

訂正

前号（2021 秋号）研究ノート「住宅取引における値下げプロセスと売主の満足度の関係—WEB アンケート調査による検証—」（大越利之）におきまして、文中に以下の誤りがございましたので、お詫びして訂正いたします。

p.120 図表 3(d) タイトル

(誤) 実際の取引期間と想定した取引期間の差と売主の満足度の関係

(正) 実際の売却金額と受取許容額との差と売主の満足度の関係

p.120 図表 3(d)

(誤) 10%超 (n=88) の各項目のデータに誤植

(正)

	満足	どちらかという満足	どちらでもない	どちらかという不満	不満
なし (n=246)	58	110	66	9	3
売却金額 > 受取許容額	56.1%	34.1%	9.8%	0.0%	0.0%
売却金額 = 受取許容額	21.4%	51.4%	25.0%	1.4%	0.7%
売却金額 < 受取許容額	0.0%	37.5%	37.5%	18.8%	6.3%
受取許容額の想定なし	15.2%	36.4%	45.5%	3.0%	0.0%
～5% (n=183)	38	84	41	17	3
売却金額 > 受取許容額	44.1%	47.1%	2.9%	2.9%	2.9%
売却金額 = 受取許容額	17.1%	55.2%	20.0%	6.7%	1.0%
売却金額 < 受取許容額	8.1%	27.0%	37.8%	24.3%	2.7%
受取許容額の想定なし	28.6%	0.0%	71.4%	0.0%	0.0%
～10% (n=110)	12	53	31	9	5
売却金額 > 受取許容額	13.3%	60.0%	26.7%	0.0%	0.0%
売却金額 = 受取許容額	10.6%	59.6%	19.1%	6.4%	4.3%
売却金額 < 受取許容額	7.5%	32.5%	40.0%	12.5%	7.5%
受取許容額の想定なし	25.0%	37.5%	25.0%	12.5%	0.0%
10%超 (n=88)	7	31	25	19	6
売却金額 > 受取許容額	25.0%	50.0%	12.5%	12.5%	0.0%
売却金額 = 受取許容額	8.0%	52.0%	32.0%	8.0%	0.0%
売却金額 < 受取許容額	5.8%	26.9%	28.8%	26.9%	11.5%
受取許容額の想定なし	0.0%	0.0%	33.3%	66.7%	0.0%

p.121 左 2 行

(誤) の回答割合が 20.0%

(正) の回答割合が 12.5%

p.122 右 14 行

(誤) 図表 3(b)

(正) 図表 3(d)

以上

研究ノート

住宅取引における値下げプロセスと売主の満足度の関係* —WEB アンケート調査による検証—

大越 利之

1. はじめに

人口減少に伴い空き家問題が顕在化する日本では、住宅政策も新築住宅供給の促進から住宅ストックの循環利用へと転換、移行する途上にある。日本の既存住宅の取引量が過小であることがたびたび指摘されているが、その要因として既存住宅の質に関する情報の非対称性の問題が多くの研究で挙げられている。こうしたことを背景に、2012年3月には「中古住宅・リフォームトータルプラン」が国土交通省によりとりまとめられ、2018年4月からは「安心R住宅」の標章使用が開始された¹。また、2018年4月1日の改正宅建業法の施行により、媒介契約時に売り手や買い手に対して建物状況調査（インスペクション）の制度や概要を説明することが、不動産仲介業者に義務付けられた。こうした施策は、まずは買い手が既存住宅流通市場に安心して参加できるようにするための施策と捉えることができよう。

一方、多くの場合、住宅流通市場における売り手は買い手と同じく一般の家計である。住宅所有者、つまり潜在的な住宅の売主の既存住宅の供給意欲を喚起することも市場の活性化において重要

である。「2019年 空き家所有者実態調査（総務省）」によると、空き家所有者が空き家にしておく理由として最も多い回答は「物置として必要」である。本来の用途ではなく物置として利用されている住宅は、効率的な住宅資源の利用という観点で見れば、賃貸市場や売買市場に流通すべき住宅の予備軍とも考えられる。

市場の活性化を考えるうえで、「市場の厚み」は重要である。消費財については、オークションサイトやフリマアプリ市場の成長により、中古品取引は活性化している。アプリなどを通じて中古品の取引が活性化しているということは、買い手だけでなく、売り手の満足度も高い証拠といえよう²。住宅流通市場においても、潜在的な売り手である住宅所有者が不安や不満なく住宅を売りたいとなるような状況を生み出すための環境づくりも必要であろう。本稿は、住宅の売買経験者を対象としたアンケート調査の結果を用い、売主の住宅売却の満足度はいかにして形成されるのか、その要因について分析する。特に既存住宅の取引の過程で生じる値下げと売主の満足度の関係に着目する。

2. アンケート調査の概要

本稿では、既存住宅の仲介取引経験者（売主および買主）を対象としたアンケート調査結果のデ

* 本研究は、JSPS 科研費 JP20K04986 の助成を受けたものである。

¹ 既存住宅の流通促進に向けて、「不安」「汚い」「わからない」といった従来のいわゆる「中古住宅」のマイナスイメージを払拭し、「住みたい」「買いたい」既存住宅を選択できる環境の整備を図るため、国土交通省の告示による「安心R住宅」制度（特定既存住宅情報提供事業者団体登録制度）が創設された。

² 山本(2020)に二次流通市場における消費者（売り手および買い手）の行動についての先行研究がまとめられている。

図表1. 住宅の仲介取引に関する売主・買主アンケートの概要

調査方法	インターネット調査
調査対象	2000 年以降に不動産仲介業者を介した住宅売買の経験者（20歳以上）
調査期間	2021 年 3 月 4 日～ 2021 年 3 月 8 日
調査項目	個人属性、取引時期、取引物件、取引金額、取引期間、支払/受取許容額、満足度等
有効回収数	1,000 ss *うち購入経験のみの回収数：373 *うち 売却経験のみの回収数：361 *うち購入および売却経験の回収数：266

ータを用いて分析を行う。なお、このアンケート調査は、既存住宅取引における売り手や買い手の満足度を把握すること、および仲介取引手法（両手仲介または片手仲介）により、取引結果（取引価格、取引期間等）に相違があるか否かについて現状を把握することを目的として実施された。アンケート調査の概要は図表1に示されている。また、本アンケート調査の回答者属性や単純集計結果などをまとめた報告書を補論として掲載している。

3. 値下げと満足度の関係

売り手は通常、より高い価格で、より短い期間で住宅を売却することを望むと考えられる。つまり、売却に長い時間がかかったり、売却価格が低かったりすれば、不安や不満も大きくなる。取引に関する不安や不満が高まれば、既存住宅流通市場の活性化にはマイナスである。売主が一度苦い値下げなどの経験をすれば、二度目はないかもしれないし、また、このような売主の苦い経験談が広まれば、潜在的な売り手である住宅所有者は、積極的な理由での住み替えや住宅売却に二の足を踏むことも考えられる。

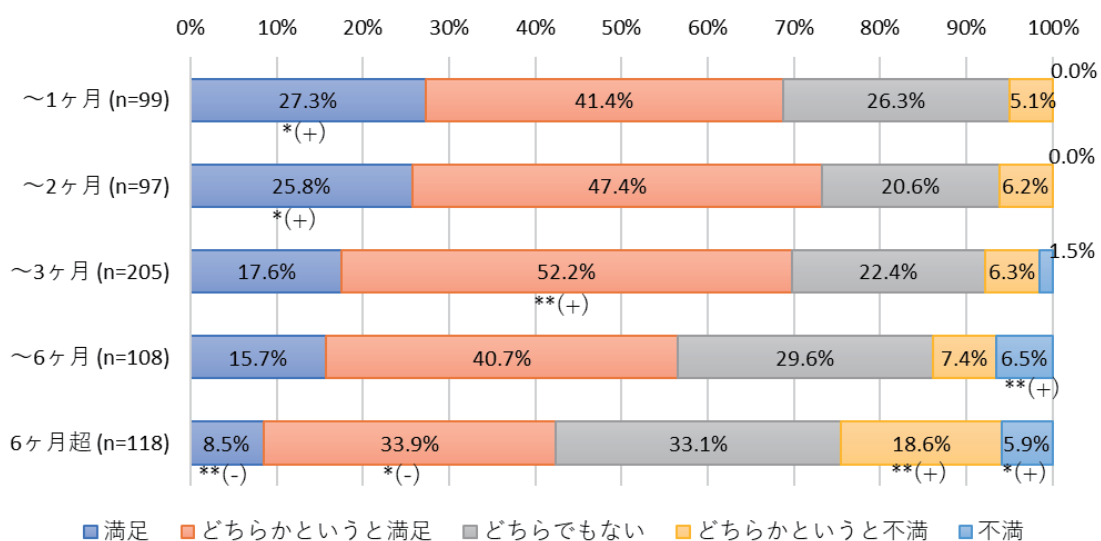
本稿では以下の5つ仮説を設定し、検証を行う。

- ①取引期間が長いほど売主の満足度は低くなる。
- ②取引期間についての期待と現実のずれが満足度に影響を及ぼす。
- ③売却価格からの値引率が高いほど満足度は低くなる。
- ④値下げの回数が多いほど満足度は低くなる。
- ⑤売却価格についての期待と現実のずれが満足度に影響を及ぼす。

