

2022 年 3 月 1 日
野村不動産ソリューションズ株式会社

不動産情報サイト「ノムコム」 住宅購入に関する意識調査（第 22 回）を実施

野村不動産ソリューションズ株式会社（本社：東京都新宿区/代表取締役社長：前田 研一）は、2022 年 1 月 24 日～2 月 6 日、「住宅購入に関する意識調査（第 22 回）」を実施いたしました。この度、調査結果がまとまりましたのでお知らせいたします。本調査は、不動産の購入検討者であるノムコム会員に、2011 年以降年 2 回不動産の買い時感をはじめとする市況に対するお考えなどをお聞きしているものです。

アンケート結果につきましては、不動産情報サイト「ノムコム」で、より詳しくご覧いただけます。

<https://www.nomu.com/research/>

【調査結果のポイント】

■住宅ローン控除「縮小」によるお住まい探しへの影響「なし」との回答が 56.7%。【図 1】

「良い物件・自分に合った物件があれば」、「制度としては残っているため」など縮小の影響は少なく『引き続き探している』という回答が多く見られた。

■今後、不動産の価格が「上がる」という予測が大幅に増加。「下がる」という予測は微減で、前回と大きな変化は見られなかったが、「わからない」という回答が大幅な減少がみられた。【図 2】

上がる予測の中では、前回同様に資材・人件費高騰、金融緩和を挙げる方が多い。また、上がるとしても都心や郊外であれば中心地に限定した上がり方をするのではないかという意見も見られた。

下がると予測する理由では、「人口の減少」「価格が上がりすぎて買えない」という回答がみられた。

■売り時感について伺った設問では、78.6%が「売り時だと思う」「どちらかと言えば売り時だと思う」と回答し、前回から 8.0pt の増加であった。そのうち 77.4%が「不動産価格が上がったため」と回答している。【図 3】【図 4】

前回に引き続き、不動産価格があがったという実感は、売主、買主ともにより認知されていることが分かる。

■不動産の買い時感は、32.4%が「買い時だと思う」「どちらかと言えば買い時だと思う」と回答、前回比で 8.2pt の増加となっている。【図 5】一方、「買い時だと思わない」方も前回比 12.9pt の大幅増加となる。

■買い時と思う理由は、「低金利」、「今後の不動産価格の上昇予測」、「税制メリット」が上位となった。【図 6】

変化があった点は、「今後、住宅ローンの金利があがると思われる」で、前回比 15pt の大幅増加。

2022 年税制改正での住宅ローン控除「縮小」があったこともあり税制上の施策の影響が反映されたと考えられる。

■オンライン相談、見学の利用状況については、実際に「利用したことがある」方は 10.5%、「機会があれば利用したい」方は 40.7%をあわせると約半数の方は興味があることが分かった。【図 7】【図 8】

また、きっかけで最も多かったのが「気軽に相談・見学が出来るように感じた」、次点で「コロナウイルスの感染リスクを避けるため」という結果。

オンライン相談・見学において『感染リスク回避』だけではなく、『気軽さ』という要因も大きく寄与していることが分かった。

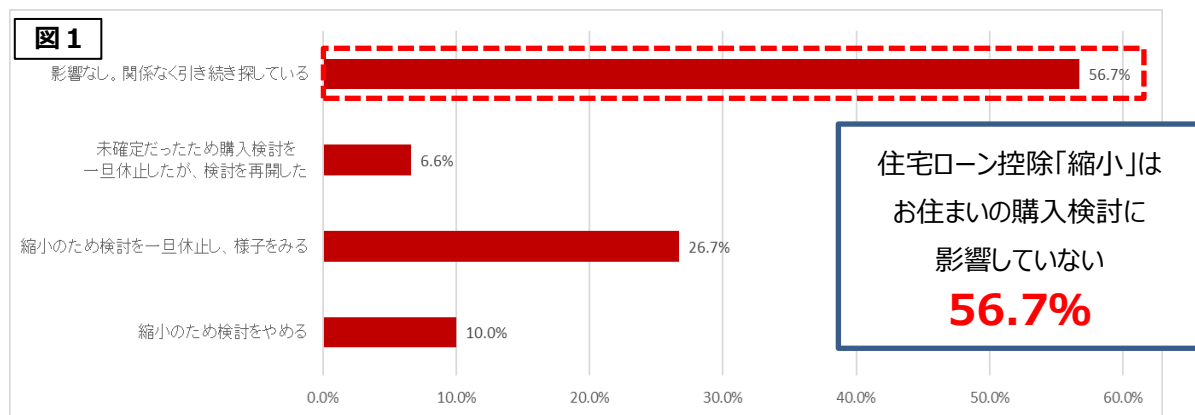
本件に関するお問い合わせ窓口
野村不動産ソリューションズ株式会社 経営企画部 篠・甲斐
TEL 03-3345-7779 FAX 03-3345-8273

