

『住宅購入・建築検討者』調査（2023年）

株式会社リクルート（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：北村 吉弘）の住まい領域の調査研究機関である「SUUMOリサーチセンター」は、「『住宅購入・建築検討者』調査」を行いました。2023年の調査結果をご報告申し上げます。（下記以外にも多くの結果を掲載しております。詳しくはP2目次をご覧ください。）

- 今回の購入が「買い替え」に当たる層は29%で、2019年以降で最も高い
- 検討住宅種別では、「中古一戸建て」「リフォーム」の検討率が、2019年以降で最も高い
- 一戸建てと集合住宅、新築と中古という二つの条件を提示してどちらを希望するか尋ねたところ、「どちらでもよい」という回答が、前回（2022年）よりいずれも5ポイント増加

■住宅の買い時感

- 買い時だと思っていた割合は48%で、2022年よりやや増加。買い時だと思った理由は「これからは、住宅価格が上昇しそう」（45%）が最も高いが、「いまは、いい物件が出ていそう」（30%）が、2019年以降で最も高くなった。（→P5・6）

■住宅検討状況

- 「初めての購入、建築」が63%を占める。「買い替え」は29%で、2019年以降で最も高い。（→P7）
- 検討している住宅の種別は「注文住宅」が最も高く56%。「中古一戸建て」「リフォーム」の検討率が、2019年以降で最も高くなった。（→P8）
- オンライン商談の利用経験率（47%）、今後の利用意向率（58%）とも2022年より上昇。（→P9・10）

■住宅に関する意識

- 購入、建築、リフォームしようと思った理由は「子どもや家族のため、家を持ちたいと思った」が最も高く22%。新築マンションのメイン検討者では、「資産を持ちたい、資産として有利だと思った」という理由が全体と比べて高く、資産として有利だと思う理由として半数以上が「自分が住まなくなっても、賃貸住宅として貸し出せれば、収入が得られるから」を挙げている。（→P11・12）
- 住まいを探す際の重視条件は「価格・家賃」が最も高く45%。2022年と比べて、全30項目の半分以上の項目で重視度がやや低下した。（→P16）
- 二つの条件を提示してどちらを希望するか尋ねたところ、一戸建てと集合住宅では一戸建て希望が58%、新築と中古では新築希望が64%、広さと駅からの距離では広さ重視が48%だが、「どちらでもよい」という回答が、2022年よりいずれも3~5ポイント増加した。（→P17~19）
- 通勤時間は30分以内、駅からの時間は徒歩10分未満を希望する割合が、増加に転じた。（→P21~22）

本件に関する
お問い合わせ先

SUUMOリサーチセンター <https://help.suumo.jp/s/jresearch>
※報道関連・マスメディアの方は[こちら](#)よりお問い合わせください。

調査概要	3-4
■住宅の買い時感	
1. 住宅の買い時感	5
2. 買い時だと思った理由	6
■住宅検討状況	
1. 住宅取得経験	7
2. 検討住宅種別	8
3. オンライン商談の利用経験	9
4. オンライン商談の利用意向	10
■住宅に関する意識	
1. 購入、建築、リフォームしようと思った理由	11
2. 持ち家が資産として有利だと思う理由	12
3. 新居で解決したい元の住まいの課題	13-15
4. 住まいを探す際の重視条件（大事にしたこと）	16
5. 一戸建て・集合住宅意向	17
6. 新築・中古意向	18
7. 広さ・駅からの距離の意向	19
【参考】6.新築・中古意向、7.広さ・駅からの距離の意向（属性別経年変化）	20
8. 通勤時間の意向	21
9. 駅からの所要時間の希望	22
10. 検討物件の永住・売却・賃貸意向	23
11. 購入検討物件を売却・賃貸に出すタイミング	24
■参考	
1. テレワーク実施割合	25
■税制・優遇制度などへの理解・関心	
1. 住宅購入に関する税制・優遇制度についての理解・関心状況	26-27
2. 住宅購入に関する金利・補助金についての理解・関心状況	28
3. 物件の構造・仕様、取引、他に関する理解・関心状況	29-31

- **調査目的** 住宅の購入・建築、リフォーム検討意向者の意識と行動を把握する
- **調査対象** 2023年12月調査は、下記条件を満たすマクロミルモニタの20歳～69歳の男女を対象に調査を実施した
 【スクリーニング調査】
 20歳～69歳の男女
 【本調査】
 ①住宅の購入・建築検討者
 過去1年以内に住宅の購入・建築、リフォームについて「具体的に物件を検索した。もしくは建築・リフォーム会社の情報収集をした、している」「資料請求・問い合わせをした」「モデルルームや住宅展示場、モデルハウス、物件を見学した」「不動産会社、建築、リフォーム会社を訪問した」「購入する物件や、建築・リフォームの依頼先と契約した」のいずれかの行動をしており、検討に関与している（リフォーム・その他のみの検討者は除く）
 ②賃貸の検討者（※スクリーニング調査で、賃貸の住まいの検討状況も聴取。①とは別の対象者に本調査を実施。）
 過去1年以内に賃貸の住まいについて「UR賃貸住宅（旧都市公団物件）」「一戸建て住宅（UR以外）」「マンション（UR以外）」「アパート（UR以外）」「テラスハウス・タウンハウス（UR以外）」「サービス付き高齢者住宅（UR以外）」「県営・都営・市営・町営・村営住宅」「マンスリー・ウィークリー賃貸」「社宅/寮」のいずれかを検討した
 【本調査集計対象】
 ・首都圏（東京都/千葉県/埼玉県/神奈川県）・関西（大阪府/京都府/奈良県/兵庫県/和歌山県/滋賀県）・東海（愛知県/岐阜県/三重県）・札幌市・仙台市・広島市・福岡市在住の20歳～69歳男女
- **調査方法** インターネットによるアンケート調査
- **調査時期・回答数**
 スクリーニング調査 2023年12月22日（金）～2024年1月9日（火） 有効回答数：60,000人
 本調査 2023年12月22日（金）～2024年1月9日（火） 有効回答数：9,917人（集計対象：6,007人）
- **調査機関** 株式会社マクロミル

● **ウェイトバック（WB）集計について**

<ウェイトバック集計の目的>

本調査の回収サンプルの偏りを、実際の住宅購入建築検討者、賃貸検討者の年代および地域別出現率に合わせることを目的とし、ウェイトバック集計を行った。

<ウェイトバック値算出のためのデータソース>

- 1.2023年のスクリーニング調査の結果
- 2.国勢調査の結果（令和2年度国勢調査を使用）

<本調査実サンプル数（人）とウェイトバック後サンプル数（万人）>

①住宅の購入・建築検討者

	首都圏					東海					関西					札幌市	仙台市	広島市	福岡市	総計
	20代	30代	40代	50代	60代	20代	30代	40代	50代	60代	20代	30代	40代	50代	60代					
実サンプル数（人）	208	208	208	208	208	161	156	156	154	150	341	323	283	251	247	258	233	232	255	4,240
WB後サンプル数（万人）	56.5	64.3	52.2	24.6	19.5	15.1	15.9	12.4	5.4	5.8	32.7	27.7	25.0	12.5	11.2	10.4	5.7	6.3	10.8	413.7

②賃貸の検討者

	首都圏					東海					関西					札幌市	仙台市	広島市	福岡市	総計
	20代	30代	40代	50代	60代	20代	30代	40代	50代	60代	20代	30代	40代	50代	60代					
実サンプル数（人）	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	257	236	240	254	1,767
WB後サンプル数（万人）	65.4	65.9	53.5	28.3	18.4	18.0	17.7	13.7	6.3	5.2	35.2	26.6	30.3	12.6	13.0	11.4	6.6	6.4	11.7	446.1

●過去調査の実施時期と対象者数

・2022年12月調査

調査時期：2022年12月16日（金）～12月27日（火）

調査対象者：過去1年以内に住宅購入・建築検討について具体的な行動をし、検討に関与している方

集計対象：WB後サンプル数：448.1万人（実サンプル数：1,737人）

・2021年12月調査

調査時期：2021年12月18日（土）～12月28日（火）

調査対象者：過去1年以内に住宅購入・建築検討について具体的な行動をし、検討に関与している方

集計対象：WB後サンプル数：410.2万人（実サンプル数：1,725人）

・2020年12月調査

調査時期：2020年12月11日（金）～12月21日（月）

調査対象者：過去1年以内に住宅購入・建築検討について具体的な行動をし、検討に関与している方

集計対象：WB後サンプル数：445.2万人（実サンプル数：1,688人）

・2019年12月調査

調査時期：2019年12月6日（金）～12月16日（月）

調査対象者：過去1年以内に住宅購入・建築検討について具体的な行動をし、検討に関与している方

集計対象：WB後サンプル数：418.7万人（実サンプル数：1,073人）

●掲載図表の灰色の網掛けについて

・実サンプル数がn=30未満のカテゴリには、灰色の網掛けをしている。

調査対象条件の変更について

住宅購入・建築検討者調査は2012年に開始して以来毎年実施してきましたが、調査の精度を向上させるため、2019年以降は対象者を下記のように拡大して実施しております。

・季節性の偏りを減らすため、対象者の住宅の購入・建築の検討期間を過去3カ月以内に限っていたものを過去1年以内に拡大

・検討者の傾向をより広く把握するため、今が「住宅の購入・建築、リフォームのタイミングだと感じていない」方、

「購入する物件や、建築・リフォームの依頼先と契約した」方も対象に追加

2018年以前との比較をする際は、ご注意ください。

※調査データを引用する際は、「『住宅購入・建築検討者』調査（2023年12月）（株式会社リクルート）」と明記をお願い致します。

■住宅の買い時感 1.住宅の買い時感

- 2023年に住宅の購入や建築を検討した人が買い時だと思っていた割合は48%で、思っていなかった割合は20%である。買い時だと思っていた割合が、2022年よりやや増加。
- 全体と比べて、買い時だと思っていた割合が高いのは、メイン検討種別では注文住宅・新築一戸建て検討者、買い時だと思っていなかった割合が高いのは、中古マンション・新築マンション検討者である。

■ 住宅の買い時感（全体/単一回答）

	サンプル数 (人)	WB後 サンプル数 (万人)	割合 (%)					思っ てい た・計	思っ てい なかつ た・計	
			■とて もそ う 思っ てい た	■や やそ う 思っ てい た	■ど ち ら と も い え な い	■あ ま り そ う は 思っ て い な か つ た	■ま っ た く そ う 思っ て い な か つ た			
2023年 全体	4,240	414	12	36	32	14	6	48	20	
2022年 全体	1,737	448	9	35	32	17	8	44	25	
2021年 全体	1,725	410	11	31	34	17	5	43	23	
2020年 全体	1,688	445	13	31	36	15	5	44	20	
2019年 全体	1,073	419	17	37	33	9	3	54	13	
エリア別	首都圏	1,040	217	11	36	32	14	7	47	21
	東海	777	55	13	38	32	14	4	50	17
	関西	1,445	109	12	38	32	14	5	50	18
	札幌市	258	10	13	31	30	20	7	43	27
	仙台市	233	6	9	28	38	19	5	38	24
	広島市	232	6	14	28	39	14	5	42	20
	福岡市	255	11	11	35	36	12	5	46	18
メイン検討種別	注文住宅・計	1,778	164	16	38	30	11	4	55	15
	ハウスメーカー	1,162	115	19	42	27	9	4	60	13
	工務店	545	42	11	32	37	15	5	43	20
	新築一戸建て	492	54	13	42	29	11	5	55	16
	中古一戸建て	584	55	7	35	36	15	8	42	22
	新築マンション	578	63	6	34	34	19	6	41	25
	中古マンション	552	56	7	25	36	20	12	32	32
	リフォーム	249	22	10	41	34	12	3	51	14
世帯年収別	200万円未満	186	14	17	26	36	16	5	43	21
	200~400万円未満	588	52	9	32	37	19	3	42	22
	400~600万円未満	822	80	13	39	32	11	5	52	16
	600~800万円未満	697	65	12	39	27	16	5	52	21
	800~1000万円未満	516	51	11	39	30	15	6	50	21
	1000~1200万円未満	262	31	11	43	25	11	9	55	20
	1200~1500万円未満	179	19	15	31	37	10	7	46	17
	1500~2000万円未満	110	11	8	35	38	11	8	43	20
2000万円以上	83	10	27	28	32	8	5	55	13	
年代別	20代	886	113	16	41	28	11	3	57	15
	30代	937	118	13	38	26	15	8	51	23
	40代	874	97	8	34	36	13	8	42	22
	50代	819	46	9	30	40	16	5	39	21
	60代	724	39	8	29	43	17	4	37	21
内容別 検討購入	一次取得	2,520	263	13	36	30	15	6	49	21
	二次取得	1,677	148	9	37	36	13	5	46	18

※思っていた・計:「とてもそう思っていた」+「ややそう思っていた」/思っていなかった・計:「あまりそうは思っていなかった」+「まったくそう思っていなかった」

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

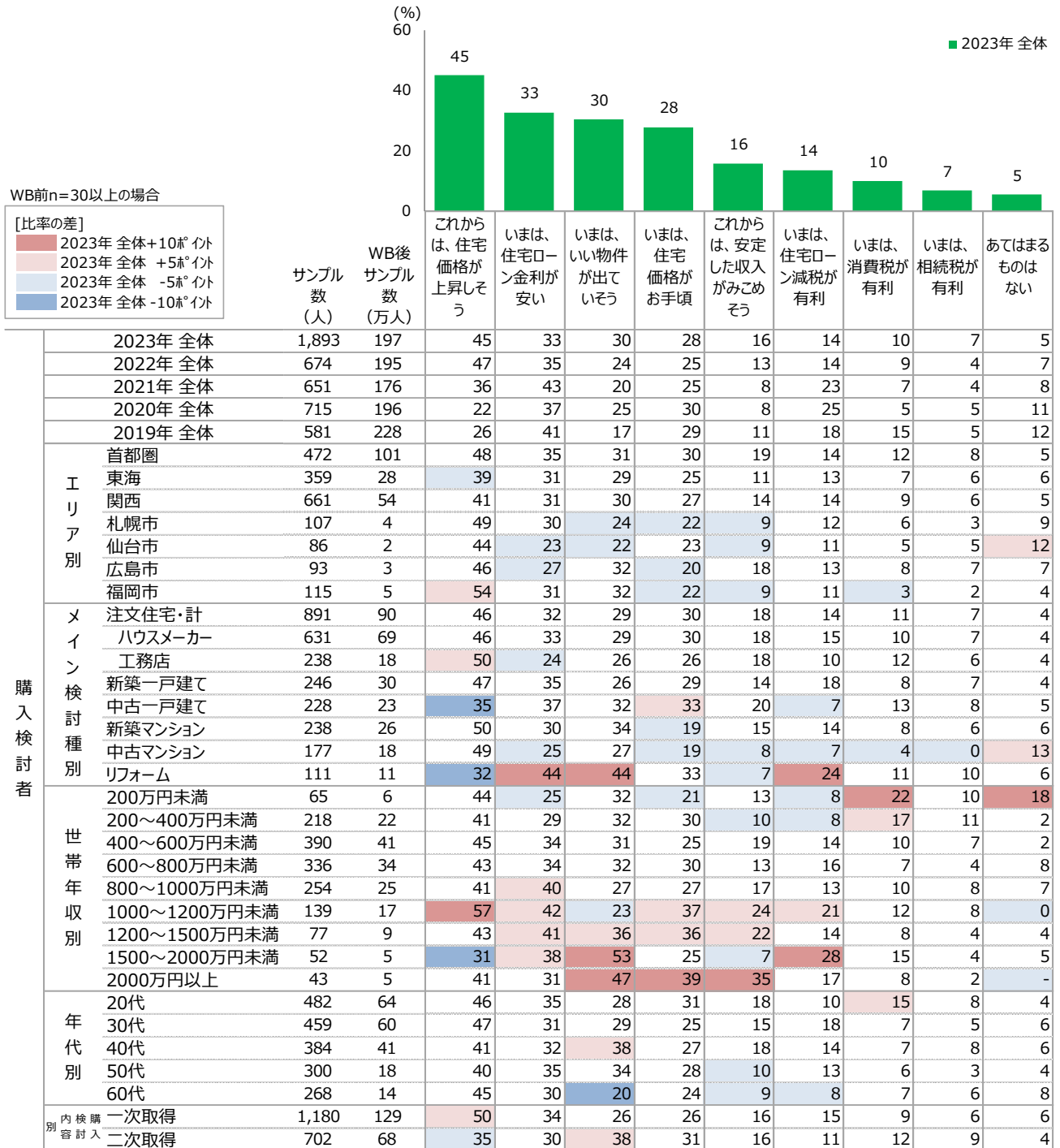
※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

