

多様な持ち家ニーズへの対応
～コンパクトマンション・ニーズの充足に向けた提言～

一般社団法人 不動産流通経営協会
住宅流通政策検討委員会委員長
大下 克己

目次

F R Kについて	p. 3
はじめに	p. 4
1.背景～「暮らし方」の変化・多様化	p. 5
2.若年期のコンパクトマンション・ニーズ	p. 9
3.プレシニア・シニア期のコンパクトマンション・ニーズ	p. 11
4.コンパクトマンションの供給動向	p. 14
5.市場におけるコンパクトマンションの取引の状況	p. 16
6.シミュレーション（コンパクトマンション取得に際して）	p. 17
7.現場の声	p. 19
8.まとめ～提言	p. 20
おわりに	p. 21

【参考資料】

- 1.複数拠点生活ニーズの状況……………p.23
(FRK『複数拠点生活に関する基礎調査』2020.6より)
- 2.既存住宅流通の状況……………p.26
(FRK『既存住宅流通量の地域別推計について』2019.12より)
- 3.住宅購入者の意識……………p.28
(FRK『不動産流通業に関する消費者動向調査』2019.10より)
- 4.不動産流通業におけるI T技術の活用…p.30

*** 一般社団法人不動産流通経営協会について ***

1. 協会の概要

一般社団法人不動産流通経営協会（FRK）は、既存住宅の売買仲介や新築販売を主に行っている大手・中堅の住宅・不動産会社を会員（*）とする法人。当協会では、昭和45年の創立以来、既存住宅をはじめとする不動産が安全かつ円滑に供給されるよう、不動産物件の情報交換事業をはじめ調査研究・政策提言などを行い、不動産流通市場の整備と流通の促進に広く取り組んでいる。

（*）会員数は令和2年4月1日現在271社

2. 事業

- 不動産取引の適正化・円滑化に資するための調査研究。不動産流通に関する大学等研究機関の研究への助成
- 不動産に係る法制・税制・金融制度ならびに経済対策等関連する課題に関わる政府・関係機関への提言・要望
- 指定流通機構構成団体として、不動産物件情報の流通・交換の推進
- 提携するインターネットのウェブサイトへの不動産物件情報の提供
- 消費者向けセミナーの開催などの広報活動
- 不動産流通業務従事者への各種研修・セミナーの実施

3. 支部網

FRKの6支部は、全国4つの指定流通機構の構成団体として運営に参画し物件情報の流通・交換を推進するとともに、各支部において、不動産流通業務従事者への研修等を実施している。



はじめに

近年、世帯構造や社会・経済環境の変化に伴い、人々の暮らし方や住まいに対する意識（住まいの需要サイドの意識）が大きく変化。



こうした中、これまでの「市場メカニズム」を活用した住宅政策*の成果について、評価・検証を行い、必要な見直しに取り組むべき時機ではないか。

*「市場メカニズム」を活用した住宅政策

建築基準法等の義務的規制を通じて、「住まい」として最低限必要とされる安全性等を担保する一方で、購入者に対して税制や住宅金融上のインセンティブを提供することで、政策的に望まれる「質の高い」住宅（「広さ」、「省エネ」、「バリアフリー」など）の建設・流通を誘導する政策。

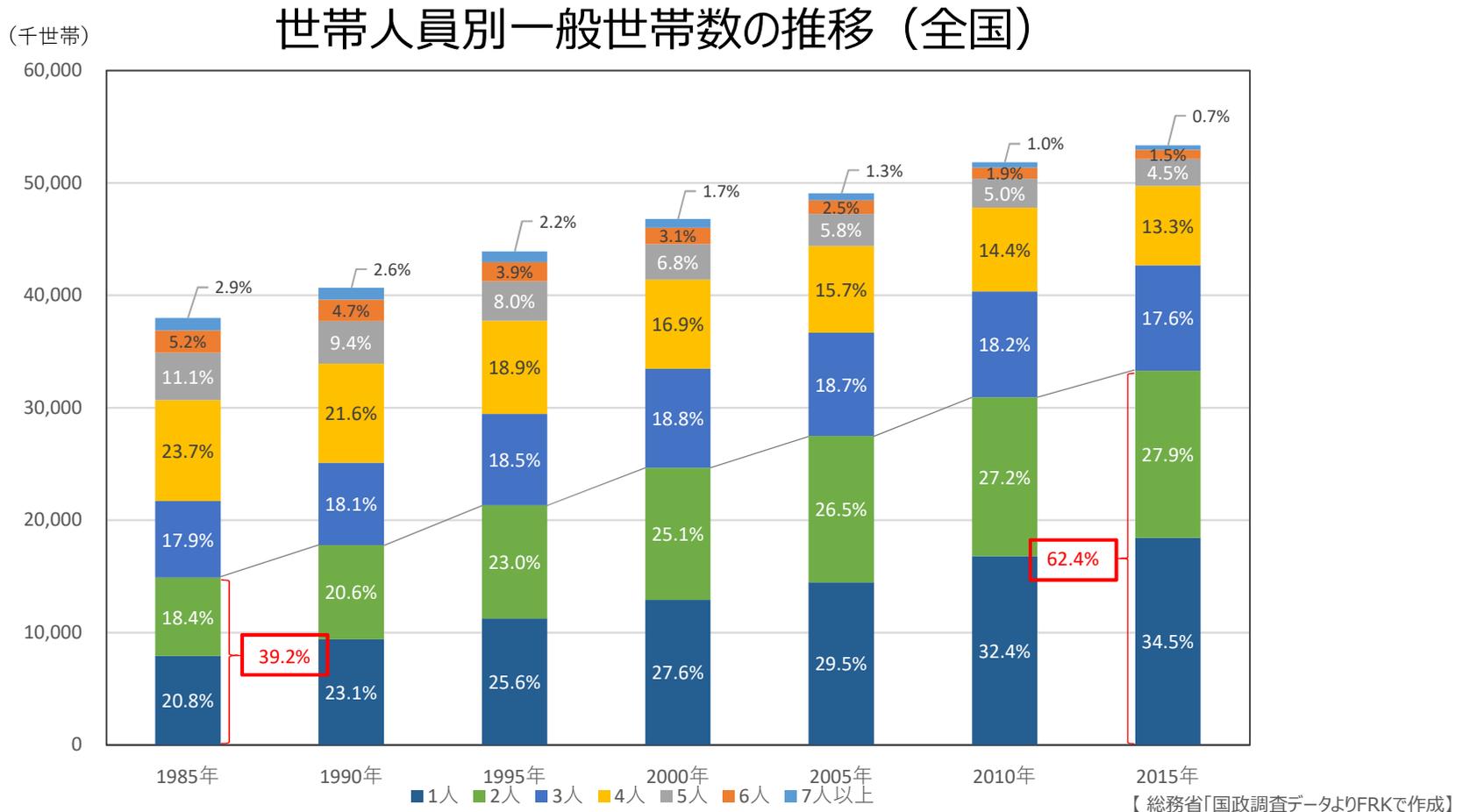


今回は、具体的な事例として「広さ」の確保を目指す住宅政策について、F R Kの調査、分析結果を紹介。

1.背景～「暮らし方」の変化・多様化

①世帯構造の変化～コンパクトな世帯が大幅増

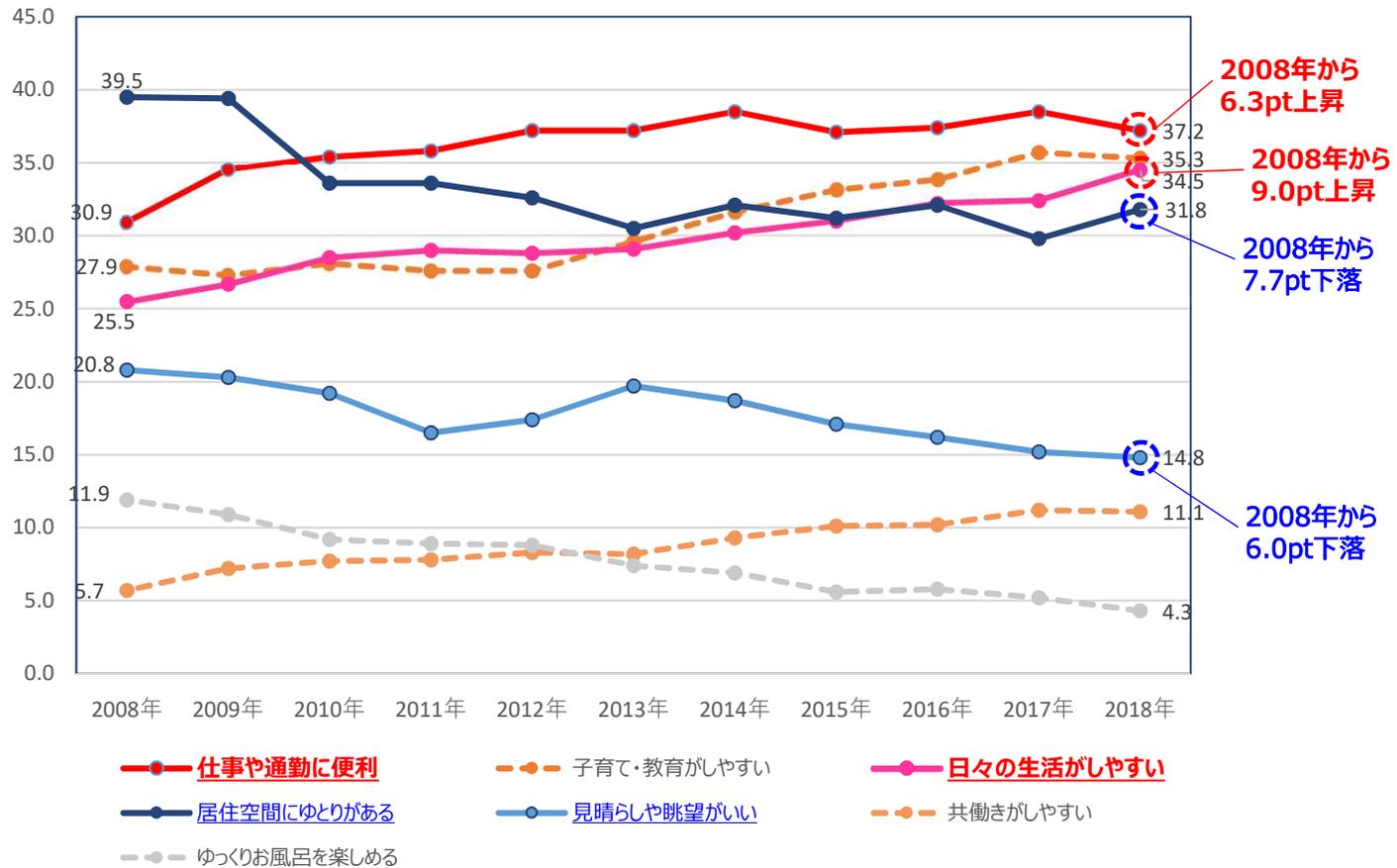
少人数（1～2人）世帯の数（1488万世帯→3330万世帯）・比率
1985年 2015年
 (39.2%→62.4%) とも上昇。



