

報道関係各位

消費税増税で住宅購入に「焦り」 夫 5 割に対し妻 7 割 住宅選び 妻、自分の「こだわり」に強気！ 夫の不満が爆発！？「夫婦げんか」に発展の可能性 4 割

平成 25 年 3 月 27 日
株式会社オープンハウス

東京 23 区を中心に不動産仲介業、戸建分譲事業、マンション分譲事業を展開する株式会社オープンハウス（本社：東京都千代田区丸の内 代表取締役社長：荒井正昭）は、来年 2014 年 4 月の消費税率引き上げから 1 年を前に、現在、東京 23 区内の賃貸住宅に居住していて、初めての住宅購入を検討している 30 代～40 代の既婚男女 200 名を対象に「住宅購入に関する意識調査」を実施いたしました。

今回の調査では、住宅購入意向者全体の 6 割(60.0%)が消費税増税に「焦り」を感じ、中でも夫(50.0%)よりも妻(70.0%)の方がシビアに「焦り」を感じている傾向が明らかになりました。一方で、「住宅購入の計画を早めるか早めないか」は全体で半数ずつ(「早める」49.5%、「早めない」50.5%)に分かれ、購入のタイミングを見極めている様子が見えます。

また、住宅選びの 3 大ポイントは「価格」(88.5%)、「エリア」(71.5%)、「間取り」(49.5%)で、購入予算は「3000 万円以上 4000 万円未満」がボリュームゾーン(38.5%)であることがわかりました。

なお、気に入った物件については、100 万～200 万円程度予算オーバーしてでも、「購入する」意向が強い(81.5%)ようです。

東京への居住志向については、「東京 23 区内に住みたい」が 8 割(80.0%)を占め、「城東地区」、「城西地区」、「城南地区」「城北地区」ともに、「住み慣れている」や「交通や買い物などの利便性が高い」が主な理由として挙げられました。中でも、「城南地区」では「資産価値が高い」、「憧れている」、「ステイタスがある」が他地区と比べ、顕著に高いことがわかりました。

そして、購入するなら「戸建」か、「マンション」かを願望と現実でたずねたところ、約 6 割(55.0%)が「戸建を購入したい」ものの、現実的には「戸建」が約 3 割以下(26.5%)に半減。現実的な検討として「マンション」が 7 割以上(73.5%)を占めました。

住宅選びに際しては、以下のように、夫よりも、妻の「強い思い」が浮き彫りになり、妻の「こだわり」に対する強気な姿勢が垣間見られました。

- ・ 物件見学数は、夫の半数(49.0%)が 10 件未満、妻の 6 割(63.0%)が 10 件以上。
- ・ 住宅選びでは夫(48.0%)よりも妻(70.0%)の方が「こだわり」が強い。
- ・ 最終的に「妻のこだわり」が優先されることを夫(62.0%)も妻自身(68.0%)も認識。

こうしたことから、住宅選びが原因で「夫婦げんか」に発展する可能性が、夫(40.0%)の方が妻(32.0%)より高い傾向にあるのかもしれない。

消費税増税は生活に大きな影響を及ぼしかねませんが、「住宅選び」は将来の新しい生活に目を向けた、ご夫婦の協働作業です。ご夫婦お互いでコミュニケーションを密にして、是非、充実した「住宅選び」をしていただけたらと思います。

— 調査概要 —

■調査名:「住宅購入に関する意識調査」

■調査主体:株式会社オープンハウス

■調査対象:

- ① 現在、東京 23 区内の賃貸住宅に居住していて、初めての住宅購入を検討している 30 代～40 代既婚（配偶者同居）男性 100 名（有職者）
- ② 現在、東京 23 区内の賃貸住宅に居住していて、初めての住宅購入を検討している 30 代～40 代既婚（配偶者同居）女性 100 名（有職・無職問わず）

■調査方法:インターネットによるアンケート調査

■実査期間:2013 年 3 月 11 日(月)～15 日(金)

■回答人数:200 名(男性 100 名・女性 100 名)

内訳	男性	女性
30 代	50 名	50 名
40 代	50 名	50 名
合計	100 名	100 名

※各図の中の(SA)、(MA)はそれぞれ以下を表しています。

(SA):選択肢から1つを選択する回答形式

(MA):選択肢から複数の選択を可能にする回答形式

※ 各図の中のNは、その質問への回答者の数を表しています。(例:N=200 は、回答者が 200 人)