(1) 取引期間と満足度

図表2(a)は、売主が不動産業者と媒介契約を結んでから住宅の売買契約が締結されるまでの期間

図表2(a). 取引期間と売主の満足度の関係



独立性の検定（カイ2乗検定）：1%有意（ $P < 0.001$ ）

【残差分析】**：1%有意，*：5%有意，(+)：割合が高い，(-)：割合が低い（以下、図2および図3も同様）

※ 取引期間は売主が不動産仲介業者と媒介契約を締結してから、買主と売買契約を締結するまでの期間。

と取引全般に関する売主の満足度の関係を示している。取引期間が1ヶ月以内および2ヶ月以内の売主は「満足」の割合が有意に高く、3ヶ月以内の売主は「どちらかという満足」の割合が高い。一方で、3ヶ月超から6ヶ月以内の場合は「不満」の割合が高い。6ヶ月超の場合は「不満」「どちらかという不満」の割合が高く、あわせて「満足」「どちらかという満足」の割合が有意に低い。なお、専任媒介契約および専属専任媒介契約の期間の上限は宅建物取引業法で3ヶ月と定められているため、これらの形態の媒介契約を結び、かつ3ヶ月超の取引期間を回答した売主は、不動産業者との媒介契約を再契約していたことになる。

図表2(b)は、実際の取引期間と取引前に想定していた取引期間の差と売主の満足度の関係を示したものである。売買契約に至るまでの実際の期間が想定していた期間よりも短かった売主の「満足」

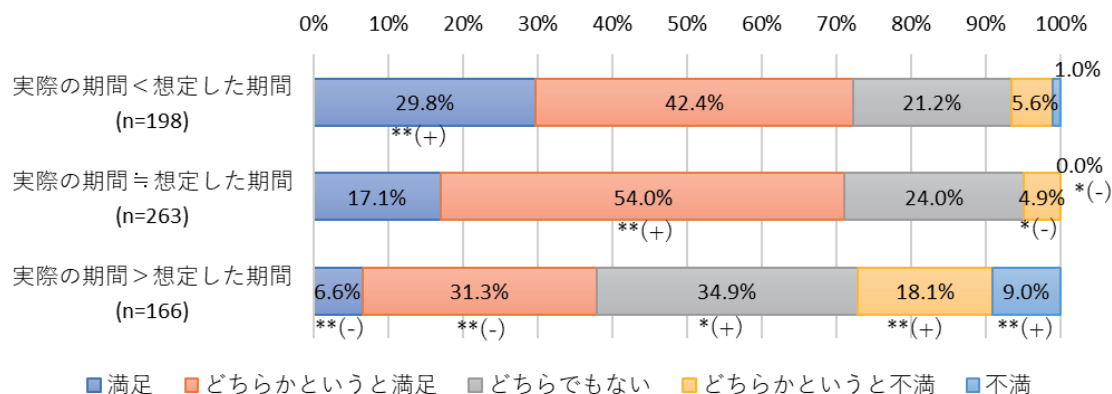
の割合は有意に高い。また、実際の期間と想定期間が同程度であった売主は「どちらかという満足」の割合が高い。一方で、想定期間よりも実際の期間が長かった売主は「満足」「どちらかという満足」の割合が低く、「不満」「どちらかという不満」「どちらでもない」の割合が高い。

ただし、図表2(c)に示されるように、取引期間が長い場合(3ヶ月を上回る場合)でも、実際にかかった期間が想定した期間と同等またはそれ以下であれば、不満を感じることは少ない。

(2) 値下げと満足度

図表3(a)は、最初の募集広告の掲載価格と実際の売却金額との変化率(値引率)と、取引全般に関する売主の満足度の関係を示している。値下げを行っていない売主は「満足」の割合が有意に高く、「不満」の割合が有意に低い。一方で5%超か

図表2(b) 実際の取引期間と想定した取引期間の差と売主の満足度の関係



独立性の検定(カイ2乗検定): 1%有意 (P<0.001)

図表2(c) 実際の取引期間と想定した取引期間の差と売主の満足度の関係

	満足	どちらかという満足	どちらでもない	どちらかという不満	不満
3ヶ月以内 (n=401)	88	194	92	24	3
実際の期間 < 想定した期間	32%	40%	22%	5%	1%
実際の期間 = 想定した期間	16%	57%	23%	4%	0%
実際の期間 > 想定した期間	5%	43%	24%	22%	5%
3ヶ月超 (n=226)	27	84	71	30	14
実際の期間 < 想定した期間	15%	58%	15%	8%	4%
実際の期間 = 想定した期間	20%	46%	25%	8%	0%
実際の期間 > 想定した期間	7%	28%	38%	17%	10%

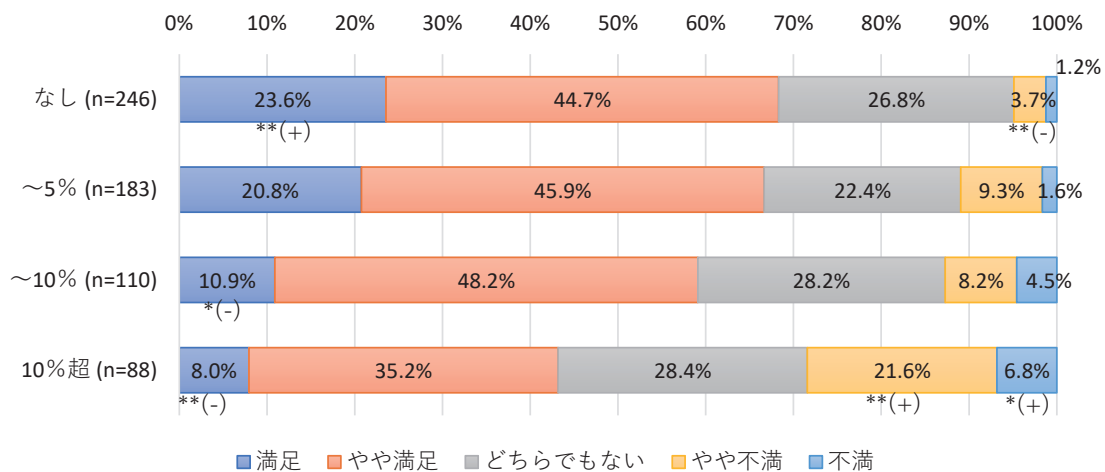
ら10%以内の値下げを行った売主は「満足」の割合が有意に低い。また、10%超の値下げを行った売主は「満足」の割合が低く、さらに「不満」「どちらかという不満」の割合が有意に高い。値引率が高いほど「不満」が大きくなると考えられる。

図表3(b)は、値下げ回数と満足度の関係を示している。値下げを行っていない売主は「満足」の割合が有意に高く、「不満」「どちらかという不満」の割合が有意に低い。また値下げを3回以上行っている売主は「どちらかという満足」の割

合が有意に低く、「不満」「どちらかという不満」の割合が高い。なお、図表3(a)の値引率ゼロと図表3(b)の値下げ回数ゼロの回答者数が異なるが、調整は行わずクロス集計を行った。

