

リクルート住宅総研

# 2007年首都圏新築マンション契約者動向調査

2008年4月16日(水)

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。この度、2007年に契約された方の動向を取りまとめました。時系列比較をしながら、概要をご報告いたします。なお、4月中旬には、その他の詳細なデータも掲載した冊子を発行する予定ですので、詳しくは、リクルート住宅総研のWebサイト、リクルート住宅リサーチ.net (<http://www.jresearch.net/>) もご参照ください。

- **新築マンション購入の主役はポスト団塊ジュニアへ** (→ 3P)
  - 世帯主世代では団塊ジュニア(1971~75年生まれ)をポスト団塊ジュニア世代(1976年生まれ以降)が上回る。
  - ポスト団塊ジュニア世代の割合は7ポイント増加して32%に達する。
- **東京23区に購入する割合は3年連続で減少し、2001年以降で最低** (→ 4P)
  - 物件所在地は神奈川県26%、東京23区が24%、千葉県が23%。
  - 東京23区は3年連続減少。一方千葉県は3年連続増加。
- **すべてのエリアで購入価格が上昇するも、全体の平均価格は前年並み** (→ 5P)
  - 平均購入価格は3,987万円で、4,000万円を下回る。
  - 東京23区・東京都下では平均購入価格が200万円上昇、神奈川県・埼玉県・千葉県も平均がアップ。
  - 購入資金の頭金は減少し、借入額は過去最高の3,077万円に。(→ 6P)
- **平均専有面積は74.9㎡、2001年以降では最も狭い** (→ 7P)
  - 平均専有面積は74.9㎡となり、2001年以降では最も低い水準。
  - 70㎡台前半の割合は2002年の14%から増加トレンド、2007年は24%に。
- **価格や通勤利便性を妥協し、間取りやエリア環境を決め手に物件選択** (→ 10P)
  - 「価格」「通勤アクセスの良いエリア」は、決め手項目では前年よりダウン、あきらめ項目では前年よりアップ。
  - 「間取りプラン」やエリア環境の決め手度合いが上昇。

【本件に関するお問い合わせ先】

[https://www.recruit.jp/support/inquiry\\_press.html](https://www.recruit.jp/support/inquiry_press.html)

## &lt;&lt;目次&gt;&gt;

調査概要	.....	2
2007年調査のトピックス		
1	契約世帯主の属性	..... 3
2	購入物件所在地	..... 4
3	購入価格	..... 5
4	自己資金／借入額	..... 6
5	専有面積	..... 7
6	入居までの期間	..... 8
7	住まいの購入理由	..... 9
8	決め手・あきらめ項目	..... 10

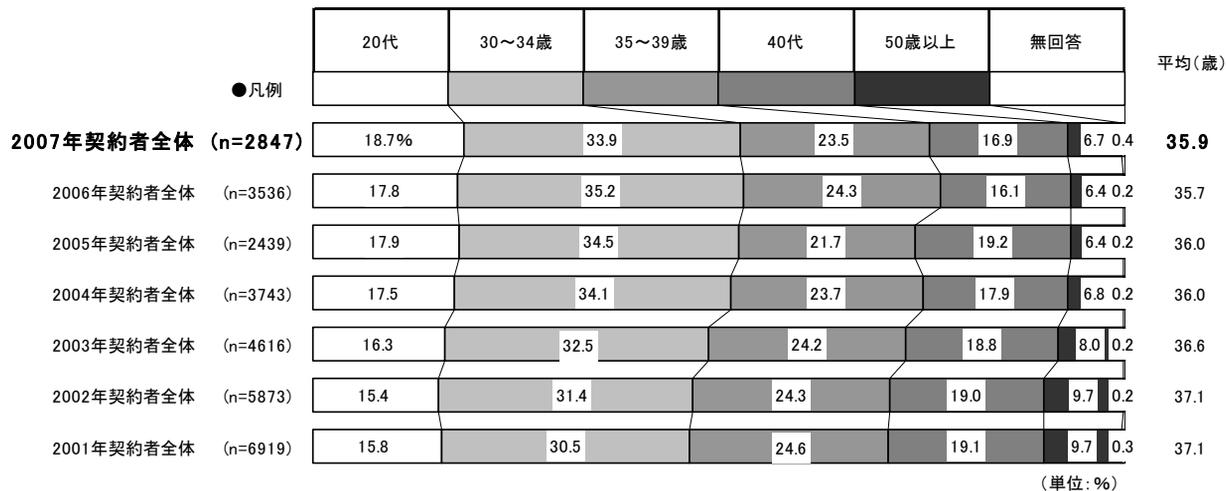
## &lt;&lt;調査概要&gt;&gt;

- 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 ... 2007年1月～2007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  
※2007年1月～2007年12月の契約者の確認  
⇒ 回答票に契約書等(契約日・物件所在地が確認できる書類)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／住宅情報マンションズ・タウンズ  
／電車中広告／ネット広告／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
- △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共通調査項目、  
新築マンション契約者のみを対象とした項目を集計  
※2003年～2006年は全新規住宅購入契約者を対象とした共通一次調査、新築マンション契約者  
のみを対象とした調査を二次調査としていたが、2007年からは一括で実施している。
- 集計対象期間 ... 2007年1月～2007年12月
- 集計数 ... 計2,847件
- 【経年のデータについて】
- |          |                         |             |
|----------|-------------------------|-------------|
| 2006年契約者 | : 3,536件(うち二次調査:2,793件) | (2007年3月発表) |
| 2005年契約者 | : 2,439件(うち二次調査:1,726件) | (2006年4月発表) |
| 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、「2007年首都圏新築マンション契約者動向調査(株式会社リクルート)」と明記をお願いいたします。