※「計」は小数点以下を含めて算出しているため、図表中表記の数字から算出した数値と一致しない場合がある

■住宅の買い時感 2.買い時だと思った理由

- 買い時だと思った理由は、「これからは、住宅価格が上昇しそう」が最も高く45%。
- 「いまは、いい物件が出ていそう」という理由が昨年より増加し、2019年以降で最も高くなった。2019年以降で最も低くなったのは、「いまは、住宅ローン金利が安い」という理由である。
- 購入検討内容別に見ると、一次取得者では「これからは、住宅価格が上昇しそう」、二次取得者では「いまは、いい物件が出ていそう」を選ぶ割合がそれぞれ最も高い。

■ 買い時だと思った理由（買い時だと思っていた人/複数回答）



※「2023年 全体」のスコアで降順ソート

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

※WB後サンプル数は、小数点第一位を四捨五入した値

※データレbelについて：-は該当する回答がなし、0は回答はあるが表記単位未満のもの

※比率の差での網掛けについて：比率の差は小数点以下を含めて算出しているため、図表中表記の数字から計算した差と、網掛けの基準が一致しない場合がある

■住宅検討状況 1.住宅取得経験

- 「初めての購入、建築」が63%を占める。「買い替え」は29%で、2019年以降で最も高い。
- メイン検討種別に見ると、全体と比べて、「初めての購入、建築」の割合が高いのは新築一戸建て検討者（75%）と新築マンション検討者（69%）。「買い替え」の割合が高いのは中古一戸建て検討者（37%）である。

■ 住宅取得経験（全体/単一回答）

		サンプル数 (人)	WB後 サンプル数 (万人)	住宅取得経験 (%)				
				初めての購入、建築	買い替え (持ち家を売却して新しい家を購入、建築)	買い増し (持ち家は売らずに新しい家を購入、建築)	その他 【2019年調査】リフォーム	
購入 検討 者	2023年 全体	4,240	414	63	29	7	1	
	2022年 全体	1,737	448	66	24	8	2	
	2021年 全体	1,725	410	64	26	7	4	
	2020年 全体	1,688	445	66	22	9	3	
	2019年 全体	1,073	419	69	15	7	1 8	
	エ リ ア 別	首都圏	1,040	217	63	30	7	1
		東海	777	55	68	24	7	1
		関西	1,445	109	59	30	9	1
		札幌市	258	10	72	22	5	0
		仙台市	233	6	69	21	9	0
		広島市	232	6	71	23	5	1
		福岡市	255	11	71	23	5	1
		注文住宅・計	1,778	164	65	27	7	1
	メ イ ン 検 討 種 別	ハウスメーカー	1,162	115	66	27	5	1
		工務店	545	42	63	25	11	1
		新築一戸建て	492	54	75	22	3	0
		中古一戸建て	584	55	55	37	8	1
		新築マンション	578	63	69	25	6	0
		中古マンション	552	56	62	29	8	1
		リフォーム	249	22	36	45	17	1
		世 帯 年 収 別	200万円未満	186	14	57	33	10
	200～400万円未満		588	52	64	28	7	1
	400～600万円未満		822	80	69	26	5	0
	600～800万円未満		697	65	64	30	5	1
	800～1000万円未満		516	51	65	30	5	1
	1000～1200万円未満		262	31	61	28	10	0
	1200～1500万円未満		179	19	42	46	11	1
	1500～2000万円未満		110	11	55	32	11	3
	年 代 別	2000万円以上	83	10	43	40	17	
20代		886	113	75	21	3	1	
30代		937	118	76	19	5	0	
40代		874	97	60	31	8	0	
50代		819	46	42	45	11	2	
テ レ ワ ク 別	60代	724	39	28	52	18	2	
	実施していない	2,053	173	70	22	6	1	
	50%未満	1,224	140	55	37	7	0	
	50%以上	347	47	63	25	11	0	

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

※該当する回答がない場合のデータラベル（-）は表示を省略、0は回答はあるが表記単位未満のもの

■住宅検討状況 2.検討住宅種別

- 検討している住宅の種別は「注文住宅」が最も高く56%。
- 2019年以降で、「中古一戸建て」「リフォーム」の検討率が最も高くなった。
- 全体と比べて、「中古一戸建て」「リフォーム」の検討率が高いのは、購入検討内容別では二次取得者である。

■ 検討住宅種別（全体/複数回答）

		WB後		検討種別（複数回答）							(%)
		サンプル数 (人)	サンプル数 (万人)	注文住宅	新築 一戸建て	中古 一戸建て	新築 マンション	中古 マンション	リフォーム	その他	
購入 検討者	2023年 全体	4,240	414	56	31	31	30	30	16	0	
	2022年 全体	1,737	448	56	32	29	32	26	15	0	
	2021年 全体	1,725	410	54	32	26	29	30	12	0	
	2020年 全体	1,688	445	50	30	27	33	28	14	0	
	2019年 全体	1,073	419	57	31	22	35	25	11	0	
	エリア別	首都圏	1,040	217	52	32	35	34	36	17	0
		東海	777	55	67	31	24	19	18	11	-
		関西	1,445	109	61	31	28	27	25	16	0
		札幌市	258	10	47	23	34	27	27	6	-
		仙台市	233	6	53	24	29	26	26	12	-
		広島市	232	6	52	31	25	39	25	9	0
		福岡市	255	11	43	29	28	38	35	9	1
	メイン 検討種別	注文住宅・計	1,778	164	100	25	18	13	12	15	0
		ハウスメーカー	1,162	115	100	29	20	16	13	19	0
		工務店	545	42	100	13	15	7	12	5	-
		新築一戸建て	492	54	42	100	32	23	16	7	-
		中古一戸建て	584	55	29	22	100	15	30	12	-
		新築マンション	578	63	14	20	9	100	29	7	-
		中古マンション	552	56	13	11	26	26	100	4	-
	世帯 年収別	リフォーム	249	22	57	20	33	20	25	100	-
		200万円未満	186	14	50	18	35	20	33	11	-
		200~400万円未満	588	52	56	29	33	23	29	14	-
		400~600万円未満	822	80	55	33	33	28	28	13	0
		600~800万円未満	697	65	59	30	31	26	30	14	0
		800~1000万円未満	516	51	58	35	34	35	31	15	0
		1000~1200万円未満	262	31	56	34	29	43	34	19	-
		1200~1500万円未満	179	19	49	26	22	41	31	24	0
年代別	1500~2000万円未満	110	11	59	25	23	46	29	22	-	
	2000万円以上	83	10	64	42	40	57	38	44	-	
	20代	886	113	67	37	32	27	25	13	0	
	30代	937	118	58	37	34	31	31	15	0	
	40代	874	97	49	29	31	31	34	17	0	
	50代	819	46	49	17	29	31	37	17	0	
クテ 状況別	60代	724	39	42	19	27	31	28	20	0	
	実施していない	2,053	173	52	30	26	25	23	10	0	
	50%未満	1,224	140	66	33	38	34	36	23	0	
別 内容別	50%以上	347	47	52	32	38	44	45	22	0	
	一次取得	2,520	263	55	35	29	32	30	9	0	
	二次取得	1,677	148	57	25	35	28	31	26	0	

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

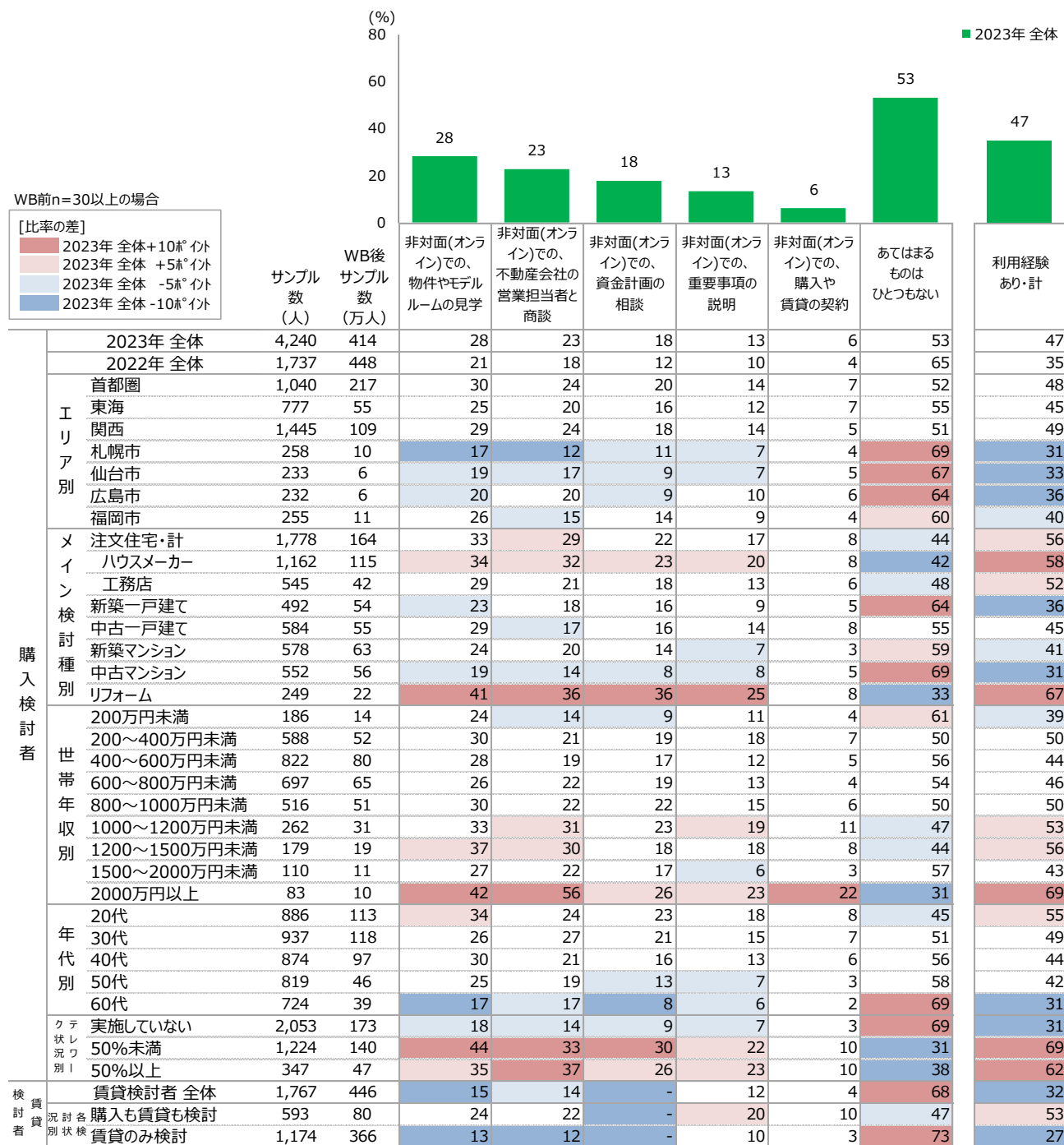
※データラベルについて：-は該当する回答がなし、0は回答はあるが表記単位未満のもの

※検討種別と選択肢の
対応表は右記の通り

注文住宅	土地を購入して注文住宅 所有している土地に注文住宅 現在の持ち家一戸建ての建て替え（注文住宅）
新築一戸建て	新築分譲一戸建ての購入
中古一戸建て	リフォームしていない中古一戸建ての購入（購入直後に大規模リフォームをする） リフォームしていない中古一戸建ての購入（購入直後に大規模リフォームをしない） リフォーム済み中古一戸建ての購入
新築マンション	新築分譲マンションの購入
中古マンション	リフォームしていない中古マンションの購入（購入直後に大規模リフォームをする） リフォームしていない中古マンションの購入（購入直後に大規模リフォームをしない） リフォーム済み中古マンションの購入
リフォーム	現在の持ち家住宅の大規模リフォーム

- オンライン商談の利用経験率は47%で、2022年より上昇した。中でも、「物件やモデルルームの見学」(+7ポイント)、「不動産会社の営業担当者と商談」(+5ポイント)、「資金計画の相談」(+6ポイント)が特に上昇した。
- 全体と比べて、利用経験率が高いのは、メイン検討種別では注文住宅・リフォーム検討者、年代別では20代、テレワーク状況別ではテレワーク実施者である。

■ オンライン商談の利用経験 (全体/複数回答)



※利用経験あり・計：「非対面（オンライン）での、物件やモデルルームの見学」～「非対面（オンライン）での、購入や賃貸の契約」のいずれかにあてはまる割合

※「2023年 全体」のスコアで降順ソート

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

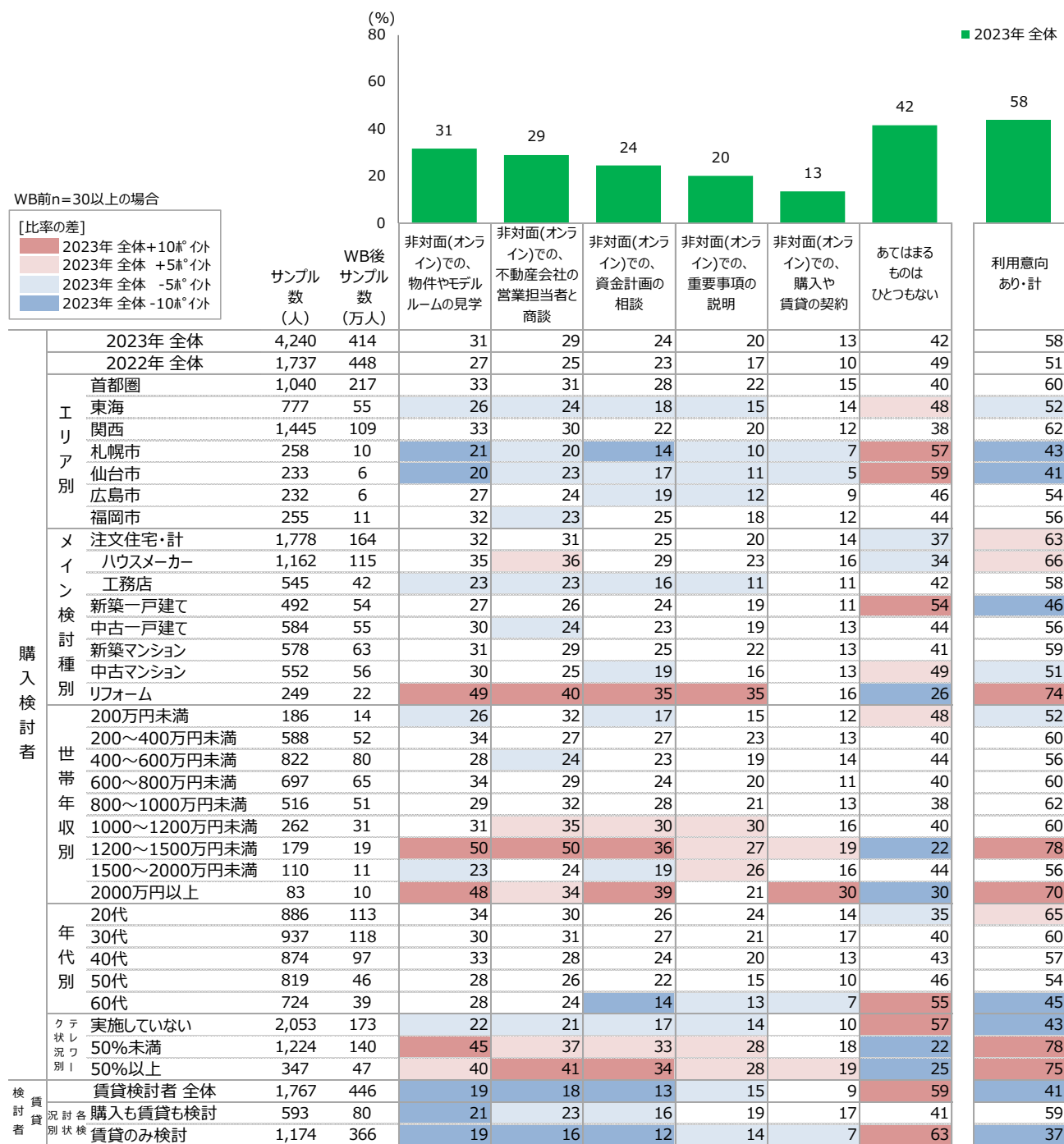
※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