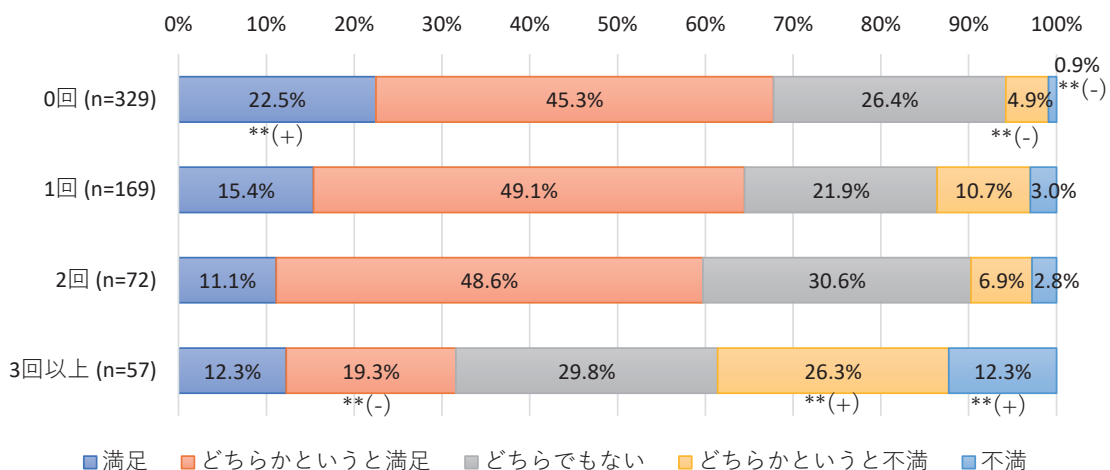
図表3(c)は、実際の売却と売買成立前に想定していた最低受取許容額の大小関係と、売主の満足度の関係を示したものである。売却金額が最低受取許容額を上回った売主は「満足」の割合が有意に高く、「不満」「どちらかという不満」の割合が有意に低い。売却金額と最低受取許容額が同等

図表3(a). 値引率と売主の満足度の関係



独立性の検定 (カイ 2 乗検定) : 1%有意 (P<0.001)

図表3(b). 値下げ回数と売主の満足度の関係



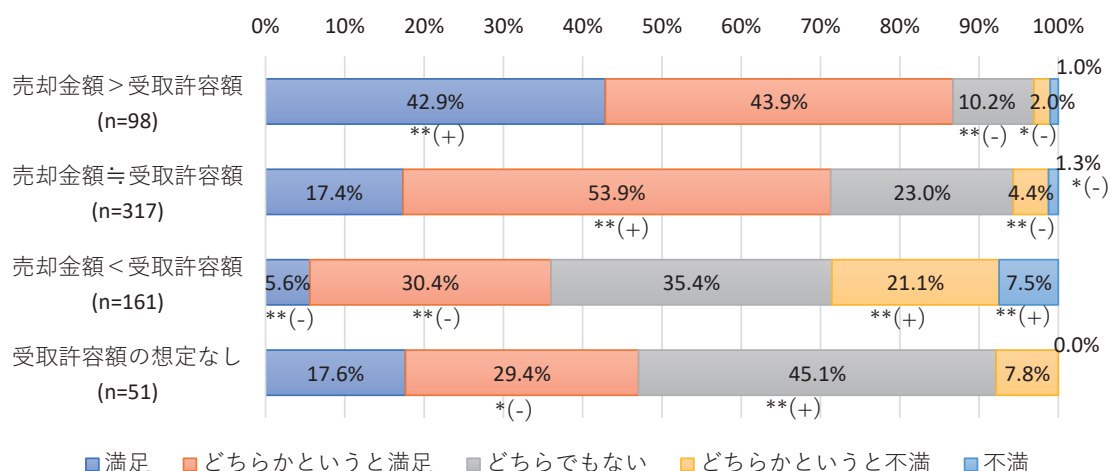
独立性の検定 (カイ 2 乗検定) : 1%有意 (P<0.001)

と考える売主は「どちらかという満足」の割合が有意に高く、「不満」「どちらかという不満」の割合が低い。一方で、売却金額が最低受取許容額を下回った売主は「満足」「どちらかという満足」の割合が有意に低く、「不満」「どちらかという不満」の割合が高い。なお、最低受取許容額

を想定していなかった売主は「どちらでもない」「どちらかという満足」の割合が有意に高い。

なお、図表3(d)に示されるように、値下げを行った売主でも、売却金額が最低受取許容額を下回らなければ、満足度は高い傾向にある。しかしながら、値引き率が10%を上回った売主の場合、実

図表3(c). 実際の売却価格と受取許容額の差と売主の満足度の関係

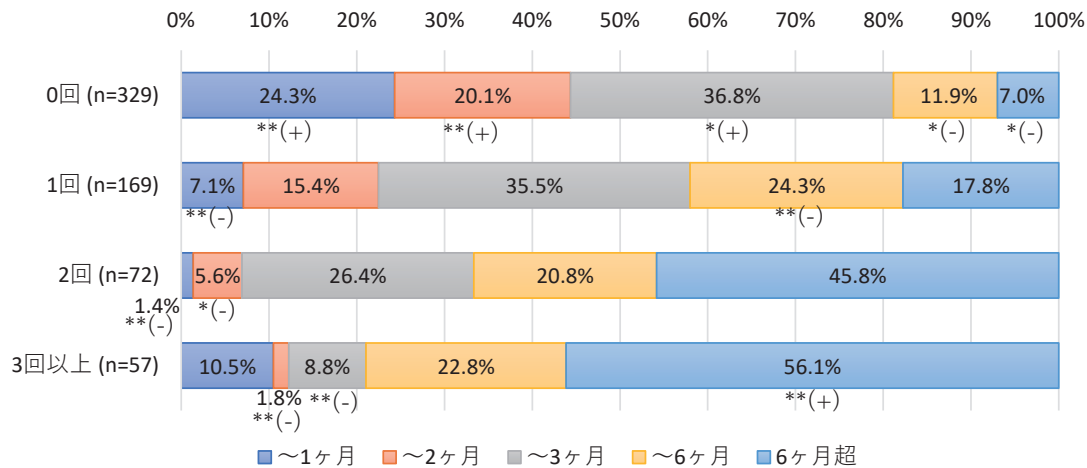


独立性の検定 (カイ2乗検定): 1%有意 (P<0.001)

図表3(d). 実際の取引期間と想定した取引期間の差と売主の満足度の関係

	満足	どちらかという満足	どちらでもない	どちらかという不満	不満
なし (n=246)	58	110	66	9	3
売却金額 > 受取許容額	56.1%	34.1%	9.8%	0.0%	0.0%
売却金額 = 受取許容額	21.4%	51.4%	25.0%	1.4%	0.7%
売却金額 < 受取許容額	0.0%	37.5%	37.5%	18.8%	6.3%
受取許容額の想定なし	15.2%	36.4%	45.5%	3.0%	0.0%
~5% (n=183)	38	84	41	17	3
売却金額 > 受取許容額	44.1%	47.1%	2.9%	2.9%	2.9%
売却金額 = 受取許容額	17.1%	55.2%	20.0%	6.7%	1.0%
売却金額 < 受取許容額	8.1%	27.0%	37.8%	24.3%	2.7%
受取許容額の想定なし	28.6%	0.0%	71.4%	0.0%	0.0%
~10% (n=110)	12	53	31	9	5
売却金額 > 受取許容額	13.3%	60.0%	26.7%	0.0%	0.0%
売却金額 = 受取許容額	10.6%	59.6%	19.1%	6.4%	4.3%
売却金額 < 受取許容額	7.5%	32.5%	40.0%	12.5%	7.5%
受取許容額の想定なし	25.0%	37.5%	25.0%	12.5%	0.0%
10%超 (n=88)	7	31	25	19	6
売却金額 > 受取許容額	40.0%	80.0%	20.0%	20.0%	0.0%
売却金額 = 受取許容額	11.8%	76.5%	47.1%	11.8%	0.0%
売却金額 < 受取許容額	8.3%	38.9%	41.7%	38.9%	16.7%
受取許容額の想定なし	-	-	-	-	-