※ 数値は少数第二位を四捨五入しています。

— 本調査結果 —

【消費税増税の影響】

消費税増税に「焦り」を感じつつ、一方で、購入のタイミングを見極めている様子

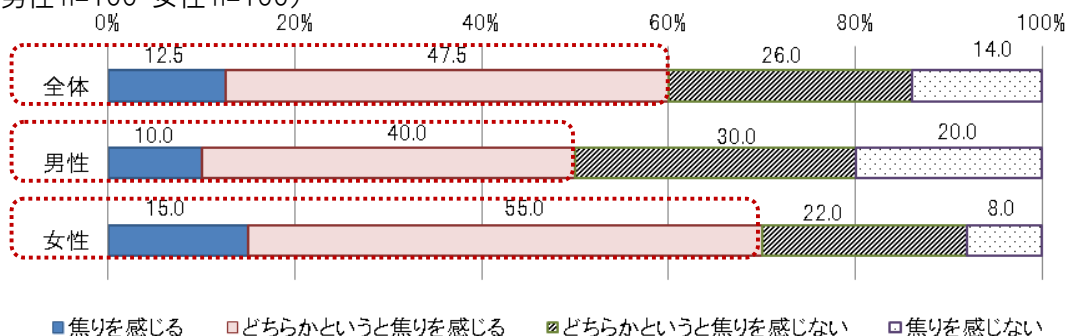
- 全体では、消費税増税に「焦りを感じている」人が6割。
- 男性(50.0%)よりも女性(70.0%)の方が増税に「焦りを感じている」が顕著に。
- 一方で、「住宅購入の計画を早めるか早めないか」は半数ずつで、購入のタイミングを見極めている様子うかがえる。

■男性よりも女性の方が「消費税増税に焦り」が顕著

「増税により住宅購入に『焦り』を感じるか」をたずねたところ、全体で6割が「焦りを感じる」(「どちらかというと焦りを感じる」を含む)と回答。中でも、男性は半数(50.0%)が「焦りを感じる」(「どちらかというと焦りを感じる」を含む)と回答しているのに対し、女性は70.0%が「焦りを感じる」(「どちらかというと焦りを感じる」を含む)と回答し、女性の方が消費税増税に対して、顕著に「焦りを感じている」ことがうかがえます。【図1】

図1 | 今回の消費税増税によって、あなたは住宅購入について、「焦り」を感じますか？ (SA)

N=200(男性 n=100・女性 n=100)

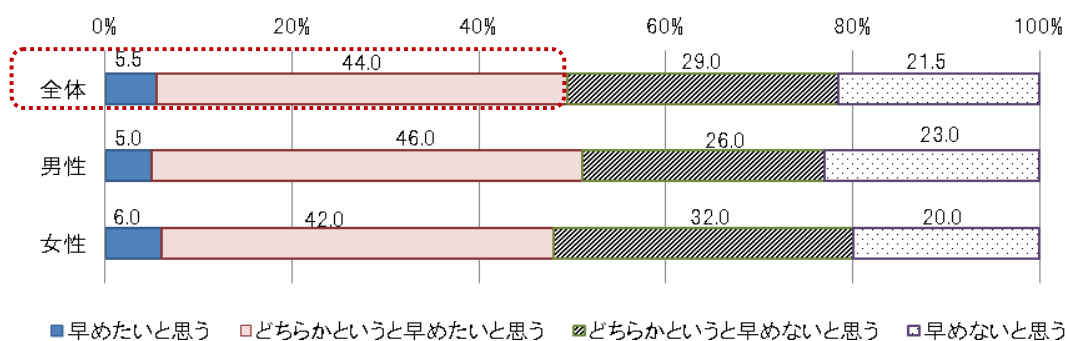


■住宅購入を早めるか早めないかは半々、購入のタイミングを見極めている様子

「増税による住宅購入計画変更の有無」についてたずねたところ、男女の差異はほとんどなく、全体では「早めたいと思う」(「どちらかというと早めたいと思う」を含む)49.5%と「早めないと思う」(「どちらかというと早めないと思う」を含む)50.5%とほぼ半数ずつで、購入のタイミングを見極めている様子うかがえます。【図2】