【調査概要】

調査名称：不動産情報サイト「ノムコム」住宅購入に関する意識調査（第22回）
調査時期：2022年1月24日（月）～2月6日（日）
調査対象：「ノムコム」会員（会員数 200,989 人※2022年1月時点）
※ノムコム会員とは、購入検討者を中心とした Web 会員組織
有効回答数：2,460 人
調査方法：インターネット上でのアンケート回答

<住宅ローン控除「縮小」によるお住まい探しへの影響について>

■住宅ローン控除「縮小」によるお住まいの購入検討に変化はありましたか？



『フリーコメント一部抜粋』

■影響なし・引き続き探している理由

- ・控除の縮小幅より、資産性の伸び代の方が価値がある
- ・自身のライフステージで購入のタイミングが来たので
- ・縮小したとは言え、制度として残っているから。物件価格が上昇し過ぎてしまっただけで元も子もないから。
- ・税金の影響もあるが、それ以上に自分の条件に合った物件を適切に買うことが大事と考える

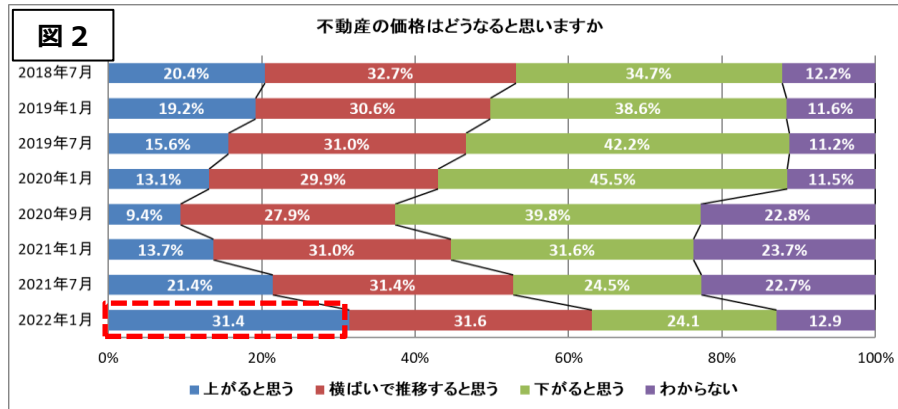
■一旦休止したが、検討を再開した理由

- ・今後の家族構成を考え、住宅購入を再検討したい
- ・リモートワークにも対応できる家が欲しいため。
- ・良い物件の価値は、変動しにくい。しかし「良い物件」の定義が変わる可能性は否定できない。

■一旦休止し、様子を見る理由

- ・景気対策として、住宅ローン控除はまた拡大すると思われるため。
- ・生活形態の変化の過渡期であって、最適条件の見立てにはしばらく様子見の必要があると思う。
- ・いまは経済の動向をじっくり見る時期だと思う

■今後の不動産価格はどうなると思いますか。



不動産価格は上がると思う

31.4%
(前回比+10.0pt)