※データレベルについて：-は該当する回答がなし、0は回答はあるが表記単位未満のもの

※比率の差での網掛けについて：比率の差は小数点以下を含めて算出しているため、図表中表記の数字から計算した差と、網掛けの基準が一致しない場合がある

- オンライン商談の今後の利用意向率は58%で、2022年より上昇した。
- 全体と比べて、オンライン商談の利用意向が低いのは、エリア別では東海、札幌市、仙台市、メイン検討種別では新築一戸建てや中古マンション検討者、年代別では60代、テレワーク状況別ではテレワーク非実施者である。

■ オンライン商談の利用意向（全体/複数回答）



※利用意向あり・計：「非対面（オンライン）での、物件やモデルルームの見学」～「非対面（オンライン）での、購入や賃貸の契約」のいずれかにあてはまる割合

※「2023年 全体」のスコアで降順ソート

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

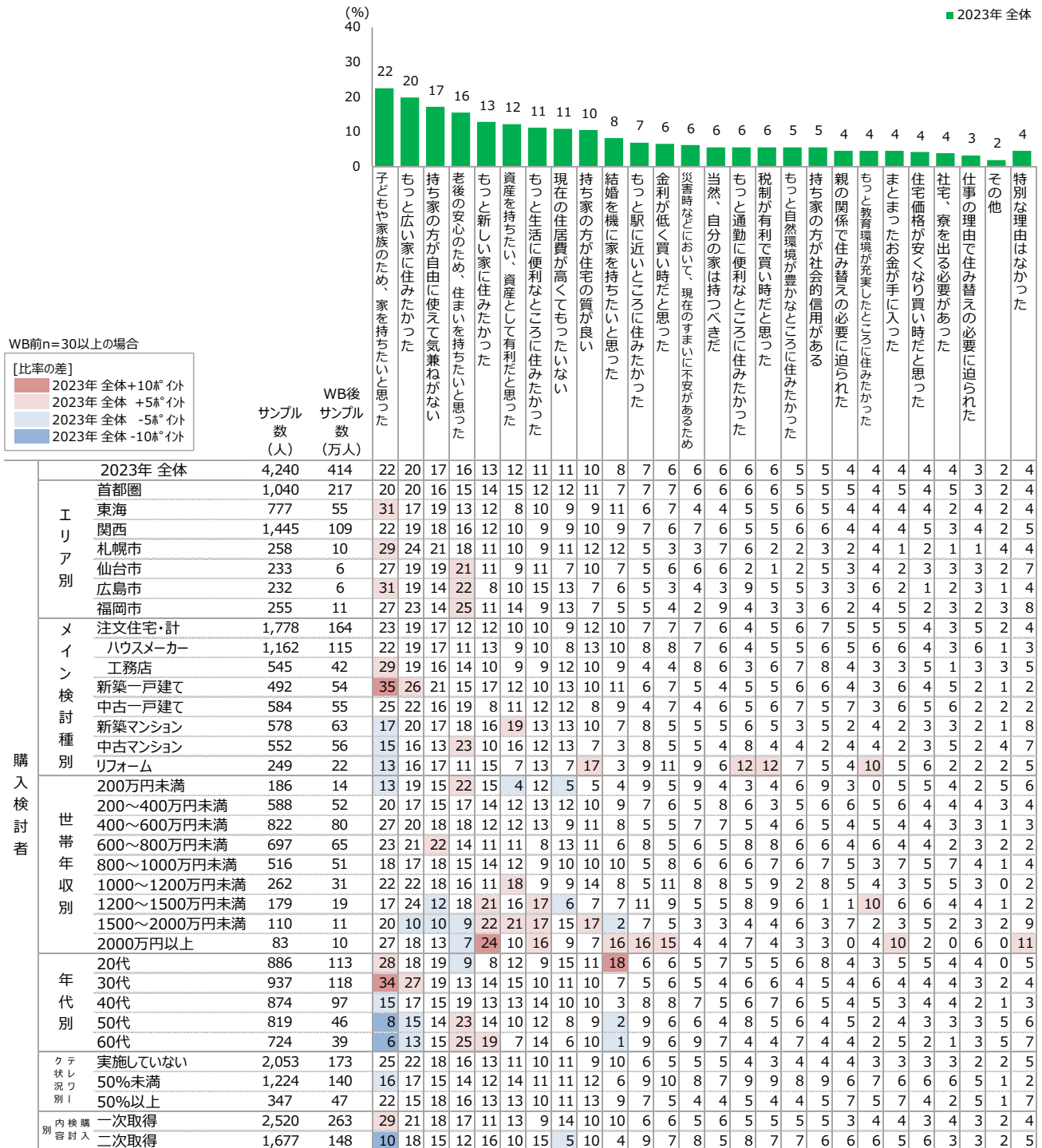
※データラベルについて：-は該当する回答がなし、0は回答はあるが表記単位未満のもの

※比率の差での網掛けについて：比率の差は小数点以下を含めて算出しているため、図表中表記の数字から計算した差と、網掛けの基準が一致しない場合がある

■住宅に関する意識 1.購入、建築、リフォームしようと思った理由

- 購入、建築、リフォームしようと思った理由は、「子どもや家族のため、家を持ちたいと思った」が最も高く22%。次いで「もっと広い家に住みたかった」が20%。
- メイン検討種別に見ると、新築一戸建て検討者では「子どもや家族のため、家を持ちたいと思った」、新築マンション検討者では「資産を持ちたい、資産として有利だと思った」、中古マンション検討者では「老後の安心のため、住まいを持ちたいと思った」が、全体と比べて高くなっている。

■ 購入、建築、リフォームしようと思った理由（全体/複数回答）



※「2023年 全体」のスコアを降順ソート

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

※データレベルについて：-は該当する回答がなし、0は回答はあるが表記単位未満のもの

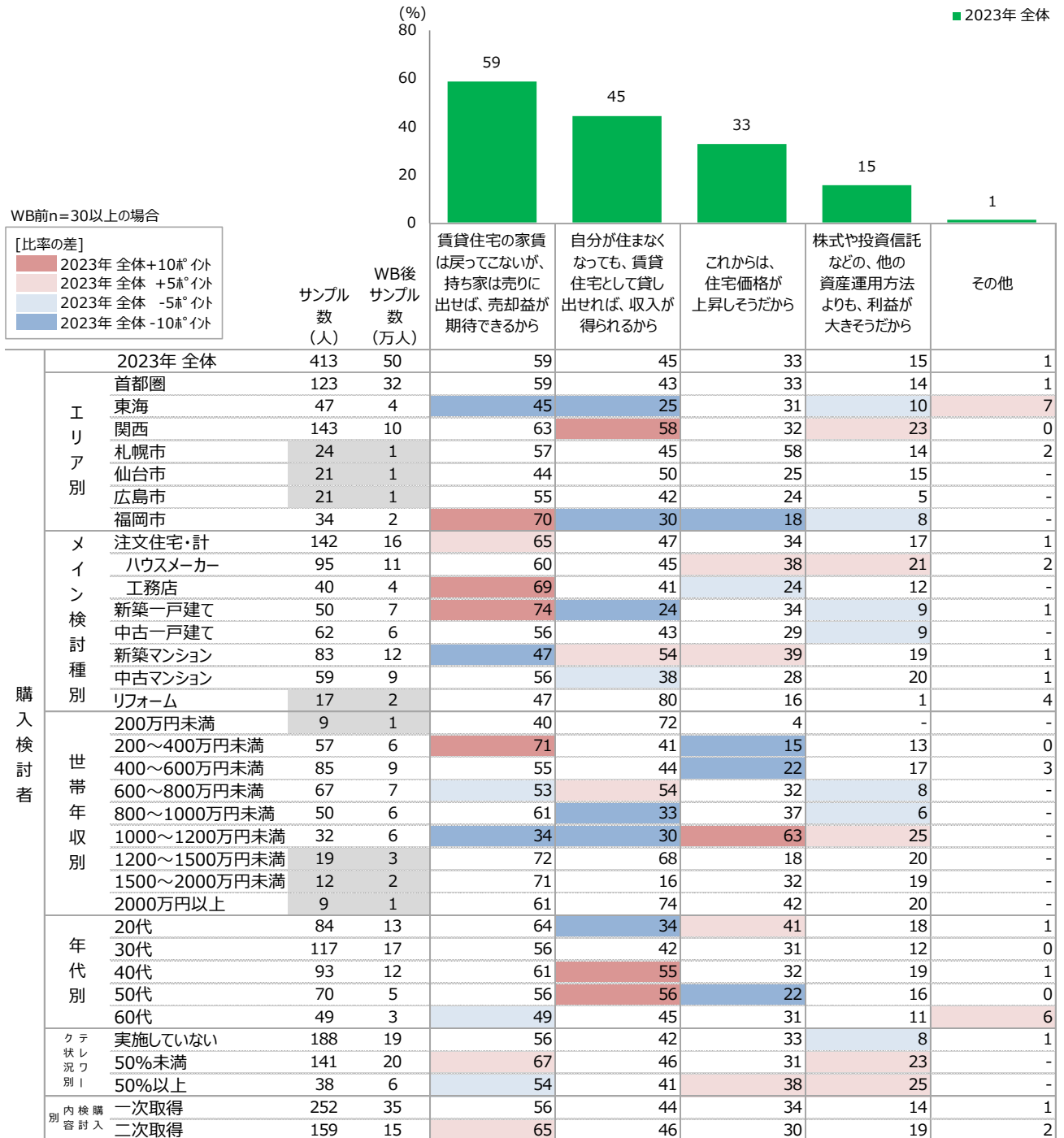
※比率の差での網掛けについて：比率の差は小数点以下を含めて算出しているため、図表中表記の数字から計算した差と、網掛けの基準が一致しない場合がある

■住宅に関する意識 2.持ち家が資産として有利だと思う理由

- 持ち家が資産として有利だと思う理由は、「賃貸住宅の家賃は戻ってこないが、持ち家は売りに出せば、売却益が期待できるから」が最も高く59%。この割合をメイン検討種別に見ると、注文住宅・新築一戸建て検討者で特に高い。対して、「自分が住まなくなっても、賃貸住宅として貸し出せば、収入が得られるから」という理由は、新築マンション検討者で特に高くなっている。

■ 持ち家が資産として有利だと思う理由（※1/複数回答）

※1: 前問の購入、建築、リフォームしようと思った理由で、「資産を持ちたい、資産として有利だと思った」の選択者ベース



※「2023年 全体」のスコアで降順ソート

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

※データラベルについて：-は該当する回答がなし、0は回答はあるが表記単位未満のもの

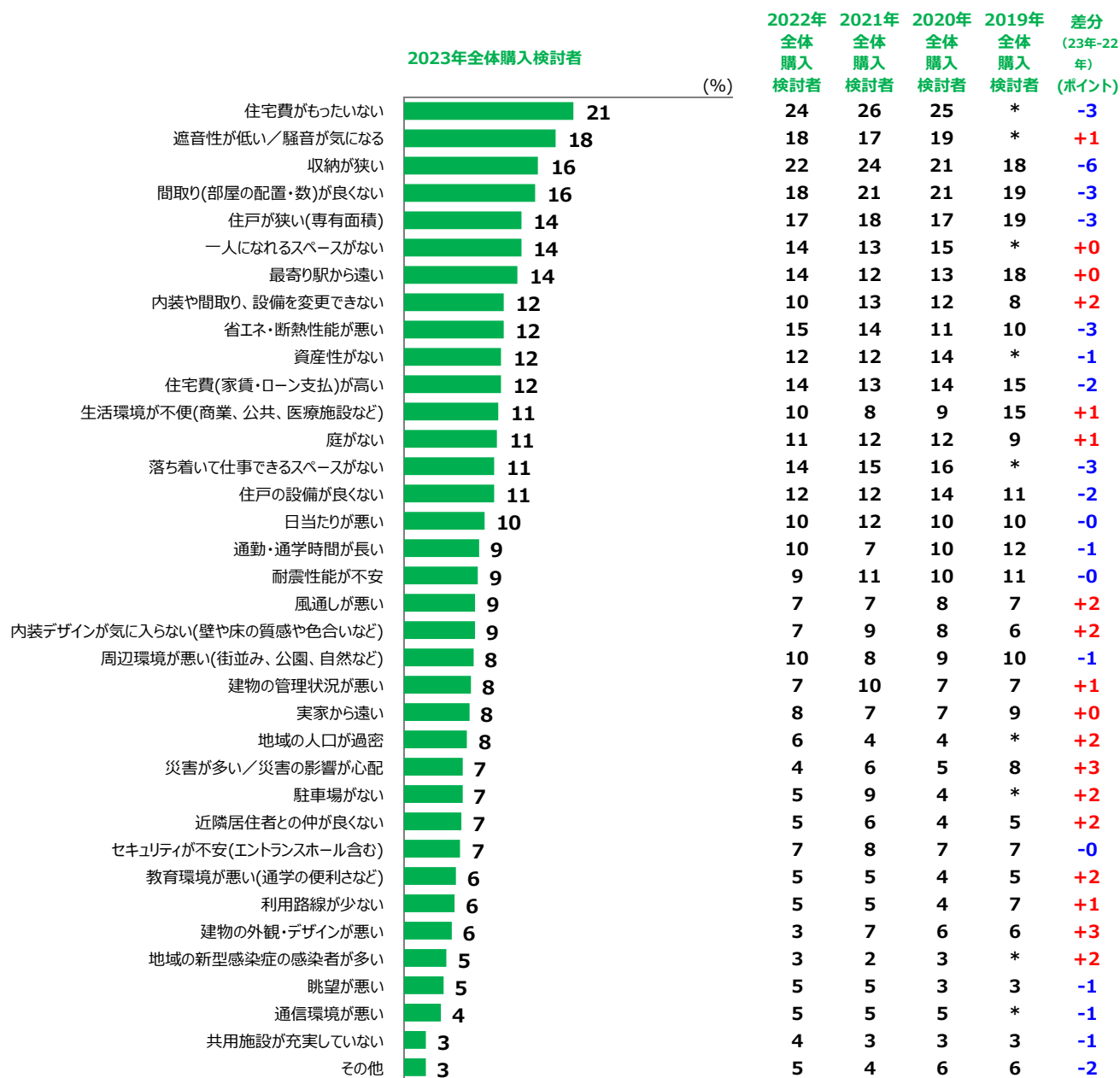
※比率の差での網掛けについて：比率の差は小数点以下を含めて算出しているため、図表中表記の数字から計算した差と、網掛けの基準が一致しない場合がある

■住宅に関する意識 3.新居で解決したい元の住まいの課題

- 新居で解決したい元の住まいの課題は、「住宅費がもったいない」が最も高い。
- 2019年以降の変化を見ると、課題上位（選択率10%以上）の項目では、これまでで最も低くなったものが目立つ。

■ 新居で解決したい元の住まいの課題（全体/複数回答）

※ 2023年WB後サンプル数：414万人（実サンプル数：4,240人）
 2022年WB後サンプル数：448万人（実サンプル数：1,737人）
 2021年WB後サンプル数：410万人（実サンプル数：1,725人）
 2020年WB後サンプル数：445万人（実サンプル数：1,688人）
 2019年WB後サンプル数：419万人（実サンプル数：1,073人）