図2 | 今回の消費税増税によって、あなたは住宅購入の計画を早めたいと思いますか？ (SA)

N=200(男性 n=100・女性 n=100)



【住宅購入意向層の志向】

住宅選び3大ポイントは「価格」、「エリア」、「間取り」で、購入予算は3000～4000万円が中心

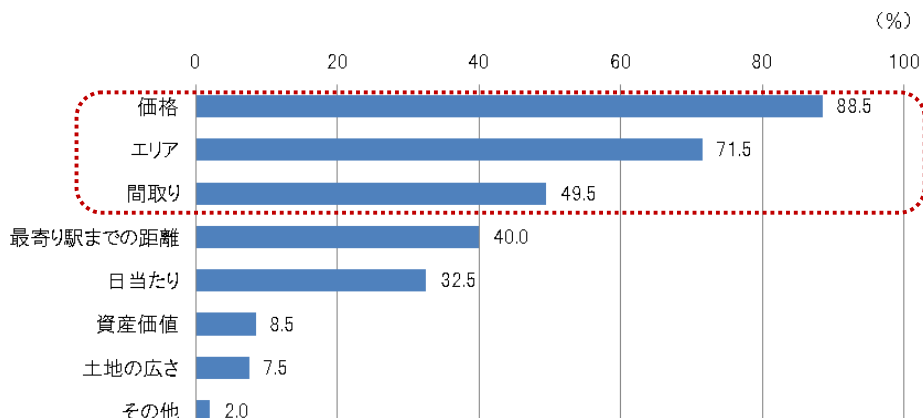
- 住宅選びの3大ポイントは「価格」(88.5%)、「エリア」(71.5%)、「間取り」(49.5%)。
- 住宅購入予算は「3000万円以上 4000万円未満」(38.5%)が中心で、平均金額は約3900万円。
- 気に入った物件があれば、多少の予算オーバー(100～200万円)は惜しまない(81.5%)傾向に。

■ 住宅選びの3大ポイントは「価格」、「エリア」、「間取り」

「住宅選びで何を重視するか」をたずねたところ、「価格」(88.5%)、「エリア」(71.5%)、「間取り」(49.5%)の順に重視すると回答しています。【図3】

図3 | あなたは、住宅選びの際に、何を重視しますか？ (MA)

N=200(男性 n=100・女性 n=100)

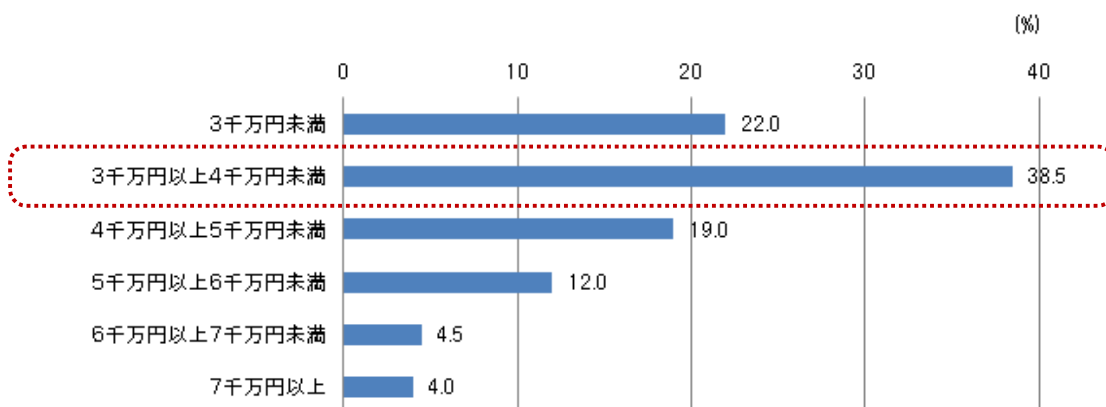


■ 住宅購入予算は「3000～4000万円」が中心で、平均金額は約3900万円

「住宅購入の予算」をたずねると、「3000万円以上 4000万円未満」(38.5%)、「3000万円未満」(22.0%)、「4000万円以上 5000万円未満」(19.0%)と続き、「3000万円以上 4000万円未満」がボリュームゾーンにあることがわかりました。なお、回答者の中での平均金額は3892.5万円で、最高金額は2億5000万円でした。【図4】

図4 | あなたの住宅購入のご予算はどのくらいですか？ (SA)

