

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25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、2023年7月3日～7月16日、「住宅購入に関する意識調査（第25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】

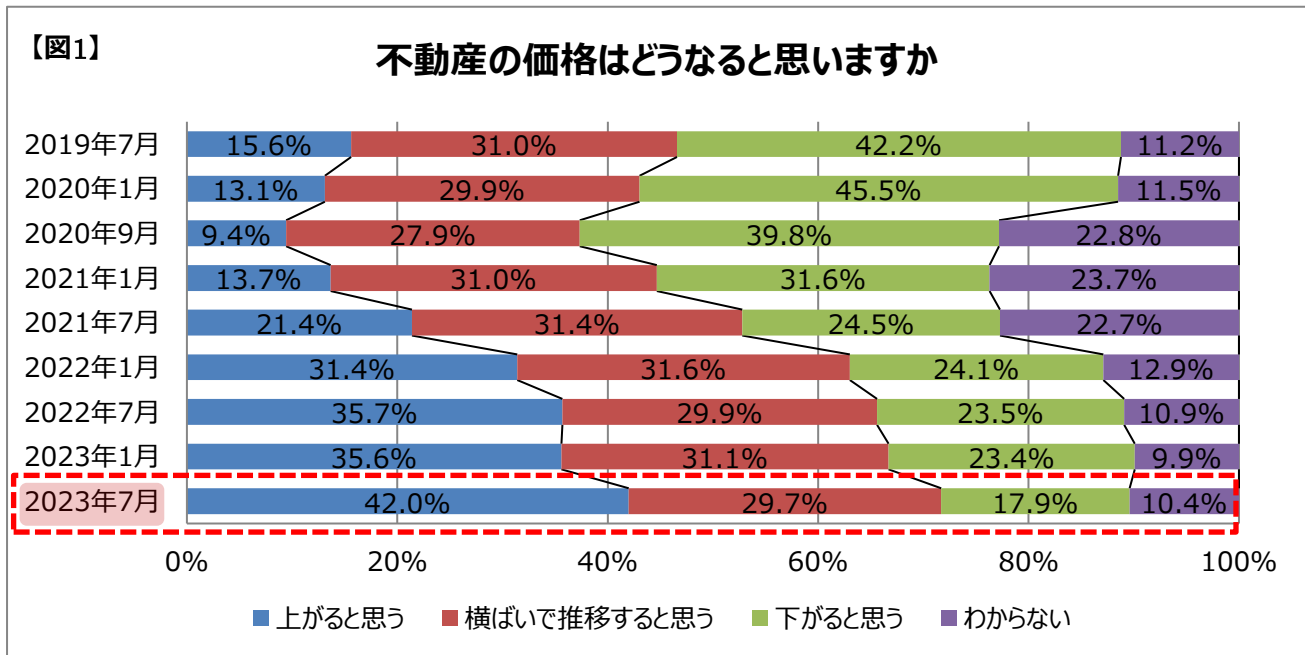
- 不動産の価格については、「上がると思う」の回答が調査開始以来最も多い42.0%（前回比：6.4pt 増加）であった。前回調査で「上がると思う」の回答が減少し、価格上昇はストップすると予想する顧客が増えたかと思われたが、その後も継続している価格上昇を受け、今後も不動産価格が上がるかと捉えている顧客が増えたとみられる。【図1】
- 不動産の売り時感は、82.2%が「売り時」「どちらかと言えば売り時」と回答。（前回比：3.4pt 減少）理由の多くは「不動産価格が上がったため」が77.4%（前回比：1.0pt 増加）と前々回水準に戻った。【図2・3】次いで「今なら好条件での売却が期待できるため」52.4%（前回比0.9pt 減）、「住宅ローンが低金利で買主が購入しやすい環境のため」が22.7%（前回比2.8pt 増）と続く。不動産価格の上昇と低金利が追い風となり、「売り時」と感じる顧客が増えているとみられる。
- 不動産買い時感は、33.1%が「買い時だと思う」「どちらかといえば買い時だと思う」と回答。（前回比：2.5pt 増加）「買い時だと思わない」の回答は48.1%と、前回比4.4pt 減少。【図4】2022年1月以来1年半ぶりに、「買い時（どちらかといえば買い時も含む）」と捉える顧客が増加。また、売り時が過去最高にも関わらず、買い時も増加傾向という状況に転じた。
- 買い時と思う理由は、「不動産価格が上がる」、「低金利」「住宅ローン金利が上がる」が上位となった。【図5】「買い時だと思う」「どちらかと言えば買い時だと思う」の理由としては【住宅ローンの金利が低水準】が最も回答が多く、次点で「今後、不動産価格が上がると思われる」、ここでも不動産価格の上昇と低金利の関連性がみられる。
- 「新型コロナ5類移行に伴う住宅購入への影響」については「影響はない」が85.1%と大多数を占めた。【図6-9】