②マンション購入にあたっての優先順位の変化～「広さ」よりも「利便性」に

広さなどの「ゆとり」より、仕事や日常生活上の「利便性」の優先順位が高まってきた。

暮らし方のイメージ 50項目中5つまでの限定回答。
その中から抜粋して表示



【リクルート住まいカンパニー調査『2018年首都圏新築マンション契約者動向調査』2019.3より一部抜粋して作成】

(参考) 少人数世帯向けマンションの間取り例

①40m²台 1LDK



48.07m²



48.28m²

②40㎡台 2(L)DK



46.03㎡

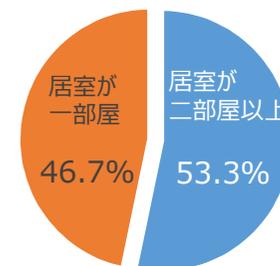
(参考) 登記面積42.62㎡



45.30㎡

(参考) 登記面積42.60㎡

1都3県で『スーモ』に売り物件登録された中古マンションのうち、40㎡台の物件



【令和2年3月3日時点 スーモで単純検索結果を元にFRKにて作成】

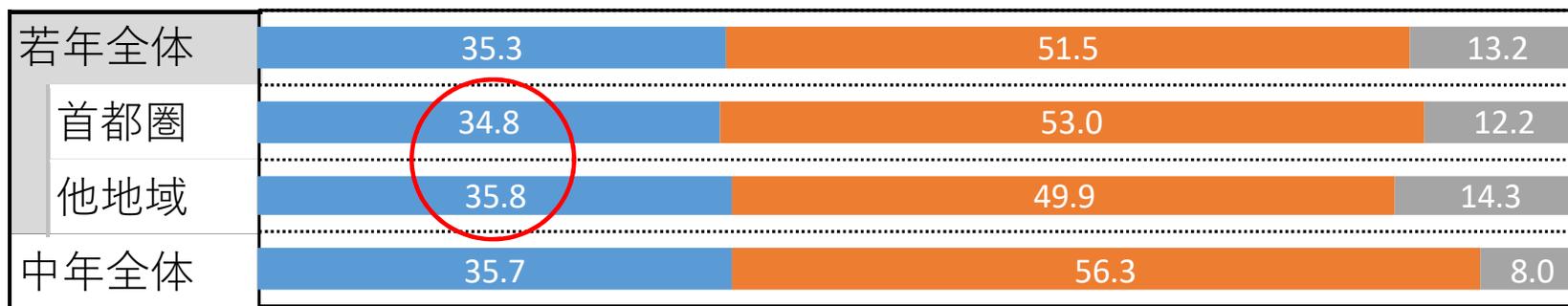
2. 若年期のコンパクトマンション・ニーズ

① 若年層のコンパクトマンションに対する考え

- ・独立後間もない若年層（25～35歳）が持ち家の購入を検討するに際し、3人に1人は50㎡未満を許容。中年層も同様。
- ・首都圏のみならず、他地域においても同様の傾向。

購入を検討する住宅の下限許容面積範囲

■ ～50㎡未満 ■ 50㎡～ ■ わからない



※若年層・・・25～35歳（n値=4,201）
中年層・・・36～49歳（n値=4,378）

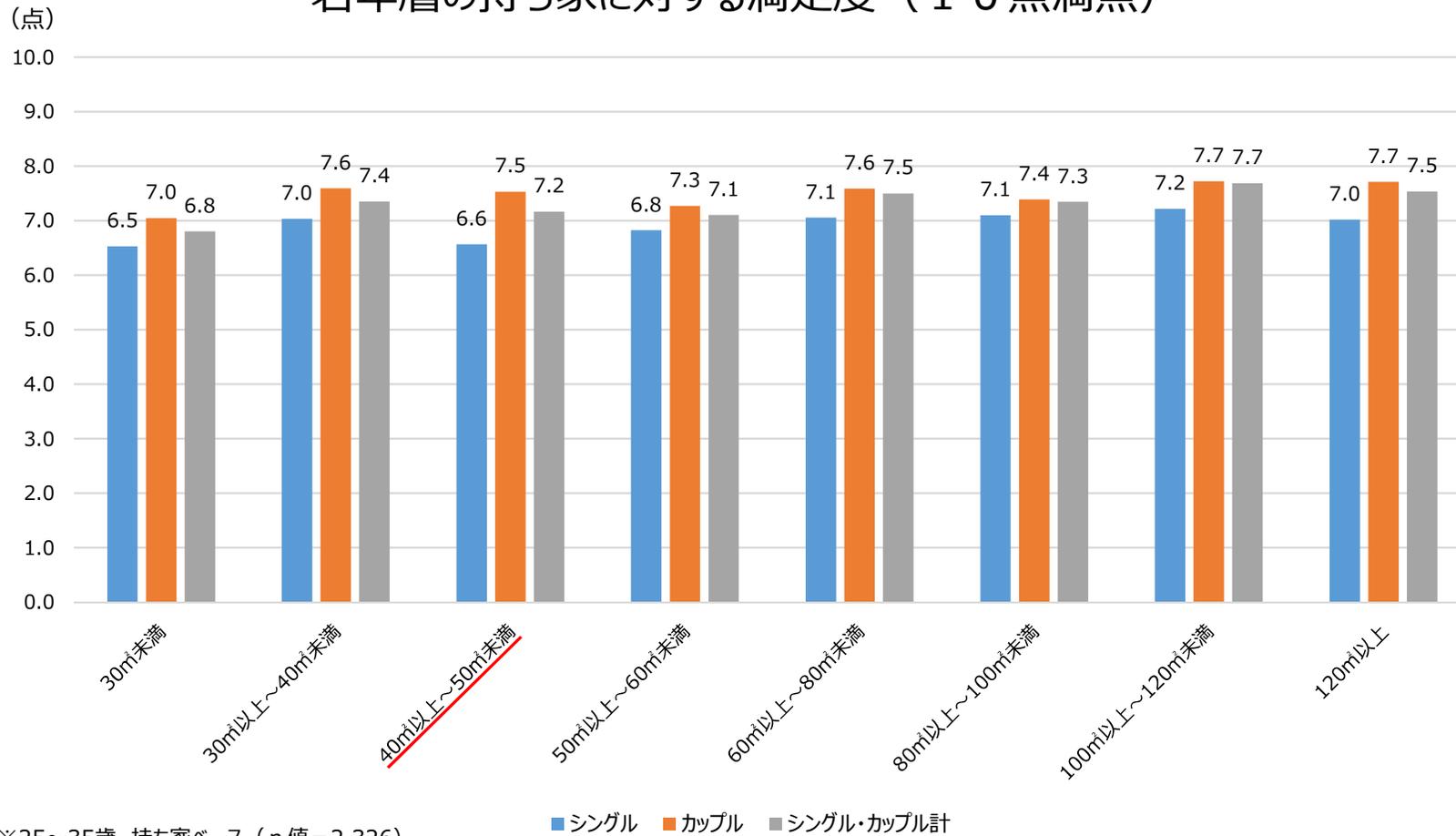
※首都圏・・・東京・埼玉・千葉・神奈川
他地域・・・北海道・宮城・愛知・京都・大阪・兵庫・奈良・和歌山・福岡・沖縄

【FRK調査『50㎡未満住宅居住満足度に関する調査』2018.7】

②若年層の持ち家に対する満足度

全ての面積帯で大きな差は見られない。面積に関係なく、それぞれのライフスタイルに応じて面積が選択されていると考えられる。

若年層の持ち家に対する満足度（10点満点）



※25～35歳、持ち家ベース（n値=2,326）

【FRK調査『50㎡未満住宅居住満足度に関する調査』2018.7】

3. プレシニア・シニア期のコンパクトマンション・ニーズ

① 住まいの広さについての意向（プレシニア・シニア層）

- ・ 住み替える際、7割前後の人が住居の広さを狭くする（ダウンサイジング）意向がある。地域による大差もない。65歳以上では1/3の人が「狭いほうが望ましい」としている。
- ・ 現在の住まいの広さ40㎡台以上で、半数以上がダウンサイジング意向がある。