『フリーコメント一部抜粋』

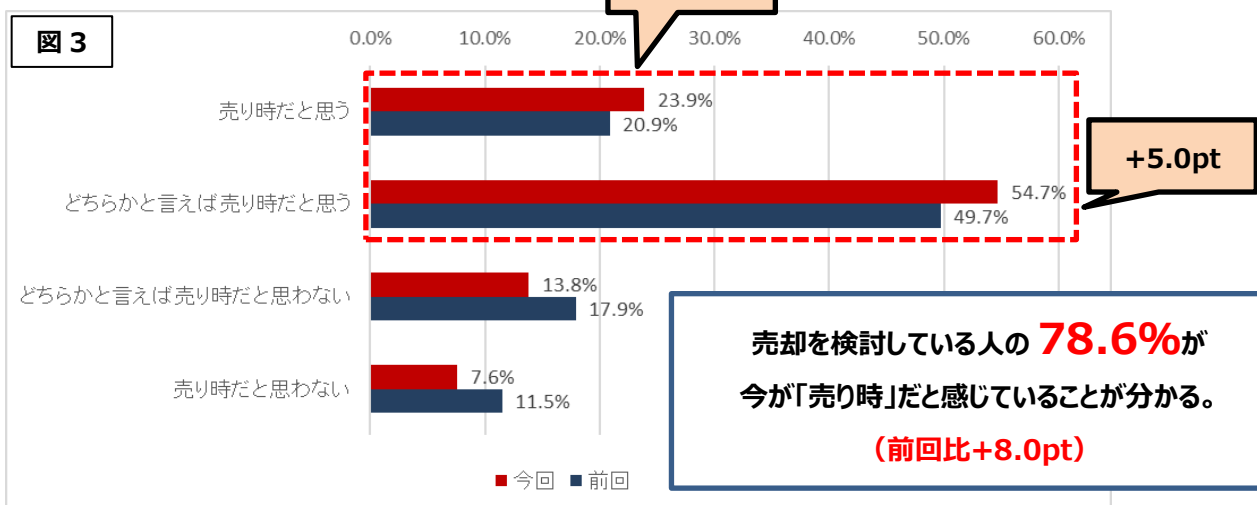
■上がると思う理由

- ・コロナ禍で在宅ワークも浸透し、よりいい環境で日常生活を送ろうとする人が増えると考えられるので。
- ・素材などの原材料の価格向上と人件費向上
- ・引き続き都心回帰で、新築・中古ともに、物件の奪い合いだと思う。
- ・不動産に適した土地が減少していき、価値のある不動産が少なくなり値段もそれに乗じて上がると思う。

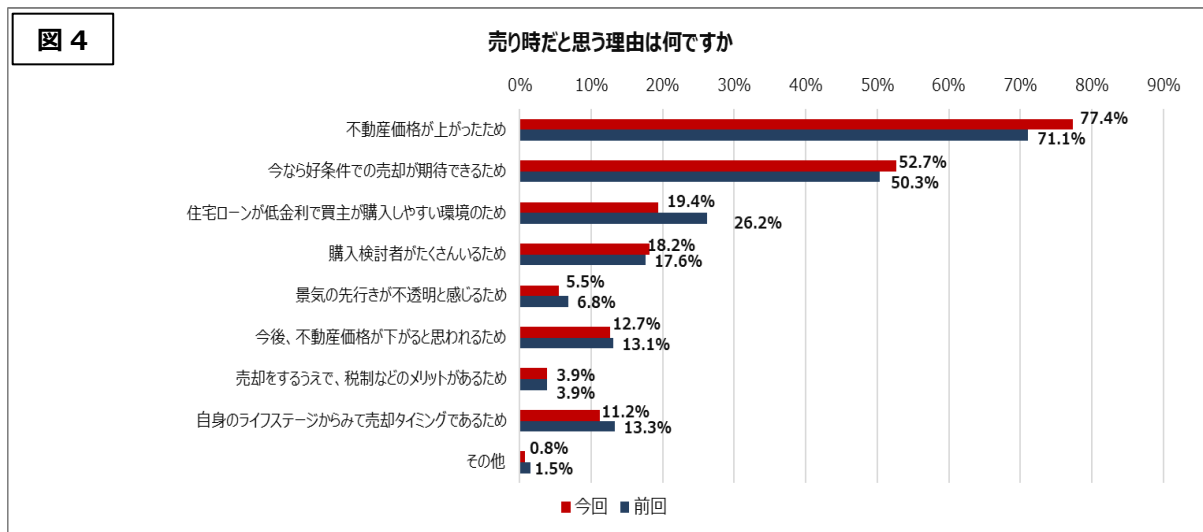
■下がると思う理由

- ・この価格が上がり続けたら需要と供給のバランスが釣り合わなくなると思う
- ・日本の人口が減少していくことと、若い世代に家を「持つ」ことへのこだわりを持たない人が増えているから。
- ・いずれ人口減少し、土地価格は二極化すると思う。