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・大淵
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25回）
 調査時期：2023年7月3日（月）～7月16日（日）
 調査対象：「ノムコム」会員（会員数：約207,467人 ※2023年7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：1,964人
 調査方法：インターネット上でのアンケート回答

■今後の不動産価格はどうなると思いますか。



「上がると思う」は42.0%（前回比6.4pt増加）

前回調査から「上がると思う」が大きく増加し、調査開始（2011年）以来最も多い結果。

価格高騰について、前回調査時はそろそろ頭打ちでは感じていた顧客も、今後さらに価格高騰していくと感じているとみられる。

『フリーコメント一部抜粋』

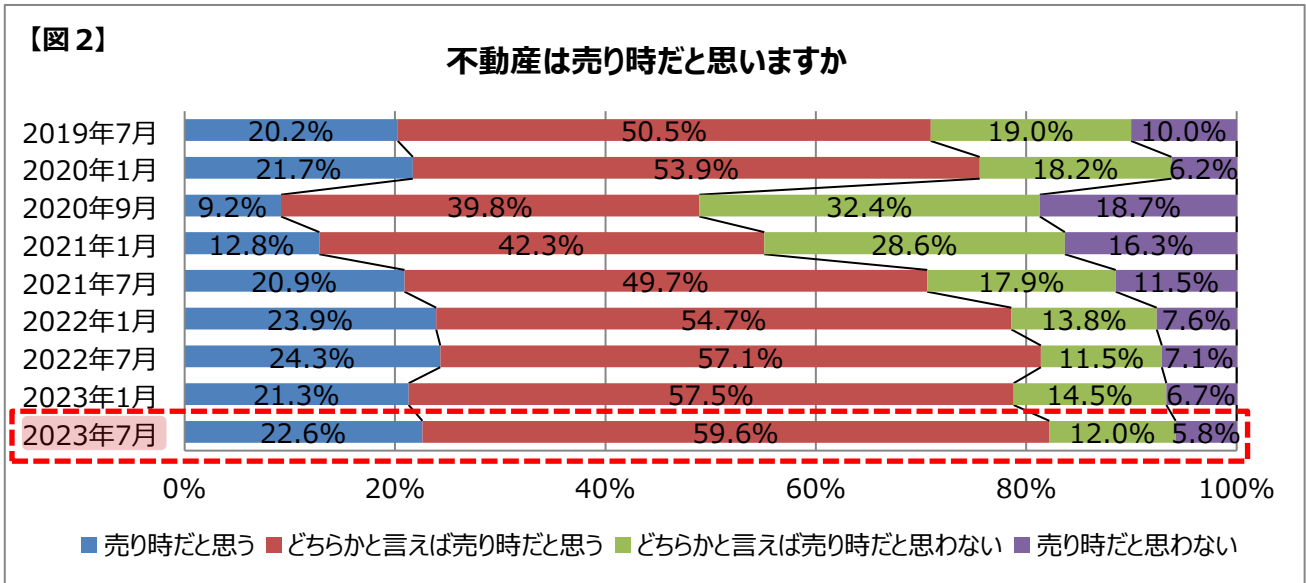
■上がると思う理由

- ・あらゆるものの、値段が上がっているため、不動産も上がると思っております。
- ・新築マンションの価格は、ウクライナ等による材料高騰もあり、数年は影響を受けると思う。
- ・地価の価格と、材料費、人材確保含む人件費の高騰等、不動産の価格が下がる要素は一つもない。