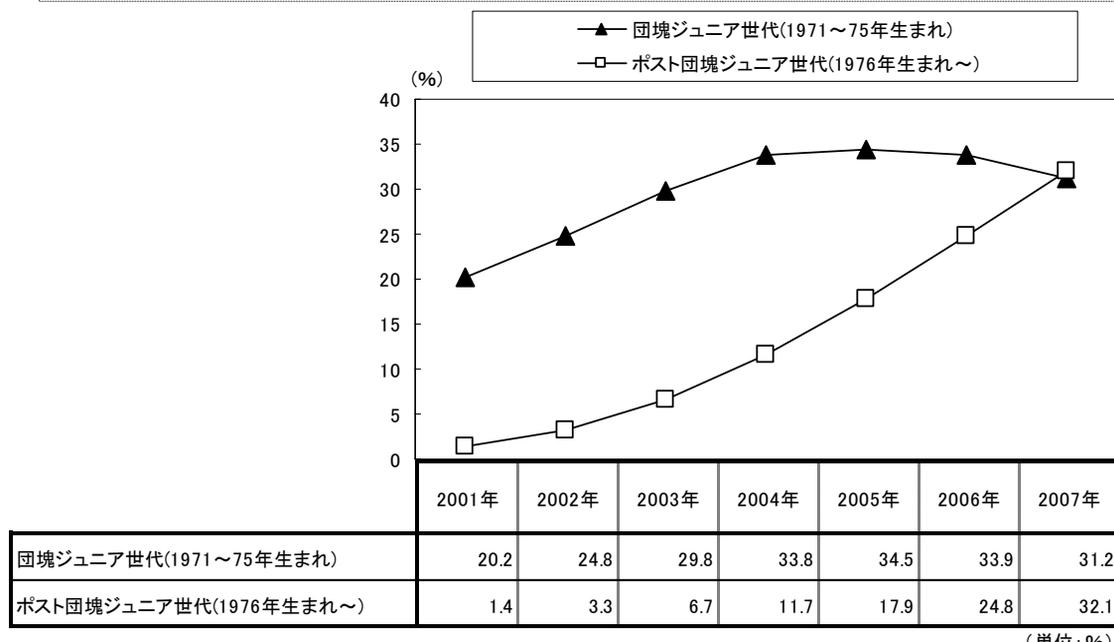
- 契約世帯の世帯主年齢は「30～34歳」が最も多く34%、次いで「35～39歳」が24%、「20代」が19%と続く。構成比は2006年とあまり変化はない。平均年齢は35.9歳。
- 契約年での年齢を元にして世帯主の生年別に集計したところ、団塊ジュニア世代(1971～75年生まれ/2007年時点で32歳～36歳)の割合は、2005年の35%をピークに2007年では減少傾向が明らかになった。一方、ポスト団塊ジュニア世代(1976年以降生まれ/2007年時点で31歳以下)の割合は急速に増加しており、2007年は団塊ジュニア世代の割合をわずかながら上回った。

■契約時世帯主年齢(全体/実数回答)



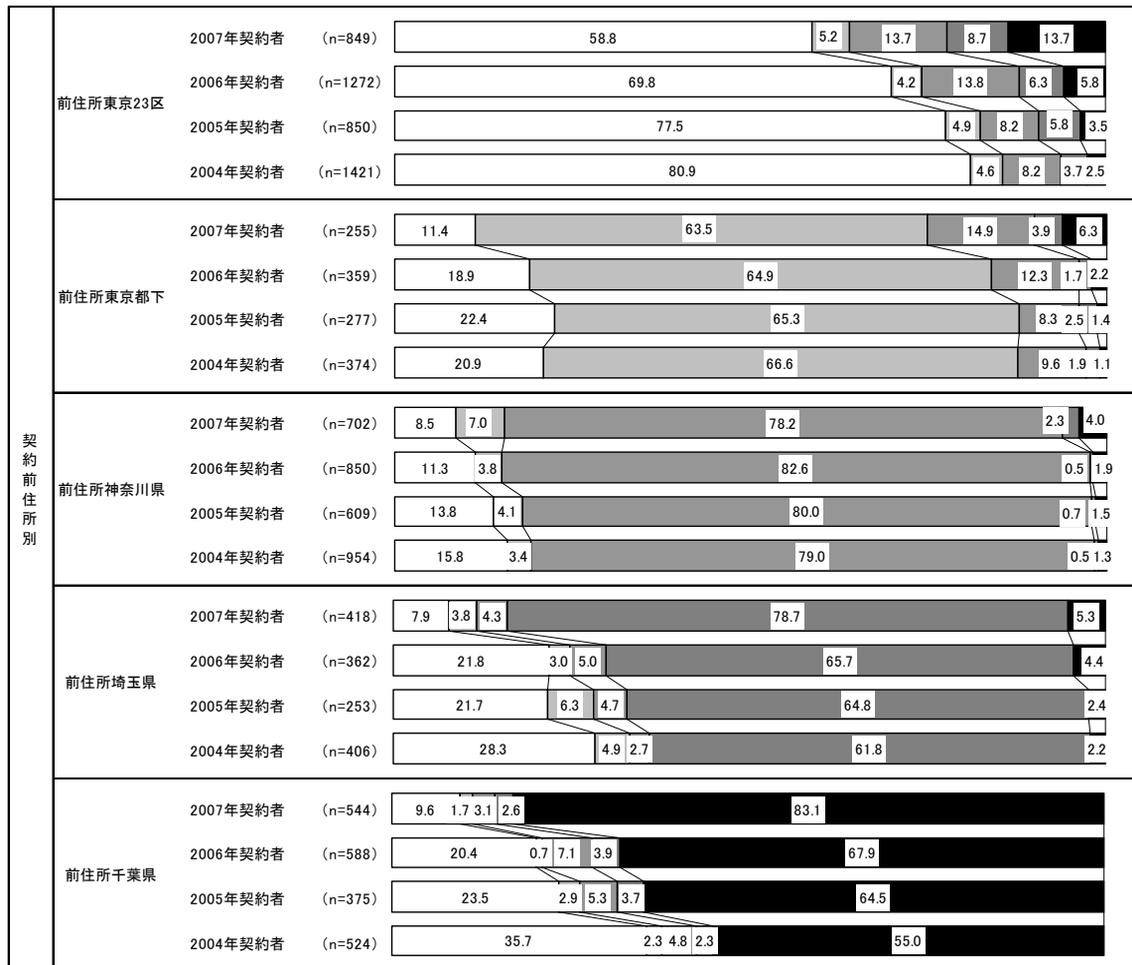
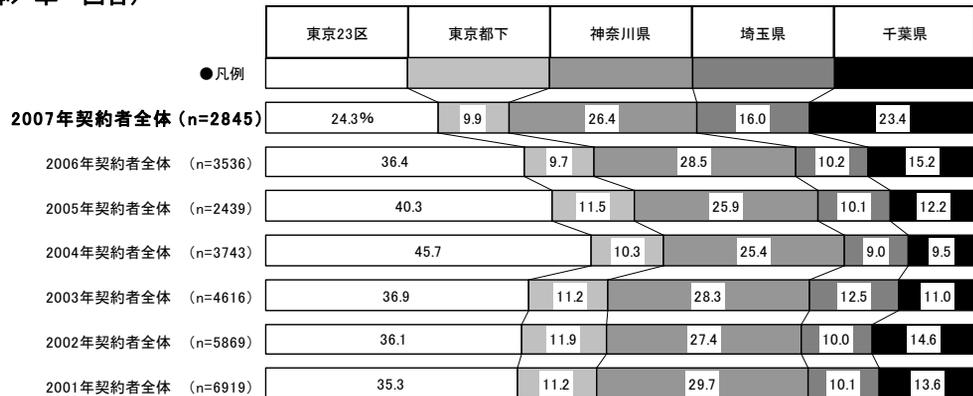
■契約者世代(全体/単一回答)