■今、不動産は売り時だと思いますか。



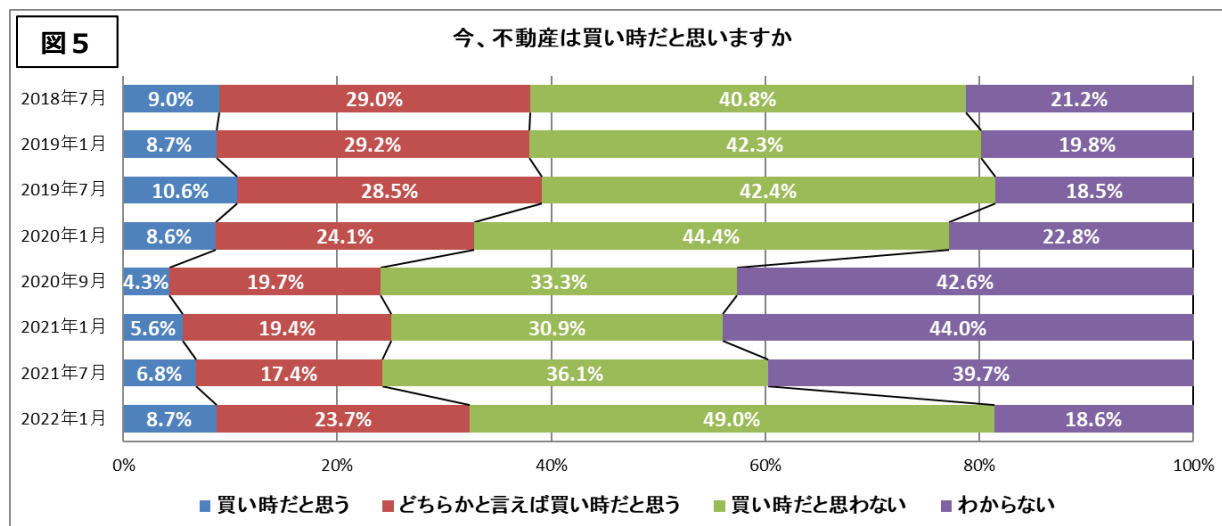
■ 売り時だと思う理由は何ですか（複数回答可）



前回同様に、売り時だと思う理由の多くは
「不動産価格が上がったこと」と回答され、更に前回比+6.3pt 増加。
好条件での売却が期待できると感じている売却検討者が多いことが分かる。