■下がると思う理由

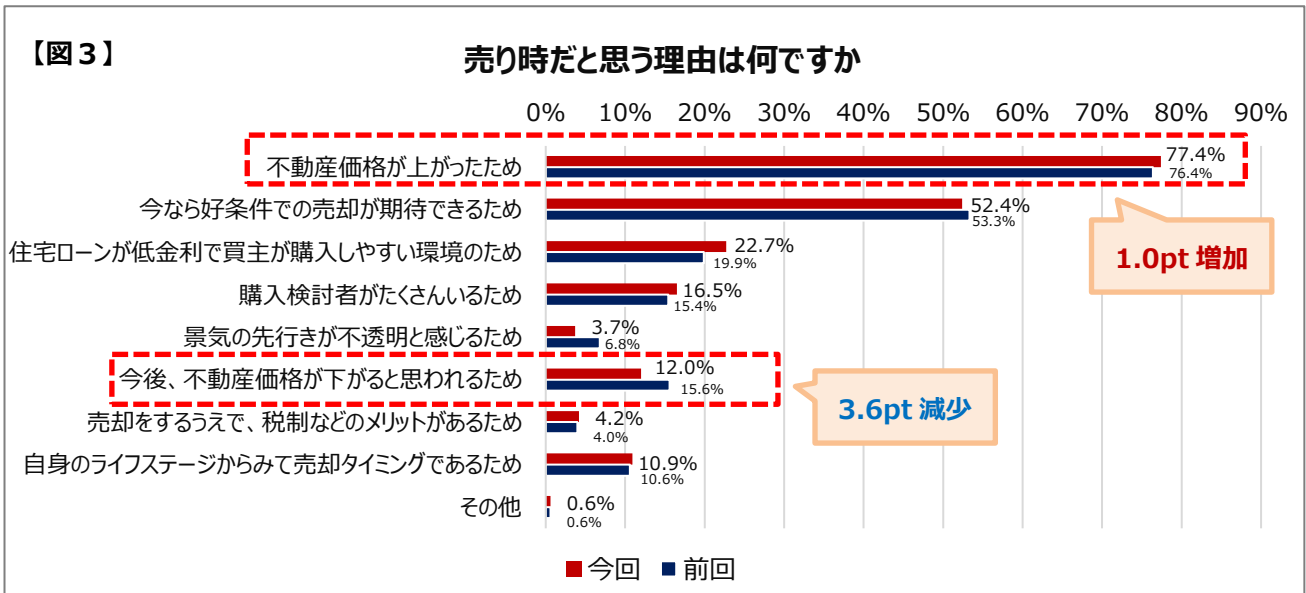
- ・人口減少による需給バランスの悪化、金利上昇による借入金の減少、デフレの常態化
- ・今後金利上昇し、購入者のハードルが高くなって、数年以内に需要が落ち込むと予想するため。
- ・首都圏の新築価格が上昇しすぎているため。購入できる層が減少し、需給のバランスが崩れると想定するため。

■今、不動産は売り時だと思いませんか。



「売り時だと思う」「どちらかと言えば売り時だと思う」の合計が **82.2%**と調査開始（2011年）以来最も多い回答となった。（前回比+3.4pt）
昨今の不動産価格高騰を受け、引き続き価格は高騰していくと感じている顧客が多く見受けられる。