持ち家住み替え意向者のダウンサイジング意向

※持ち家住み替え意向者ベース

プレシニア：45～64歳と設定

- 今の住居より狭いほうが望ましい
- 広いに越したことはないが、その他の条件によっては狭くなってもよい
- 絶対に広くしたい・今の広さを維持したい

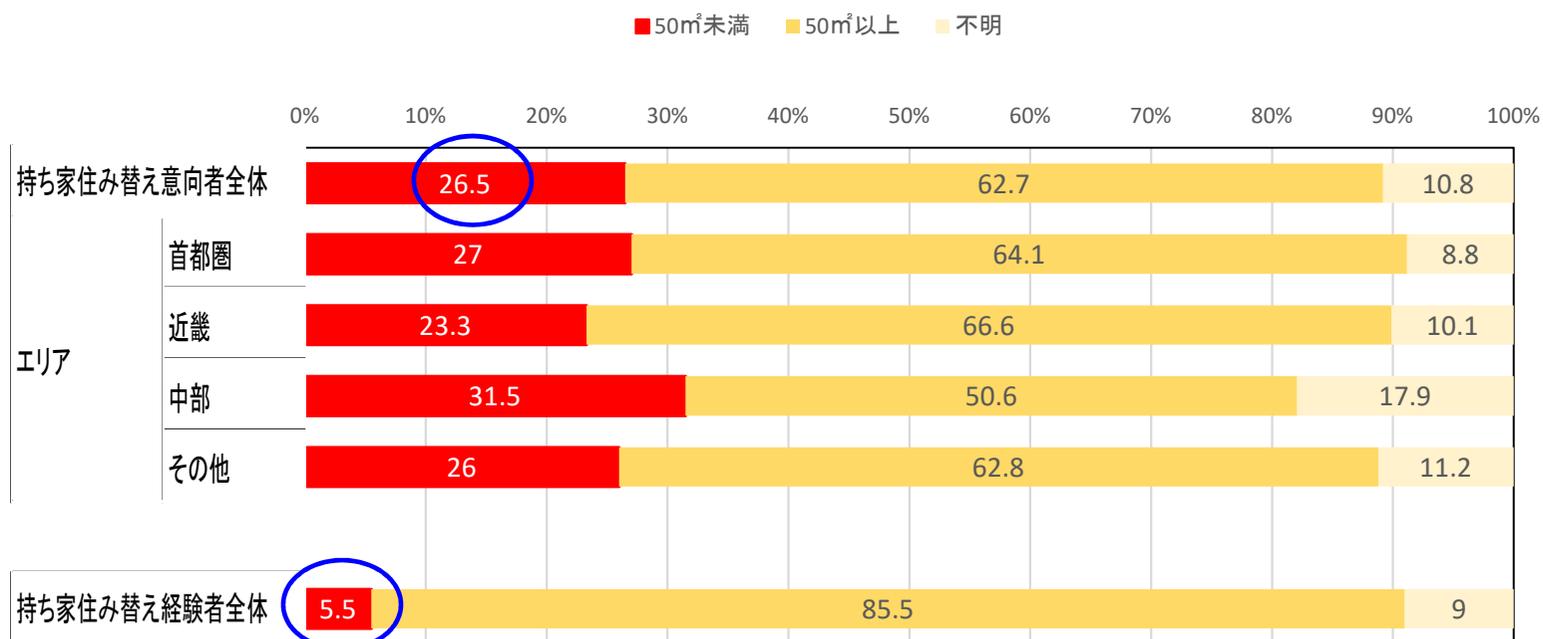
		意向			ダウンサイジング意向あり	
年齢	全体	(1,466)	19.8%	47.4%	32.7%	67.3%
	45～54歳	(570)	10.3%	50.0%	39.7%	60.3%
	55～64歳	(468)	18.6%	46.6%	34.8%	65.2%
	65歳～	(429)	33.8%	45.0%	21.1%	78.9%
エリア	首都圏	(612)	19.4%	48.8%	31.8%	68.2%
	近畿	(311)	19.4%	47.2%	33.4%	66.6%
	中部	(172)	25.7%	41.6%	32.7%	67.3%
	その他	(371)	18.1%	48.2%	33.7%	66.3%
現在の住まいの広さ	30㎡未満	(76)	10.0%	39.2%	50.9%	49.1%
	30㎡以上～40㎡未満	(88)	8.1%	39.3%	52.6%	47.4%
	40㎡以上～50㎡未満	(84)	8.6%	47.1%	44.3%	55.7%
	50㎡以上～60㎡未満	(113)	8.0%	48.5%	43.5%	56.5%
	60㎡以上～80㎡未満	(322)	11.9%	51.3%	36.8%	63.2%
	80㎡以上～100㎡未満	(223)	22.1%	48.7%	29.3%	70.7%
	100㎡以上～120㎡未満	(138)	25.1%	52.8%	22.1%	77.9%
120㎡以上	(271)	41.2%	44.4%	14.4%	85.6%	

【FRK調査『シニアの住宅に関する実態調査』2019.6】

②プレシニア・シニア層のコンパクトマンションに対する考え

- ・50㎡未満の住宅を許容する人の割合は全体で26.5%であり、全国的にもほぼ共通している。
- ・しかし実際に50㎡未満への住み替えた人の割合は5.5%にすぎない。

購入を検討する住宅の下限許容面積範囲



【FRK調査『シニアの住宅に関する実態調査』2019.6】

③50㎡未満に住み替えた人の満足度（プレシニア・シニア層）

・50㎡未満の持ち家に住み替えた人の満足度は、「広さ」については7割強と、50㎡以上に住み替えた人に比べてやや劣るものの、「利便性」では上回っており、両者の満足度の差は小さいと考えられる。

45歳以上で持ち家に住み替えた人の面積別満足度

単位：%		住み替え後の居住面積	
		50㎡未満	50㎡以上
全体		(128)	(1,985)
部屋の満足度	広さ	72.2	82.0
利便性の満足度	スーパーやコンビニ等の生活利便性	86.1	80.3
	幹線道路等の車での交通利便性	87.6	80.7
	通勤や市街地に出やすい等の公共交通機関の利便性	86.4	76.5

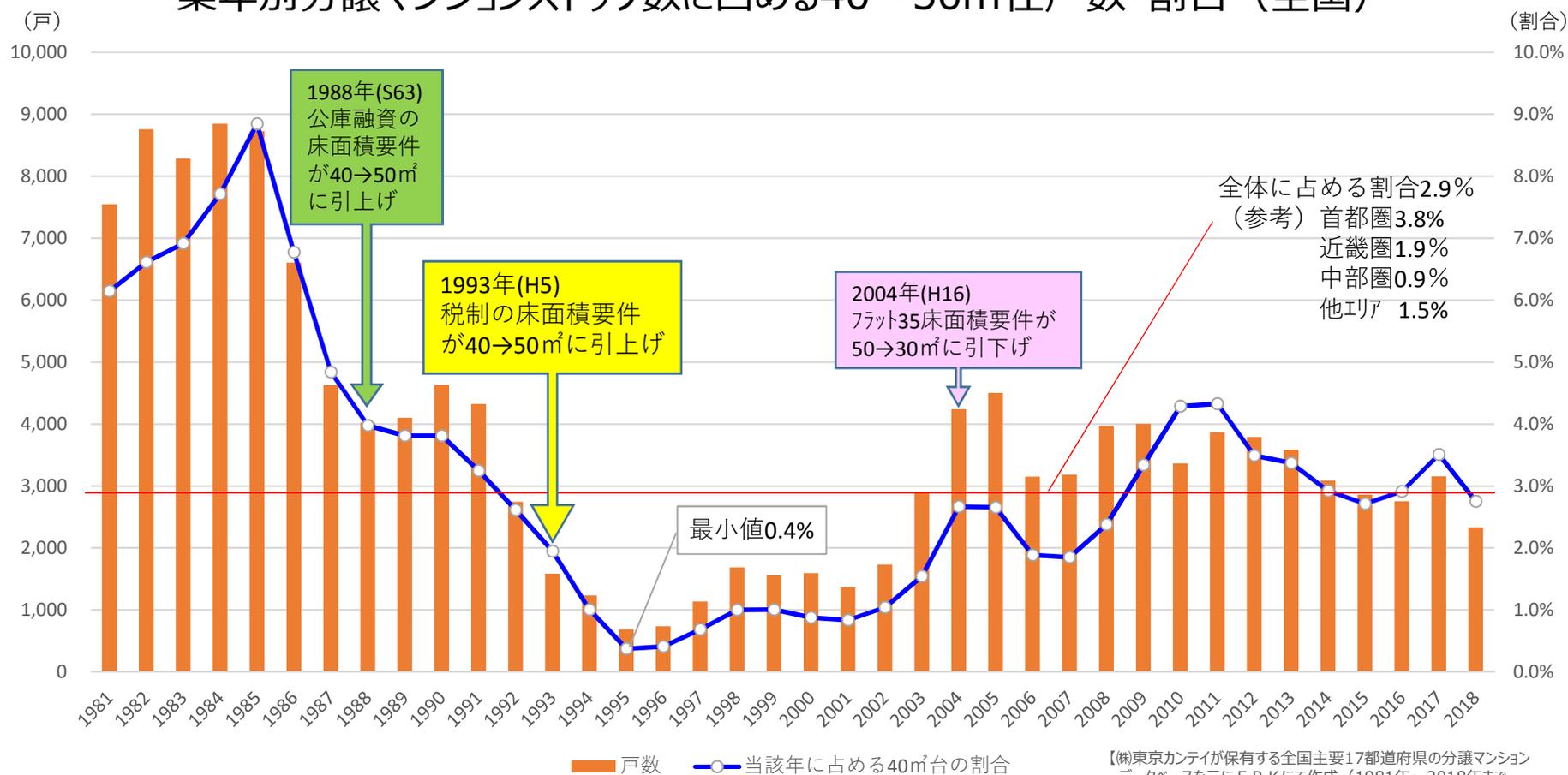
【FRK調査『シニアの住宅に関する実態調査』2019.6】

4.コンパクトマンションの供給動向

① 分譲マンション（ストック）に占める40㎡台のシェア

1981年以降に建築された分譲マンション（約490万戸）のうち40㎡台のストックが占める割合は2.9%（約14万戸）にすぎず、年代別に着目すると1980年代の物件が多い。