N=200(男性 n=100・女性 n=100)

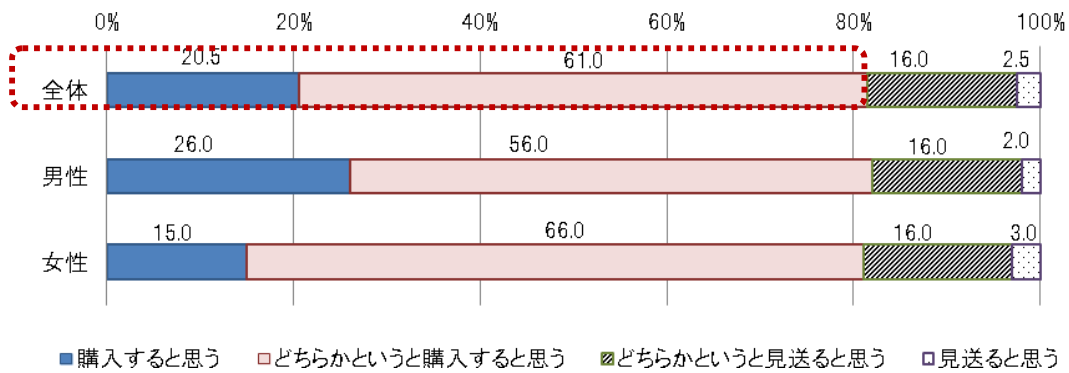


■ 多少の予算オーバーよりも「気に入った物件」を

「気に入った物件があった場合の予算オーバー(100~200万円程度)」についてたずねたところ、男女の差異はほとんどなく、全体で「購入と思う」(「どちらかというで購入と思う」を含む)が8割以上(81.5%)を占め、100~200万円程度の予算オーバーなら惜しまない傾向にあります。【図5】

図5 | あなたの非常に気に入った物件がご予算をオーバー(100~200万円程度)していたら、あなたはどのように思いますか？ (SA)

N=200(男性 n=100・女性 n=100)



【東京への居住志向】

「東京 23 区内に住みたい」は8割。夢は「戸建」でも現実には「マンション」を選ぶ傾向に

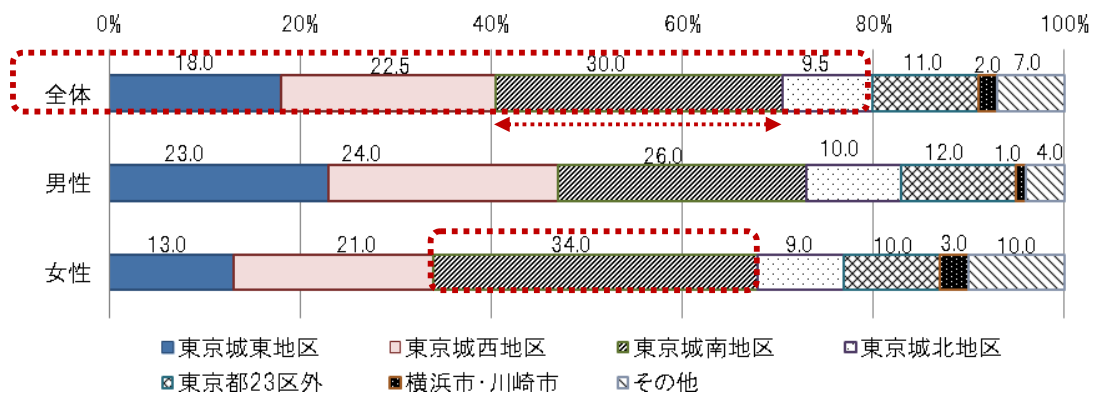
- 「東京 23 区内に住みたい」は 8 割。中でも「城南地区」が一番人気(30.0%)。
- 住みたいエリアは、「住み慣れたところ」や「利便性」が主な理由。
- 城南エリアを選ぶ理由として「資産価値が高い」(31.7%)、「憧れている」(20.0%)、「ステイタスがある」(16.7%)の割合が他のエリアに比べて顕著に高い。
- 全体の約 6 割(55.0%)が「戸建住宅への願望がある」ものの、「現実的」には半減(26.5%)し、「現実的な選択としてマンション」(73.5%)が顕著に増加する傾向がある。