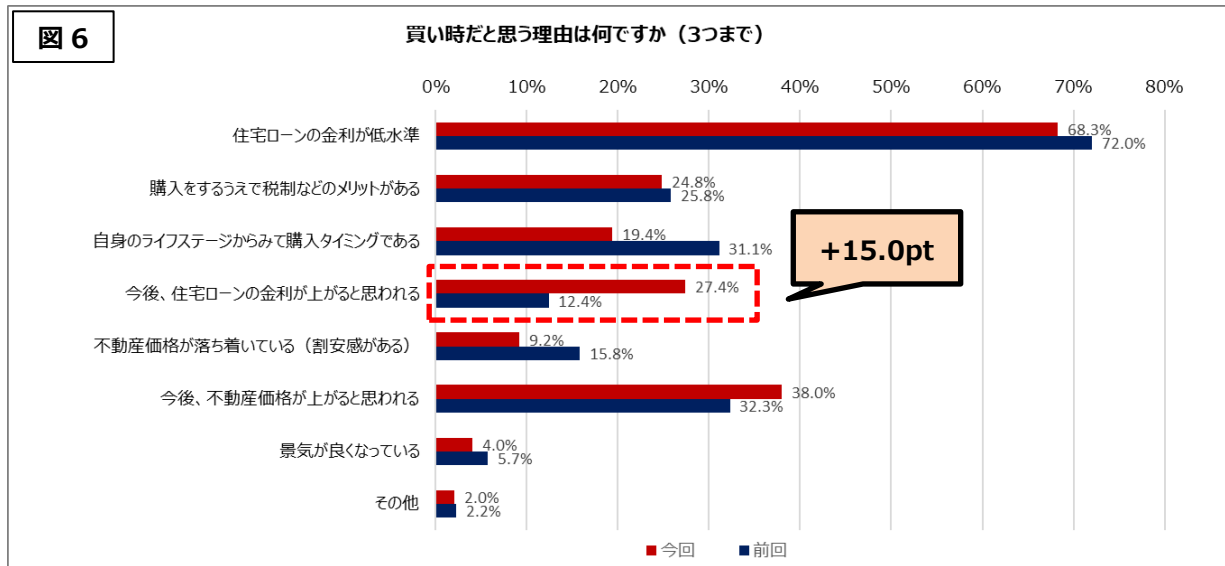
不動産価格が上昇傾向となれば、購入者のマインドとしては「買い時だと思わない」が増えることが予想されるが、実際に購入者は今の市況を「買い時」だと感じているのか伺ってみた。

■ 今、不動産は買い時だと思いますか。



上記の通り、不動産価格上昇に伴い想定されていた「買い時だと思わない」と回答した方は前回比で **+12.9pt と大幅な増加がみられた**。一方、「買い時だと思う」という回答は前回比+1.9pt、「どちらかと言えば買い時だと思う」という回答も前回比+6.3pt となり、『**買い時と感じている**』方も**+8.2pt 増加**となった。
 次の設問で、買い時だと思う理由について伺っている。

■ 買い時だと思える理由は何ですか（回答は 3 つまで）



「買い時」だと思える理由について、上位を占めたのは

- ・住宅ローンの金利が低水準
- ・今後、不動産価格が上がると思われる
- ・今後、住宅ローン金利が上がると思われる

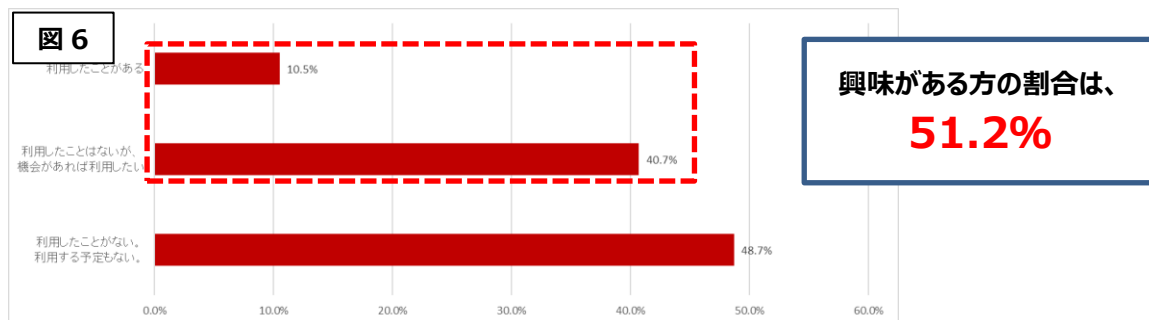
以上の 3 つとなり、前回から一部変化がみられた。

上位の回答は前回から一部変化。
『住宅ローンの金利が上がる』の割合が
今回調査で **15pt** も増加。

変化があった点は、「今後、住宅ローンの金利があがると思われる」で、前回比 **15pt** 増加している。
2022 年の税制改正にて住宅ローン控除「縮小」が発表され、注目されたこともあり税制上の施策の影響が反映されたと考えらえる。