図表 4. 値下げ回数と取引期間の関係



独立性の検定（カイ 2 乗検定）：1%有意（ $P < 0.001$ ）

際の売却額が受取許容額を上回ったとしても「どちらかという不満」の回答割合が20%ある。

(3) 値下げと取引期間

値下げ回数が多いほど、また値引率が高いほど、また取引期間が長いほど売主の満足度は低くなる傾向にあることが示された。ただし、取引期間と値下げ回数には相関があると考えられる。価格改定を複数回行うということは、市場に滞留している期間が長い可能性が高いからである。図表4は値下げ回数と取引期間の関係を示している。値下げを行っていない住宅の取引期間は「1ヶ月以内」「2ヶ月以内」「3ヶ月以内」の割合が有意に高く「6ヶ月以内」「6ヶ月超」の割合が有意に低い。また、値下げ回数が増えるにつれて取引期間が長くなる傾向にあることが確認できる。なお、売出価格の設定や成約までの値下げのプロセスは、住宅の市場滞留時間や成約確率に影響を及ぼすことが米国の研究において明らかにされている（例えばStein(1995)）。

4. 値下げの痛みの感じ方

売主は、取引条件有効期限内には広告掲載した売出価格から上方に価格改定することはできない。つまり、一定の取引期間中に値下げはできても値

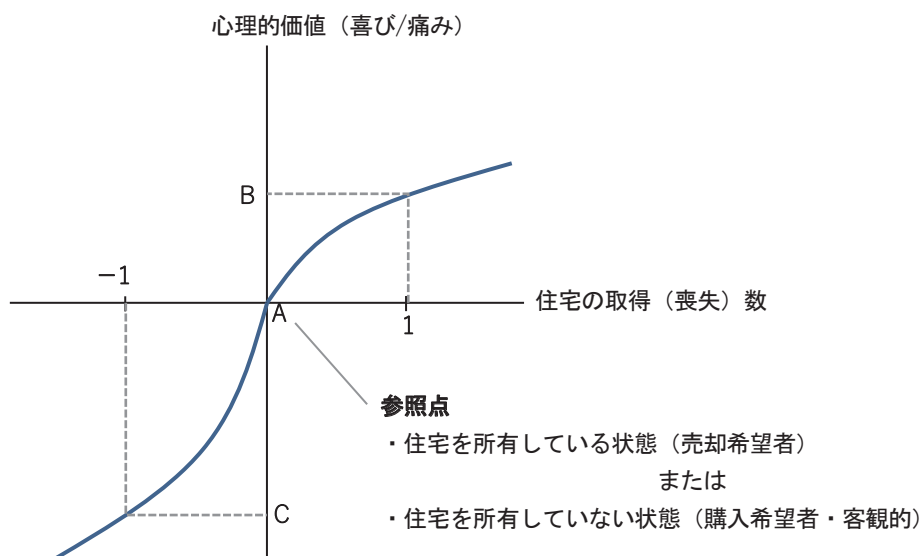
上げはできない。よって売主は多くの場合、自身の最低限の受取許容額(willing to accept)や不動産仲介業者の査定価格よりも高い価格、つまり値下げを前提とした価格で買い手の募集を開始することが想定される。また、より多くの仲介の機会（売主との媒介契約）を獲得するために不動産業者は売主に対して高めの査定価格を提示するインセンティブを持つ可能性がある。したがって、売主はこれらの様々な理由から、受取許容額や不動産業者による査定価格より高い売出価格を設定すると考えられる。

(1) 保有効果による高すぎる受取許容額

値下げを前提とした価格設定にもかかわらず、なぜ売主の満足度は値下げによって下がるのだろうか。第1の理由として、売主がもつ主観的な受取許容額が客観的な相場と比較して高すぎることが考えられる。その要因として、心理学や行動経済学で示される保有効果(endowment effect)が挙げられる³。人々は、すでに保有する財について、それを失う（売却する）ときの痛み（＝受取許容額）が、それを入手する場合の喜び（＝支払許容額；willing to pay）よりも高くなることが実験により示されている。つまり、人々は保有する財に

³ Kahneman, Knetsch and Thaler (1990)

図表 5. 価値関数①：プロスペクト理論と保有効果



対して執着心（愛着）が生じるため、それを保有しなかった場合（客観的な価値）と比較して、高い価値を見出してしまう。この保有効果は、プロスペクト理論（人々の損失回避性）でも説明できる（図表 5）⁴。ある住宅を所有している状態（参照点 A）から、それを 1 単位失う場合の心理的な痛み（線分 AC）は、住宅を所有しない状態（参照点 A）からそれを得るときの心理的な喜び（線分 AB）よりも大きい。言い換えれば、住宅を失う痛みに対する補償額は、その住宅の評価額を上回る。よって人々は住宅売却時に、客観的な評価額よりも高い受取許容額を心のうちに設定してしまう。

アンケート調査の結果をみると、実際の売却価格が受取許容額を上回った売主は約 15.6%（98 名）なのに対し、下回った売主は約 25.7%（161 名）と 10%ほど多い。住宅所有者は保有効果の機能により、所有する住宅に客観的な価値よりも高い価値を見出していることが示唆される。

（2）不安定な売却希望価格

第 2 の理由は、プロスペクト理論における不安定な参照点である（図表 6）。標準的な経済学（期待効用仮説）では、売却の満足度は売却金額の大

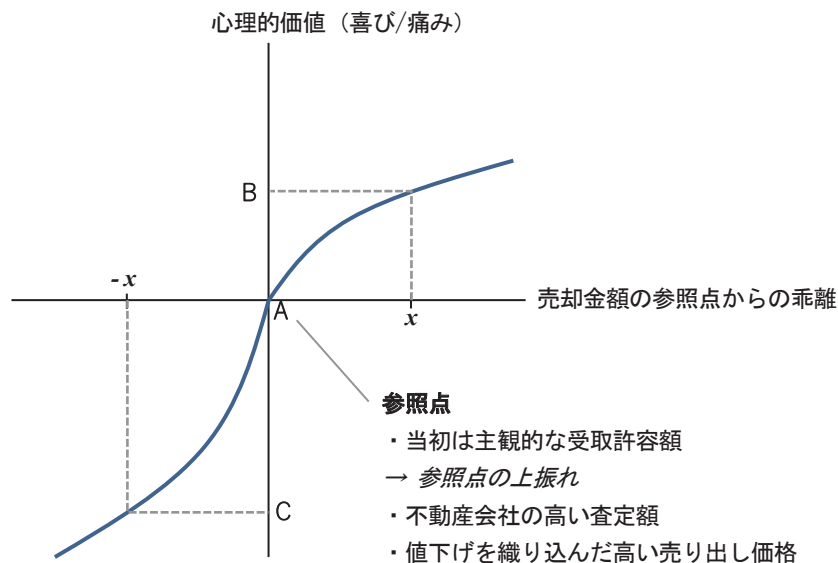
きさによって決まるのに対し、プロスペクト理論に基づけば、売却の満足度は“ある価格（参照点）”と実際の売却額の差によって決まる。つまり期待効用仮説では、例えば 3000 万円という売却額で満足度が決まるのに対し、プロスペクト理論では、同じ 3000 万円の売却額でも参照点が 2800 万円であれば +200 万円の利得からの喜びを感じ、参照点が 3200 万円であれば -200 万円の損失からの強い痛みを感じる。アンケート結果を用いた分析で示されたように、値引率が高いほど売主の満足度は低下する傾向にある（図表 3(a)）。また、値引率が高い場合、実際の売却価格が当初の受取許容額を上回ったにもかかわらず不満と感じた売主が観察された（図表 3(b)）。

売主の当初の参照点は、様々な情報をもとに決定した主観的な金額（受取許容額）であると考えられる。しかし、売却プロセスにおいて、不動産仲介業者が提示する高めの査定価格や、値下げ交渉を織り込んだ高めの売出価格が「アンカー（錨、係留）」となり、売主にとっての参照点が当初の受取許容額から上振れする可能性がある⁵。そうする