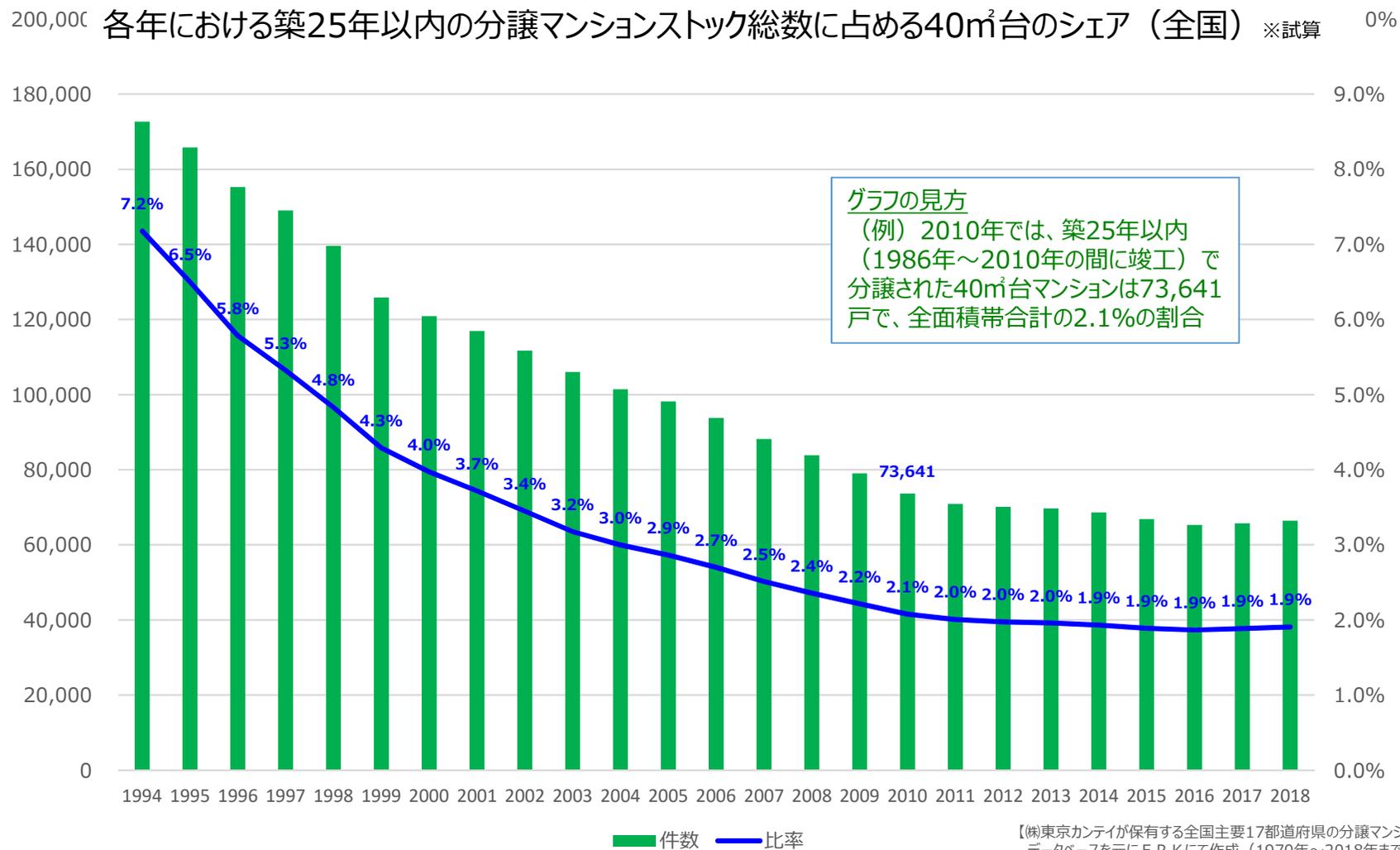
築年別分譲マンションストック数に占める40～50㎡住戸数・割合（全国）



【(株)東京カンテイが保有する全国主要17都道府県に分譲マンションデータベースを元にFRKにて作成（1981年～2018年まで、竣工年ベース、現存しない物件は対象外）】

② 分譲マンション（ストック）に占める40㎡台のシェア

各年における築25年以内のストックのうち、40㎡台のストックは一貫して減っており、その比率も減少している。（現在は1.9%）

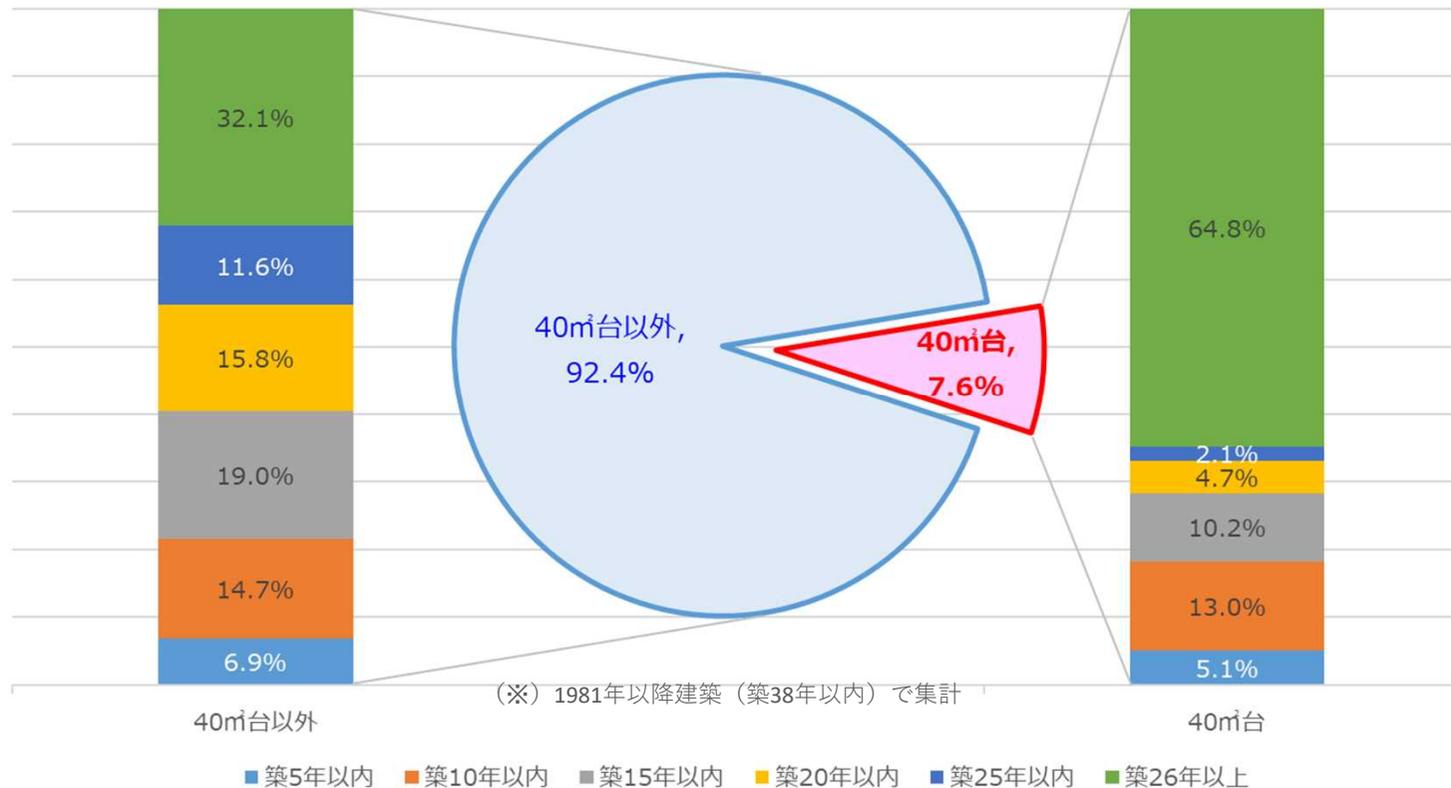


【(株)東京カンテイが保有する全国主要17都道府県の分譲マンションデータベースを元にFRKにて作成（1970年～2018年まで、竣工年ベース、現存しない物件は対象外）】

5.市場におけるコンパクトマンションの取引の状況

実際に成約に至った既存マンションのうち40㎡台のものは8%にも満たず、その3分の2は築26年以上の古い物件である。(40㎡台以外の物件で築26年以上は3分の1)