■ 8 割が「東京 23 区に住みたい」 女性は「城南地区」を好む傾向に

「住みたいエリア」についてたずねると、全体の 8 割(80.0%)が「東京 23 区内」と回答し、「城南地区」(30.0%)、「城西地区」(22.5%)、「城東地区」(18.0%)、「城北地区」(9.5%)の順になっています。また、特に女性は「城南地区」(34.0%)を住みたいエリアに選ぶ傾向が見受けられます。【図 6】

図 6 | あなたが、最も「住みたいエリア」はどちらですか？ (SA)

N=200(男性 n=100・女性 n=100)



東京城東地区: 千代田区・中央区・荒川区・江戸川区・葛飾区・江東区・墨田区・台東区
 東京城西地区: 中野区・杉並区・新宿区・練馬区
 東京城南地区: 世田谷区・渋谷区・大田区・目黒区・品川区・港区
 東京城北地区: 北区・豊島区・板橋区・文京区・足立区

■ 「城南地区」の理由「資産価値」、「ステイタス」、「憧れ」が顕著

「住みたいエリア」を選んだ理由をたずねると、各地区ともに半数以上が「住み慣れている」と「交通や買い物などの利便性が高い」を回答しています。また、「城南地区」では、「資産価値が高い」(31.7%)、「憧れている」(20.0%)、「ステイタスがある」(16.7%)の3点が他の地区と比べると著しく高い傾向にあります。【図 7】

図 7 | 「住みたいエリア」を選んだ理由は何ですか？ (MA)

N=200(男性 n=100・女性 n=100)

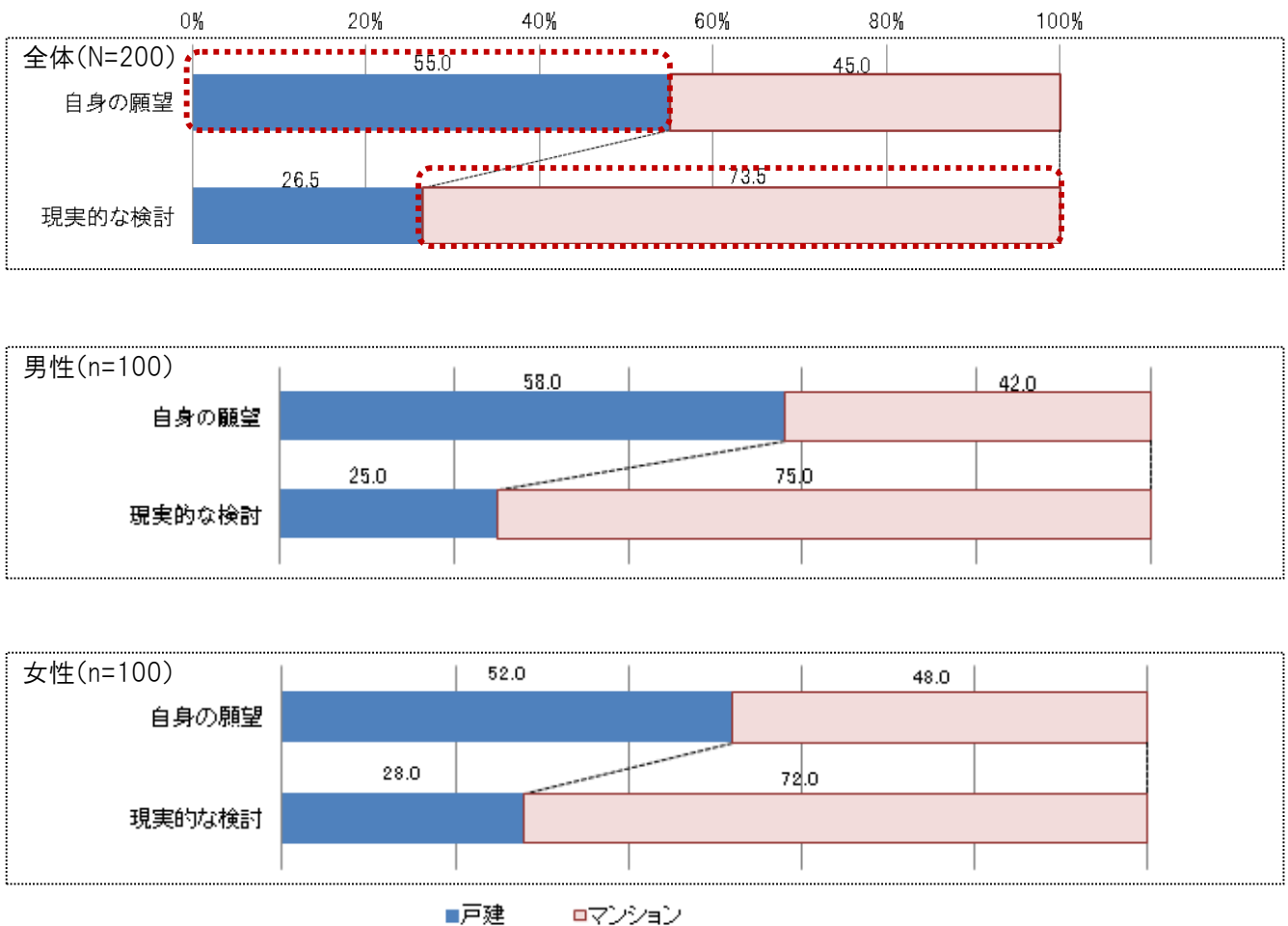
理由	東京 城東地区	東京 城西地区	東京 城南地区	東京 城北地区
住み慣れている	69.4%	77.8%	58.3%	68.4%
交通や買い物などの利便性が高い	55.6%	66.7%	66.7%	57.9%
近くにご両親が住んでいる	16.7%	17.8%	15.0%	15.8%
子どもの教育環境がいい	11.1%	13.3%	20.0%	15.8%
資産価値が高い	8.3%	11.1%	31.7%	0.0%
憧れている	2.8%	8.9%	20.0%	10.5%
ステイタスがある	5.6%	6.7%	16.7%	10.5%