契約者世代については、物件を契約した年から世帯主年齢を引いたものを世帯主の生年と推定し、その生年により世代を分類した。  
 例) 契約年が2007年で世帯主年齢が35歳のケースでは、生年は1972年(2007-35=1972)であると推定し、団塊ジュニア世代に分類している。  
 ※一般的には、団塊ジュニア世代は1971年～74年の4年間に生まれた世代を指すが、ここでは、5歳区分の集計をするため1971年～75年生まれを団塊ジュニア世代としている。



- 購入した物件の所在地は、東京23区の割合が2006年に比べて12ポイント減少の24%となった。東京23区は3年連続の減少で、2001年以降では最も低い割合となっている。一方、埼玉県と千葉県は、2006年に比べてそれぞれ5ポイント以上増加した。
- 契約前の住所別にみると、契約前住所が東京23区であった人の中で東京23区に購入した人の割合(59%)は3年連続で減少し、埼玉県、千葉県への流出が増加している。特に千葉県への流出は14%と、2006年から8ポイントも増加した。
- 前住所が東京都下、神奈川県、埼玉県、千葉県でも、東京23区内に購入する割合は減少している。

■購入物件所在地(全体/単一回答)



(単位: %)

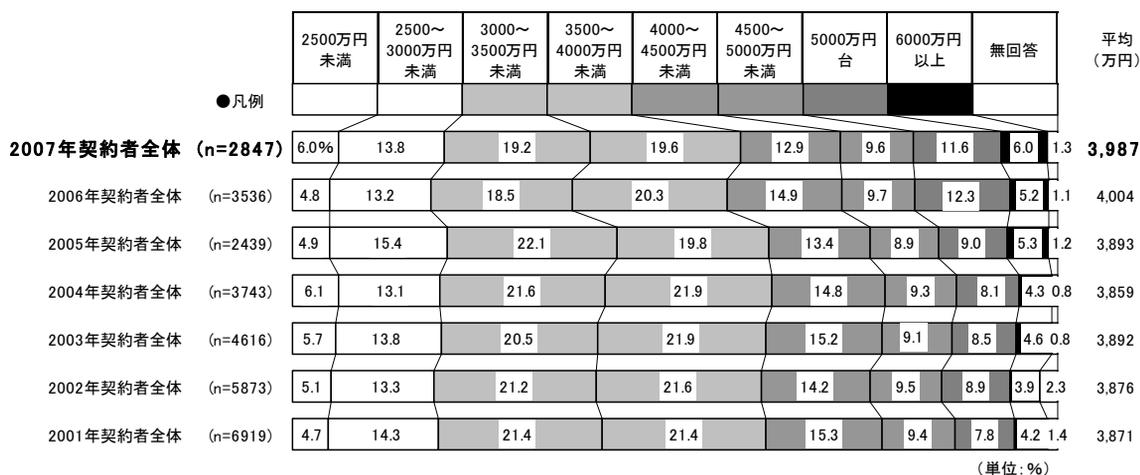
※2007年のデータは、購入物件の所在エリアが東京都だが市区郡不明というサンプルが2サンプルあったため、それを除いた2845サンプルで集計している。  
 ※2002年のデータは、購入物件の所在エリア無回答が4サンプルがあったため、それを除いた5869サンプルで集計している。

# 全エリアで購入価格が上昇するも、全体では横ばい

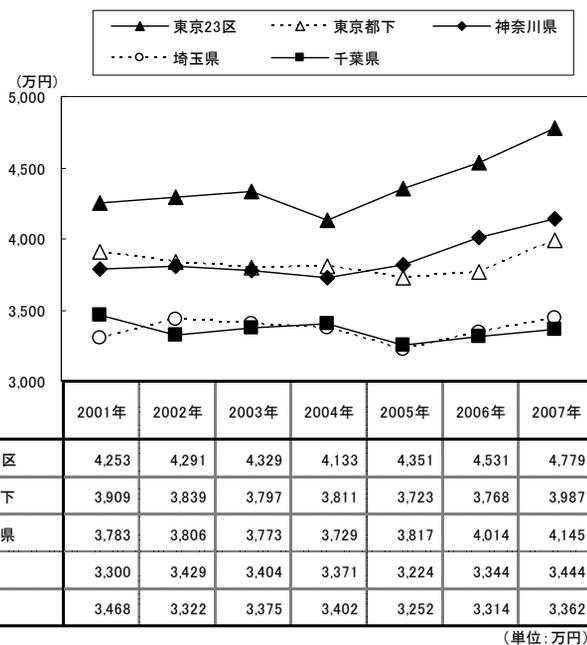
## 3. 購入価格

- 平均購入価格は2006年に4,000万円台に達したが、2007年は17万円ダウンして3,987万円となっている。2007年は新築マンションの販売価格の高騰が指摘されたが、エンドユーザーが居住用に購入した新築マンションの購入価格は、首都圏の全体平均で見ると2006年から横ばいであることがわかった。
- 購入価格の内訳をみると、「4,000～4,500万円未満」の割合が2006年から2ポイント減少しており、3,500万円未満までの割合が3ポイント増加している。一方4,500万円以上の割合には変化がない。
- 購入物件の所在地別に平均購入価格をみると、すべてのエリアで平均が上昇している。特に東京都では23区・都下ともに2006年の平均を200万円以上上回っている。前述の購入地域の郊外化が、首都圏全体でみた平均購入価格の上昇を吸収したと思われる。
- 2007年1年間の平均購入価格の推移をみると、千葉県以外では2007年上半期から下半期にかけて平均購入価格がやや高くなっているが、1～3月期から10～12月期までの上昇幅が最も高い埼玉県で390万円、12%の上昇であった。