<インターネットを利用したオンライン相談、見学について>

■ 購入検討にあたってオンライン相談、見学を利用したことはありますか？

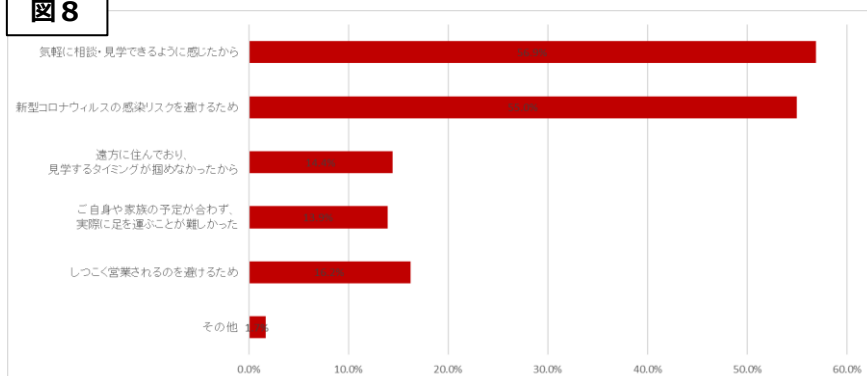


上記の通り、利用状況については、

実際に「利用したことがある」方は 10.5%となり、興味はあるという方を合わせると約半数をとなり
オンラインへのきっかけと実施利用した方へ物件種別・シチュエーションと使い勝手を伺ってみた。

■利用してみようと思ったきっかけは何ですか（複数回答可）

図 8



続いて、上位を占めたのは

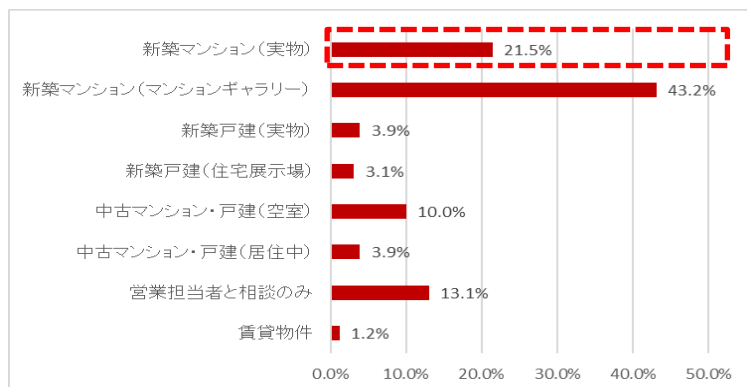
- ・気軽に相談・見学が出来るように感じた
- ・新型コロナウイルスの感染リスクを避けるため
- ・しつこく営業されるのを避けるため

以上の3つとなった。

最も多いきっかけは
『気軽に相談・見学できるように感じた』の割合が
56.9%

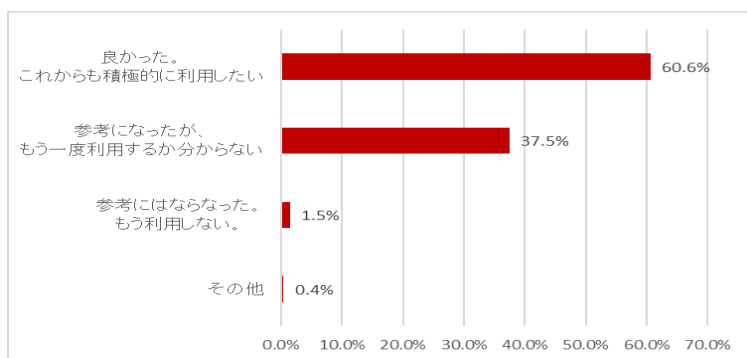
『新型コロナウイルスの感染リスクを避けるため』という新型コロナウイルスによる時代の変化でのオンライン化というだけではなく、『気軽に相談・見学が出来るように感じた』、『しつこく営業されるのを避けるため』といった“気軽さ”という要因がきっかけに繋がっていると考えられる。

■利用した物件種別、シチュエーションと使い勝手について（複数回答可）



物件種別は、
『新築マンション』の割合が
64.7%

『新築マンション』での利用が多くみられ、次いで『営業担当者との相談』という結果となった。



満足度は、
『良かった。積極的に利用したい』の割合が
60.9%

利用者からの、オンライン見学・接客について評価は得られているという結果となった。