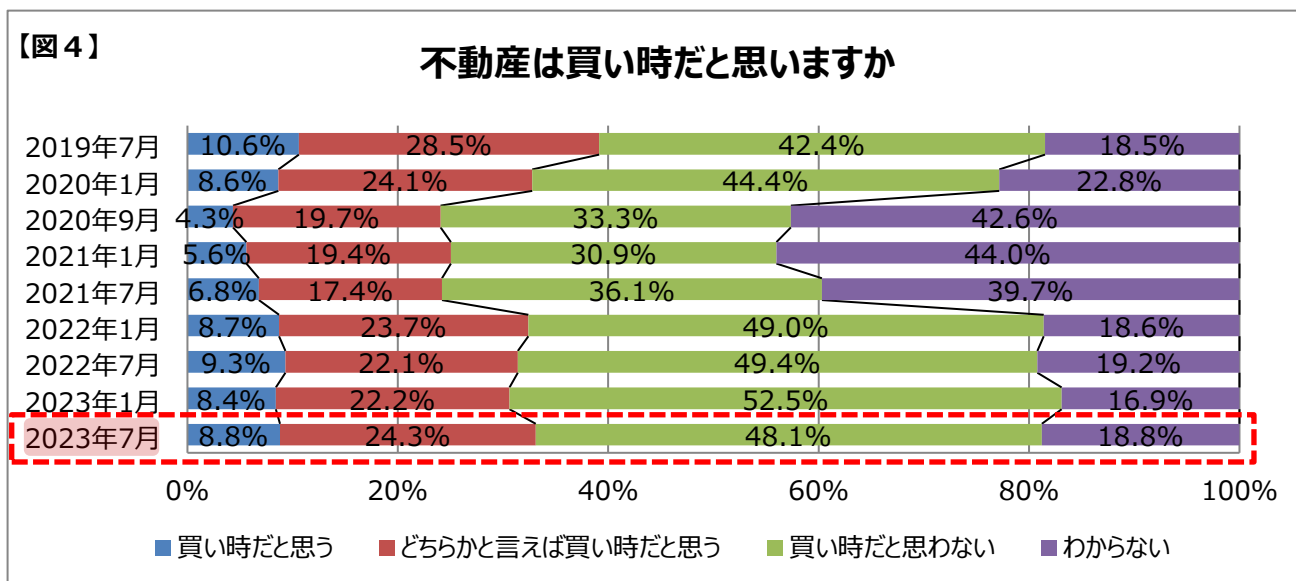
■売り時だと思う理由は何ですか（複数回答可）



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ため」と回答された。（前回比：1.0pt 増加）
引き続き「好条件での売却が期待できる」という実感がある事が分かる。
「今後の不動産価格が下がると思われる」が 12.0%（前回比：3.6pt 減少）
今後も不動産価格の上昇もしくは横ばいが続くと感じている顧客が多いと見られる。

「不動産価格の上昇」と「現状の低金利」が売却の追い風となる中、購入者の意識はどうか、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。



「買い時だと思う」「どちらかと言えば買い時だと思う」が 33.1% (前回比 2.5pt 増加)