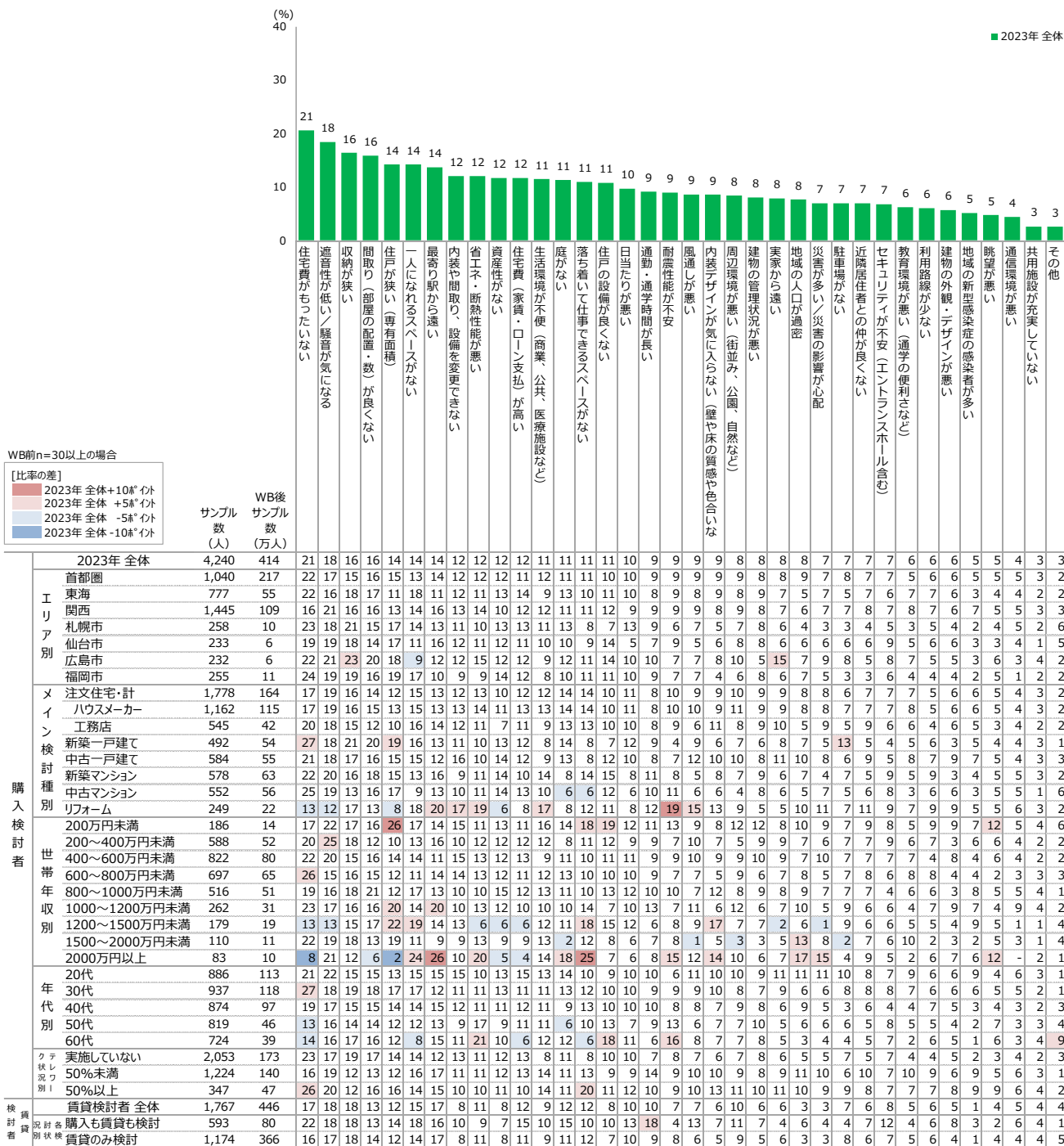
「住宅費がもったいない」「資産性がない」については、2019年調査では「資産性がなく、住宅費がもったいない」という一つの選択肢での聴取

※「2023年全体購入検討者」のスコアを降順ソート
 ※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値
 ※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値
 ※差分（ポイント）は小数点以下を含めて算出しているため、図表中表記の数字から算出した数値と一致しない場合がある
 図中の「*」は非聴取項目

■住宅に関する意識 3.新居で解決したい元の住まいの課題（属性別）

- メイン検討種別では新築一戸建てやリフォーム検討者で、年代別では60代で、全体と比べて課題に感じていることが多い様子がうかがえる。

■ 新居で解決したい元の住まいの課題（全体/複数回答）



※「2023年 全体」のスコアで降順ソート

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

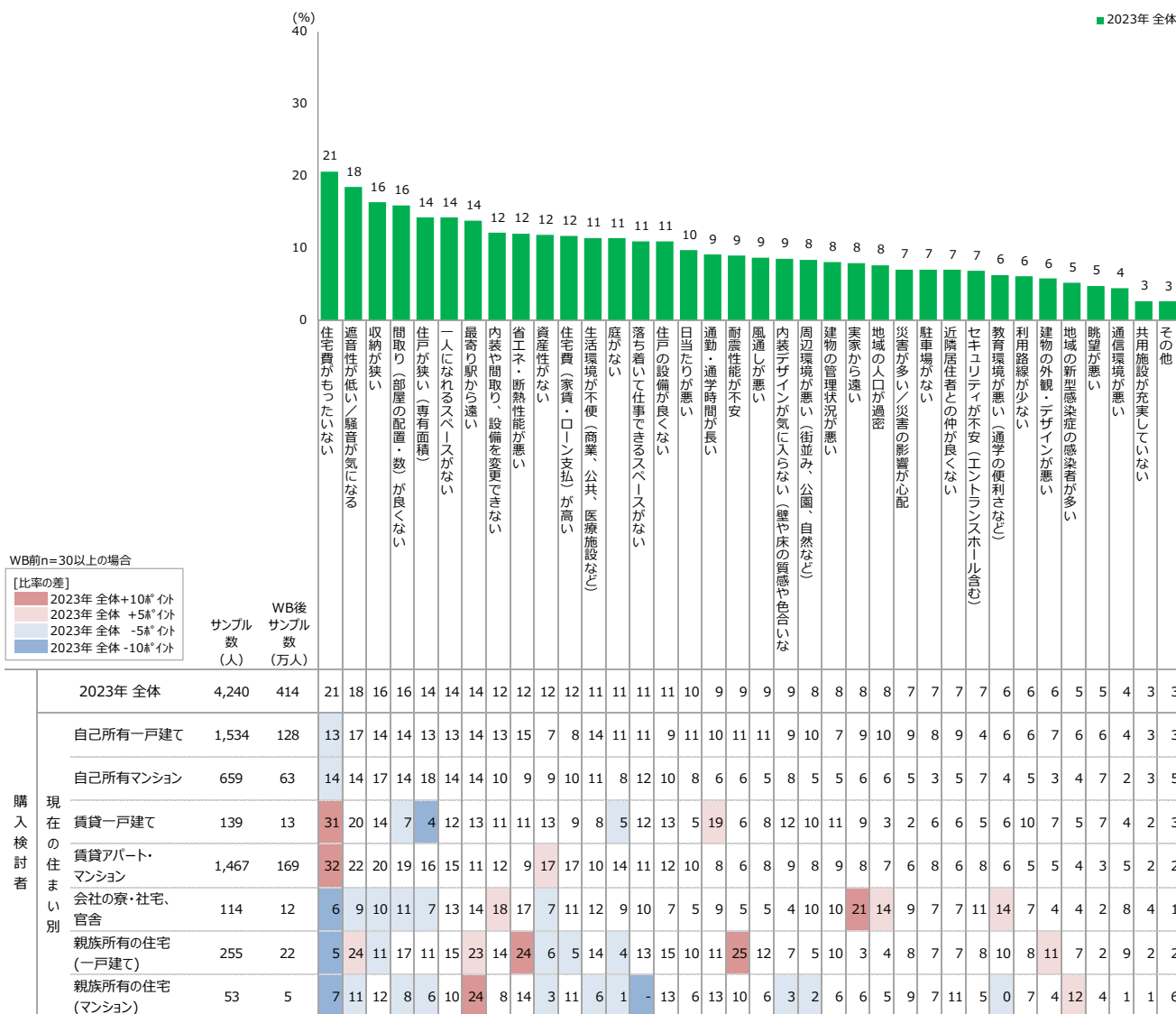
※データラベルについて：-は該当する回答がなし、0は回答はあるが表記単位未満のもの

※比率の差での網掛けについて：比率の差は小数点以下を含めて算出しているため、図表中表記の数字から計算した差と、網掛けの基準が一致しない場合がある

■住宅に関する意識 3.新居で解決したい元の住まいの課題（属性別）

- 現在の住まい別に見ると、賃貸一戸建てと賃貸アパート・マンションでは「住宅費がもったいない」、会社の寮・社宅、官舎では「実家から遠い」、親族所有の住宅（一戸建て）では「省エネ・断熱性能が悪い」「耐震性能が不安」、親族所有の住宅（マンション）では「最寄駅から遠い」が全体と比べて高い。

■ 新居で解決したい元の住まいの課題（全体/複数回答）



WB前n=30以上の場合
 [比率の差]
 ■ 2023年 全体+10%以上
 ■ 2023年 全体 +5%以上
 ■ 2023年 全体 -5%以上
 ■ 2023年 全体 -10%以上

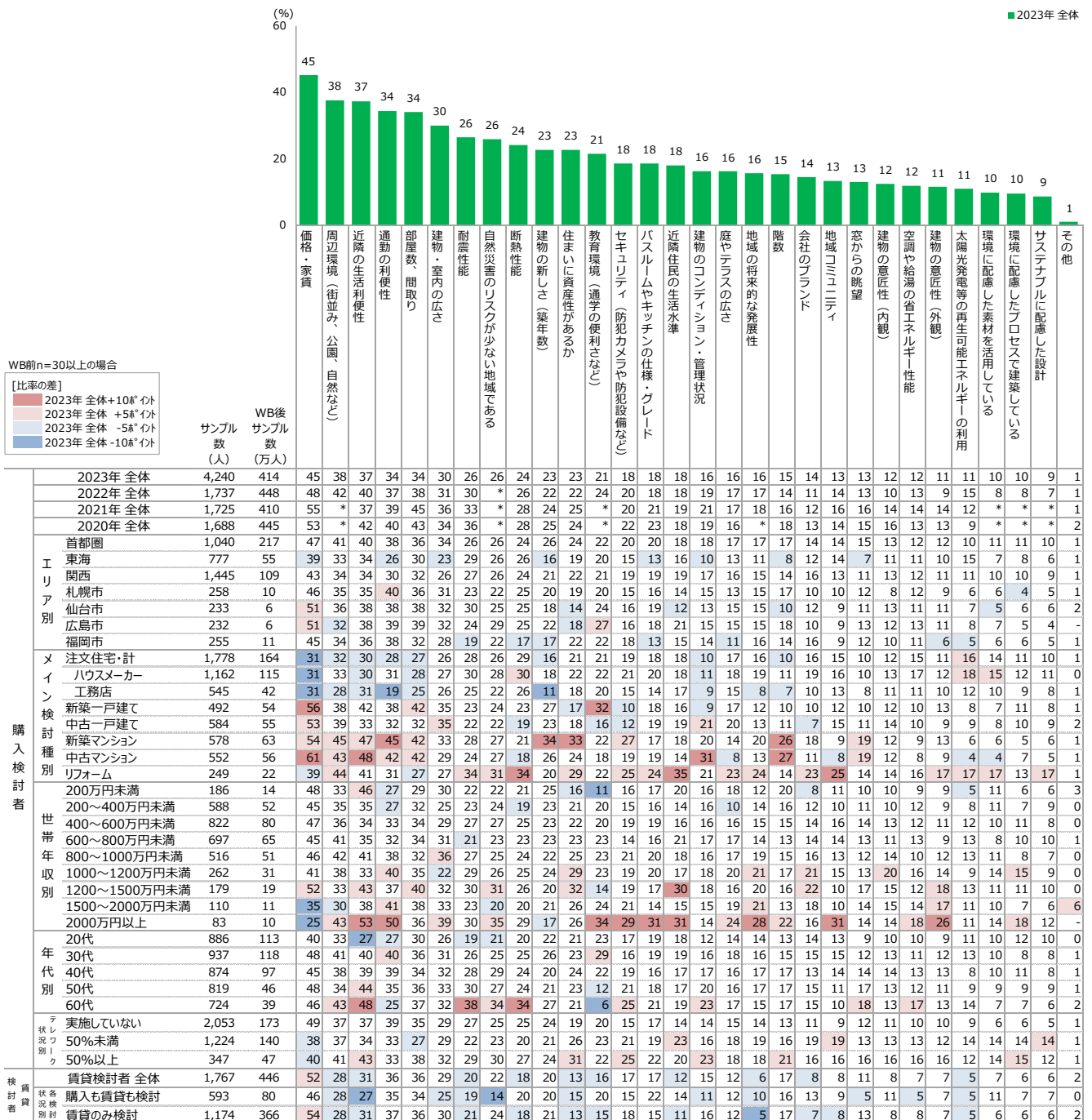
購入検討者	属性	サンプル数 (人)	WB後 サンプル数 (万人)	課題 (%)																																				
				住宅費がもったいない	遮音性が低い/騒音が気になる	収納が狭い	間取り(部屋の配置・窓)が良くない	住戸が狭い(専有面積)	一人になれるスペースがない	最寄り駅から遠い	内装や間取り、設備を変更できない	省エネ・断熱性能が悪い	資産性がない	住宅費(家賃・ローン支払)が高い	生活環境が不便(商業、公共、医療施設など)	庭がない	落ち着いて仕事できるスペースがない	住戸の設備が良くない	日当たりが悪い	通勤・通学時間が長い	耐震性能が不安	風通しが悪い	内装デザインが気に入らない(壁や床の質感や色合いなど)	周辺環境が悪い(街並み、公園、自然など)	建物の管理状況が悪い	実家から遠い	地域の人口が過密	災害が多い/災害の影響が心配	駐車場がない	近隣居住者との仲が良くない	セキュリティが不安(エントランスホール含む)	教育環境が悪い(通学の便利さなど)	利用路線が少ない	建物の外観・デザインが悪い	地域の新型コロナウイルス感染者が多い	眺望が悪い	通信環境が悪い	共用施設が充実していない	その他	
現在の住まい別	2023年 全体	4,240	414	21	18	16	16	14	14	14	12	12	12	12	11	11	11	11	10	9	9	9	9	8	8	8	8	7	7	7	6	6	6	6	5	4	3	3		
	自己所有一戸建て	1,534	128	13	17	14	14	13	13	14	13	15	7	8	14	11	11	9	11	10	11	11	9	10	7	9	10	9	8	9	4	6	6	7	6	6	4	3	3	
	自己所有マンション	659	63	14	14	17	14	18	14	14	10	9	9	10	11	8	12	10	8	6	6	5	5	5	6	6	5	3	5	7	4	5	3	4	7	2	3	5		
	賃貸一戸建て	139	13	31	20	14	7	4	12	13	11	11	13	9	8	5	12	13	5	19	6	8	12	10	11	9	3	2	6	6	5	6	10	7	5	7	4	2	3	
	賃貸アパート・マンション	1,467	169	32	22	20	19	16	15	11	12	9	17	17	10	14	11	12	10	8	6	8	9	8	9	8	7	6	8	6	5	5	4	3	5	4	3	5	2	2
	会社の寮・社宅、官舎	114	12	6	9	10	11	7	13	14	18	17	7	11	12	9	10	7	5	9	5	5	4	10	10	21	14	9	7	7	11	14	7	4	4	2	8	4	1	
	親族所有の住宅(一戸建て)	255	22	5	24	11	17	11	15	23	14	24	6	5	14	4	13	15	10	11	25	12	7	5	10	3	4	8	7	7	8	10	8	11	7	2	9	2	2	
親族所有の住宅(マンション)	53	5	7	11	12	8	6	10	24	8	14	3	11	6	1	-	13	6	13	10	6	3	2	6	6	5	9	7	11	5	0	7	4	12	4	1	1	6		

※「2023年 全体」のスコアで降順ソート
 ※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値
 ※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値
 ※データラベルについて：-は該当する回答がなし、0は回答はあるが表記単位未満のもの
 ※比率の差での網掛けについて：比率の差は小数点以下を含めて算出しているため、図表中表記の数字から計算した差と、網掛けの基準が一致しない場合がある

■住宅に関する意識 4.住まいを探す際の重視条件（大事にしたこと）

- 住まいを探す際の重視条件は、「価格」が最も高く45%。次いで「周辺環境（街並み、公園、自然など）」が38%である。2022年と比べて、半分以上の項目で重視度がやや低下した。
- メイン検討種別に見ると、注文住宅検討者（ハウスメーカー）では「断熱性能」「太陽光発電等の再生可能エネルギーの利用」「環境に配慮した素材を活用している」、新築マンションや中古マンション検討者では「価格」「周辺環境（街並み、公園、自然など）」「近隣の生活利便性」「通勤の利便性」などが、全体と比べて高くなっている。

■ 住まいを探す際の重視条件（大事にしたこと）（全体/複数回答）



※「2023年 全体」のスコアで降順ソート

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

※データラベルについて：-は該当する回答がなし、0は回答はあるが表記単位未満のもの

※比率の差での網掛けについて：比率の差は1点数以下を含めて算出しているため、図表中表記の数字から計算した差と、網掛けの基準が一致しない場合がある

※図表中の「*」は非聴取項目

■住宅に関する意識 5.一戸建て・集合住宅意向

- 一戸建て希望が58%、集合住宅希望が22%。2022年と比べると、一戸建て希望が減少、「どちらでもよい」が増加した。
- エリア別に見ると、東海は、一戸建て希望が68%で、全体と比べて10ポイント高い。
- メイン検討種別に見ると、中古一戸建て・新築マンション・中古マンション検討者は、「どちらでもよい」が3割弱を占めており、全体と比べて高い。