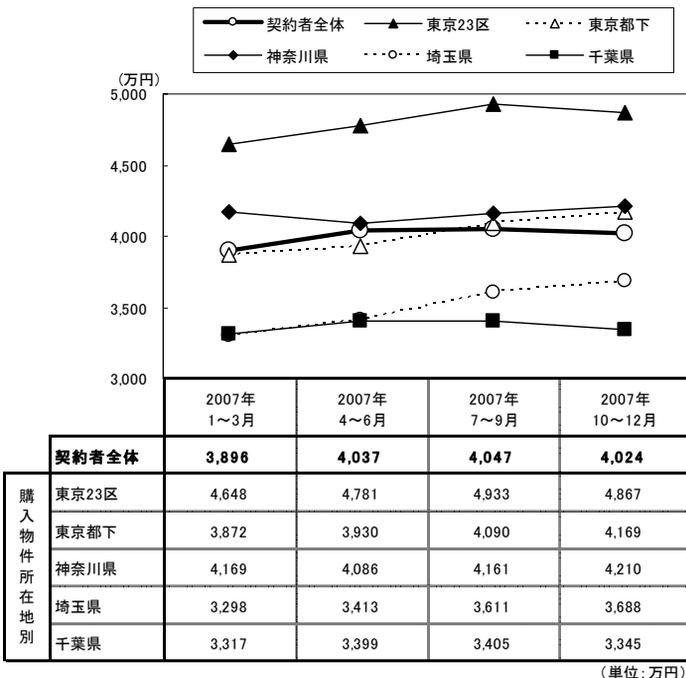
### ■購入価格(全体/実数回答)