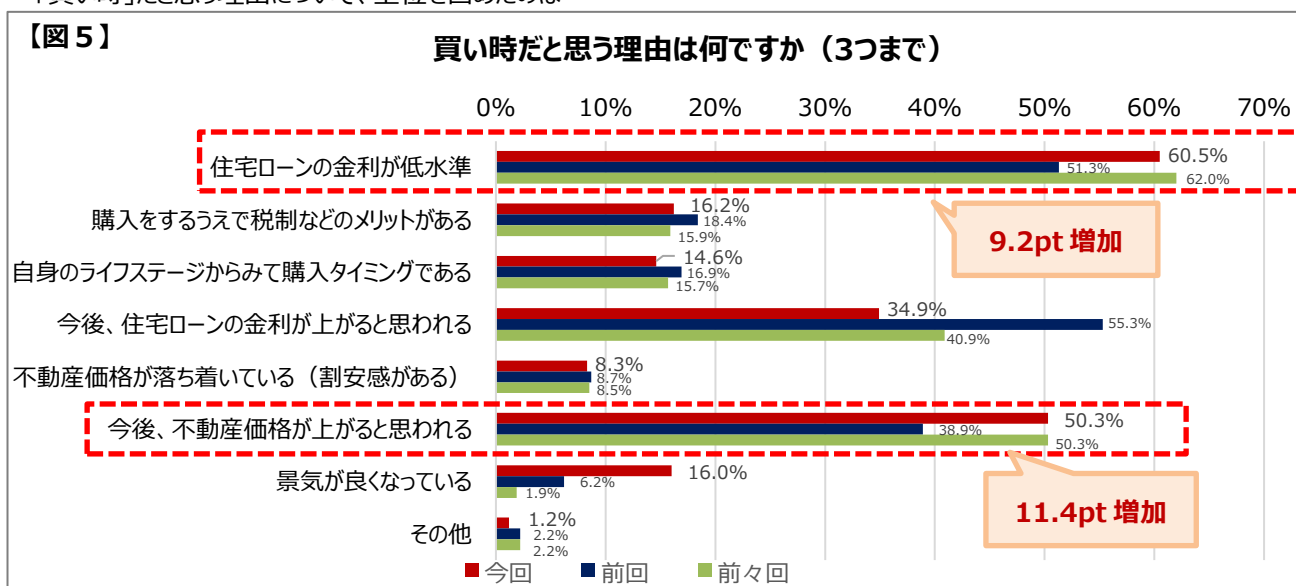
「買い時だと思わない」は 48.1%(前回比 4.4pt 減少)

売り時が過去最高なことに加え、買い時も増加傾向という状況に転じた。

次の設問で、買い時だと思う理由について質問した。

■買い時だと思う理由は何ですか (回答は3つまで)

「買い時」だと思う理由について、上位を占めたのは



1位 住宅ローンの金利が低水準

前回調査時 2位 (前回比 : 9.2pt 増加)

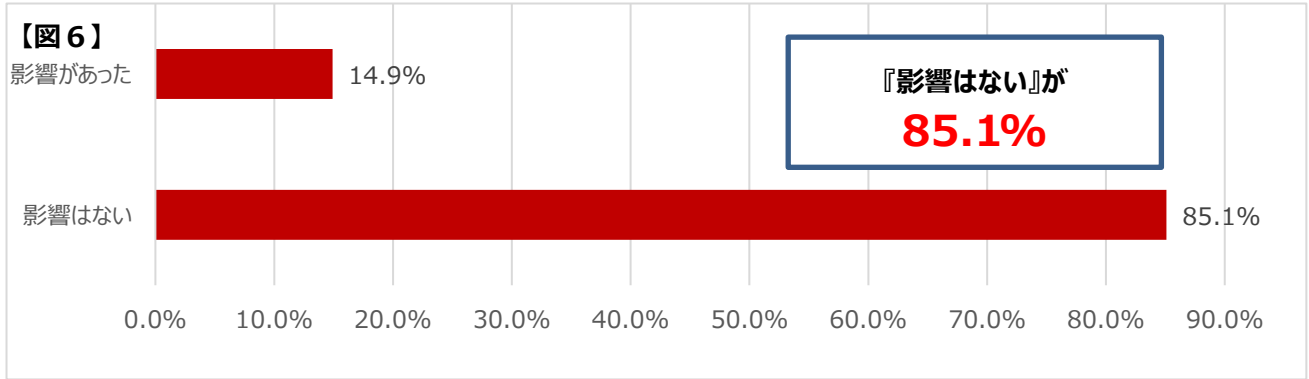
2位 今後、不動産価格が上がると思われる

前回調査時 3位 (前回比 : 11.4pt 増加)

