

PRESS RELEASE

報道関係者各位

2024 年 3 月 25 日
野村不動産ソリューションズ株式会社

リリースカテゴリ

仲介・CRE

住宅購入に関する意識調査（第 26 回）を実施 ～「不動産価格が上昇する」との回答が調査開始以来、過去最多～

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、2024 年 2 月 9 日～2 月 25 日に「住宅購入に関する意識調査（第 26 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を対象に、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。

アンケート結果の詳細につきましては、以下からご覧いただけます。

不動産情報サイト「ノムコム」 >> <https://www.nomu.com/research/>

本プレスリリースのサマリ

- 不動産価格は「上がると思う」の回答が 2011 年の調査開始以来、過去最多の 44.4%（前回比 2.4pt 増加） 物価・建築価格・人件費等の高騰により、今後も上がると考える顧客が増加していると思われる。【図 1】
- 不動産の売り時感は、80.6%が「売り時」「どちらかと言えば売り時」と回答。（前回比 1.6pt 減少）理由の多くは「不動産価格が上がったため」が 78.5%（前回比 1.1pt 増加）【図 2・3】、「今なら好条件での売却が期待できるため」50.2%（前回比 2.2pt 減少）、「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 21.7%（前回比 1.0pt 減少）と不動産価格の上昇と低金利が追い風となり、「売り時」と感じる顧客が多い傾向が続いている。
- 不動産の買い時感は、36.3%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 3.2pt 増加）「買い時だと思わない」は 43.3%（前回比 4.8pt 減少）【図 4】 買い時だと思わない顧客が最多の傾向は変わらないが、「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。
- 買い時と思う理由は、「低金利」「不動産価格が上がる」「住宅ローン金利が上がる」が上位に。【図 5】 第 1 位は「住宅ローン金利が低水準」であるが、「今後、住宅ローン金利が上がると思われる」が 8.8pt 増加とローン上昇を懸念する比率が増加した。