⁴ Kahneman and Tversky (1979)

⁵ 行動経済学では、住宅の予想売却価格や客観的な相場のような不確実な事柄を予測するとき、予測値は何らかのアンカーとなる値を出発点に形成されと考えられている。またその値は、合理的なものではなく、何ら根

図表 6. 価値関数②：不安定な参照点



と、売却プロセスにおいて値下げを受け入れたとき、仮に売却金額が当初の受取許容額より高かったとしても、売主は痛みを感じると考えられる。つまり、売却プロセスにおける何らかのアンカーにより、売主の参照点の設定が不安定に上振れすることによって、値下げの痛みを感じやすくなる可能性がある。

5. おわりに

本稿では、住宅の売買経験者を対象としたアンケート調査結果から得られたデータを用い、住宅取引のプロセスにおける値下げの経験や取引期間と売主の満足度の関係について検証した。分析の結果、値引率が高いほど、また値下げ回数が多いほど、また取引期間が長いほど満足度は低くなる傾向にあることが明らかになった。日本の既存住宅の取引慣行では、売主は売却プロセスにおいて予め値下げを織り込んだ募集広告価格を設定すると考えられるが、それにも関わらず値下げをすることで満足度が低下してしまう。これは、行動経済学や心理学でいわれる保有効果の機能や、プロセス理論における満足度を決めるための参照

点（売主の主観的な売却希望価格）が売却プロセスの中で不安定になるという仮定により説明可能である。

米国の不動産テック企業MovotoでCF0を務める市川紘氏はブログ記事の中で、住宅取引における時系列での売り手と買い手の満足度の上がり下がりの印象を以下のようにまとめている⁶。

- ・ 物件購入の検討から成約までのプロセスにおいて、ほぼすべての買い手の満足度は、取引成立というプロセスの最後に最大となる。ただし、取引プロセスにおける満足度の推移は人それぞれ異なる。
- ・ 売り手の満足度は、売却の検討初期に最大となり、取引プロセスの中で徐々に低下し、成約時に若干上昇するものの全体的に右肩下がりである。また、この満足度の傾向はほとんどの売り手に共通している。
- ・ 売り手の満足度が低下する原因は、繰り返される値下げにより、当初の売出価格と実際の取引価格に大きな差が生じること、またこのプロセスにより気持ちが疲れ果ててしまう

⁶ 「今、米国の不動産テックで一番ホットな「iBuyer」とは（前編）」（市川紘氏 ブログ記事）（2021年11月12日アクセス）

ことである。

本研究の分析結果は、同氏の経験から得られた印象と整合的である。

既存住宅の取引において、売主が値下げの痛みを回避するには、参照点として上振れしない妥当な金額を心の中に設定することも重要であろう。既存住宅の取引が活発な欧米諸国は、過去の自身の取引経験や周辺の取引履歴から、売主は確固たる受取許容額を設定しやすい環境にあるのではないだろうか。また米国のように、個別の住宅の取引データにアクセスしやすい環境も売主の安定的な受取許容額の設定に寄与している可能性がある。このような観点からも、既存住宅市場の活性化のために日本においても過去の取引データへのアクセスが容易になることが期待される。

参考文献

- 1) Kahneman, D. and A. Tversky (1979) "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, 47 (2), 263-292.
- 2) Kahneman, D., Knetsch, J. L. and Thaler, R. H. (1991). "Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem", *Journal of Political Economy*, 98(6), 1325-1348.
- 3) Stein, J. C. (1995) "Prices and Trading Volume in the Housing Market: A Model with Down-Payment Effects." *Quarterly Journal of Economics*, 110, 379-406.
- 4) 大越利之(2020)「売主の“気持ち”から考える住宅流通市場の活性化」土地総研リサーチ・メモ.
- 5) 山本晶(2020)「二次流通市場が一次流通市場における購買に及ぼす影響」『マーケティングジャーナル』40(2), 29-41.
- 6) 和氣悠・水野彩加・氏原岳人・阿部宏史(2019)「空き家の市場流通化のためのアプローチ手法の検討—空き家所有者及び非所有者を対象として—」『土木学会論文集 D3』, 75(4), 212-220.

[おおこし としゆき]

[(一財)土地総合研究所 客員主任研究員]

住宅流通システムの活性化に向けた規制政策：
利益相反の理論的・実証的研究

既存住宅の仲介取引に関する売主・買主アンケート 調査報告書（Ver. 1.1）

2021 年 11 月

麗澤大学 経済学部
准教授 大越 利之

本報告書は、科学研究費補助金『住宅流通システムの活性化に向けた規制政策：利益相反の理論的・実証的研究』（基盤研究(C)、研究代表者：大越利之（麗澤大学 経済学部 准教授、研究課題/領域番号 20K04986））の研究成果の一部を取りまとめたものである。

目 次

I. 調査概要	1
1. 調査目的	1
2. 調査対象	1
3. 調査方法	1
4. 調査期間	1
5. 有効回収数.....	1
II. 調査結果	2
1. 回答者の属性	2
1-1. 従事する業種.....	2
1-2. 性別	2
1-3. 年齢	2
1-4. 居住地域	3
1-5. 婚姻状況	4
1-6. 職業	4
2. 買主調査	5
2-1. 購入時期	5
2-2. 購入物件の概要	5
2-3. 住宅購入資金および購入金額	6
2-4. 取引期間（買主）	7
2-5. 仲介業者および仲介手数料（買主）	8
2-6. 住宅取引の満足度（買主）	9
3. 売主調査	10
3-1. 売却時期	10
3-2. 売却物件の概要	10
3-3. 売却代金の使途および売却金額.....	11
3-4. 取引期間（売主）	12
3-5. 仲介業者および仲介手数料（売主）	13
3-6. 住宅取引の満足度（売主）	14
III. 調査項目	16

I. 調査概要

1. 調査目的

日本において既存住宅の流通が拡大しない要因として、売主や買主の住宅取引への不安感が挙げられる。一般に、家計の生涯における住宅の取引経験は少なく、家計が保有する住宅取引に関する情報（住宅の品質、取引相手や取引に係る手続き等）は他の消費財と比較して豊富ではない。既存住宅取引などの財や取引相手に関する情報の非対称性が大きい市場では、仲介人が重要な役割を果たす。よって、住宅の売り手や買い手の不動産仲介業者に対する信頼の度合いが大きければ、売り手や買い手の取引に関する不安感は和らげられると考えられる。

以上を踏まえ、本アンケート調査は、既存住宅取引における売り手や買い手の取引結果や仲介業者に対する満足度を把握すること、および仲介取引手法（両手仲介または片手仲介）により、取引の結果（取引価格、取引期間 等）に相違があるか否かについて現状を確認することを目的として実施した。

2. 調査対象

- ・ 株式会社アスマーク アンケートモニター
- ・ 2000 年以降に不動産仲介業者を介した住宅売買の経験者（20 歳以上）
- ・ 本調査で適格対象者 1,000ss が確保できるよう、セグメント別の回収目標数（購入経験者 500ss、売却経験者 500ss）を設定の上、スクリーニング調査を実施。

3. 調査方法

- ・ インターネット調査
- ・ 調査実施機関：株式会社アスマーク

4. 調査期間

- ・ 2021 年 3 月 4 日～2021 年 3 月 8 日（スクリーニング調査および本調査）

5. 有効回収数

- ・ 1,000ss
 - * うち購入経験のみの回収数：373
 - * うち売却経験のみの回収数：361
 - * うち購入および売却経験の回収数：266

II. 調査結果

1. 回答者の属性

1-1. 従事する業種

	度数	%
食品製造・卸し・販売	14	1.4%
飲料製造・卸し・販売	4	0.4%
日用品製造・卸し・販売	4	0.4%
車製造・卸し・販売	5	0.5%
衣服・履物製造・卸し・販売	6	0.6%
小売業（百貨店・デパート、スーパー・コンビニエンスストア）	11	1.1%
薬剤/医薬品製造・卸し・販売	4	0.4%
化粧品製造・卸し・販売	3	0.3%
家電製造・卸し・販売	8	0.8%
その他製造・卸し・販売	105	10.5%
銀行・証券・保険業、その他金融	41	4.1%
不動産業	58	5.8%
建設・建築・土木業	47	4.7%
運輸業（輸送・鉄道・バス・トラック・タクシー含む）	27	2.7%
IT・通信関係	53	5.3%
マスコミ関連	1	0.1%
広告代理店・出版・印刷関連	1	0.1%
市場調査会社・シンクタンク	1	0.1%
その他サービス業	124	12.4%
医療・福祉関連業	47	4.7%
学校・教育産業	52	5.2%
官公庁・自治体・公共団体	41	4.1%
上記の業種に従事していない	343	34.3%
合計	1000	100.0%