■ 一戸建て・集合住宅意向（全体/単一回答）

	サンプル数 (人)	WB後 サンプル数 (万人)	意向 (%)					一戸建て ・計	集合住宅 ・計
			ぜったい 一戸建て	どちらかといえば 一戸建て	どちらでも よい	どちらかといえば 集合住宅	ぜったい 集合住宅		
2023年 全体	4,240	414	26	32	20	15	7	58	22
2022年 全体	1,737	448	31	32	15	16	7	63	22
2021年 全体	1,725	410	30	30	17	15	8	60	23
2020年 全体	1,688	445	30	30	15	16	9	61	25
2019年 全体	1,073	419	27	32	13	21	7	59	28
エリア別									
首都圏	1,040	217	22	33	21	17	8	55	25
東海	777	55	39	29	19	9	4	68	13
関西	1,445	109	30	32	20	13	6	62	19
札幌市	258	10	27	33	14	18	7	61	25
仙台市	233	6	29	33	22	11	5	62	16
広島市	232	6	22	31	22	19	6	52	25
福岡市	255	11	15	29	23	23	10	44	32
購入検討種別									
注文住宅・計	1,778	164	43	38	13	5	1	81	6
ハウスメーカー	1,162	115	43	40	12	5	0	82	5
工務店	545	42	44	33	16	6	1	77	7
新築一戸建て	492	54	29	52	16	2	1	81	3
中古一戸建て	584	55	29	34	26	10	1	63	11
新築マンション	578	63	2	12	26	37	22	14	60
中古マンション	552	56	4	13	29	35	20	17	55
リフォーム	249	22	19	40	24	13	4	59	17
世帯年収別									
200万円未満	186	14	26	29	22	14	9	55	23
200~400万円未満	588	52	23	35	23	13	6	58	19
400~600万円未満	822	80	29	30	21	14	6	59	20
600~800万円未満	697	65	30	29	19	17	5	59	22
800~1000万円未満	516	51	25	36	18	12	9	61	21
1000~1200万円未満	262	31	20	37	18	14	12	56	26
1200~1500万円未満	179	19	18	30	21	22	11	47	32
1500~2000万円未満	110	11	28	27	13	30	2	55	32
2000万円以上	83	10	30	27	19	18	7	56	24
年代別									
20代	886	113	30	34	20	12	4	64	16
30代	937	118	25	33	22	14	7	58	21
40代	874	97	22	32	22	16	8	55	24
50代	819	46	25	29	17	21	7	54	29
60代	724	39	31	25	16	17	11	56	28
テレワーク状況別									
実施していない	2,053	173	33	27	20	13	7	61	20
50%未満	1,224	140	18	41	22	16	3	59	19
50%以上	347	47	18	28	22	21	11	46	32
賃貸検討者									
賃貸検討者 全体	1,767	446	28	29	19	19	6	56	25
購入も賃貸も検討	593	80	23	26	25	20	6	49	25
賃貸のみ検討	1,174	366	28	30	18	19	6	58	24

※一戸建て・計:「ぜったい一戸建て」+「どちらかといえば一戸建て」/集合住宅・計:「どちらかといえば集合住宅」+「ぜったい集合住宅」

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

※0は回答はあるが表記単位未満のもの

※「計」は小数点以下を含めて算出しているため、図表中表記の数字から算出した数値と一致しない場合がある

- 新築希望が64%、中古希望が9%。2022年と比べると、新築希望がやや減少、「どちらでもよい」が増加した。
- エリア別に見ると、東海は新築希望が68%、「ぜったい新築」の割合は35%で、全体と比べて高い。
- メイン検討種別に見ると、中古一戸建てや中古マンション検討者は、「どちらでもよい」が半数以上を占めており、全体と比べて高い。

■ 新築・中古意向（全体/単一回答）

		サンプル数 (人)	WB後 サンプル数 (万人)	意向 (%)					新築・計	中古・計	
				ぜったい 新築	どちらかといえば 新築	どちらでも よい	どちらかといえば 中古	ぜったい 中古			
購入 検討 種別	2023年 全体	4,240	414	26	37	27	7	2	64	9	
	2022年 全体	1,737	448	28	40	22	7	3	68	10	
	2021年 全体	1,725	410	30	37	23	7	2	67	9	
	2020年 全体	1,688	445	33	37	18	9	4	69	12	
	2019年 全体	1,073	419	31	38	23	7	1	69	9	
	エリア別	首都圏	1,040	217	23	39	29	8	2	62	9
		東海	777	55	35	32	25	5	2	68	7
		関西	1,445	109	29	38	25	7	1	67	8
		札幌市	258	10	23	35	26	12	4	58	16
		仙台市	233	6	27	33	30	7	3	60	10
		広島市	232	6	25	41	24	9	1	66	10
		福岡市	255	11	28	31	30	9	1	59	10
	メイン 検討 種別	注文住宅・計	1,778	164	40	41	16	3	1	81	4
		ハウスメーカー	1,162	115	42	42	13	2	1	84	3
		工務店	545	42	38	38	20	4	1	75	5
		新築一戸建て	492	54	33	51	14	2	1	84	2
		中古一戸建て	584	55	5	22	50	20	3	27	23
		新築マンション	578	63	30	47	23	1	0	76	1
		中古マンション	552	56	2	16	54	22	6	18	28
		リフォーム	249	22	16	46	35	3	0	62	3
世帯 年収別	200万円未満	186	14	20	25	34	12	10	45	22	
	200~400万円未満	588	52	18	40	29	8	5	58	13	
	400~600万円未満	822	80	27	36	28	9	1	63	9	
	600~800万円未満	697	65	23	38	28	9	1	61	10	
	800~1000万円未満	516	51	29	40	25	6	1	69	7	
	1000~1200万円未満	262	31	28	40	28	4	0	68	4	
	1200~1500万円未満	179	19	31	36	28	4	1	66	5	
	1500~2000万円未満	110	11	30	33	32	5	0	63	5	
年代別	2000万円以上	83	10	29	50	15	6	0	79	6	
	20代	886	113	34	37	24	5	1	70	6	
	30代	937	118	25	40	28	5	1	65	7	
	40代	874	97	22	39	29	9	2	61	10	
	50代	819	46	20	36	31	11	2	56	14	
	60代	724	39	28	29	28	11	4	57	15	
状況別	実施していない	2,053	173	31	32	27	8	1	63	9	
	50%未満	1,224	140	19	47	27	7	1	66	8	
	50%以上	347	47	23	34	33	8	3	57	10	
賃貸 検討者	賃貸検討者 全体	1,767	446	27	33	28	8	4	61	12	
	購入も賃貸も検討	593	80	21	37	28	7	7	58	14	
	賃貸のみ検討	1,174	366	29	33	28	8	3	61	11	

※新築・計:「ぜったい新築」+「どちらかといえば新築」/中古・計:「どちらかといえば中古」+「ぜったい中古」

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

※該当する回答がない場合のデータラベル（-）は表示を省略、0は回答はあるが表記単位未満のもの

※「計」は小数点以下を含めて算出しているため、図表中表記の数字から算出した数値と一致しない場合がある

■住宅に関する意識 7.広さ・駅からの距離の意向

- 広さ重視が48%、駅からの距離重視が33%。2022年と比べると、駅からの距離重視がやや減少、「どちらでもよい」がやや増加した。
- エリア別に見ると、札幌市や仙台市では、駅からの距離重視が、全体に比べて高い。
- メイン検討種別に見ると、全体と比べて、広さ重視が高いのは注文住宅・新築一戸建て検討者、駅からの距離重視が高いのは、新築マンション・中古マンション検討者である。

■ 広さ・駅からの距離の意向（全体/単一回答）

		サンプル数 (人)	WB後 サンプル数 (万人)	意向 (%)					広さ・計	距離・計
				ぜったい 広さ	どちらかといえば 広さ	どちらでも よい	どちらかといえば 駅からの距離	ぜったい 駅からの距離		
購入 検討 種別	2023年 全体	4,240	414	12	36	19	27	6	48	33
	2022年 全体	1,737	448	14	34	16	31	6	48	36
	2021年 全体	1,725	410	11	37	16	27	9	48	35
	2020年 全体	1,688	445	12	35	15	32	6	47	38
	2019年 全体	1,073	419	11	33	17	34	5	43	40
	首都圏	1,040	217	11	37	18	28	6	48	34
	東海	777	55	18	33	22	22	6	50	28
	関西	1,445	109	11	39	19	25	6	50	31
	札幌市	258	10	12	24	22	36	6	36	42
	仙台市	233	6	8	32	21	31	7	41	39
	広島市	232	6	14	30	21	31	3	44	34
	福岡市	255	11	9	34	21	32	4	43	37
	注文住宅・計	1,778	164	17	41	20	18	3	59	21
	ハウスメーカー	1,162	115	18	43	19	17	2	61	19
	工務店	545	42	17	37	21	20	5	54	25
	新築一戸建て	492	54	14	40	17	27	3	53	30
	中古一戸建て	584	55	9	40	22	24	5	49	29
	新築マンション	578	63	7	26	16	41	11	33	51
	中古マンション	552	56	3	23	20	42	12	27	54
	リフォーム	249	22	12	40	19	25	4	52	29
世帯 年収 別	200万円未満	186	14	14	32	23	24	7	46	31
	200~400万円未満	588	52	13	36	22	23	6	49	29
	400~600万円未満	822	80	13	40	16	26	5	53	31
	600~800万円未満	697	65	10	38	20	27	6	48	33
	800~1000万円未満	516	51	11	40	15	26	7	52	33
	1000~1200万円未満	262	31	9	41	13	33	4	50	36
	1200~1500万円未満	179	19	12	30	25	23	9	43	32
	1500~2000万円未満	110	11	7	40	14	30	9	47	39
2000万円以上	83	10	16	32	21	29	3	47	32	
年 代 別	20代	886	113	17	35	20	25	3	52	28
	30代	937	118	10	41	16	27	6	52	32
	40代	874	97	10	39	19	24	8	49	32
	50代	819	46	11	26	21	36	5	37	41
	60代	724	39	10	28	21	31	9	38	41
テ レ ワ ク 別	実施していない	2,053	173	12	32	20	30	6	44	35
	50%未満	1,224	140	11	43	18	22	6	54	28
	50%以上	347	47	12	33	21	28	5	46	33
検 討 者 別	賃貸検討者 全体	1,767	446	12	33	22	27	6	45	33
	購入も賃貸も検討	593	80	13	36	21	22	7	49	30
	賃貸のみ検討	1,174	366	12	32	23	28	6	44	33

※広さ・計:「ぜったい広さ」+「どちらかといえば広さ」/距離・計:「どちらかといえば駅からの距離」+「ぜったい駅からの距離」

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

※「計」は小数点以下を含めて算出しているため、図表中表記の数字から算出した数値と一致しない場合がある

■ 新築・中古意向（「中古・計」の割合/属性別経年変化）

		2023年	2022年	2021年	2020年	2019年
購入検討者	全体	9	10	9	12	9
	× 注文住宅・計	4	3	3	2	2
	イ 新築一戸建て	2	0	1	1	2
	ン 中古一戸建て	23	31	21	40	26
	検 新築マンション	1	2	2	0	2
	討 中古マンション	28	35	31	45	37
	年 20代	6	10	7	8	8
	代 30代	7	6	5	11	5
	別 40代	10	11	16	13	6
	50代	14	15	11	18	23
60代	15	17	15	20	11	

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値
※0は回答はあるが表記単位未満のもの

■ 広さ・駅からの距離の意向（「広さ・計」の割合/属性別経年変化）

		2023年	2022年	2021年	2020年	2019年
購入検討者	全体	48	48	48	47	43
	× 注文住宅・計	59	61	58	62	49
	イ 新築一戸建て	53	47	51	38	57
	ン 中古一戸建て	49	49	54	44	36
	検 新築マンション	33	32	30	37	30
	討 中古マンション	27	29	36	28	28
	年 20代	52	50	58	46	48
	代 30代	52	52	48	53	47
	別 40代	49	45	40	52	36
	50代	37	41	44	35	43
60代	38	44	45	37	31	

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

（「距離・計」の割合/属性別経年変化）

		2023年	2022年	2021年	2020年	2019年
購入検討者	全体	33	36	35	38	40
	× 注文住宅・計	21	21	20	22	28
	イ 新築一戸建て	30	43	40	51	34
	ン 中古一戸建て	29	35	30	38	37
	検 新築マンション	51	54	57	51	60
	討 中古マンション	54	54	49	61	60
	年 20代	28	34	28	34	37
	代 30代	32	36	40	40	35
	別 40代	32	39	37	33	43
	50代	41	35	36	43	40
60代	41	40	37	48	58	

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

（調査数一覧）

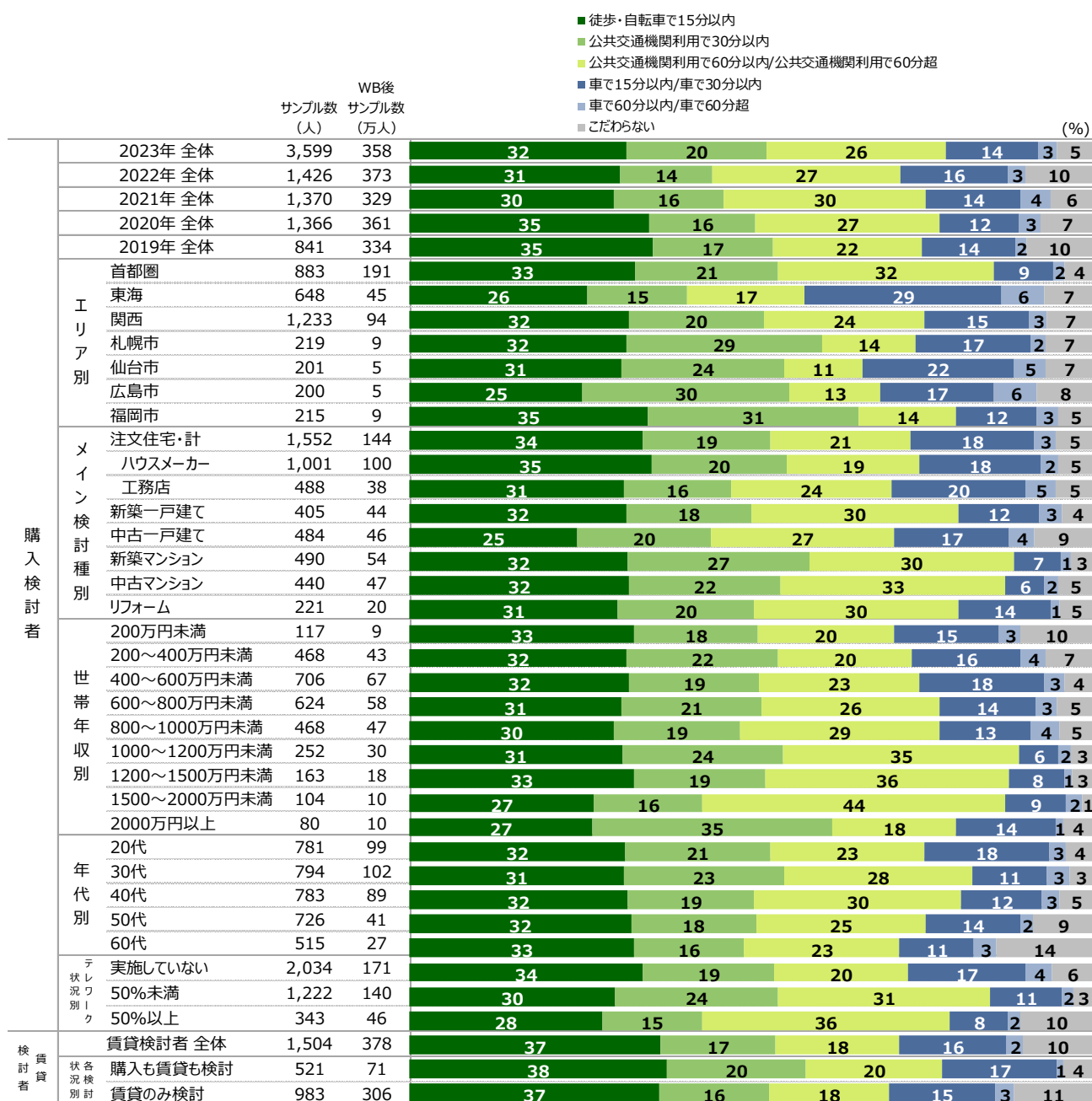
		2023年		2022年		2021年		2020年		2019年	
		サンプル数 (人)	WB後 サンプル数 (万人)	サンプル数 (人)	WB後 サンプル数 (万人)	サンプル数 (人)	WB後 サンプル数 (万人)	サンプル数 (人)	WB後 サンプル数 (万人)	サンプル数 (人)	WB後 サンプル数 (万人)
購入検討者	全体	4,240	414	1,737	448	1,725	410	1,688	445	1,073	419
	× 注文住宅・計	1,778	164	637	175	629	156	622	170	422	172
	イ 新築一戸建て	492	54	197	58	213	66	210	54	160	63
	ン 中古一戸建て	584	55	225	62	223	46	204	57	108	39
	検 新築マンション	578	63	296	70	279	61	301	78	201	76
	討 中古マンション	552	56	294	60	304	68	252	63	149	50
	年 20代	886	113	357	112	364	112	346	116	267	119
	代 30代	937	118	364	131	364	124	364	143	283	142
	別 40代	874	97	364	100	364	88	364	89	240	82
	50代	819	46	361	61	361	53	347	49	167	45
60代	724	39	291	43	272	32	267	48	116	31	