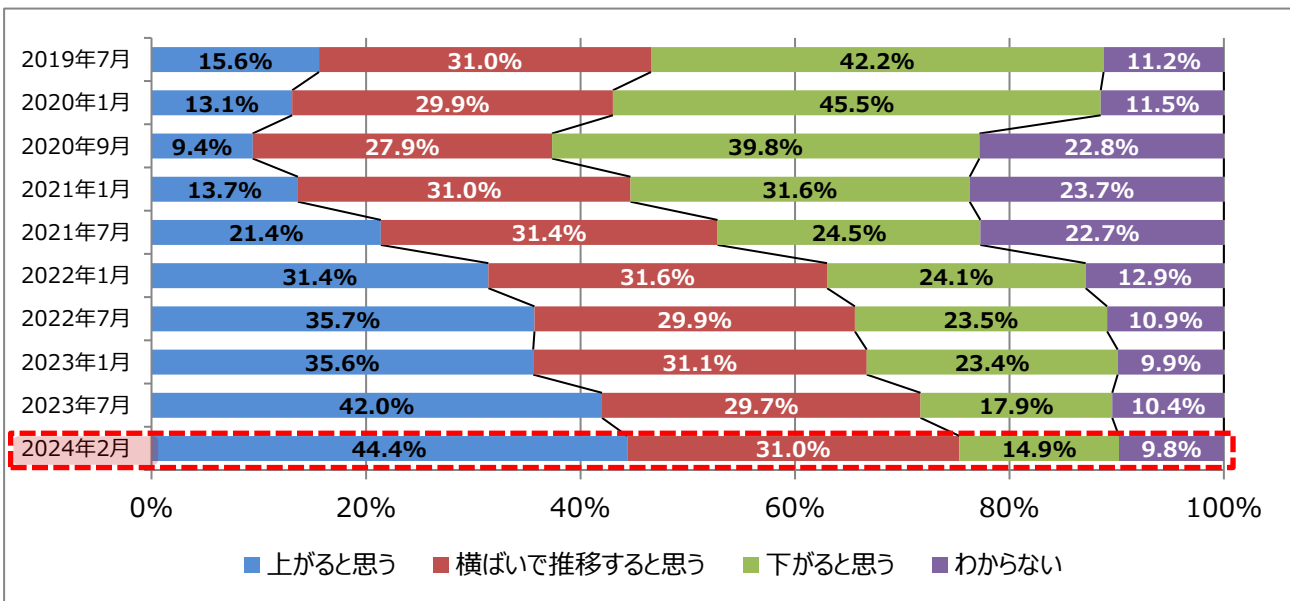
あしたを、つなぐ

PRESS RELEASE

【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26回）
調査時期：2024年2月9日（金）～2月25日（日）
調査対象：「ノムコム」会員※（会員数：214,362人 ※2024年3月時点）
※不動産購入検討者を中心とした不動産情報サイト「ノムコム」の会員
有効回答数：1,846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と思いますか【図1】



■不動産の価格については、「**上がると思う**」の回答が

2011年の調査開始以来最も多い**44.4%**(前回比2.4pt増加)であった。

<フリーコメント一部抜粋>

■上がると思う理由

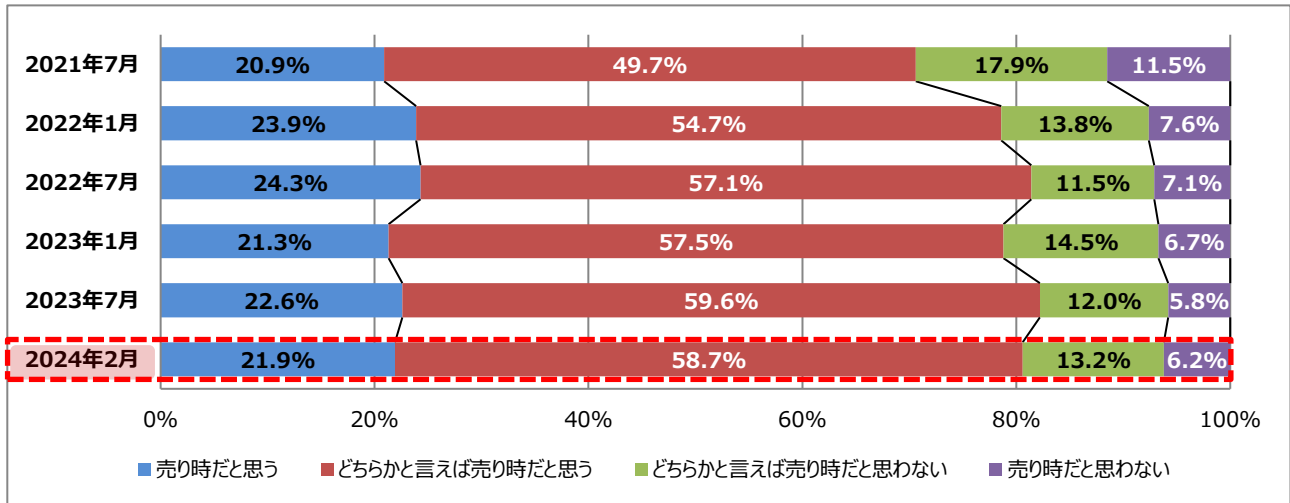
- ・インフレが進んでいることから、価格高騰はしばらく続く。マンションもどんどん建築され価格も上昇している。
- ・地域格差は大きくなり、建築価格の増大もあり適切な広さ、地域という限定をすると価格が高くなっていく気がする。
- ・地価の価格と材料費、人材確保含む人件費の高騰等、不動産の価格が下がる要素は一つもない。

■下がると思う理由

- ・これから人口減、働き盛りの人口が減っていく中、普通のサラリーマンが買えない価格が長く続くとは思えない。
- ・金利の上昇による購買力の低下、人口・世帯数の構造的減少等
- ・金利が上がって、売れなくなると思うから。