低金利での融資かつ、物件が割高になる前に買いたい傾向は前回と変わらず、特に価格上昇懸念が強まっている。

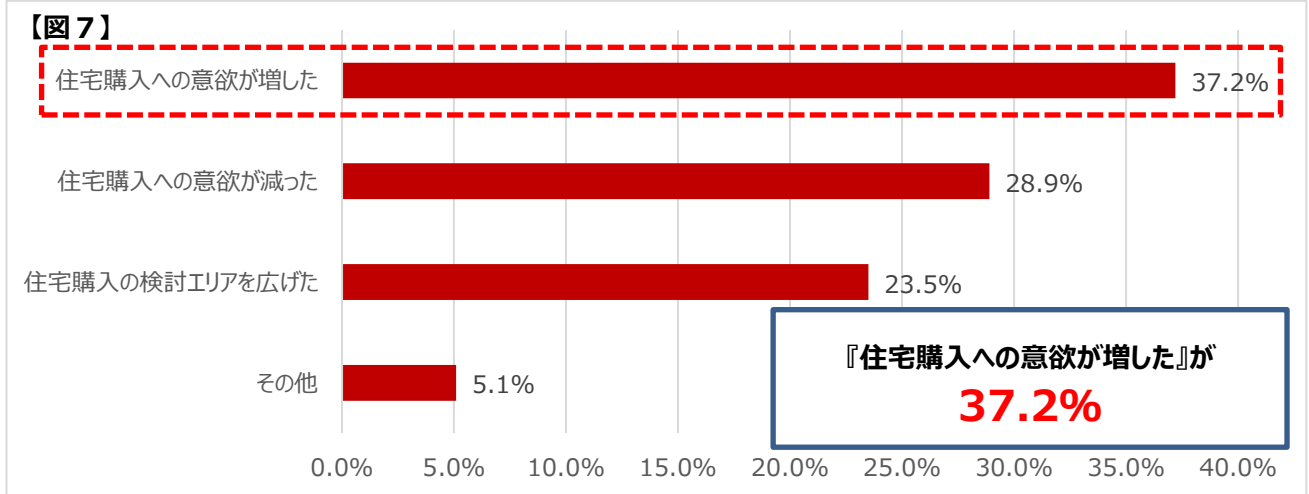
2023年5月8日に新型コロナが5類移行となった。
 それによる住宅購入検討への影響の有無や、
 実店舗やモデルルームへの来場意向の変化について質問した。

■新型コロナ5類移行（2023.5.8）による住宅購入への影響はありましたか？



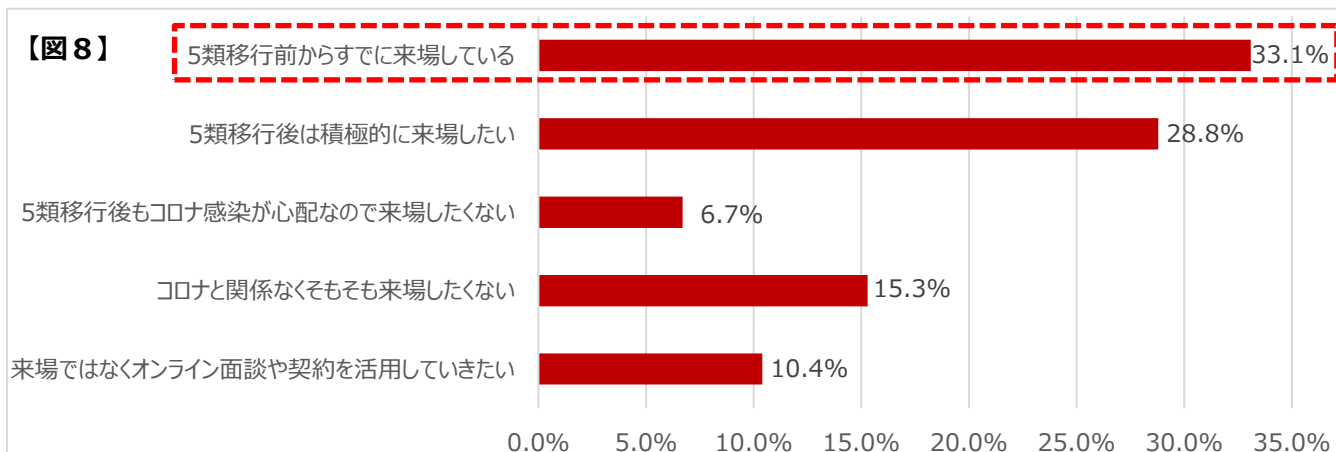
今回調査では、新型コロナ5類移行に伴う住宅購入への影響について伺った。
 その結果、「影響があった」が14.9%、「影響はない」が85.1%という結果。
 新型コロナ5類移行に伴う住宅購入への影響は少ないとみられる。