※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

■住宅に関する意識 8.通勤時間の意向

- 通勤時間の意向を尋ねたところ、「徒歩・自転車で15分以内」が最も高く32%。2019年からの変化を見ると、30分以内（「徒歩・自転車で15分以内」と「公共交通機関利用で30分以内」の合計）を希望する割合は2022年までは減少していたが、2023年は前年より7ポイント増加した。
- エリア別に見ると、福岡市は30分以内（「徒歩・自転車で15分以内」と「公共交通機関利用で30分以内」の合計）を希望する割合が66%で、全体に比べて14ポイント高い。
- メイン検討種別に見ると、全体と比べて、30分以内（「徒歩・自転車で15分以内」と「公共交通機関利用で30分以内」の合計）を希望する割合が高いのは、新築マンション検討者である。

■ 通勤時間の意向（働いている人/単一回答） ※就業形態が専業主婦/主夫、無職、その他を除く



※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値
 ※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

■住宅に関する意識 9.駅からの所要時間の希望

- 駅からの所要時間の希望を尋ねたところ、徒歩10分未満までの割合が44%を占める。2020年からの変化を見ると、この割合は2022年までは減少していたが、2023年は前年より5ポイント増加した。
- 全体と比べて、徒歩10分未満までの割合が高いのは、エリア別では広島市、メイン検討種別では新築マンション・中古マンション検討者、世帯年収別では1000万円以上である。

■ 駅からの所要時間の希望（全体/単一回答）

	サンプル数 (人)	WB後 サンプル数 (万人)	所要時間希望 (%)											
			徒歩5分未満	徒歩10分未満	徒歩20分未満	公共交通機関を利用して10分以内	公共交通機関を利用して30分以内	車で10分以内	車で30分以内	徒歩7分未満	徒歩15分未満	徒歩30分未満	公共交通機関を利用して20分以内	公共交通機関を利用して30分超
2023年 全体	4,240	414	8	9	27	24	11	5	6	2	3	2	1	6
2022年 全体	1,737	448	6	9	24	26	13	6	7	2	3	2	1	7
2021年 全体	1,725	410	6	11	27	24	14	5	2	6	2	1	6	
2020年 全体	1,688	445	9	9	30	23	10	4	2	6	2	1	6	
エリア別														
首都圏	1,040	217	7	10	29	26	12	5	4	4	3	2	4	
東海	777	55	9	5	23	18	10	6	2	4	3	2	12	
関西	1,445	109	8	10	27	26	11	5	6	2	3	2	6	
札幌市	258	10	12	9	22	22	14	4	2	3	2	1	6	
仙台市	233	6	8	8	24	26	12	3	4	3	2	1	8	
広島市	232	6	12	6	31	15	12	5	3	3	2	1	10	
福岡市	255	11	8	10	30	26	9	3	3	3	2	1	5	
メイン検討種別														
注文住宅・計	1,778	164	8	9	25	22	11	6	2	3	2	1	7	
ハウスメーカー	1,162	115	9	10	26	23	11	4	2	4	2	1	6	
工務店	545	42	6	5	25	21	11	9	3	5	2	1	8	
新築一戸建て	492	54	6	21	30	16	7	2	4	7	2	1	7	
中古一戸建て	584	55	3	5	20	28	17	5	2	2	1	1	10	
新築マンション	578	63	14	14	40	20	4	1	1	1	1	1	1	
中古マンション	552	56	11	10	33	28	10	3	1	2	1	1	2	
リフォーム	249	22	8	16	28	24	6	5	4	2	3	1	2	
世帯年収別														
200万円未満	186	14	8	10	27	18	9	3	2	2	2	1	13	
200～400万円未満	588	52	6	9	23	30	13	6	3	6	2	1	6	
400～600万円未満	822	80	7	9	21	28	13	6	3	6	2	1	6	
600～800万円未満	697	65	5	10	27	22	14	7	2	5	2	1	5	
800～1000万円未満	516	51	9	9	30	24	11	2	2	3	4	1	4	
1000～1200万円未満	262	31	10	9	32	31	7	4	2	2	2	1	2	
1200～1500万円未満	179	19	15	12	41	16	7	2	1	1	1	1	1	
1500～2000万円未満	110	11	6	21	35	18	8	6	3	3	2	1	3	
2000万円以上	83	10	13	14	36	17	5	4	3	5	2	1	5	
年代別														
20代	886	113	6	9	25	23	13	7	2	3	2	1	6	
30代	937	118	7	10	27	27	12	4	3	5	2	1	5	
40代	874	97	9	9	28	26	12	4	3	5	2	1	5	
50代	819	46	10	10	31	23	8	3	3	6	2	1	6	
60代	724	39	10	10	31	20	7	4	2	9	2	1	9	
テレワーク状況別														
実施していない	2,053	173	9	8	24	24	12	5	3	7	2	1	7	
50%未満	1,224	140	7	11	32	25	10	5	3	2	1	1	2	
50%以上	347	47	6	13	29	25	12	4	2	5	2	1	5	
検討者														
賃貸検討者 全体	1,767	446	8	9	28	23	9	5	2	9	2	1	9	
状況別検討														
購入も賃貸も検討	593	80	4	12	31	22	11	3	4	3	2	1	4	
賃貸のみ検討	1,174	366	9	8	28	23	9	5	2	10	2	1	10	

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

※データラベルについて：該当する回答がない場合と2%未満のものは表示を省略

- 検討している物件に「永住する」割合が44%、「将来的に売却を検討している」割合が31%。2022年と比べて、売却を検討している割合が増加した。
- 全体と比べて「永住する」割合が高いのは、メイン検討種別では注文住宅や新築一戸建て検討者。全体と比べて「将来的に売却を検討している」割合が高いのは、メイン検討種別では新築マンション検討者、購入検討内容別では二次取得者である。

■ 検討物件の永住・売却・賃貸意向（全体/単一回答）

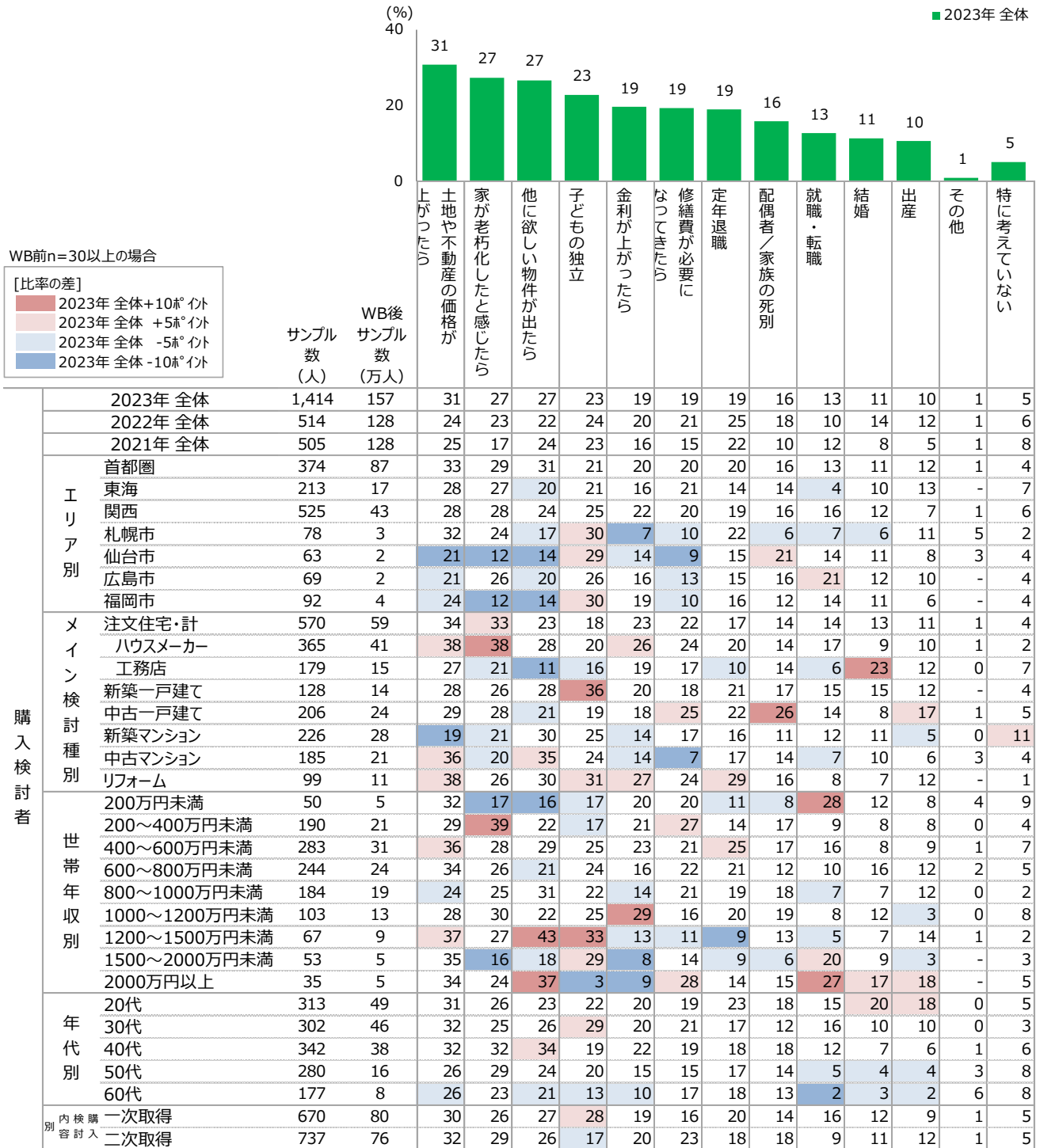
		サンプル数 (人)	WB後 サンプル数 (万人)	■ 永住する	■ 将来的に 売却を検討している	■ 将来的に 賃貸を検討している	■ まだわからない	(%)
2023年 全体		4,240	414	44	31	7	19	
2022年 全体		1,737	448	45	24	5	26	
2021年 全体		1,725	410	46	26	5	23	
エリア別	首都圏	1,040	217	42	33	7	18	
	東海	777	55	50	23	7	19	
	関西	1,445	109	42	32	7	19	
	札幌市	258	10	47	24	6	24	
	仙台市	233	6	46	23	5	26	
	広島市	232	6	49	22	7	22	
	福岡市	255	11	42	28	9	21	
	メイン検討種別	注文住宅・計	1,778	164	51	30	6	13
ハウスメーカー		1,162	115	51	33	3	13	
工務店		545	42	53	23	13	11	
新築一戸建て		492	54	51	24	3	22	
中古一戸建て		584	55	36	32	12	20	
新築マンション		578	63	36	37	7	20	
中古マンション		552	56	35	27	11	27	
リフォーム		249	22	31	44	5	20	
世帯年収別	200万円未満	186	14	44	28	6	22	
	200～400万円未満	588	52	41	28	12	18	
	400～600万円未満	822	80	45	32	7	17	
	600～800万円未満	697	65	45	30	8	17	
	800～1000万円未満	516	51	45	31	6	17	
	1000～1200万円未満	262	31	41	39	1	19	
	1200～1500万円未満	179	19	36	40	6	18	
	1500～2000万円未満	110	11	34	45	4	17	
2000万円以上	83	10	36	40	6	18		
年代別	20代	886	113	44	34	9	13	
	30代	937	118	42	31	7	19	
	40代	874	97	41	32	7	20	
	50代	819	46	42	28	7	23	
	60代	724	39	56	18	3	23	
購入内容別	一次取得	2,520	263	51	26	5	19	
	二次取得	1,677	148	31	39	12	18	

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値
 ※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

■住宅に関する意識 11.購入検討物件を売却・賃貸に出すタイミング

- 購入検討物件を売却・賃貸に出すタイミングを尋ねたところ、「土地や不動産の価格が上がったら」が31%で最も高く、「家が老朽化したと感じたら」「他に欲しい物件が出たら」が27%で続く。2022年と比べると、この3つのタイミングの割合は増加、「定年退職」は減少した。
- 年代別に見ると、20代では「結婚」「出産」、30代では「子どもの独立」、40代では「他に欲しい物件が出たら」の割合が、全体と比べて高い。

■ 購入検討物件を売却・賃貸に出すタイミング（売却・賃貸を考えている人/複数回答）



※「2023年 全体」のスコアで降順ソート

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

※データラベルについて：-は該当する回答がなし、0は回答はあるが表記単位未満のもの

※比率の差での網掛けについて：比率の差は小数点以下を含めて算出しているため、図表中表記の数字から計算した差と、網掛けの基準が一致しない場合がある

■参考 1.テレワーク実施割合

- 2023年1月～12月のテレワーク実施率が最も高いエリアは首都圏で60%。次いで関西が48%。
- 2023年1月～12月の首都圏の実施割合は、「10%以上～30%未満」が17%を占める。

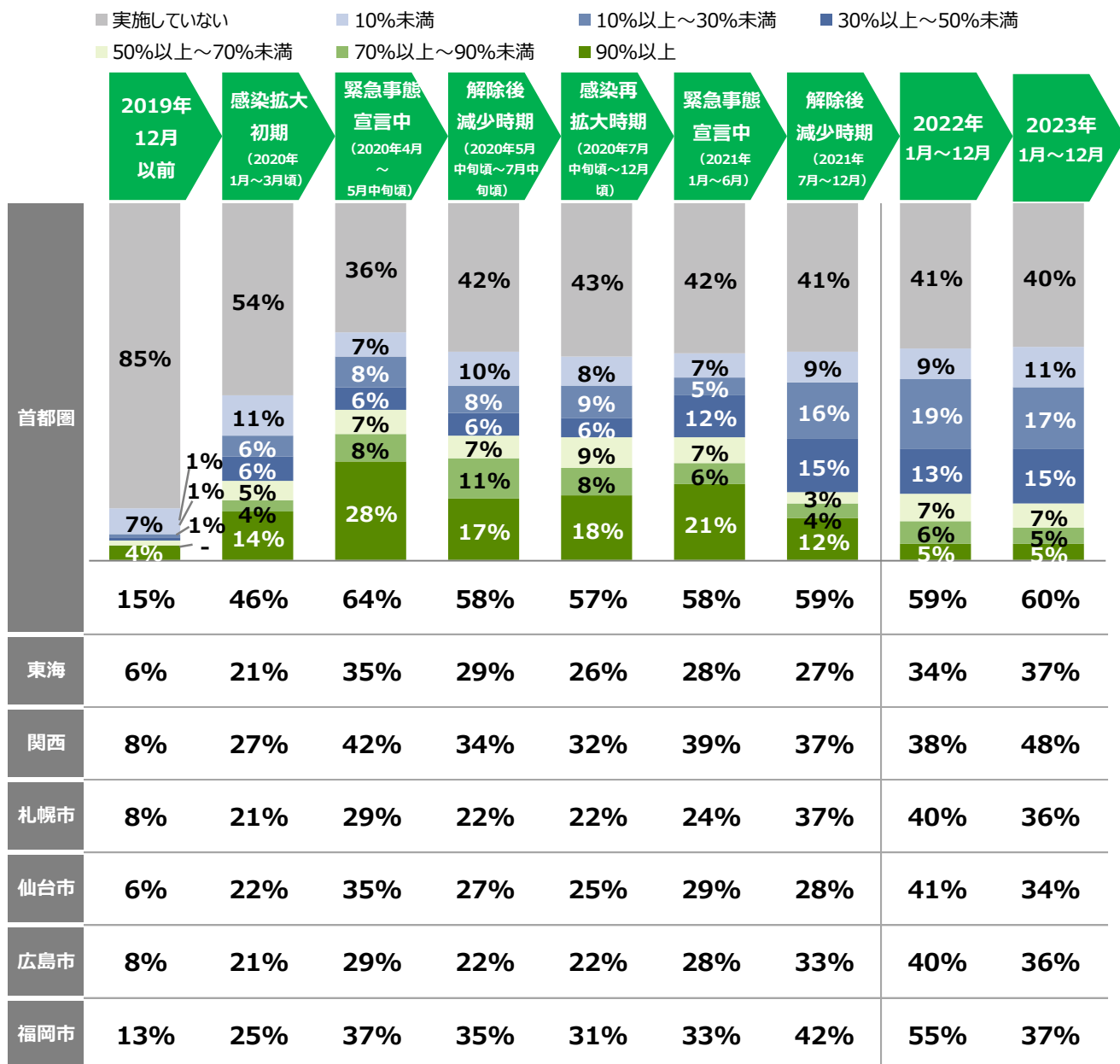
■ テレワーク実施割合（有業者/単一回答）

※首都圏：WB後サンプル数：191万人（実サンプル数：888人）
 ※東海：WB後サンプル数：45万人（実サンプル数：656人）
 ※関西：WB後サンプル数：95万人（実サンプル数：1,238人）
 ※札幌市：WB後サンプル数：9万人（実サンプル数：222人）