### ■平均購入価格の推移(購入物件所在地別、2001年からの推移)

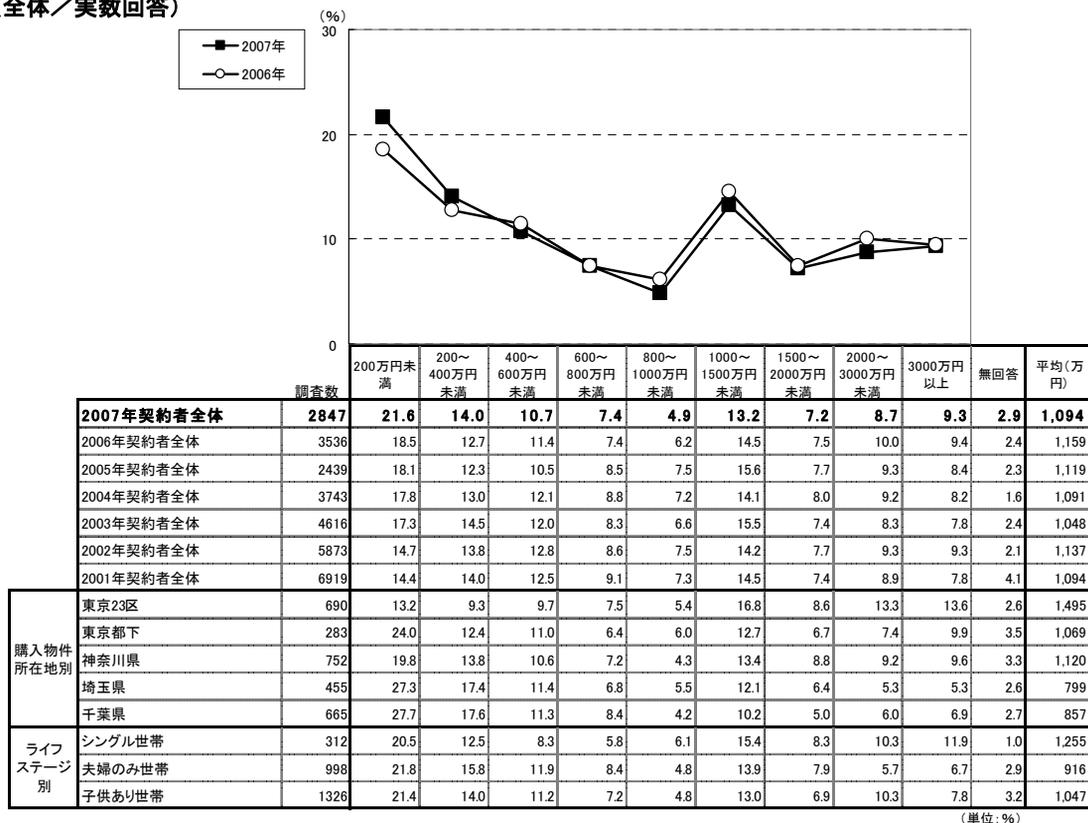


### ■平均購入価格の推移(購入物件所在地別、2007年1年間の推移)

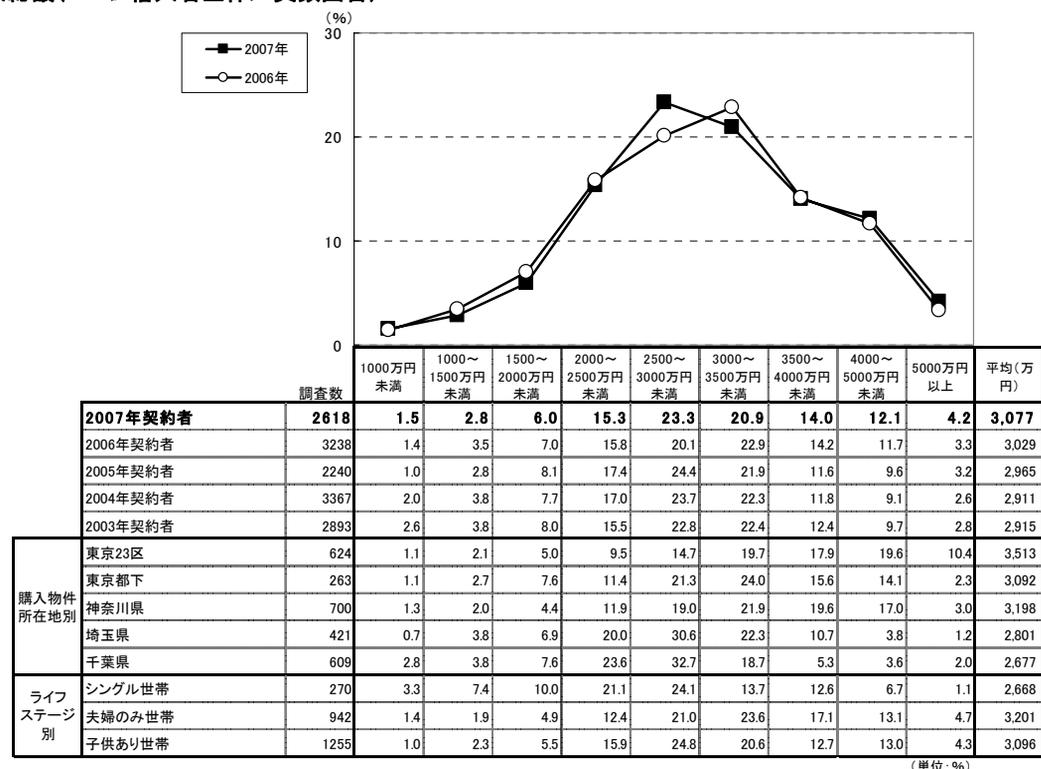


- 自己資金(頭金)は2006年に比べ「200万円未満」「200～400万円未満」の割合が増加しており、平均では1,094万円と、2006年と比べ65万円減少している。「200万円未満」の割合は、2001年調査の14%から年々増加を続けて2007年は2割を超えた。
- 自己資金を購入物件所在地別にみると、購入先が東京23区では平均で1,495万円と突出して高くなっている。
- 一方、ローン借入者を対象に借入総額をみると、2007年は平均で3,077万円となり、過去最高だった2006年をさらに上回る結果となった。
- 借入額を購入物件所在地別にみると、購入先が東京23区で平均が3,513万円と突出している。

■自己資金(全体／実数回答)



■ローン借入総額(ローン借入者全体／実数回答)



※2003年度(2003年4月～2004年3月)に実施した調査では、ローンに関する設問は二次調査項目となっているため、2004年契約者のうち1月～3月の回答者は、二次調査回答者のみ集計対象としている。

# 平均専有面積は75㎡を割りこみ、2001年以来最低

## 5. 専有面積

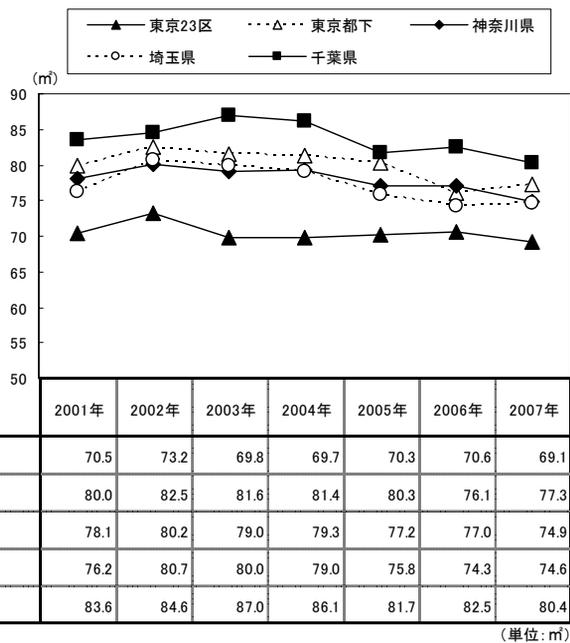
- 2007年の平均専有面積は74.9㎡で、2001年以降はじめて75㎡を割った。80㎡以上の占める割合も32%と、2001年以降で最も低い。
- 「70㎡～75㎡未満」の割合は2002年から5年連続して増加傾向にあり、2007年では24%と、約4分の1を占めるに至っている。同様に、「60～70㎡未満」の割合も増加を続けており、全体でみると70㎡前後への集中度が高くなってきている。
- 購入物件所在地別に平均面積の推移をみると、東京23区、神奈川県、千葉県は2001年以降で最も低い水準となっている。
- 契約者のライフステージ別にみると、シングル世帯、夫婦のみ世帯、子供あり世帯のいずれも2006年を下回った。

### ■ 専有面積(全体/実数回答)

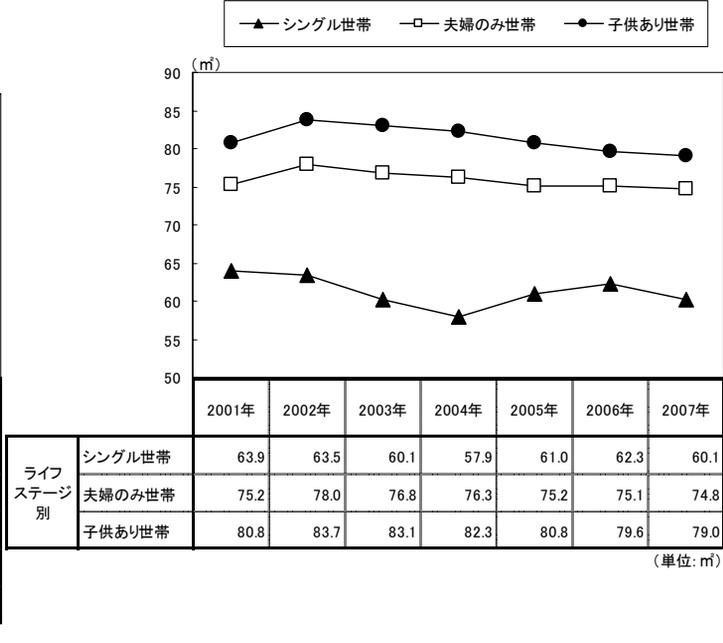
	50㎡未満	50～60㎡未満	60～70㎡未満	70～75㎡未満	75～80㎡未満	80～85㎡未満	85～90㎡未満	90～100㎡未満	100㎡以上	無回答	平均(㎡)	80㎡以上計(%)
● 凡例												
2007年契約者全体 (n=2847)	4.0%	3.7	15.1	23.6	19.5	14.1	7.3	6.8	3.8	2.1	74.9	32.0
2006年契約者全体 (n=3536)	3.6	4.9	14.6	22.5	20.3	14.7	7.7	6.5	4.0	1.2	75.2	32.9
2005年契約者全体 (n=2439)	4.9	5.2	13.0	18.7	20.1	16.4	9.3	7.4	3.7	1.4	75.2	36.8
2004年契約者全体 (n=3743)	6.3	5.7	12.6	16.4	19.6	14.5	9.3	8.3	6.6	0.8	75.7	38.7
2003年契約者全体 (n=4616)	4.8	5.6	12.2	16.0	18.5	14.6	9.9	10.3	7.3	0.8	76.9	42.0
2002年契約者全体 (n=5873)	3.0	4.8	10.9	14.1	20.8	15.5	10.2	11.4	8.4	0.9	78.6	45.6
2001年契約者全体 (n=6919)	2.9	5.0	14.6	17.9	22.2	14.0	8.6	8.2	4.7	1.7	76.2	35.6