■ 「戸建」は夢か幻か！？ 現実的には「マンションを検討」

「住宅購入する場合、戸建・マンションのどちらを購入したいか、願望と現実的な検討」をたずねたところ、全体で約 6 割(55.0%)が「願望としては戸建を購入したい」ものの、「現実的な検討」になると半減(26.5%)。「現実的にはマンションを検討する」と約 7 割(73.5%)が回答しています。【図 8】

図 8 | あなたが住宅を購入するとしたら、「戸建」と「マンション」のどちらですか？ (SA)
 ※ここでは具体的な物件の立地条件、間取り、価格等は全く考慮しない「ご自身の願望」とそれらを考慮した「現実的な検討」についてお答えください。

N=200(男性 n=100・女性 n=100)



【住宅選びと夫婦間の意識の違い】

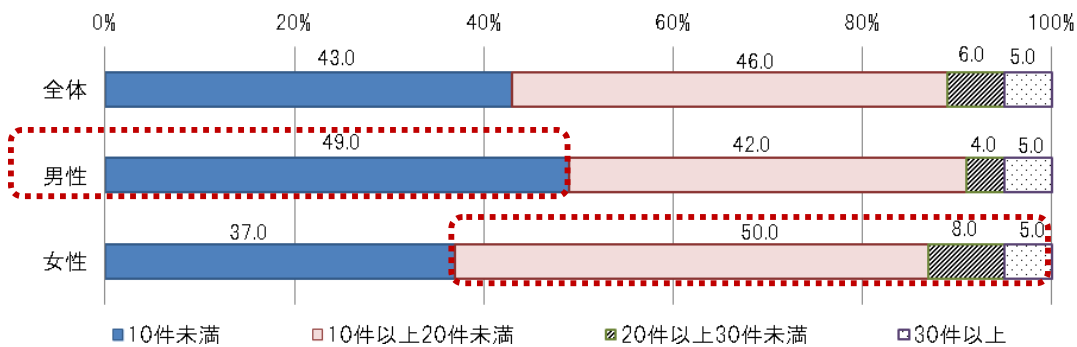
夫も認める妻のこだわり！夫婦げんかに発展！？

- 物件見学数は、夫の半数(49.0%)が10件未満、妻の6割(63.0%)が10件以上。
- 住宅選びでは夫(48.0%)よりも妻(70.0%)の方が「こだわり」強し。
- 最終的に「妻のこだわり」が優先されることを夫(62.0%)も妻自身(68.0%)も認識。
- 住宅選びが原因で「夫婦げんか」に夫4割(40.0%)。

