51.2	51.3	52.2	39.2	37.8	43.3	33.3	29.4	40.7	23.0	17.7
	2004年契約者	(N=1067)	91.8	75.5	64.7	79.9	65.7	62.8	51.7	54.8	56.7	39.3	35.1	48.4	39.7	27.6	45.8	24.6	22.8

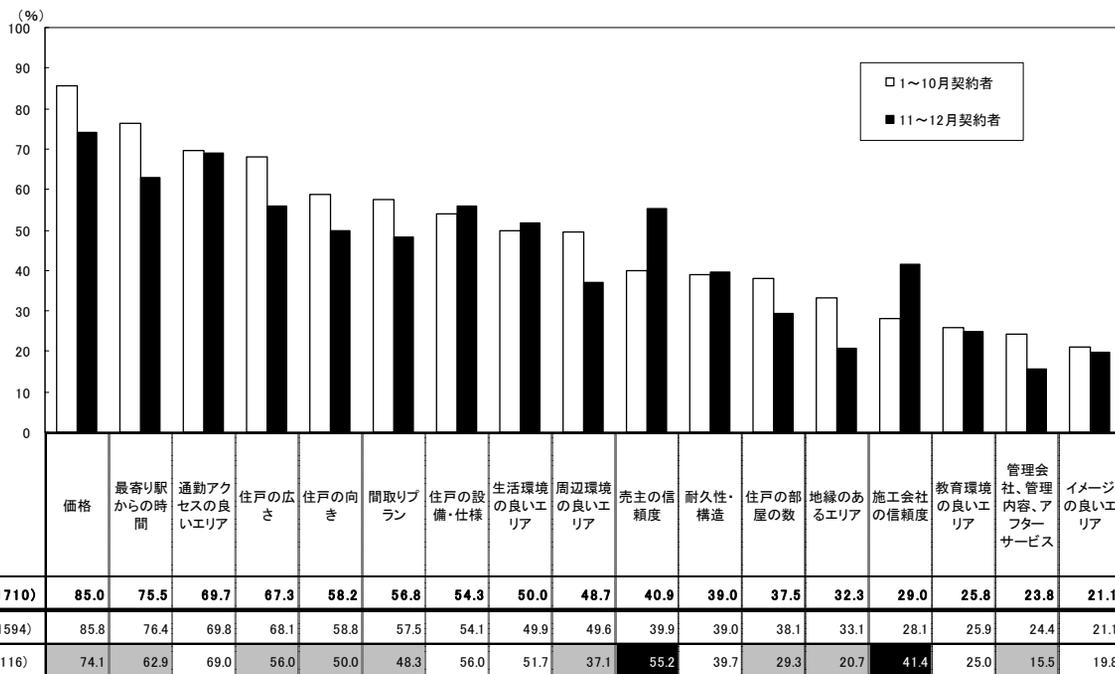
50.0 2004年の各世帯より5ポイント以上高い
 50.0 2004年の各世帯より5ポイント以上低い

(単位: %)

2005年トピックス 8 物件検討時の重視条件(2)

- マンションの耐震強度偽装問題が明らかになる前後で、新築マンションの契約者の意識にどのような変化が見られるか、2005年1～10月契約者と同年11～12月契約者で、購入重視条件を比較してみた。
- 重視条件の上位項目の顔ぶれには大きな違いはないが、**11～12月契約者では「売主の信頼度」(55%)、「施工会社の信頼度」(41%)が、1～10月契約者と比べて高くなっている。**いずれも11月以降に10ポイント以上の上昇となっている。

■重視条件(2005年契約者、契約時期別／複数回答)



■ 50.0 2005年契約者全体より5ポイント以上高い
 ■ 50.0 2005年契約者全体より5ポイント以上低い

(単位: %)