(単位: %)

### ■ 平均専有面積の推移(購入物件所在地別)

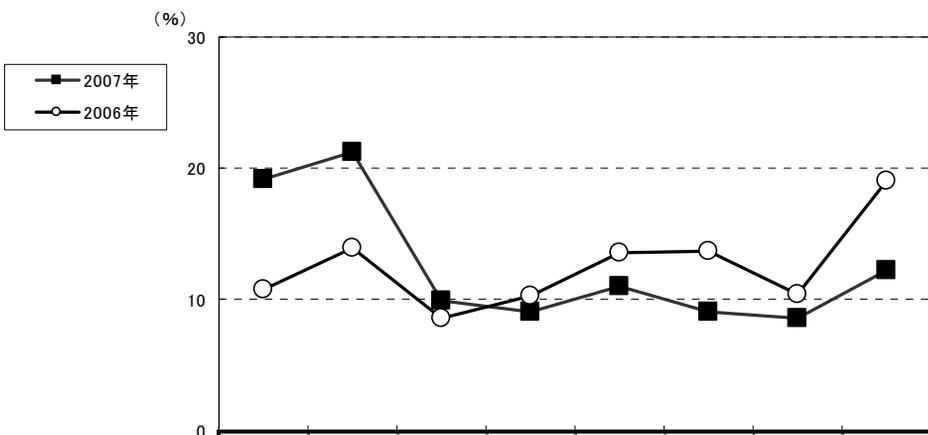


### ■ 平均専有面積の推移(ライフステージ別)



- ここ数年、契約から入居までの期間が長くなる傾向にあったが、**2007年は2006年に比べて平均で約2ヶ月短縮された。**
- 内訳をみると、「2ヶ月以内」「3～4ヶ月」の割合が2006年に比べそれぞれ2倍近くになっている。逆に7ヶ月以上の割合は全般的に減少し、通算すると17ポイント少なくなっている。
- 購入物件所在地別にみると、埼玉県と千葉県では平均が7ヶ月を切っており、契約から4ヶ月以内に入居する割合が半数近くに達する。
- 一方、東京23区と神奈川県では「15ヶ月以上」の割合が2割近くある。

■ 契約から入居までの期間(全体/実数回答)



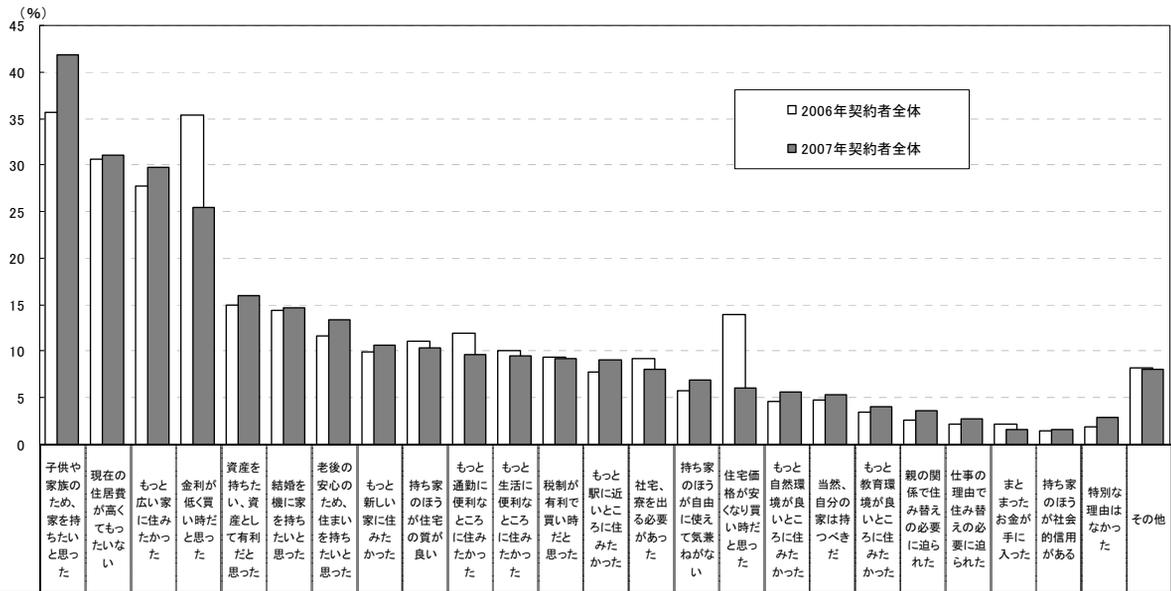
		調査数	2ヶ月以内	3～4ヶ月	5～6ヶ月	7～8ヶ月	9～10ヶ月	11～12ヶ月	13～14ヶ月	15ヶ月以上	無回答	平均(ヶ月)
<b>2007年契約者全体</b>		<b>2847</b>	<b>19.2</b>	<b>21.2</b>	<b>9.9</b>	<b>9.0</b>	<b>11.0</b>	<b>9.0</b>	<b>8.5</b>	<b>12.2</b>	<b>0.1</b>	<b>7.9</b>
2006年契約者全体		3536	10.7	13.9	8.5	10.3	13.5	13.6	10.4	19.0	0.1	10.0
2005年契約者全体		2439	12.2	18.9	8.6	10.1	11.6	8.8	11.4	17.2	1.2	9.6
2004年契約者全体		3743	13.2	20.4	9.3	11.1	11.4	9.2	9.1	14.5	1.8	8.6
2003年契約者全体		4616	12.9	21.4	10.3	11.0	12.8	8.5	7.6	14.7	0.8	8.4
購入物件所在地別	東京23区	690	19.7	17.8	9.1	7.8	11.6	9.6	7.0	17.2	0.1	8.5
	東京都下	283	18.0	23.3	11.0	10.6	16.3	9.9	6.4	4.6	—	6.9
	神奈川県	752	13.3	19.8	9.4	8.9	10.4	8.6	9.6	19.9	—	9.6
	埼玉県	455	22.9	24.0	10.8	13.0	8.8	9.2	7.7	3.5	0.2	6.3
	千葉県	665	23.2	23.3	10.4	6.8	10.5	8.1	10.4	7.4	—	6.9
ライフステージ別	シングル世帯	312	22.8	21.8	10.3	7.7	9.3	5.8	6.4	16.0	—	8.2
	夫婦のみ世帯	998	19.1	21.2	10.6	9.0	11.0	8.0	8.2	12.6	0.1	7.9
	子供あり世帯	1326	18.3	20.0	9.5	9.5	12.0	10.9	9.6	10.2	0.1	7.9