1-2. 性別

	度数	%
男性	709	71%
女性	291	29%
合計	1000	100.0%

1-3. 年齢

	度数	%
20-29 歳	19	1.9%
30-39 歳	110	11.0%
40-49 歳	191	19.1%
50-59 歳	298	29.8%
60-69 歳	251	25.1%
70 歳-	131	13.1%
合計	1000	100.0%

1-4. 居住地域

	度数	%
北海道	50	5.0%
青森県	2	0.2%
岩手県	2	0.2%
宮城県	16	1.6%
秋田県	4	0.4%
山形県	1	0.1%
福島県	7	0.7%
茨城県	18	1.8%
栃木県	5	0.5%
群馬県	7	0.7%
埼玉県	61	6.1%
千葉県	67	6.7%
東京都	218	21.8%
神奈川県	149	14.9%
新潟県	9	0.9%
富山県	6	0.6%
石川県	4	0.4%
福井県	1	0.1%
山梨県	6	0.6%
長野県	8	0.8%
岐阜県	6	0.6%
静岡県	15	1.5%
愛知県	38	3.8%
三重県	12	1.2%
滋賀県	9	0.9%
京都府	26	2.6%
大阪府	89	8.9%
兵庫県	50	5.0%
奈良県	8	0.8%
和歌山県	6	0.6%
鳥取県	0	0.0%
島根県	2	0.2%
岡山県	6	0.6%
広島県	10	1.0%
山口県	8	0.8%
徳島県	1	0.1%
香川県	3	0.3%
愛媛県	4	0.4%
高知県	2	0.2%
福岡県	42	4.2%
佐賀県	2	0.2%
長崎県	3	0.3%
熊本県	2	0.2%
大分県	1	0.1%
宮崎県	5	0.5%
鹿児島県	4	0.4%
沖縄県	5	0.5%
合計	1000	100.0%

1-5. 婚姻状況

	度数	%
未婚・子なし	136	13.6%
未婚・子あり	6	0.6%
既婚・子なし	139	13.9%
既婚・子あり	639	63.9%
離・死別・子なし	26	2.6%
離・死別・子あり	54	5.4%
合計	1000	100.0%

1-6. 職業

	度数	%
会社・団体の経営者・役員	47	4.7%
会社員	459	45.9%
公務員	33	3.3%
自営業・自由業	94	9.4%
専業主婦・主夫	106	10.6%
パート・アルバイト	92	9.2%
学生	0	0.0%
無職	160	16.0%
その他	9	0.9%
合計	1000	100.0%

2. 買主調査

(概要)

- 購入時期は、2011 年以降（調査時点において 10 年以内）が約 72% [2-1]
- 購入物件について、一戸建てが約 44%、共同住宅（マンション）が約 56% [2-2]
- 購入資金について、全額自己資金が約 45%、全額または一部ローンが約 55% [2-3]
- 売却価格からの値引きありが約 56%、値引きなしが約 44% [2-3]
- 業者への問い合わせから契約に至るまでの期間は、3 か月以内が 80% [2-4]
- 仲介業者への手数料率（支払い手数料÷取引金額）は「3%超～4%」が最多の 33% [2-5]
- 仲介手法について、片手仲介が約 38%、両手仲介が約 62% [2-5]
- 購入価格について、「満足」「どちらかというと満足」が約 70% [2-6]
- 仲介業者について、「満足」「どちらかというと満足」が約 67% [2-6]

2-1. 購入時期

■ 売買契約が成立した年月をお答えください。（数値記入）

	度数	%
2000 年～2005 年	68	10.6%
2006 年～2010 年	110	17.2%
2011 年～2015 年	165	25.8%
2016 年～2021 年	296	46.3%
合計	639	100.0%

2-2. 購入物件の概要

■ 購入した物件の種類をお答えください。

	度数	%
一戸建て	279	43.7%
共同住宅（マンション）	358	56.0%
その他	2	0.3%
合計	639	100.0%

■ 購入した物件の築年月をお答えください。（数値記入）

	度数	%
～1981 年 5 月	102	16.6%
1981 年 6 月～2000 年 5 月	256	41.8%
2000 年 6 月～	255	41.6%
合計	613	100.0%

注）築年月を売買契約年月よりも直近の年月とした回答は異常値として除外した（26 件）。

■ 購入した物件の規模（一戸建ての場合は建物床面積、共同住宅の場合は専有面積）をお答えください。

	度数	%
～50m ²	70	11.0%
51～75m ²	162	25.4%
76～100m ²	203	31.8%
101～125m ²	99	15.5%
126～150m ²	50	7.8%
151m ² 以上	55	8.6%
合計	639	100.0%

2-3. 住宅購入資金および購入金額

■ 住宅購入資金の調達の方法をお答えください。（1つ選択）

AQ5.	度数	%
全額自己資金（家族等からの援助を含む）	287	44.9%
自己資金＋ローン	304	47.6%
全額ローン	48	7.5%
その他	0	0.0%
合計	639	100.0%

■ ローンの返済額（毎月の可処分所得に占める割合）をお答えください。完済している場合は、ローン返済時の返済額についてお答えください。

	度数	%
10%未満	64	18.2%
10%～20%未満	133	37.8%
20%～30%未満	76	21.6%
30%～40%未満	31	8.8%
40%～50%未満	10	2.8%
50%以上	38	10.8%
合計	352	100.0%

■ 購入金額（売買の成約価格）をお答えください。（単位：万円）（数値記入）

	度数	%
1000 万円未満	108	16.9%
1000 万円～2000 万円未満	162	25.4%
2000 万円～3000 万円未満	161	25.2%
3000 万円～4000 万円未満	73	11.4%
4000 万円～5000 万円未満	54	8.5%
5000 万円～6000 万円未満	38	5.9%
6000 万円～8000 万円未満	21	3.3%
8000 万円～1 億円未満	8	1.3%
1 億円～	14	2.2%
合計	639	100.0%

- 値引きした金額（募集広告の価格と実際の購入価格の差額）をお答えください。（単位：万円）（数値記入）

値引き率	度数	%
なし	284	44.4%
0%超～5%	194	30.4%
5%超～10%	89	13.9%
10%超～20%	47	7.4%
20%超～40%	8	1.3%
40%超	17	2.7%
合計	639	100.0%

注）値引率＝値引金額/（購入金額＋値引額）。分母の購入金額＋値引金額は、募集広告の価格を表す。

- 「実際の購入金額」と「最大支払い許容額（その物件の評価額）」についてお答えください。

	度数	%
実際の支払額は、その物件に対して「当初に支払ってもよいと思っていた金額」を下回った	128	20.0%
実際の支払額は、その物件に対して「当初に支払ってもよいと思っていた金額」とほぼ同額だった	409	64.0%
実際の支払額は、その物件に対して「当初に支払ってもよいと思っていた金額」を上回った	102	16.0%
合計	639	100.0%

2-4. 取引期間（買主）

- 購入した物件に関して、その物件を仲介した仲介業者への最初の問い合わせから、契約までの期間をお答えください。

	度数	%
1ヶ月以内	189	29.6%
2ヶ月以内	164	25.7%
3ヶ月以内	158	24.7%
3～6ヶ月以内	93	14.6%
6ヶ月～1年以内	22	3.4%
1年超	13	2.0%
合計	639	100.0%

- 実際の契約までの期間と、当初に想定した期間についてお答えください。

	度数	%
当初に想定した期間よりも短い期間で契約に至った	273	42.7%
当初に想定した期間とほぼ同じ期間で契約に至った	302	47.3%
当初に想定した期間よりも長い期間で契約に至った	64	10.0%
合計	639	100.0%