1都3県で2018年レインズに成約報告された中古マンション^(※)
のうち40㎡台のシェアと築年別での割合比較



【東日本レインズ2018年データを元にFRKにて作成】

6.シミュレーション

①若年層のケース（コンパクトマンション取得に際しての税の優遇効果）

将来を考え、賃貸から持ち家
に変更。便利なところで暮らした
いからコンパクトなマンションでOK
(Aさん夫婦：33才&31才)



例) 江東区内の築10年 Xマンション（一般既存住宅）44㎡

税の優遇対象	①取得価格（税込）	②流通税		③その他諸経費	④ローン控除額	差引（①+②+③-④）
		登免税	不取税			
不適用（現行）	39,000,000	313,343	233,428	2,283,200	0	41,829,971
適用と仮定	39,000,000	105,218	0	2,283,200	3,398,000	37,990,418

※ローン控除額はローン（取得価格×90%利用、期間30年、金利1%）による10+3年間^(※)の所得税額控除総額（単純合計額）

上記のケースでは44㎡のマンションにも50㎡以上の物件と同等の税制が適用されるとすると、約380万円（物件価格の約10%）の節減ができる。→ 先々子供ができて広めのマイホームに住み替えるときの頭金になる。

※2019年10月1日から2020年12月31日までの入居で、建物にかかる消費税が10%の場合

②シニア層のケース（選択肢の有無による購入資金（持出し額）の違い）

老後は駅近の
コンパクトな持ち家買い替えて
充実した暮らしをしたい・・・
(Bさん夫婦：63才&60才、
二人暮らし)



例) 江東区内の築10年 Xマンション（一般既存住宅）

ケース	専有面積	①取得価格（税込）	②流通税		③その他諸経費	差引（①+②+③）
			登免税	不取税		
希望通りのものが無い ため広めを選択	57㎡	48,500,000	91,994	0	1,791,500	50,383,494
希望通り	44㎡	39,000,000	172,943	233,428	1,478,000	40,884,371

※ローンは使わず全額自己資金（買い替えによる売却代金）

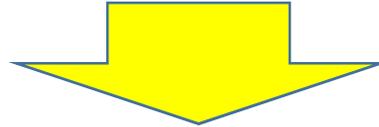
希望通りのコンパクトなマンションが見つかった場合、マッチングできずに広めのマンションを購入した場合と比較して、取得費用約950万円の節減ができる。→ 老後の蓄えを補強できる。

7.現場の声

- ・実際に50㎡未満の物件で動いている数はすごく少ない。ただここ3年くらい40㎡台の新築マンションの供給が少し出てきており、実際に売れている。実需はある。（札幌市）
- ・郊外から都心に住み替えるアクティブシニア（特に60才代の未亡人など）の需要がある。駅近の物件がないので買おうと思っても選べない。中心部の分譲マンションで1LDKの住戸も盛り込んだところ、それから売れた。（仙台市）
- ・なかなかコンパクトマンションの供給がない（名古屋市）
- ・北区、中央区等、利便性の高い大阪市内の中心エリアなら40㎡台の需要はある。大手の分譲業者では近畿圏でコンパクトマンションを主力に分譲している会社はまだない。税制の制約もあり、リスクを取り切れないのだろう。（大阪市）
- ・ストックほぼない。あったとしても築古。狭めのマンションにしてある程度手元にお金を残したいというニーズは当然ある。（広島市）
- ・福岡ではシングルマザーや女性経営者等の需要があると思われる。新築では小さい住戸から売れているマンションがあり、需要は十分にありそう。（福岡市）

8.まとめ～提言

- ◎税制の床面積要件の引上げ（1993年）の結果、40㎡台マンションから50㎡台以上のマンションへと供給がシフト。当時はファミリー持ち家世帯の居住水準の向上に大きな効果があった。
- ◎その後、消費者ニーズの変化・多様化により、幅広い世代にわたりコンパクトマンションへのニーズが増加。築浅物件を中心に40㎡台のコンパクトマンションは大きな需給ギャップ（供給不足）に直面。
- ◎また、50㎡未満（40㎡台）の住宅を買う時は税制の支援が無く、金銭的なハードルが高い。



提言

住宅ローン減税等税制上の優遇措置の対象となる住宅の面積の下限を50㎡から40㎡に引き下げることが肝要

- 40㎡台のコンパクトな既存住宅が取得しやすくなり、既存住宅流通の活性化が期待できる。さらに流通が活性化すれば、リフォーム需要が増加する。
- 40㎡台の新規住宅供給も促進され、既存住宅と合わせ、消費者の多様な持ち家ニーズに対応できる。

おわりに

- 市場メカニズムを活用した住宅政策が、市場を歪めることなく効果を発揮するためには、誘導の拠り所となる「質の高さ」を定義する“価値”の項目を、社会の変化に照らして、タイムリーに吟味・検証していくことが不可欠。
- その際、
 - 社会的な資産として共通的に求められる価値：「安全・安心」「省エネ」「長寿命性」など
 - 個々の居住者が個人の価値観に基づいて住まいに求める価値：「広さ」「快適性」「利便性」などを別個のものとして検討することが必要。
- 個人の価値観が多様化し、変化する社会においては、後者の個人の“価値”を基準として政策誘導を行う(結果として特定の価値を個人に押し付けることになる)のではなく、それら多様な“価値”を尊重し、その実現を支える政策を展開するべき。
- またコロナ禍を契機として、「リモート」が定着し、立地上の制約が小さくなるならば、個人の価値に応じた「住まい」や「住まい方」の選択の自由度が高まる可能性があり、一層の多様性への対応が求められる。

ご清聴ありがとうございました。

複数拠点生活に関する基礎調査

<調査目的>

近年新たなライフスタイル・住まい方として注目される複数拠点居住に関し、理解を深めるため、広く基礎調査を行う。調査にあたっては、特に以下2点の把握を目的とする。

- ①複数拠点生活に関する実施・意向のボリュームやその目的を把握し、複数拠点生活に対するニーズを持つ層を明らかにする
- ②現状の複数拠点生活実施者の生活実態および意向者の検討状況を把握し、複数拠点生活の促進・阻害要因などを明らかにする

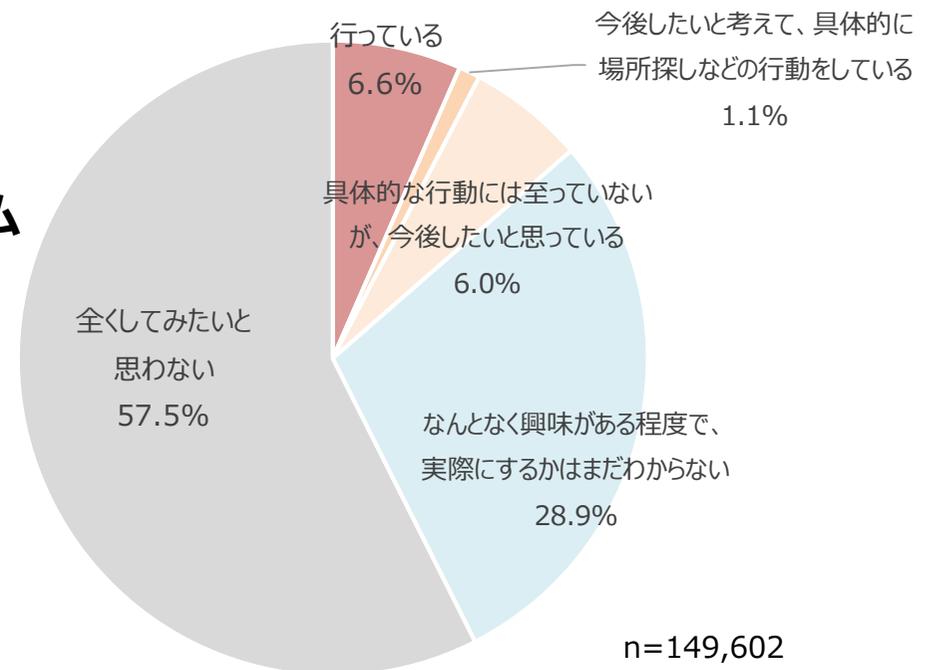
<調査方法>

- ・調査対象者：日本全国の20-79歳男女
- ・調査実施期間：スクリーニング調査 令和2年3月19日～3月29日
本調査 令和2年3月27日～3月29日
- ・調査手法：インターネット調査
- ・回収数：スクリーニング調査 150,002サンプル、うち海外在住者を除く149,602サンプルを分析対象として使用
本調査 5,212サンプル、うち海外在住者を除く5,200サンプルを分析対象として使用