※就業形態が専業主婦/主夫、無職を除く

※仙台市：WB後サンプル数：5万人（実サンプル数：202人）
 ※広島市：WB後サンプル数：5万人（実サンプル数：202人）
 ※福岡市：WB後サンプル数：9万人（実サンプル数：216人）

※「緊急事態宣言中（2021年1月～6月）」までは2021年6月調査のスコア、「解除後減少時期（2021年7月～12月）」は2021年12月調査のスコア。
 ※2021年6月調査では、6つの時期別にテレワーク実施割合を聴取。2021年12月調査では、21年7月～12月のテレワーク実施割合を聴取。
 ※2022年12月調査からは、過去1年間のテレワーク実施割合を聴取しており、それ以前（半年間）と聴取時期が異なるため、経年比較は参考値。



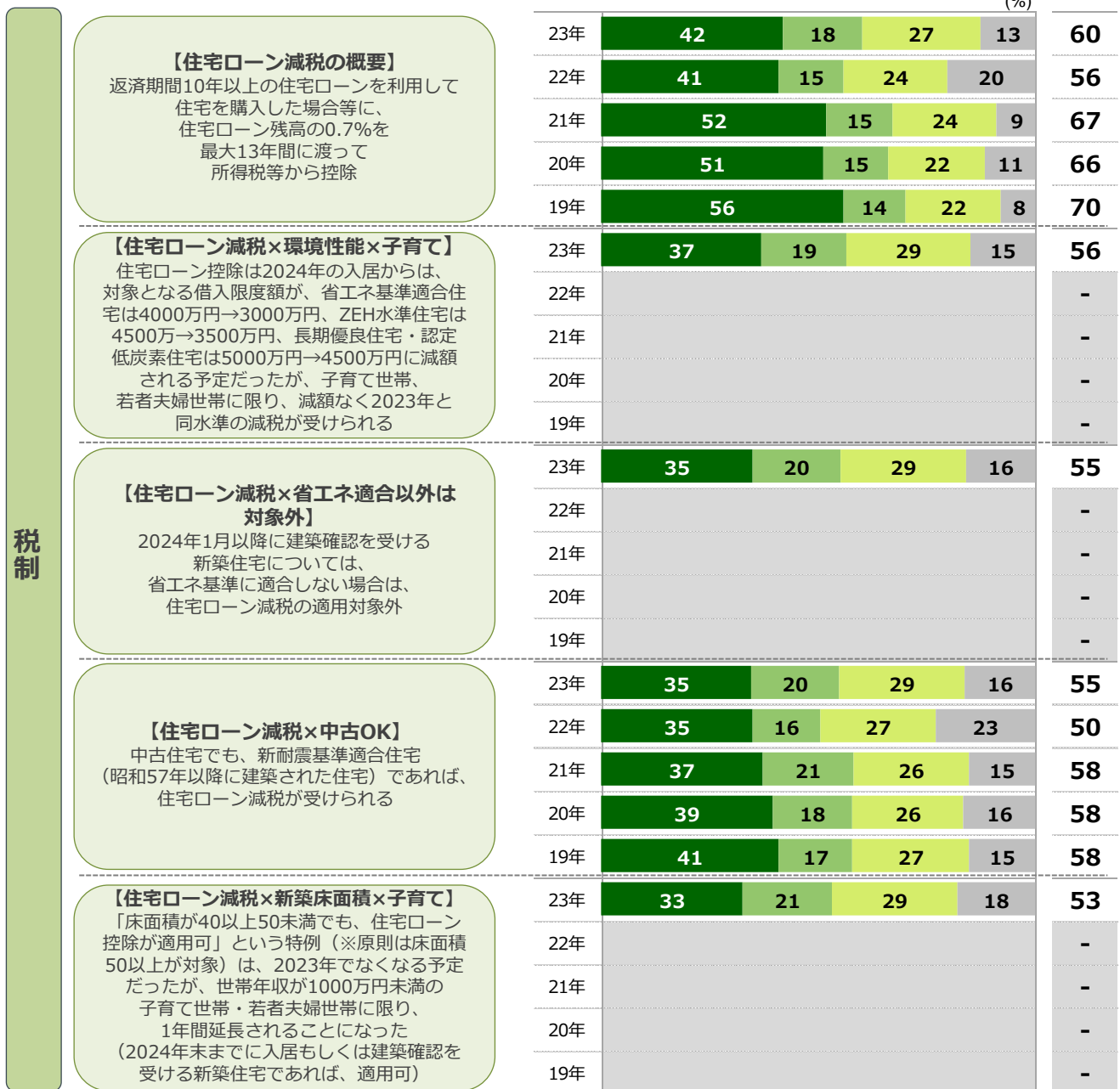
※表は実施率を掲載（100-「実施していない」）

※図表中の％は、小数第一位を四捨五入した値
 ※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値
 ※データラベルについて：-は該当する回答がないもの

■ 住宅購入に関する税制・優遇制度についての理解・関心状況（全体/単一回答）

※毎年一部制度の説明文の変更あり（下記は2023年調査票から引用）

※ 2023年WB後サンプル数：414万人（実サンプル数：4,240人）
 2022年WB後サンプル数：448万人（実サンプル数：1,737人）
 2021年WB後サンプル数：410万人（実サンプル数：1,725人）
 2020年WB後サンプル数：445万人（実サンプル数：1,688人）
 2019年WB後サンプル数：419万人（実サンプル数：1,073人）



※言葉も内容も知っている（「言葉も内容も知っている、関心がある」+「言葉も内容も知っているが、関心はない」）

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

※「言葉も内容も知っている」は小数点以下を含めて算出しているため、図表中表記の数字から算出した数値と一致しない場合がある

※灰色の網掛けがある年は非聴取

※23年の「言葉も内容も知っている」割合が高い順に掲載

■ 住宅購入に関する税制・優遇制度についての理解・関心状況（全体/単一回答）

※毎年一部制度の説明文の変更あり（下記は2023年調査票から引用）

※ 2023年WB後サンプル数：414万人（実サンプル数：4,240人）
 2022年WB後サンプル数：448万人（実サンプル数：1,737人）
 2021年WB後サンプル数：410万人（実サンプル数：1,725人）
 2020年WB後サンプル数：445万人（実サンプル数：1,688人）
 2019年WB後サンプル数：419万人（実サンプル数：1,073人）

■ 言葉も内容も 言葉も内容も 言葉は聞いたことが 言葉を聞いた 言葉も内容も知っている
 知っていて、 知っているが、 あるが、内容は知らない ことはない
 関心がある 関心はない (%)

優遇制度	制度説明	理解・関心状況 (%)				言葉も内容も知っている (%)
		言葉も内容も知っていて、関心がある	言葉も内容も知っているが、関心はない	言葉は聞いたことがあるが、内容は知らない	言葉を聞いたことはない	
【贈与税の特例】 住宅取得等資金として贈与を受ける場合、通常の住宅で500万円、省エネ等住宅で1000万円まで非課税である贈与税の特例	23年	25	19	24	32	44
	22年	24	18	24	34	42
	21年	30	18	25	27	48
	20年	29	18	25	27	48
	19年	29	19	29	23	47
【居住用財産譲渡時の特別控除】 自宅を売却した際の譲渡利益から最高3000万円まで控除して譲渡所得を計算できる	23年	22	17	22	40	38
	22年	20	12	21	46	33
	21年	23	15	17	44	39
	20年	22	16	20	42	37
	19年	26	19	21	34	45
【固定資産税の住宅用地特例の対象外となるケース】 家屋（住宅）を取り壊すと、その敷地について固定資産税の住宅用地特例（1/6等に減額）がなくなるが、状態が悪く周囲に著しく悪影響を与える特定空家や、放置すれば特定空家になるおそれのある空家（管理不全空家）の所有者等は、その改善のための措置を市区町村長から指導・勧告され、勧告を受けた空家はその敷地について、家屋（住宅）を取り壊さなくてもその特例の対象外となる	23年	20	18	23	39	38
	22年	-	-	-	-	-
	21年	-	-	-	-	-
	20年	-	-	-	-	-
	19年	-	-	-	-	-
【譲渡損失の損益通算および繰越控除の特例】 自宅を売却して新居を購入した際、譲渡損失が生じた場合は、一定の要件を満たせばその損失をほかの所得から控除できる	23年	21	17	21	41	38
	22年	21	11	18	50	31
	21年	21	15	16	48	36
	20年	18	16	22	44	34
	19年	20	17	23	40	36

※言葉も内容も知っている（「言葉も内容も知っていて、関心がある」+「言葉も内容も知っているが、関心はない」）

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

※「言葉も内容も知っている」は小数点以下を含めて算出しているため、図表中表記の数字から算出した数値と一致しない場合がある

※灰色の網掛けがある年は非聴取

※23年の「言葉も内容も知っている」割合が高い順に掲載

■ 住宅購入に関する金利・補助金についての理解・関心状況（全体/単一回答）

※毎年一部制度の説明文の変更あり（下記は2023年調査票から引用）

※ 2023年WB後サンプル数：414万人（実サンプル数：4,240人）
 2022年WB後サンプル数：448万人（実サンプル数：1,737人）
 2021年WB後サンプル数：410万人（実サンプル数：1,725人）
 2020年WB後サンプル数：445万人（実サンプル数：1,688人）
 2019年WB後サンプル数：419万人（実サンプル数：1,073人）

		言葉も内容も知っている				言葉も内容も知っている	
		言葉も内容も知っている、関心がある	言葉も内容も知っているが、関心はない	言葉は聞いたことがあがるが、内容は知らない	言葉は聞いたことはない		
金利	【フラット35】	23年	29	26	32	13	55
	【フラット35 S】 一定の基準を満たした住宅を取得する場合、フラット35より金利を引き下げる制度	23年	25	22	26	28	46
		22年	26	20	32	22	46
		21年	28	24	35	13	52
		20年	32	24	29	15	56
19年		38	21	33	8	59	
補助金	【フラット35S（ZEH）】 ZEH（ゼロエネルギーハウス）を取得する場合、フラット35より金利を引き下げる制度	23年	23	20	26	31	43
	22年	22	16	31	31	38	
	【フラット35リノベ】	23年	22	21	24	33	43
	【子育てエコホーム支援事業×新築】	23年	27	20	22	31	47
	【子育てエコホーム支援事業×リフォーム】	23年	23	20	23	34	43
【先進的窓リノベ事業（ZEH）】	23年	21	19	22	38	40	
【給湯省エネ事業】	23年	23	17	25	35	40	
補助金	【移住者の特典】 移住した先で住宅を購入、建築、リフォームした場合に数十万円から100万円超の補助金が得られる自治体がある	23年	21	18	26	35	39
		22年	24	15	24	38	38
		21年	26	15	27	32	41
		20年	25	21	25	29	46
		19年	27	18	20	36	44

※言葉も内容も知っている（「言葉も内容も知っている、関心がある」+「言葉も内容も知っているが、関心はない」）
 ※図表中の％は、小数第一位を四捨五入した値
 ※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値
 ※「言葉も内容も知っている」は小数点以下を含めて算出しているため、図表中表記の数字から算出した数値と一致しない場合がある

※「金利」「補助金」それぞれの中で、23年の「言葉も内容も知っている」割合が高い順に掲載

名称	回答者に提示した内容の説明文（上記に記載がない項目）
フラット35	全期間固定金利の住宅ローンで、省エネ基準に適合した住宅でのみ利用できる
フラット35リノベ	中古住宅の購入とあわせて、一定の要件を満たすリフォームを実施することで、フラット35より金利を引き下げる制度
子育てエコホーム支援事業×新築	子育て世帯・若者夫婦世帯を対象とし、新築住宅の取得に対して、長期優良住宅の場合は100万円/戸、ZEH住宅の場合は80万円/戸の補助金が交付される
子育てエコホーム支援事業×リフォーム	住宅の窓、ドア、壁等に対して省エネリフォームを行う場合に、子育て世帯・若者夫婦世帯は原則上限30万円/戸、その他の世帯には原則上限20万円/戸の補助金が交付される
先進的窓リノベ事業（ZEH）	高性能な窓に交換、もしくは内窓を設置（既存の窓の内側にもう一つ窓を追加）する際に、最大200万円の補助金が交付される
給湯省エネ事業	高効率給湯器を導入する場合、機器・性能に応じて、最大20万円の補助金が交付される

■ 物件の構造・仕様、取引に関する理解・関心状況（全体/単一回答）

※ 2023年WB後サンプル数：414万人（実サンプル数：4,240人）
 2022年WB後サンプル数：448万人（実サンプル数：1,737人）
 2021年WB後サンプル数：410万人（実サンプル数：1,725人）
 2020年WB後サンプル数：445万人（実サンプル数：1,688人）
 2019年WB後サンプル数：419万人（実サンプル数：1,073人）

■ 言葉も内容も 言葉も内容も 言葉は聞いたことが 言葉は聞いた
 知っていて、 知っているが、 あるが、内容は知らない ことはない
 関心がある 関心はない

住宅の品質	項目	関心状況 (%)				言葉も内容も知っている (%)
		言葉も内容も知っていて、関心がある	言葉も内容も知っているが、関心はない	言葉は聞いたことがあがあるが、内容は知らない	言葉は聞いたことはない	
住宅の品質	認定長期優良住宅	23年 27	16	22	34	44
	22年 26	14	24	36	40	
	21年 28	14	28	30	41	
	20年 29	14	25	31	43	
	19年 39	14	25	22	53	
	住宅性能評価書	23年 26	16	23	35	41
	22年 25	12	22	41	37	
	21年 28	14	21	37	41	
	20年 28	12	23	37	40	
	19年 27	13	22	38	40	
認定低炭素住宅	23年 20	16	22	41	36	
22年 18	14	19	49	33		
21年 17	15	22	46	32		
20年 17	13	23	47	30		
19年 18	12	19	50	30		
マンション管理適正評価制度	23年 19	17	19	45	36	
22年 17	11	18	53	29		
21年 16	13	20	51	29		
20年 -	-	-	-	-		
19年 -	-	-	-	-		
2030年 義務化される省エネ基準を、ZEH水準に引き上げ	23年 20	16	22	43	35	
22年 16	12	18	54	28		
21年 -	-	-	-	-		
20年 -	-	-	-	-		
19年 -	-	-	-	-		
マンション管理計画認定制度	23年 18	17	20	46	35	
22年 -	-	-	-	-		
21年 -	-	-	-	-		
20年 -	-	-	-	-		
19年 -	-	-	-	-		
2025年 新築建築物省エネ基準適合義務化	23年 19	14	21	46	33	
22年 17	8	19	56	26		
21年 -	-	-	-	-		
20年 -	-	-	-	-		
19年 -	-	-	-	-		
マンション長寿命化促進税制	23年 17	16	20	47	33	
22年 -	-	-	-	-		
21年 -	-	-	-	-		
20年 -	-	-	-	-		
19年 -	-	-	-	-		
安心R住宅	23年 17	15	19	49	32	
22年 13	12	18	57	25		
21年 13	13	19	56	26		
20年 13	11	19	57	24		
19年 15	13	18	54	28		