2-5. 仲介業者および仲介手数料（買主）

- 仲介業者に支払った仲介手数料をお答えください。（登記費用、ローン契約費用などは除く）（単位：万円）
（数値記入）

手数料率（支払い手数料÷取引金額）	度数	%
0.5%～1%	38	5.9%
1%超～2%	63	9.9%
2%超～3%	146	22.8%
3%超～4%	211	33.0%
4%超～5%	11	1.7%
合計	469	73.4%

注）手数料率が宅建業法令に基づく上限を上回る回答、および0.5%を下回る回答は異常値として除外した（170件）。

- 取引にかかわった仲介業者についてお答えください。

	度数	%
買主（ご回答者様）は、売主とは異なる仲介業者に購入依頼をし、仲介業者間で取引交渉を行い、取引をまとめた（片手仲介）	246	38.5%
買主（ご回答者様）は、売主と同一の仲介業者に購入依頼をし、その仲介業者が取引をまとめた（両手仲介）	393	61.5%
合計	639	100.0%

- 両手仲介では、仲介業者は買主・売主の双方から仲介手数料を得るため、双方に中立的な立場で仲介業務を行うことが求められています。これを踏まえて取引時の仲介業者の対応の印象についてお答えください。

	度数	%
取引交渉において、買主（ご回答者様）と売主に中立的な立場で仲介業務を行った	316	80.4%
取引交渉において、買主（ご回答者様）に有利な取引交渉を行った	39	9.9%
取引交渉において、売主に有利な取引交渉を行った	38	9.7%
合計	393	100.0%

- 住宅の購入依頼時、または取引期間中に、その取引が「両手仲介（仲介業者が1社）」または「片手仲介（仲介業者が2社）」によるものであることを認識していましたか。

	度数	%
認識していた（取引期間中に認識した）	498	77.9%
認識していなかった（本調査で初めて認識した）	141	22.1%
合計	639	100.0%

2-6. 住宅取引の満足度（買主）

■ 「購入価格」についての満足度

	度数	%
満足	163	25.5%
どちらかという満足	286	44.8%
どちらでもない	130	20.3%
どちらかという不満	51	8.0%
不満	9	1.4%
合計	639	100.0%

■ 「契約に至る期間」についての満足度

	度数	%
満足	171	26.8%
どちらかという満足	293	45.9%
どちらでもない	136	21.3%
どちらかという不満	33	5.2%
不満	6	0.9%
合計	639	100.0%

■ 「仲介業者」についての満足度

	度数	%
満足	148	23.2%
どちらかという満足	277	43.3%
どちらでもない	159	24.9%
どちらかという不満	38	5.9%
不満	17	2.7%
合計	639	100.0%

■ 住宅取引の全般についての満足度

	度数	%
満足	136	21.3%
どちらかという満足	312	48.8%
どちらでもない	150	23.5%
どちらかという不満	29	4.5%
不満	12	1.9%
合計	639	100.0%

3. 売主調査

(概要)

- 売却時期は、2011 年以降（調査時点において 10 年以内）が約 77% [3-1]
- 購入物件について、一戸建てが約 47%、共同住宅（マンション）が約 52% [3-2]
- 売却代金の使途は、他の住宅購入が約 57%、住宅購入以外が約 43% [3-3]
- 売却価格からの値引きありが約 61%、値引きなしが約 39% [3-3]
- 業者との媒介契約から売買契約に至るまでの期間は、3 か月以内が 64% [3-4]
- 仲介業者への手数料率（支払い手数料÷取引金額）は「3%超～4%」が最多の 48% [3-5]
- 仲介手法について、片手仲介が約 37%、両手仲介が約 63% [3-5]
- 売却価格について、「満足」「どちらかというと満足」が約 57% [3-6]
- 仲介業者について、「満足」「どちらかというと満足」が約 67% [3-6]

3-1. 売却時期

■ 売買契約が成立した年月をお答えください。（数値記入）

	度数	%
2000 年～2005 年	69	11.0%
2006 年～2010 年	76	12.1%
2011 年～2015 年	154	24.6%
2016 年～2021 年	328	52.3%
合計	627	100.0%

3-2. 売却物件の概要

■ 売却した物件の種類をお答えください。

	度数	%
一戸建て	296	47.2%
共同住宅（マンション）	327	52.2%
その他	4	0.6%
合計	627	100.0%

■ 売却した物件の築年月をお答えください。（数値記入）

	度数	%
～1981 年 5 月	119	19.7%
1981 年 6 月～2000 年 5 月	262	43.4%
2000 年 6 月～	222	36.8%
合計	603	100.0%

注）築年月を売買契約年月よりも直近の年月とした回答は異常値として除外した（24 件）。

■ 売却した物件の規模をお答えください。（一戸建て：建物面積、共同住宅：専有面積）

	度数	%
～50m ²	62	9.9%
51～75m ²	161	25.7%
76～100m ²	194	30.9%
101～125m ²	87	13.9%
126～150m ²	57	9.1%
151m ² 以上	66	10.5%
合計	627	100.0%

3-3. 売却代金の使途および売却金額

■ 住宅の売却代金の主たる使途をお答えください。

	度数	%
別の資金とあわせて、他の住宅の購入代金として（売却金額＜他の住宅の購入金額）	338	32.4%
一部を他の住宅の購入代金として、一部を別な資産・財の購入代金として（売却金額＞他の住宅の購入金額）	257	24.6%
住宅以外の資産（貯蓄、負債の返済を含む）、財の購入代金として	449	43.0%
合計	1044	100.0%

■ 売却金額（売買の成約価格）をお答えください。（単位：万円）（数値記入）

	度数	%
1000 万円未満	117	18.7%
1000 万円～2000 万円未満	177	28.2%
2000 万円～3000 万円未満	159	25.4%
3000 万円～4000 万円未満	79	12.6%
4000 万円～5000 万円未満	32	5.1%
5000 万円～6000 万円未満	33	5.3%
6000 万円～8000 万円未満	14	2.2%
8000 万円～1 億円未満	6	1.0%
1 億円～	10	1.6%
合計	627	100.0%

■ 売却物件について、「広告の価格（募集価格）を下方改定した回数」（買い手がつかずに、広告に掲載する価格を下方改定した回数）についてお答えください。

	度数	%
0 回	329	52.5%
1 回	169	27.0%
2 回	72	11.5%
3 回以上	57	9.1%
合計	627	100.0%

- 買主や仲介業者との交渉等により値引きした金額（当初の売出広告の価格と実際の売却価格の差額）をお答えください。（単位：万円）（数値記入）

値引率	度数	%
なし	246	39.2%
0%超～5%	183	29.2%
5%超～10%	110	17.5%
10%超～20%	58	9.3%
20%超～40%	22	3.5%
40%超	8	1.3%
合計	627	100.0%

注）値引率＝値引金額/（売却金額＋値引額）。分母の売却金額＋値引金額は、募集広告の価格を表す。

- 「実際の売却金額」とあなたが想定した「最低受け取り許容額（当初に売却しても良いと思っていた最低限の金額）」についてお答えください。

	度数	%
実際の売却金額は、売却活動前に想定した「最低受け取り許容額」を上回った	98	15.6%
実際の売却金額は、売却活動前に想定した「最低受け取り許容額」とほぼ同額だった	317	50.6%
実際の売却金額は、売却活動前に想定した「最低受け取り許容額」を下回った	161	25.7%
売却活動前に「最低受け取り許容額」は想定しなかった	51	8.1%
合計	627	100.0%

- 仲介業者による「査定価格」とあなたが想定した「最低受け取り許容額（当初に売却しても良いと思っていた最低限の金額）」についてお答えください。

	度数	%
査定価格は、売却活動前に想定した「最低受け取り許容額」を上回った	115	18.3%
査定価格は、売却活動前に想定した「最低受け取り許容額」とほぼ同額だった	281	44.8%
査定価格は、売却活動前に想定した「最低受け取り許容額」を下回った	127	20.3%
仲介業者による価格査定はなかった	47	7.5%
売却活動前に「最低受け取り許容額」は想定しなかった	29	4.6%
仲介業者の価格査定も、「最低受け取り許容額」の想定もなかった	28	4.5%
合計	627	100.0%