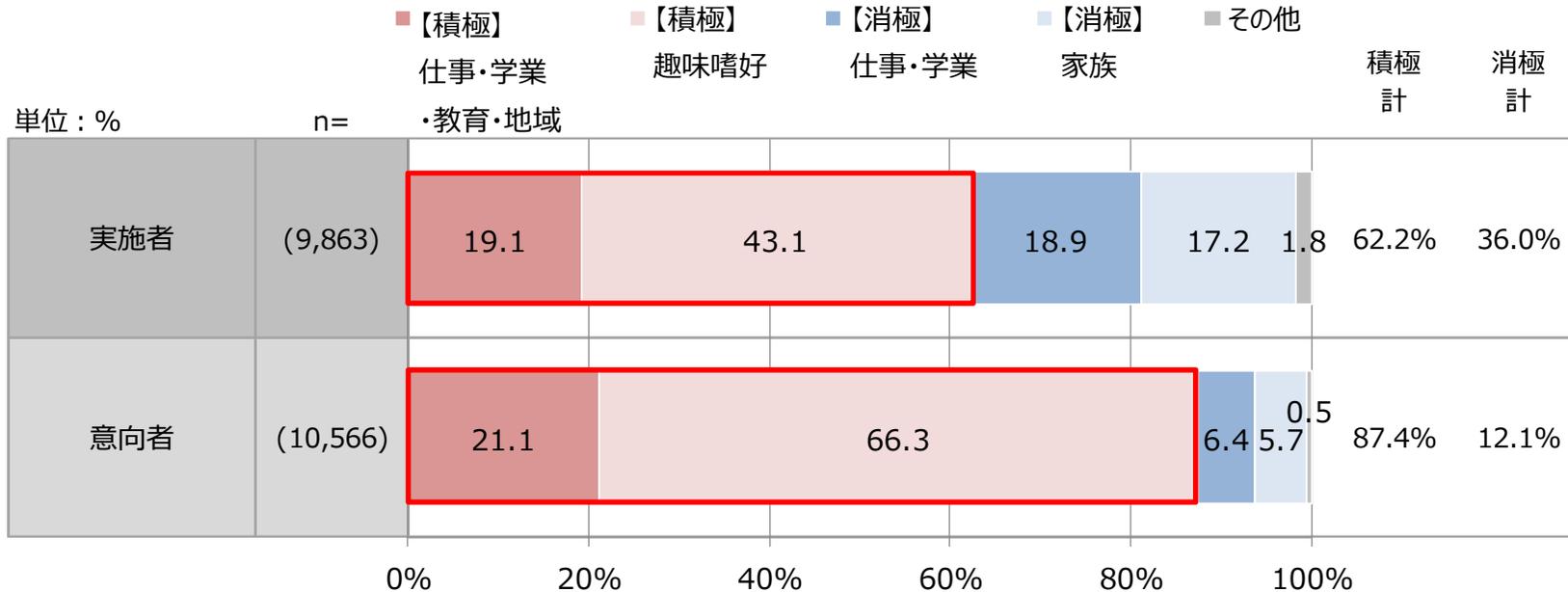
複数拠点生活の実施者・意向者ボリューム

- ✓ 現在複数拠点生活を行っている人（実施者）は、調査対象（20-79歳）の6.6%（推計約617万人）
- ✓ 今後複数拠点生活を行いたい人（意向者）は、同じく7.1%（推計約661万人）

※複数拠点生活…この調査では、「自身の主な住まいとは別に、週末や一年のうちの一定期間を異なる場所で生活すること」を指す（拠点の数、所有形態、目的などは不問）
※上記推計は、対象層の人口約9,363万人が下記の割合で実施・意向があったとした場合の人数



複数拠点生活実施の最も大きな目的・理由



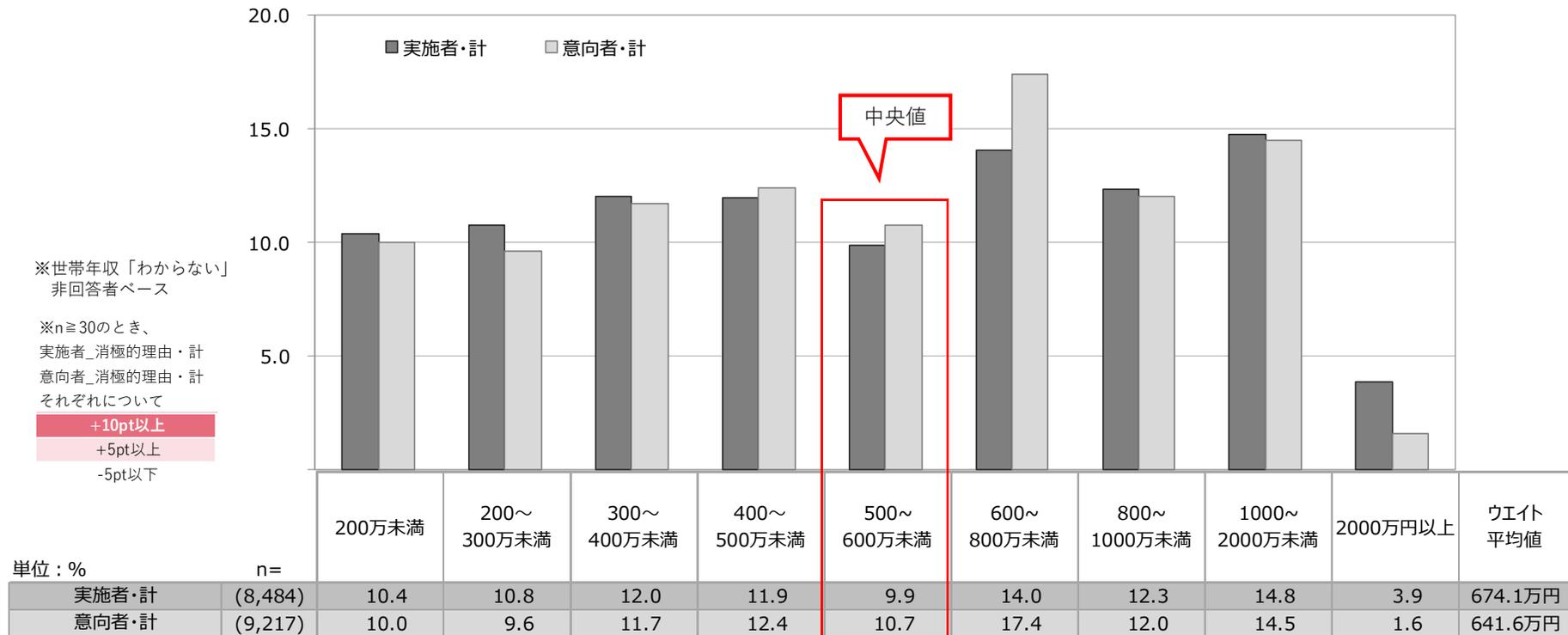
上記分類の具体的内容（主なもの）

積極	仕事・学業	仕事の間として利用するため（アトリエ、サテライトオフィスなど）
積極	仕事・学業	その地域で行われている活動を体験する・学ぶため（農林漁業など）
積極	教育	自然が多い環境で、のびのびと子育てするため
積極	教育	より教育レベルの高い地域で子育てするため
積極	地域	（第二の）ふるさとを持つため
積極	地域	完全移住する前のおためし移住として
積極	趣味嗜好	趣味を満喫するため
積極	趣味嗜好	自分の時間を過ごすため
積極	趣味嗜好	都会の刺激を受けられる環境で過ごすため
積極	趣味嗜好	自然を感じられる環境で過ごすため
積極	趣味嗜好	避暑・避寒・癒やし・くつろぎのため
積極	趣味嗜好	複数の地域の、それぞれ違う多様な暮らしを楽しむため

消極	仕事・学業	会社都合の転勤・単身赴任
消極	仕事・学業	通勤・通学時間を減らすため
消極	家族	子・孫の世話をするため
消極	家族	親族の介護のため

世帯年収

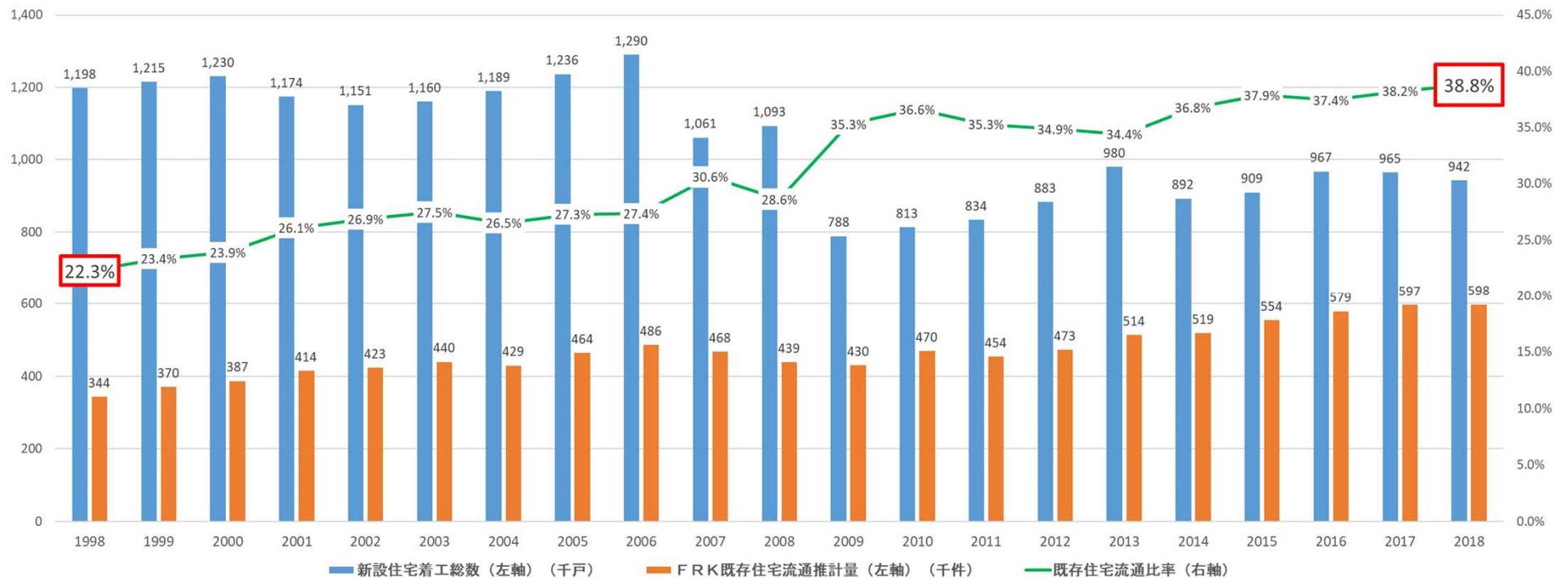
- ✓ 全体ベースで実施者の世帯年収をみると、平均値は約670万円、中央値は500 – 600万円
- ✓ また、意向者の世帯年収をみると、平均値は約640万円、中央値は500 – 600万円
- ✓ やや日本の世帯全般から見ると高めではあるが、複数拠点生活は決して富裕層だけのものではないことがわかる