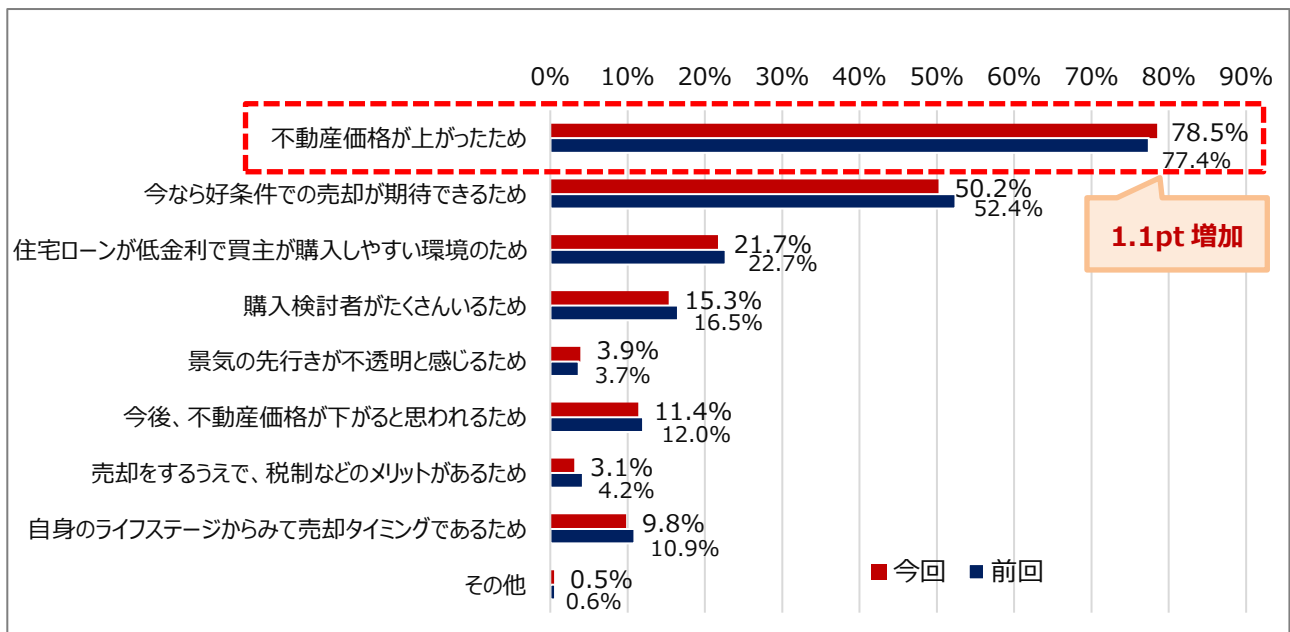
PRESS RELEASE

■ 今、不動産は売り時だと思いますか 【図2】



「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 80.6%（前回比 1.6pt 減少）と売り時だと考える顧客の多い傾向が継続している。