※23年の「言葉も内容も知っている」割合が高い順に掲載

※言葉も内容も知っている（「言葉も内容も知っていて、関心がある」+「言葉も内容も知っているが、関心はない」）

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

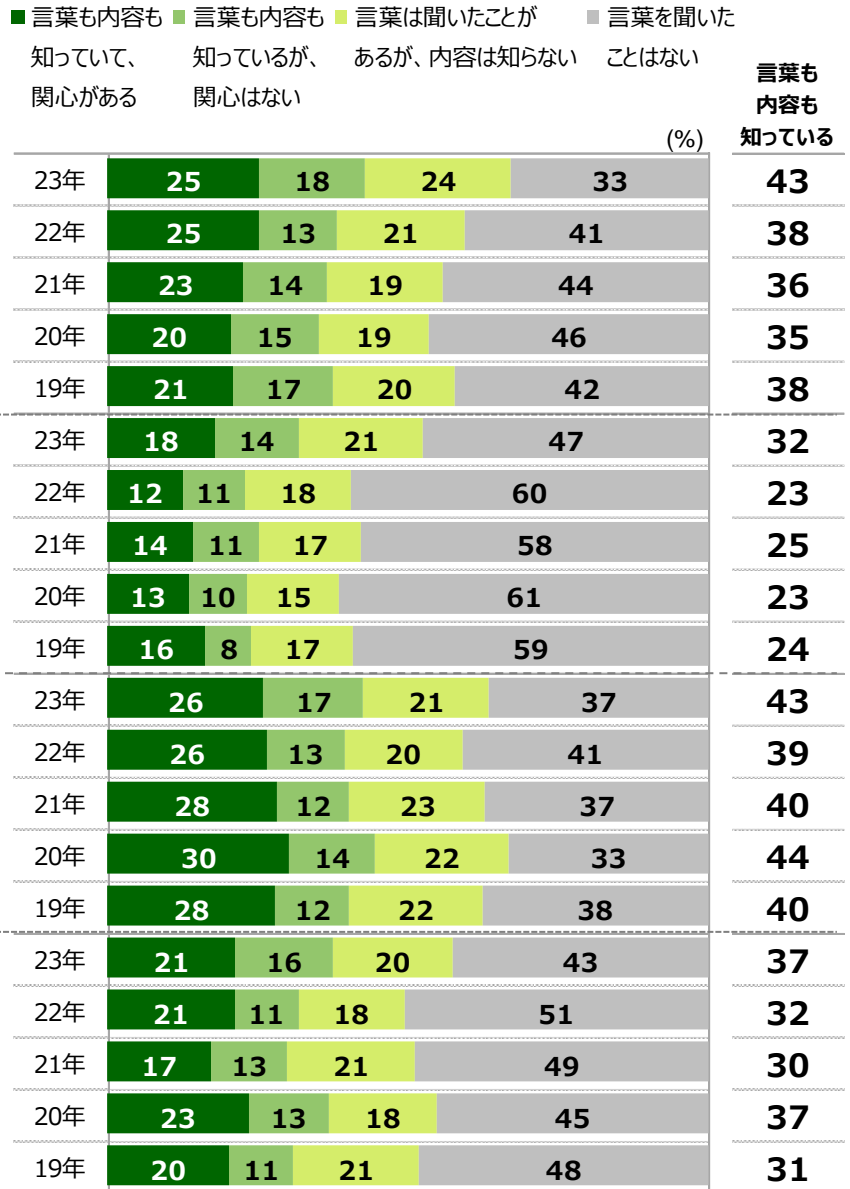
※「言葉も内容も知っている」は小数点以下を含めて算出しているため、図表中表記の数字から算出した数値と一致しない場合がある

※灰色の網掛けがある年は非聴取

名称	回答者に提示した内容の説明文
認定長期優良住宅	長く快適に住み続けられるための一定条件をクリアした住宅。構造躯体の劣化対策、耐震性、維持管理・更新の容易性、可変性、バリアフリー性、省エネルギー性の性能基準を満たす必要がある。住宅ローン控除額が引き上げられたり、金利優遇や各種税制が受けられるメリットがある。
住宅性能評価書	住宅品質確保法に基づき、国に登録された第三者機関によって住宅の性能を評価した書面。耐震等級3などの数字で性能が可視化される。またこの書面があれば、住宅ローン控除や地震保険料の優遇を受けられる可能性や、トラブルが起きても紛争処理機関を利用できるメリットがある。
認定低炭素住宅	生活や活動に伴って発生する二酸化炭素の排出の抑制するための低炭素化に資する措置が講じられている住宅。省エネルギー基準を超える性能をもつこと、かつ低炭素化に資する措置（節水対策・HEMSの導入等）を講じていること等の要件を満たす必要がある。
マンション管理適正評価制度	住宅ローン控除額が引き上げられたり、金利優遇や各種税制が受けられるメリットがある。
2030年 義務化される省エネ基準を、ZEH水準に引き上げ	一般社団法人マンション管理業協会が、2022年4月から運営を始めた制度。マンションの管理状態や管理組合の運営状態を5段階で評価し、インターネット上で公開する。管理の見える化につながり、居住者にとっては、管理組合の運営がしやすくなり、購入検討者にとっては、管理状態を見て購入を判断できる。
2025年 新築建築物省エネ適合義務化	2025年度から義務化される省エネ水準が、遅くとも2030年までにZEH水準（2025年に義務化される基準よりも高断熱化かつエネルギー消費量を2割削減）に引き上げられる
マンション管理計画認定制度	マンション管理適正化推進計画を作成した地方公共団体において、一定の基準を満たすマンションの管理計画を認定する制度。本制度を通じ、管理組合による管理の適正化に向けた自主的な取り組みが推進されるほか、市場で高く評価されるなどのメリットが期待される。
2025年 新築建築物省エネ適合義務化	2025年度から、原則全ての新築住宅・住宅以外の建築物で、省エネ基準への適合が義務化される。
マンション長寿命化促進税制	マンション管理計画認定制度により認定を取得したマンション等において、長寿命化に資する大規模修繕工事が実施された場合に、当該マンションに係る固定資産税額が減額される（1年間、6分の1から2分の1の範囲内で減額）。
安心R住宅	国土交通省が中古住宅の流通の活性化を目的に、消費者が安心して購入できる高い品質の中古住宅に設けたブランド名。国土交通省に登録された各事業者団体が定めた基準を満たす物件に、使用が認められる。

■ 物件の構造・仕様、取引に関する理解・関心状況（全体/単一回答）

※ 2023年WB後サンプル数：414万人（実サンプル数：4,240人）
 2022年WB後サンプル数：448万人（実サンプル数：1,737人）
 2021年WB後サンプル数：410万人（実サンプル数：1,725人）
 2020年WB後サンプル数：445万人（実サンプル数：1,688人）
 2019年WB後サンプル数：419万人（実サンプル数：1,073人）



※言葉も内容も知っている（「言葉も内容も知っていて、関心がある」+「言葉も内容も知っているが、関心はない」）

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

※「言葉も内容も知っている」は小数点以下を含めて算出しているため、

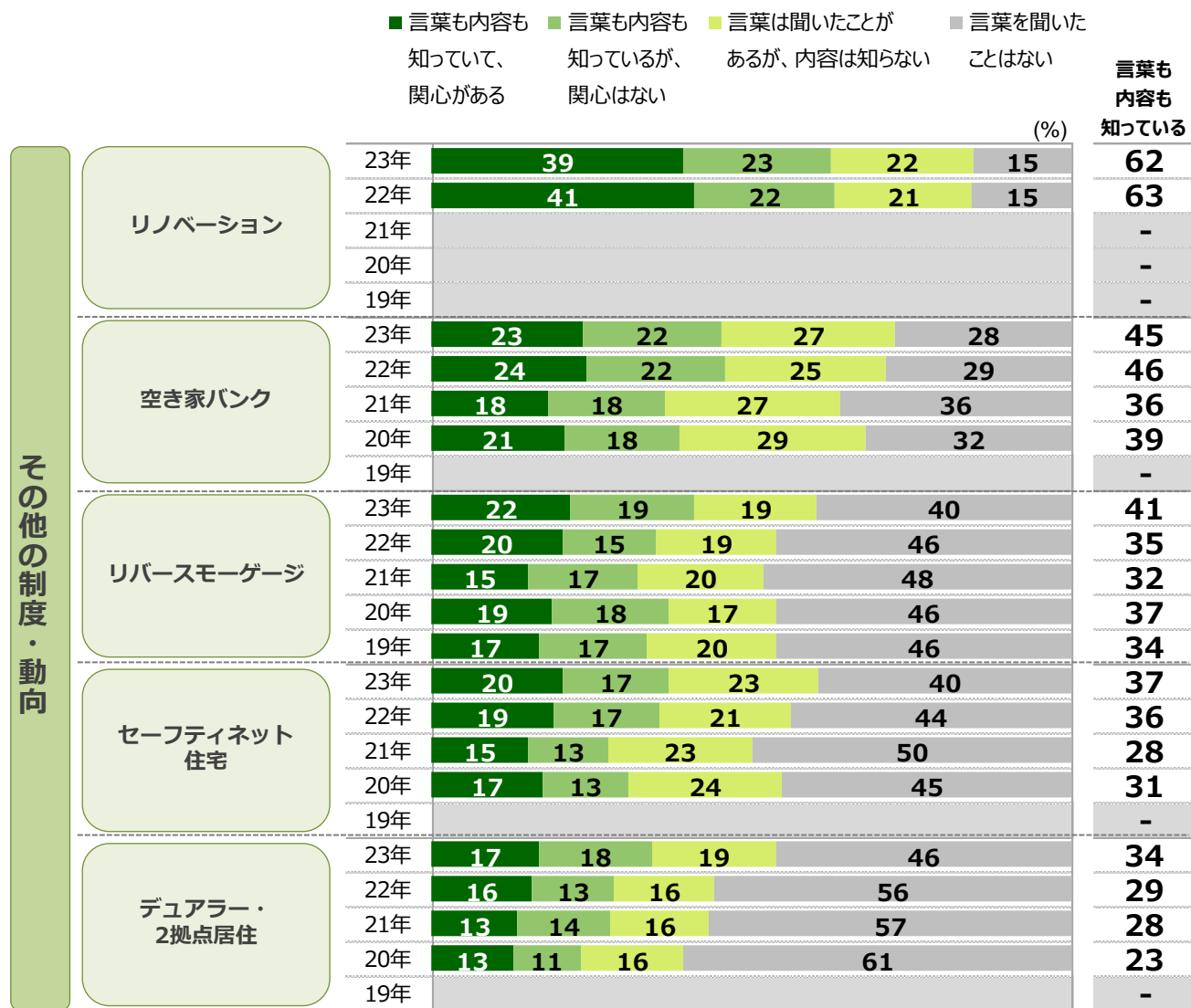
図表中表記の数字から算出した数値と一致しない場合がある

※「住宅の設備・仕様」「住宅構造の評価・保険」それぞれの中で、23年の「言葉も内容も知っている」割合が高い順に掲載

名称	回答者に提示した内容の説明文
ZEH	Net Zero Energy Houseの略。住まいの断熱性や省エネ性能を上げたり、太陽光発電などでエネルギーをつくることによって、1年間の消費エネルギーより住宅でつくったエネルギーのほうが多い、または差がゼロになる住宅のこと。
BELS	建築物の省エネ性能表示制度（建築物省エネ法）における第三者評価の仕組み。申請情報に基づき、BELS評価機関が省エネ性能の審査を行い、BELS評価書や省エネ性能ラベルを交付する。発行されたラベルは広告等に掲載され、消費者が省エネ性能の観点で物件選択を行う際に活用できる。自己評価の場合とは異なり、「ZEH」（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）等の達成状況を表示することができる。
住宅瑕疵担保責任保険	新築やリフォームする時に、法令上の性能を満たさない状態で引き渡され、その結果として雨漏りなどの構造部に問題が発生することを「瑕疵（かし）」という。瑕疵が見つかった際には保険会社から必要なお金が受け取れる。新築では事業者は10年間の瑕疵担保責任を負っており、保険加入が供託のいずれかの措置をとることが義務付けられているが、既存住宅では任意である。
インスペクション（建物状況調査）	建築士、住宅診断士など設計・施工に詳しい専門家が、住宅の劣化レベル、工事不備などを診断し、その改修規模や概算コストの目安を算定し、客観的な立場でアドバイスをする。2018年より売買取引時において不動産会社はこの建物検査の有無を通知する義務が生じる。

■ 物件の構造・仕様、取引に関する理解・関心状況（全体/単一回答）

※ 2023年WB後サンプル数：414万人（実サンプル数：4,240人）
 2022年WB後サンプル数：448万人（実サンプル数：1,737人）
 2021年WB後サンプル数：410万人（実サンプル数：1,725人）
 2020年WB後サンプル数：445万人（実サンプル数：1,688人）
 2019年WB後サンプル数：419万人（実サンプル数：1,073人）



※言葉も内容も知っている（「言葉も内容も知っている、関心がある」+「言葉も内容も知っているが、関心はない」）

※図表中の%は、小数第一位を四捨五入した値

※23年の「言葉も内容も知っている」割合が高い順に掲載

※WB後サンプル数は、小数第一位を四捨五入した値

※「言葉も内容も知っている」は小数点以下を含めて算出しているため、図表中表記の数字から算出した数値と一致しない場合がある

※灰色の網掛けがある年は非聴取

名称 回答者に提示した内容の説明文

リノベーション 既存の建物に大規模な改修工事を行い、用途や機能を変更して性能を向上させたり付加価値を与えること。

空き家バンク 「空き家バンク」とは、地方自治体が、空き家の賃貸・売却を希望する所有者から提供された情報を集約し、空き家をこれから利用・活用したい方に紹介する制度。空き家対策の一つとして注目されている。

リバースモーゲージ 高齢者等が持ち家を担保に、そこに住み続けながら自治体や金融機関から生活資金の融資を受け、死亡した場合には担保となっていた不動産を売却して借入金を一括返済するシステムのこと。預貯金が少なくても、持ち家を活用することで老後資金を調達でき、年金を補完できると注目されている。

セーフティネット住宅 セーフティネット住宅とは、「住宅セーフティネット制度」に基づき登録され、住宅確保要配慮者（高齢者、障害者、子育て世帯など）の入居を拒まない賃貸住宅のこと。空き室を活用する制度で、住宅補助もあり条件が整えば安価で借りることができ、生活相談や見守りなどのサポートも受けられる制度。

デュアラー・2拠点居住 都心と田舎の2つの生活＝デュアルライフ（2拠点生活）を楽しむ人たちのこと。ご自身の主なお住まいとは別に、週末や1年のうちの一定期間を異なる場所で生活することを指します（2つ以上の拠点がある場合も含む）。

『SUUMOリサーチセンター』について

『SUUMOリサーチセンター』は、『SUUMO』の調査研究機関として、住まいや暮らしについての調査、住まいの品質向上に向けた実証実験、テクノロジーの実態調査を行っています。業界に向けた提言や生活者に向けた発信によって、住まいの価値を高め、一人ひとりにその価値が届くまでの伴走・支援をしています。『リクルート住宅総研』としての創立以来、約20年に渡って培ってきた住まいの検討者と不動産事業者に関する深い現場知見と『SUUMO』という国内最大級メディア運営に基づくデータに依拠した、実現できる未来を発信していきます。

リクルートグループについて

1960年の創業以来、リクルートグループは、就職・結婚・進学・住宅・自動車・旅行・飲食・美容などの領域において、一人ひとりのライフスタイルに応じたより最適な選択肢を提供してきました。現在、HRテクノロジー、マッチング&ソリューション、人材派遣の3事業を軸に、60を超える国・地域で事業を展開しています。リクルートグループは、新しい価値の創造を通じ、社会からの期待に応え、一人ひとりが輝く豊かな世界の実現に向けて、より多くの『まだ、ここにはない、出会い。』を提供していきます。

詳しくはこちらをご覧ください。

リクルートグループ：<https://recruit-holdings.com/ja/> リクルート：<https://www.recruit.co.jp/>