既存住宅流通量の地域別推計について

FRK既存住宅流通推計量（全国ベース）

- ✓ 既存住宅市場は流通量が着実に拡大、住宅市場に占める既存住宅の割合は22.3%から38.8%へと拡大。

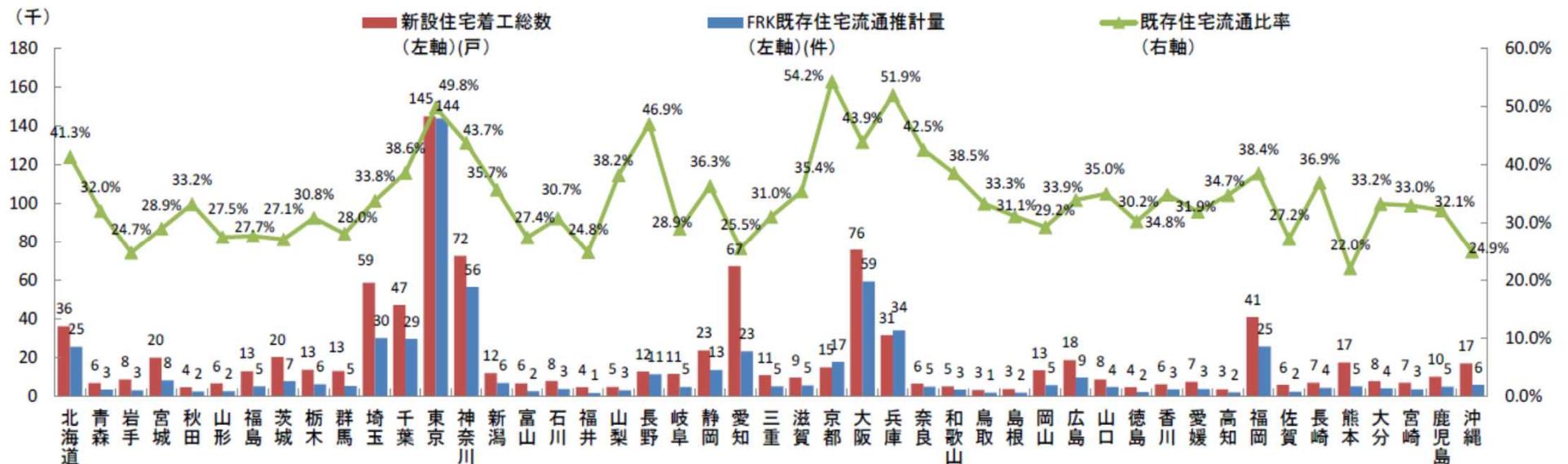


※FRK既存住宅流通推計量

既存住宅流通推計量とは、法人・個人により取得された既存住宅の総流通量をいい、購入者による居住の有無、取得後の用途を問わず、すべての既存の戸建て・マンション・賃貸住宅等の流通量を推計したもの。推計方法は、売買による建物（住宅・非住宅）の所有権移転登記個数を、住宅・土地統計調査による住宅ストック戸数と総務省の資料による非住宅のストック棟数により按分し、住宅の総流通量を推計している。