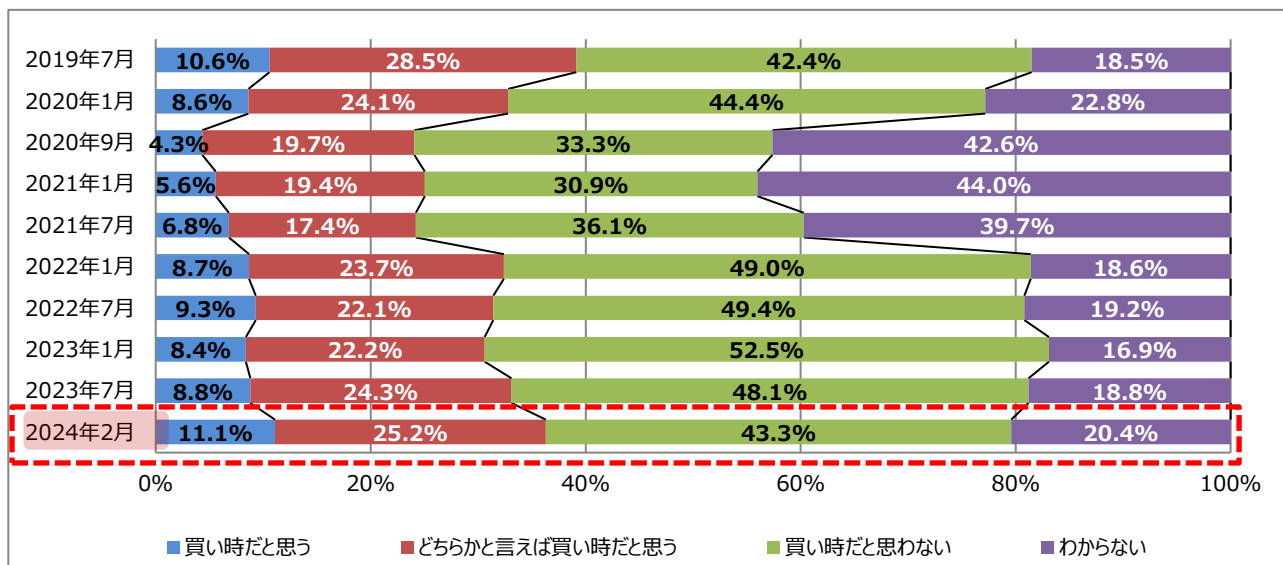
■ 売り時だと思う理由は何ですか（複数回答可）【図3】



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」が最も多かった。（前回比 1.1pt 増加）次いで「好条件での売却が期待できる」が多く、不動産価格の上昇により売り時だと考える顧客が多い傾向。

PRESS RELEASE

■ 今、不動産は買い時だと思いますか【図4】

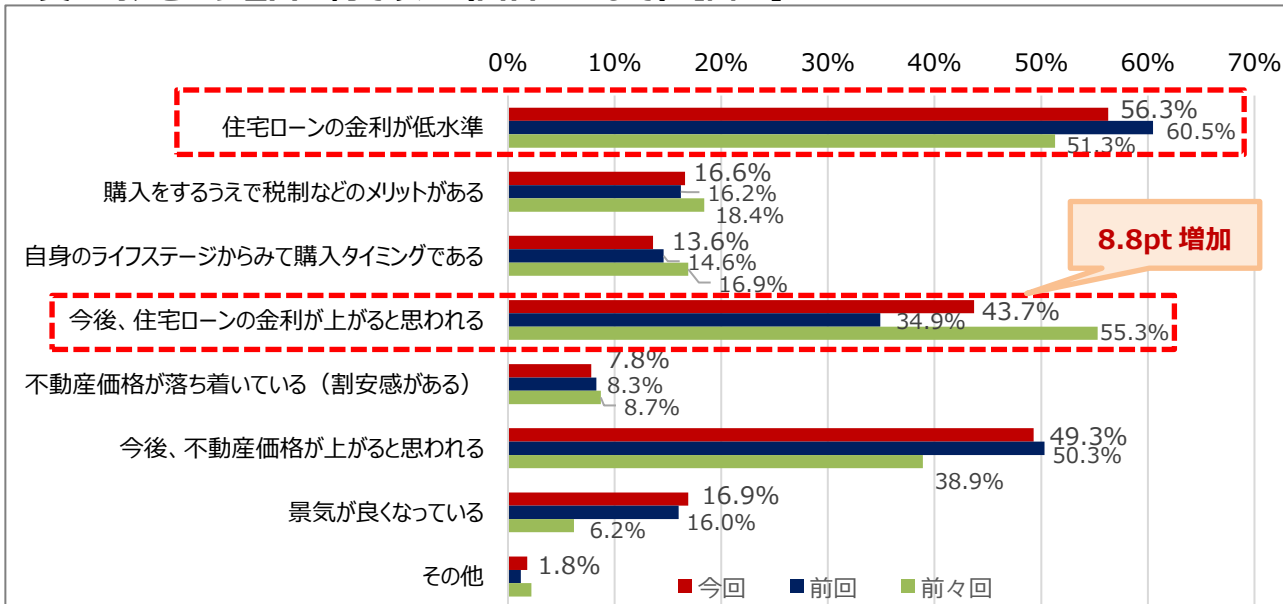


「買い時だと思う」「どちらかと言えば買い時だと思う」が 36.3%（前回比 3.2pt 増加）

「買い時だと思わない」は 43.3%（前回比 4.8pt 減少）

前回に続き、買い時だと考える顧客が増加している傾向。

■ 買い時だと思う理由は何ですか（回答 3 つまで）【図5】



低金利かつ、物件が割高になる前に買いたいという傾向は引き続き高いが、「今後、住宅ローン金利が上がると思われる」が前回から 8.8pt 増加と、金利上昇を懸念する顧客が増加した。

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 田中・大淵
TEL 03-3345-7779 FAX 03-3345-8273

あしたを、つなぐ

野村不動産グループ