(単位: %)

50.0 2006年契約者全体より5ポイント以上高い  
 50.0 2006年契約者全体より5ポイント以上低い

- 住まいの購入を思い立った理由は、「子供や家族のため、家を持ちたいと思った」が最も高く42%。次いで「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%)、「金利が低く買い時だと思った」(25%)となっている。
- 「住宅価格が安くなり買い時だと思った」と「金利が低く買い時だと思った」は2006年に比べ大きくスコアが減少しており、2007年はエンドユーザーの「買い時である」という市況感が急激に悪化したことがうかがえる。

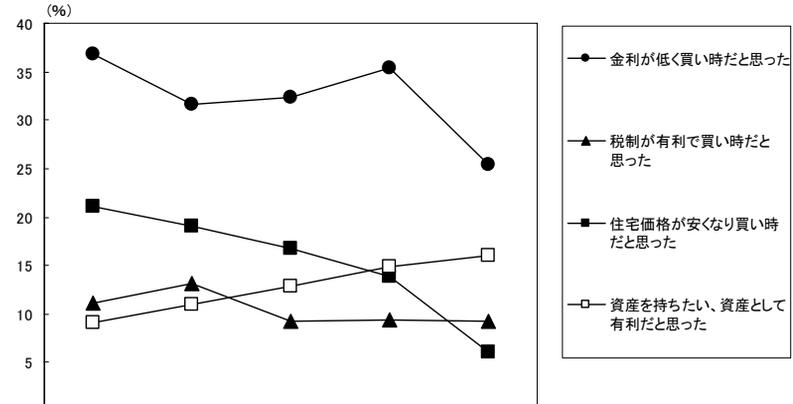
■購入理由(全体/3つまでの限定回答)



購入理由	2007年契約者全体 (n=2847)	2006年契約者全体 (n=3536)	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	41.9	35.7	34.8	32.2	31.6
現在の住居費が高くてもったいない	31.0	30.6	31.3	31.2	30.7
もっと広い家に住みたかった	29.8	27.8	29.7	30.2	32.4
金利が低く買い時だと思った	25.4	35.4	32.3	31.6	36.8
資産を持ちたい、資産として有利だと思った	16.0	14.9	12.8	11.0	9.1
結婚を機に家を持ちたいと思った	14.6	14.4	12.1	11.5	10.7
老後の安心のため、住まいを持ちたいと思った	13.3	11.6	12.5	12.3	11.4
もっと新しい家に住みたかった	10.7	9.9	10.1	10.6	9.6
持ち家のほうが住宅の質が良い	10.3	11.0	9.7	10.3	10.3
もっと通勤に便利なところに住みたかった	9.7	12.0	12.2	13.4	11.7
もっと生活に便利なところに住みたかった	9.5	10.1	9.8	10.6	10.8
税制が有利で買い時だと思った	9.2	9.4	9.3	13.1	11.1
もっと駅に近いところに住みたかった	9.0	7.7	7.7	7.1	6.6
社宅、寮を出る必要があった	8.1	9.2	8.5	9.3	9.3
持ち家のほうが自由に使える気兼ねがない	6.9	5.7	6.1	6.1	6.7
住宅価格が安くなり買い時だと思った	6.0	13.9	16.8	19.1	21.1
もっと自然環境が良いところに住みたかった	5.6	4.6	5.4	5.2	6.0
当然、自分の家は持つべきだ	5.3	4.7	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	4.0	3.5	3.9	3.8	3.4
親の関係を住み替えに迫られた	3.6	2.6	3.8	3.0	4.0
仕事の理由で住み替えの必要に迫られた	2.7	2.1	2.1	2.5	2.7
まとまったお金が手に入った	1.6	2.1	1.8	2.7	1.9
持ち家のほうが社会的信用がある	1.6	1.4	1.2	1.0	1.2
特別な理由はなかった	2.9	1.9	2.3	2.4	2.3
その他	8.1	8.2	9.8	8.9	9.0
無回答	0.7	0.3	0.2	0.1	0.1