■ なるべく多くの物件を見学したい妻

「住宅を選ぶ際の物件見学数」をたずねたところ、男性は約半数(49.0%)が「10件未満」と回答しているのに対し、女性は「10件以上」と回答しているのが約6割(63.0%)と、なるべく多くの物件を見て検討したい傾向にあります。【図9】

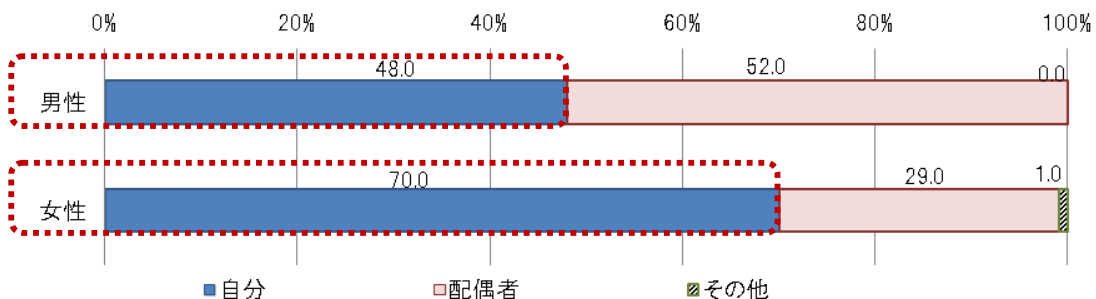
図9 | あなたは、住宅選びの際に、最低どのくらいの物件をご覧になりたいと思いますか？ (SA)
N=200(男性 n=100・女性 n=100)



■ 妻は住宅への「こだわり」が顕著

「家庭内で一番こだわりのあるのはだれか」をたずねたところ、「自分」と回答したのが男性は約5割(48.0%)に対し、女性は7割(70.0%)と、女性の方が「こだわり」が強い様子がうかがえます。【図10】

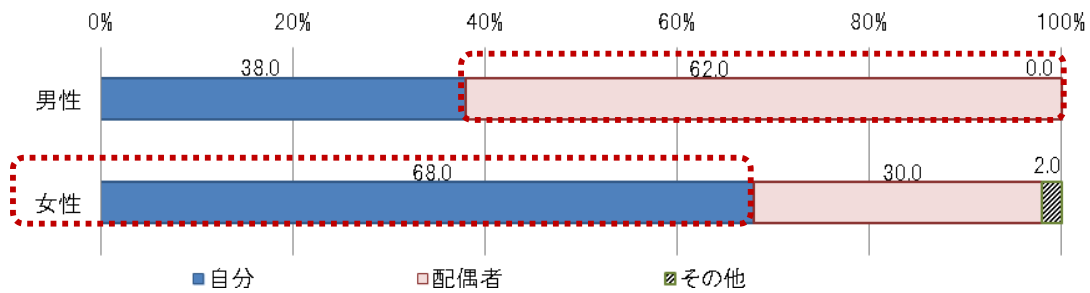
図10 | あなたは、住宅選びの際に、ご家庭内のどなたが一番「こだわり」があると思いますか？ (SA)
男性 n=100・女性 n=100



■ 最終的には「妻のこだわり」を優先

「最終的に、家庭内で誰のこだわりが優先されるか」をたずねたところ、夫の約6割(62.0%)は最終的には「妻のこだわり」と回答し、また、妻も約7割(68.0%)が「自分のこだわり」が優先されると回答しています。【図11】

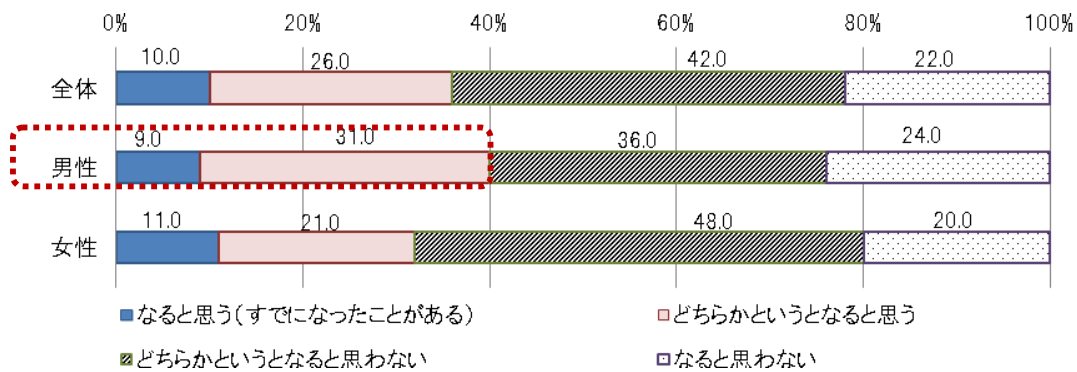
図11 | あなたは、住宅選びの際に、最終的にはご家庭内のどなたの「こだわり」が優先されると思いますか？ (SA)
男性 n=100・女性 n=100