既存住宅のマーケットボリューム（都道府県別）

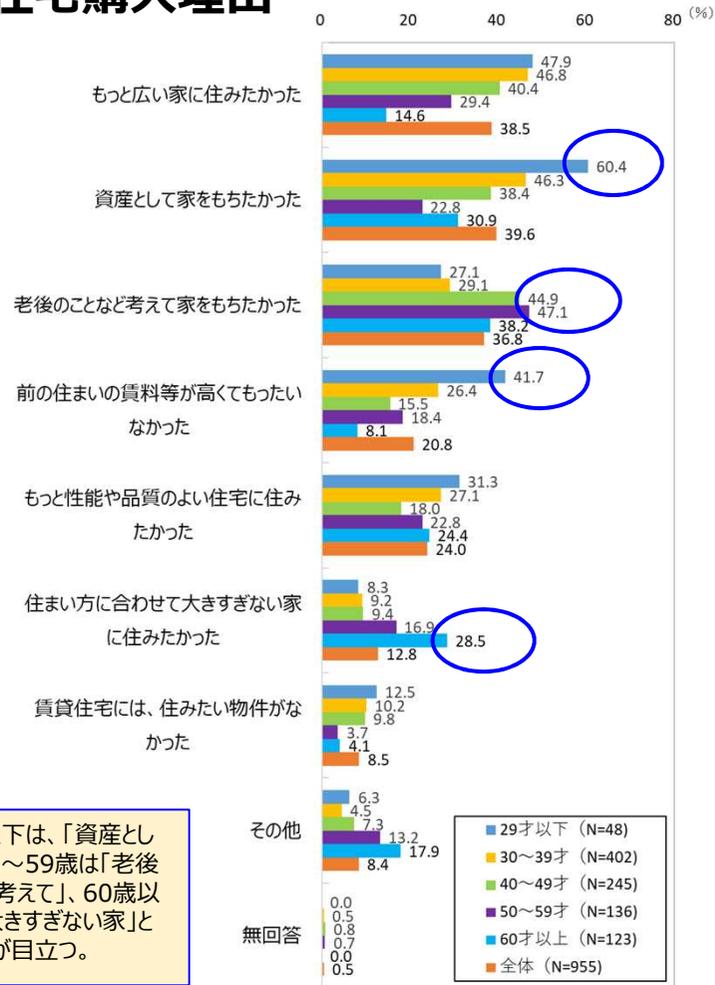
- ✓ 既存住宅市場は東京、大阪、愛知、札幌、福岡など大都市圏に集中



FRK既存住宅流通推計量（平成30年暫定推計値）（都道府県ベース）

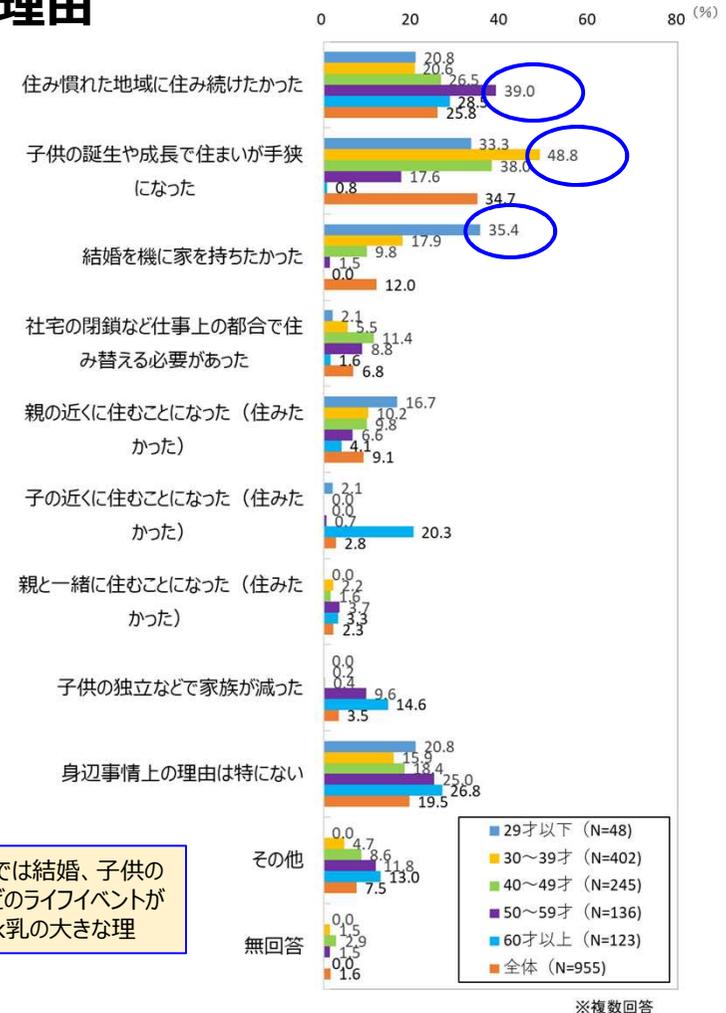
不動産流通業に関する消費者動向調査

世帯主の年齢別住まいに対する意識からみた住宅購入理由



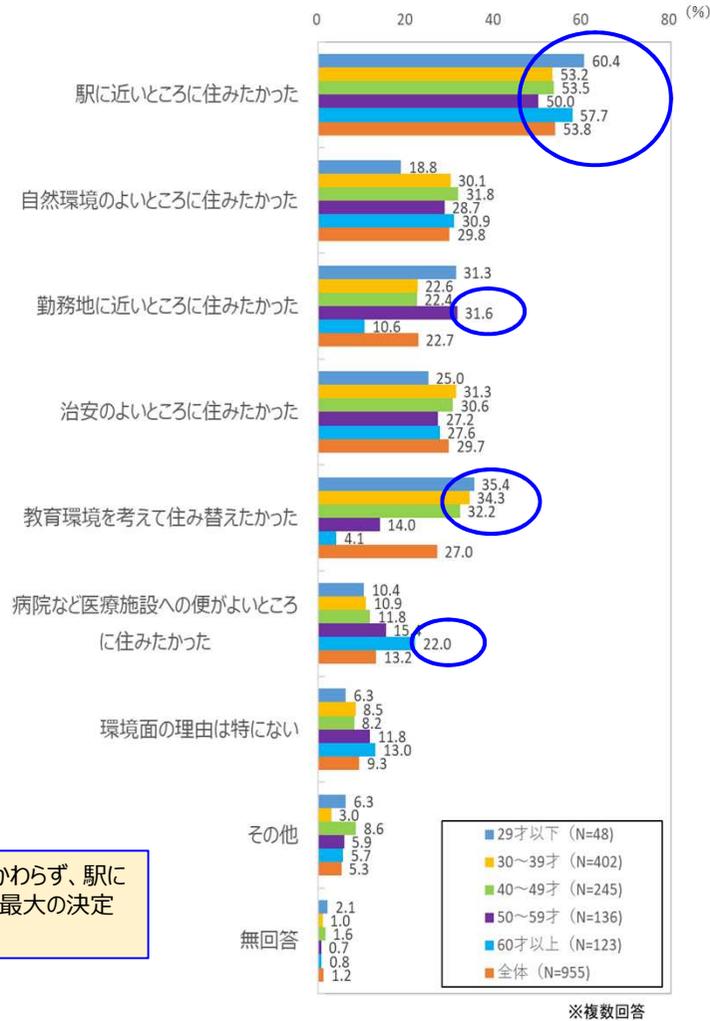
✓ 29歳以下は、「資産として」、40～59歳は「老後のことを考えて」、60歳以上は「大きすぎない家」との回答が目立つ。

世帯主の年齢別身近事情の面での住宅購入理由



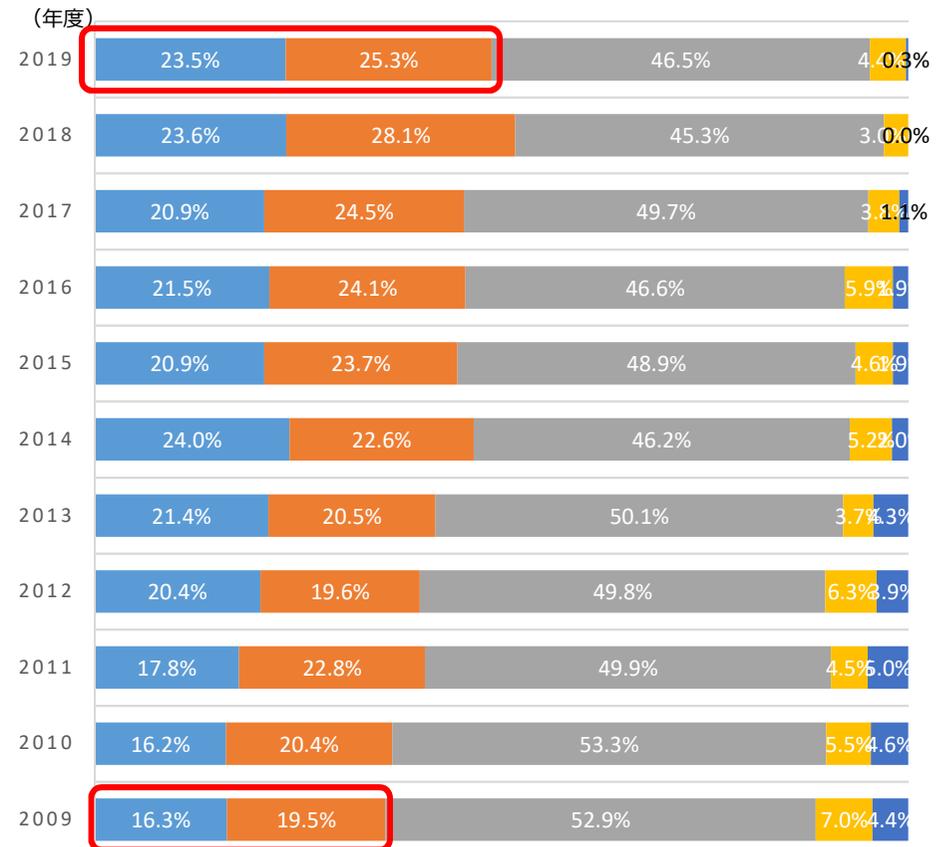
✓ 若年層では結婚、子供の誕生などのライフイベントが住宅購入の大きな理由。

世帯主の年齢別環境面の住宅購入理由



✓ 年齢にかかわらず、駅に近いことが最大の決定要因。

既存住宅購入者が購入に際して探した住宅



✓ 既存住宅購入者のうち、既存住宅を中心に探した割合は過半数

■ 既存住宅のみ
 ■ 主に既存住宅
 ■ 新築・既存にはこだわらなかった
 ■ 主に新築住宅
 ■ 無回答

不動産流通業における I T 技術の活用

現在活用されている I T 技術の事例

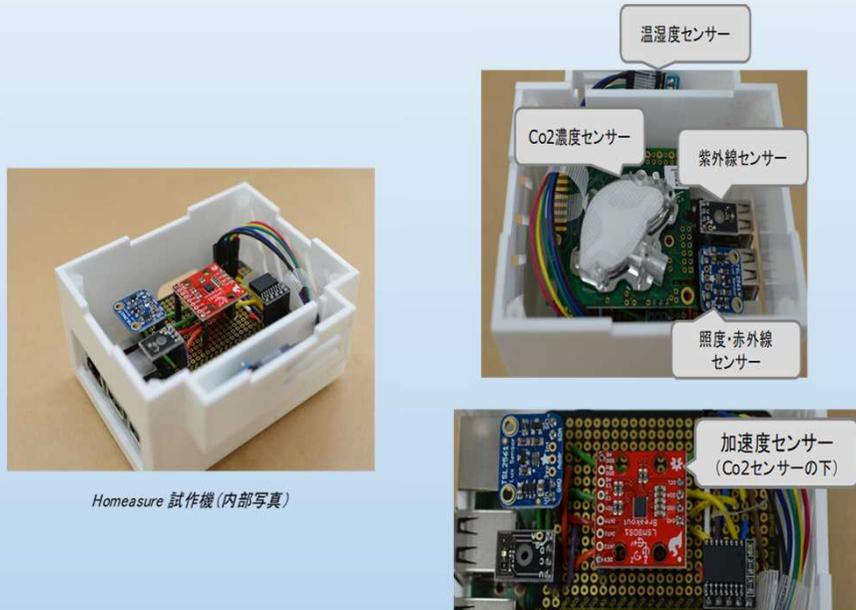
- (1) A I (アルゴリズムなど)を用いた価格推定システム
- (2) V Rによる物件内見
- (3) A Iを用いた物件の自動推薦システム

今後開発が予想される I T 技術の事例

- (1) **業務効率化のツール（顧客管理システム（C R M）、トレーディング・マネジメント・システム）**
 - A Iによる見込み顧客の有望度推定機能・顧客折衝状況のマネジメント等の営業支援
 - 重要事項説明・契約・登記・文書の保管等の各段階の電子化（重説の記名押印義務の規制見直しの検討が必要）
- (2) **I o Tセンサーの活用 ★**
「住み心地」のデータを可視化（F R K平成28年度研究助成対象）

★具体例★ IoTセンサーの活用
 -「住み心地」のデータを可視化-

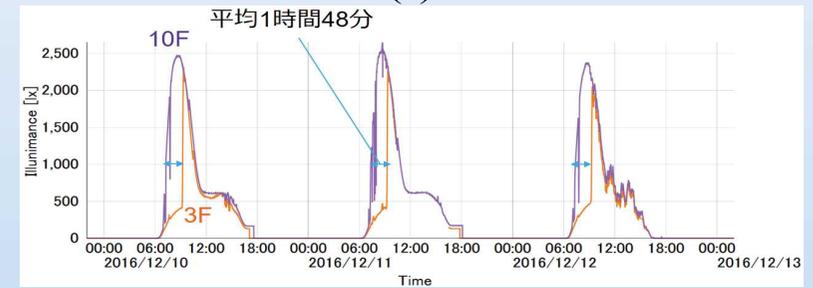
住み心地計測のために研究開発したIoTセンサー



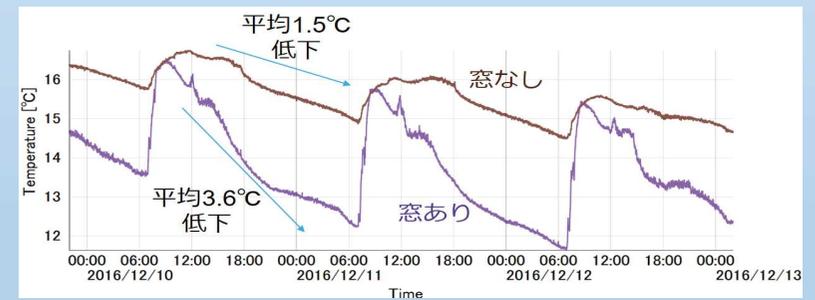
Homeasure 試作機 (内部写真)

IoTセンサーによる計測結果

・3Fと10Fの日照時間・照度計測



・10Fの物件の窓付き部屋と窓なし部屋における温度計測



窓付きの部屋の方が窓なしの部屋より寒く、日中と夜間の寒暖差が大きいことがわかる。

計測実験を行った
 中古マンション物件



【FRKコミュニケーション2018年7月号より転載】