50.0 2006年契約者全体より5ポイント以上高い  
 50.0 2006年契約者全体より5ポイント以上低い

■市況感に関する項目の推移

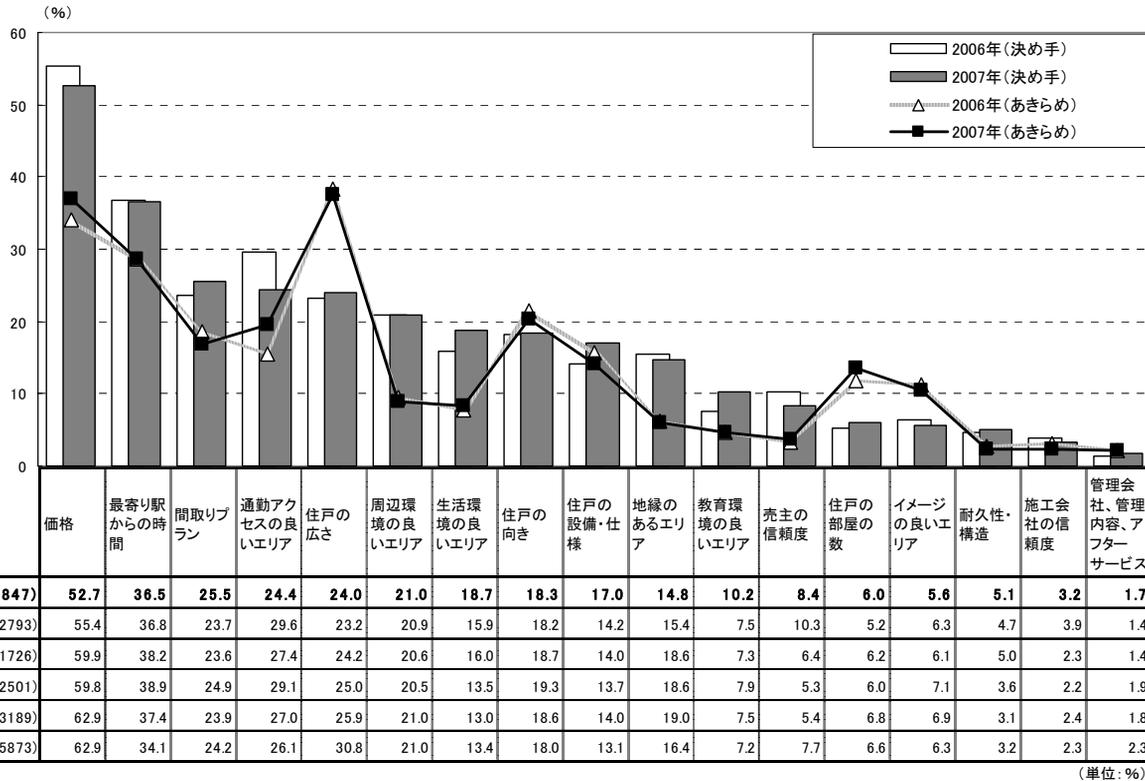


調査数	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年
金利が低く買い時だと思った	4,616	3,743	2,439	3,536	2,847
税制が有利で買い時だと思った	36.8	31.6	32.3	35.4	25.4
住宅価格が安くなり買い時だと思った	11.1	13.1	9.3	9.4	9.2
資産を持ちたい、資産として有利だと思った	21.1	19.1	16.8	13.9	6.0
金利が低く買い時だと思った	9.1	11.0	12.8	14.9	16.0

(単位: %)

- 物件を検討するうえで決め手にした項目は、「価格」が53%で最も高く、次いで「最寄り駅からの時間」(37%)、「間取りプラン」(26%)、「通勤アクセスの良いエリア」(24%)、「住戸の広さ」(24%)となっている。
- あきらめた項目は、「住戸の広さ」が38%で最も高く、次いで「価格」(37%)、「最寄り駅からの時間」(29%)、「住戸の向き」(20%)、「通勤アクセスの良いエリア」(20%)となっている。
- 2006年と比べると、「価格」と「通勤アクセスの良いエリア」は、決め手としてのポイントを下げ、逆に、あきらめた項目としてポイントがアップしている。特に「通勤アクセスの良いエリア」は、決め手として5ポイントの減少、あきらめとして4ポイントの増加となった。
- 「価格」と「通勤アクセスの良いエリア」は、2002年以降、決め手項目としては最も低く、反対に「あきらめ項目」としては最も高い水準となっている。
- 一方、「間取りプラン」、「住戸の設備・仕様」といった住戸プランや、「生活環境の良いエリア」「教育環境の良いエリア」といった家族の居住環境を決め手とする割合が増加している。

■決め手・あきらめ項目(全体/それぞれ3つまでの限定回答)



決め手項目	価格	最寄り駅からの時間	間取りプラン	通勤アクセスの良いエリア	住戸の広さ	周辺環境の良いエリア	生活環境の良いエリア	住戸の向き	住戸の設備・仕様	地縁のあるエリア	教育環境の良いエリア	売主の信頼度	住戸の部屋の数	イメージの良いエリア	耐久性・構造	施工会社の信頼度	管理会社・管理内容・アフターサービス	無回答
2007年契約者全体 (n=2847)	52.7	36.5	25.5	24.4	24.0	21.0	18.7	18.3	17.0	14.8	10.2	8.4	6.0	5.6	5.1	3.2	1.7	0.3
2006年契約者 (n=2793)	55.4	36.8	23.7	29.6	23.2	20.9	15.9	18.2	14.2	15.4	7.5	10.3	5.2	6.3	4.7	3.9	1.4	0.8
2005年契約者 (n=1726)	59.9	38.2	23.6	27.4	24.2	20.6	16.0	18.7	14.0	18.6	7.3	6.4	6.2	6.1	5.0	2.3	1.4	0.3
2004年契約者 (n=2501)	59.8	38.9	24.9	29.1	25.0	20.5	13.5	19.3	13.7	18.6	7.9	5.3	6.0	7.1	3.6	2.2	1.9	0.1
2003年契約者 (n=3189)	62.9	37.4	23.9	27.0	25.9	21.0	13.0	18.6	14.0	19.0	7.5	5.4	6.8	6.9	3.1	2.4	1.8	0.1
2002年契約者 (n=5873)	62.9	34.1	24.2	26.1	30.8	21.0	13.4	18.0	13.1	16.4	7.2	7.7	6.6	6.3	3.2	2.3	2.3	0.1

(単位: %)

あきらめ項目	価格	最寄り駅からの時間	間取りプラン	通勤アクセスの良いエリア	住戸の広さ	周辺環境の良いエリア	生活環境の良いエリア	住戸の向き	住戸の設備・仕様	地縁のあるエリア	教育環境の良いエリア	売主の信頼度	住戸の部屋の数	イメージの良いエリア	耐久性・構造	施工会社の信頼度	管理会社・管理内容・アフターサービス	無回答
2007年契約者全体 (n=2847)	36.9	28.6	16.8	19.6	37.5	9.0	8.4	20.3	14.1	6.0	4.6	3.6	13.5	10.4	2.3	2.4	2.1	4.1
2006年契約者 (n=2793)	34.0	28.6	18.6	15.4	38.4	9.5	7.8	21.4	15.7	6.1	4.7	3.3	11.8	11.3	2.8	3.1	2.1	4.4
2005年契約者 (n=1726)	30.4	27.8	21.1	15.4	37.4	11.1	8.2	24.9	16.3	5.9	6.1	2.5	13.4	12.7	3.7	3.4	3.1	3.2
2004年契約者 (n=2501)	31.4	26.1	20.8	15.0	38.9	11.5	9.6	23.9	15.9	6.5	5.7	4.2	15.2	16.8	3.1	5.0	3.1	2.2
2003年契約者 (n=3189)	26.4	25.9	21.8	16.4	36.3	11.9	10.2	25.1	16.2	7.3	4.9	4.2	15.0	15.5	2.3	5.0	3.4	2.4
2002年契約者 (n=5873)	23.1	23.3	20.3	16.2	29.7	15.3	10.4	24.8	13.6	10.4	6.5	4.8	14.6	18.9	2.5	6.4	3.0	2.9

(単位: %)

※決め手項目、あきらめ項目はいずれも、2006年まで二次調査項目のため、2006年契約者までは二次調査回答者ベースとなっている。