■ 住宅選びが原因で「夫婦げんか」夫4割

「住宅選びの際に、配偶者と気まづくなったり、言い合いになったりすると思うか」をたずねてみると、全体では約4割(36.0%)が「なると思う」(「どちらかというとなると思う」を含む)と回答しています。また、男性と女性とでは男性(40.0%)の方が、女性(32.0%)より高い傾向にあります。【図12】

図12 | あなたは、住宅選びの際に、配偶者との「こだわり」の違いで、配偶者と気まづくなったり、言い合いになったりすると思いますか？ (SA)
N=200(男性 n=100・女性 n=100)



— 会社概要 —

会社概要	<p>当社は『東京に、家を持つ。』をスローガンに、東京 23 区に、横浜市、川崎市を加えた都心エリアで不動産仲介事業を展開しています。年間の仲介件数実績は 1300 件を超え、同エリア内ではトップクラスのシェアを誇ります。</p> <p>また、子会社の株式会社オープンハウス・ディベロップメントは同エリア内で、新築戸建住宅の開発・企画・設計・施工及び販売事業を行っています。創業当初より木造3階建住宅をはじめとした都心の土地を有効活用できる住宅の分譲を手掛けてきた豊富な経験から、土地の仕入・開発・企画・設計・施工と一貫した業務の短納期化とローコスト化を実現。さらに、都心の土地を最大限に活かす独自のノウハウを発展させ、流動性が低い、特殊な形状の土地を活かしたマンションの開発・販売も行っています。</p>
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ■不動産仲介事業 ■戸建分譲事業 ■マンション分譲事業 ■不動産ストック事業 ■不動産金融事業 ■海外事業（ロサンゼルス・上海） ■上記、各事業に付帯関連する事業
本社所在地	東京都千代田区丸の内 2-4-1 丸の内ビルディング 12F
設立	平成 9 年 9 月
資本金	2 億 4,147 万円
従業員	498 名(平成 24 年 9 月現在)
売上高 (連結)	623 億円(平成 24 年 9 月期) 698 億円(平成 23 年 9 月期) 497 億円(平成 22 年 9 月期) 297 億円(平成 21 年 9 月期) 194 億円(平成 20 年 9 月期)
代表者	代表取締役社長 荒井 正昭
事業所	丸の内本社 東京都千代田区丸の内 2-4-1 丸の内ビルディング 12F 渋谷営業センター 東京都渋谷区渋谷 1-13-9 渋谷たくぎんビル 錦糸町営業センター 東京都墨田区江東橋 3-13-1 KS15-3F 桜新町営業センター 東京都世田谷区桜新町 2-11-8 赤羽営業センター 東京都北区赤羽 2-15-10 山田ビル 2F 中野営業センター 東京都中野区中野 5-68-2 山忠中野ビル 4F 池袋営業センター 東京都豊島区東池袋 1-13-6 JTB 池袋ビル 3F 蒲田営業センター 東京都大田区蒲田 5-15-8 蒲田月村ビル 2F ※Grandオープン 2013/4/4 溝の口営業センター 神奈川県川崎市高津区久本 3-5-7 新溝ノ口ビル 1F 横浜営業センター 神奈川県横浜市西区北幸 1-1-6 菱進横浜ビル 2F
URL	http://oh.openhouse-group.com
加盟団体	(公社)全国宅地建物取引業保証協会 (公社)東京都宅地建物取引業協会 (社)神奈川県宅地建物取引業協会 (公社)首都圏不動産公正取引協議会 (一社)不動産流通経営協会 (一社)日本住宅建設産業協会