■上記質問で「影響があった」と回答した方へ 具体的にどのような影響がありましたか？



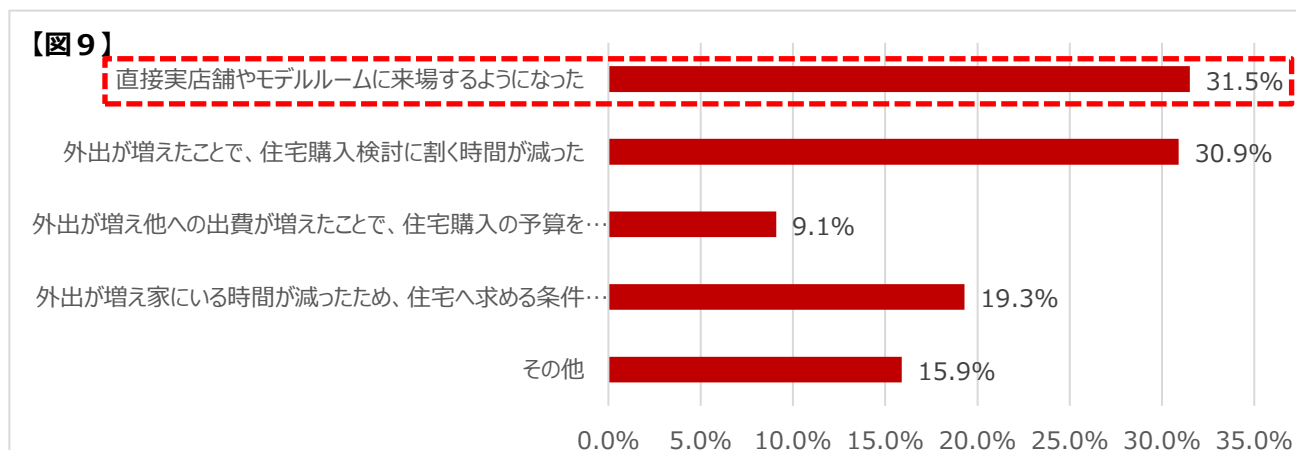
具体的な影響内容としては「住宅購入への意欲が増した」が37.2%、「住宅購入の検討エリアを広げた」が23.5%と合計60.7%の顧客が、住宅購入検討においてプラスの影響を受けているとみられる。
 一方で、「住宅購入への意欲が減った」と回答している顧客も28.9%おり、
 コロナ5類移行により外出機会も増え、住宅購入以外への興味関心が増している顧客もいるとみられる。

■コロナ 5 類移行に伴う、実店舗やモデルルームへの来場意向の変化を教えてください。



実店舗やモデルルームへの来場意向は、「5 類移行前からすでに来場している」が最も多く 33.1%、次いで、「5 類移行後は積極的に来場したい」が 28.8%と、来場へ意欲のある回答が全体の 61.9%を占めた。一方で、「来場ではなくオンライン面談や契約を活用していきたい」が 10.4%、「来場したくない」が 22.0%と非対面での面談や契約を望む声もみられる。

■コロナ 5 類移行に伴い外出機会が増えたことで、住宅購入検討に影響はありましたか。



「直接実店舗やモデルルームに来場するようになった」が最も多く 31.5%、次点で「外出が増えたことで住宅購入検討に割く時間が減った」が 30.9%。5 類移行に伴い行動が緩和されたことで、実店舗やモデルルーム来場は増えたものの、住宅検討以外の外出やイベントも増えたことで、住宅検討に割く時間や予算が減っている顧客もいるとみられる。