3-4. 取引期間（売主）

- 売却した物件について、仲介業者との媒介契約から、住宅の売買契約までの期間をお答えください。

	度数	%
1ヶ月以内	99	15.8%
2ヶ月以内	97	15.5%
3ヶ月以内	205	32.7%
3～6ヶ月以内（媒介契約を再契約）	108	17.2%
6ヶ月～1年以内（媒介契約を再契約）	71	11.3%
1年超（媒介契約を再契約）	47	7.5%
合計	627	100.0%

- 実際の媒介契約（仲介業者への依頼）から売買成立までの期間と、当初に想定した期間についてお答えください。

	度数	%
当初に想定した期間よりも短い期間で売買契約に至った	198	31.6%
当初に想定した期間とほぼ同じ期間で売買契約に至った	263	41.9%
当初に想定した期間よりも長い期間で売買契約に至った	166	26.5%
合計	627	100.0%

- 当初の想定期間よりも時間がかかった理由をお答えください。（複数選択：N=166）

	度数	%
購入申し込みがなく、価格の下方改定などに時間がかかった	101	60.8%
購入申し込みはあったが、買い手との交渉（値引き交渉等）に時間がかかった	47	28.3%
購入申し込みはあったが、買い手側の問題（ローン審査等）で時間がかかった	35	21.1%
その他	7	4.2%

- 売却した物件に関して、「売り急ぐような事由」の有無についてお答えください。

	度数	%
売り急ぐ事由が有った	176	28.1%
売り急ぐ事由は無かった	369	58.9%
どちらともいえない	82	13.1%
合計	627	100.0%

3-5. 仲介業者および仲介手数料（売主）

- 仲介業者に支払った仲介手数料をお答えください。（登記費用などは除く）（単位：万円）（数値記入）

手数料率（支払い手数料÷取引金額）	度数	%
0.5%～1%	20	4.5%
1%超～2%	66	14.8%
2%超～3%	130	29.1%
3%超～4%	215	48.2%
4%超～5%	15	3.4%
合計	446	100.0%

注）手数料率が宅建業法令に基づく上限を上回る回答、および0.5%を下回る回答は異常値として除外した（181件）。

- 取引にかかわった仲介業者についてお答えください。

	度数	%
売主（ご回答者様）は、買主とは異なる仲介業者に購入依頼をし、仲介業者間で取引交渉を行い、取引をまとめた（片手仲介）	230	36.7%
売主（ご回答者様）は、買主と同一の仲介業者に購入依頼をし、その仲介業者が取引をまとめた（両手仲介）	397	63.3%
合計	627	100.0%

- 両手仲介では、仲介業者は買主・売主の双方から仲介手数料を得るため、双方に中立的な立場で仲介業務を行うことが求められています。これを踏まえて取引時の仲介業者の対応の印象についてお答えください。

	度数	%
取引交渉において、買主と売主（ご回答者様）に中立的な立場で仲介業務を行った	318	80.1%
取引交渉において、買主に有利な取引交渉を行った	39	9.8%
取引交渉において、売主（ご回答者様）に有利な取引交渉を行った	40	10.1%
合計	397	100.0%

- 物件の取引期間中に、その取引が「両手仲介（仲介業者が1社）」または「片手仲介（仲介業者が2社）」によるものであることを認識していましたか。

	度数	%
認識していた（取引期間中に認識した）	510	81.3%
認識していなかった（本調査で初めて認識した）	117	18.7%
合計	627	100.0%

3-6. 住宅取引の満足度（売主）

- 「売却価格」についての満足度

	度数	%
満足	113	18.0%
どちらかというと満足	246	39.2%
どちらでもない	137	21.9%
どちらかというと不満	85	13.6%
不満	46	7.3%
合計	627	100.0%

- 「契約に至る期間」についての満足度

	度数	%
満足	153	24.4%
どちらかというと満足	239	38.1%
どちらでもない	148	23.6%
どちらかというと不満	60	9.6%
不満	27	4.3%
合計	627	100.0%

- 「仲介業者」についての満足度

	度数	%
満足	151	24.1%
どちらかというと満足	268	42.7%
どちらでもない	148	23.6%
どちらかというと不満	38	6.1%
不満	22	3.5%
合計	627	100.0%

■ 住宅取引の全般についての満足度

	度数	%
満足	115	18.3%
どちらかという満足	278	44.3%
どちらでもない	163	26.0%
どちらかという不満	54	8.6%
不満	17	2.7%
合計	627	100.0%

■ 「売却価格」についての満足度の決定要因に最も近いものを選んでください。

	度数	%
「当初の最低受け取り許容額」と「実際の売却金額」との差	202	32.2%
「売却した物件の購入時の価格」と「実際の売却金額」との差	215	34.3%
「仲介業者の査定価格」と「実際の売却金額」との差	153	24.4%
「値下げ前の広告の掲載価格（売出し価格）」と「実際の売却価格」との差	44	7.0%
「値下げ後の広告の掲載価格」と「実際の売却価格」との差	13	2.1%
合計	627	100.0%

III. 調査項目

F0. あなたの従事する業種をお知らせください。（1つ選択）
食品製造・卸し・販売
飲料製造・卸し・販売
日用品製造・卸し・販売
車製造・卸し・販売
衣服・履物製造・卸し・販売
小売業（百貨店・デパート、スーパー・コンビニエンスストア）
薬剤/医薬品製造・卸し・販売
化粧品製造・卸し・販売
家電製造・卸し・販売
その他製造・卸し・販売
銀行・証券・保険業、その他金融
不動産業
建設・建築・土木業
運輸業（輸送・鉄道・バス・トラック・タクシー含む）
IT・通信関係
マスコミ関連
広告代理店・出版・印刷関連
市場調査会社・シンクタンク
その他サービス業
医療・福祉関連業
学校・教育産業
官公庁・自治体・公共団体
上記の業種に従事していない

F1. あなたの性別をお知らせください。（1つ選択）
男性
女性

F2. あなたの年齢をお知らせください。（数値記入）

F3. あなたが現在お住まいになっている地域についてお知らせください。（1つ選択）
北海道
青森県
岩手県
宮城県
秋田県
山形県
福島県
茨城県
栃木県
群馬県
埼玉県
千葉県
東京都

神奈川県
新潟県
富山県
石川県
福井県
山梨県
長野県
岐阜県
静岡県
愛知県
三重県
滋賀県
京都府
大阪府
兵庫県
奈良県
和歌山県
鳥取県
島根県
岡山県
広島県
山口県
徳島県
香川県
愛媛県
高知県
福岡県
佐賀県
長崎県
熊本県
大分県
宮崎県
鹿児島県
沖縄県

F4. あなたの婚姻状況をお知らせください。（1つ選択）
未婚・子なし
未婚・子あり
既婚・子なし
既婚・子あり
離・死別・子なし
離・死別・子あり

F5. あなたの職業をお知らせください。（1つ選択）
会社・団体の経営者・役員
会社員
公務員
自営業・自由業

専業主婦・主夫
パート・アルバイト
学生
無職
その他

SC1. あなたの「中古住宅（一戸建て・マンション）」の売買経験についてお知らせください。（複数選択可）
不動産仲介業者を介して、売主から中古住宅を購入した
不動産仲介業者を介して、買主へ中古住宅を売却した
不動産業者から直接物件を購入した（売主は不動産業者）
不動産業者へ直接物件を売却した（買主は不動産業者）
不動産業者を介さずに、売主や買主と直接取引した
あてはまるものはない

SC1-1. 複数の仲介取引の経験がある方にお伺いいたします。以下のうち、直近で経験したものを教えてください。（1つ選択）
不動産仲介業者を介して、売主から中古住宅を購入した
不動産仲介業者を介して、買主へ中古住宅を売却した

SC2. あなたが中古住宅を仲介取引した時期についてお知らせください。複数の仲介取引の経験がある場合は、最新のものについてお答えください。（1つ選択）
2000年以降（概ね20年以内）
2000年よりも前（概ね20年以上前）

SC3. あなたの中古住宅の仲介取引時の記録や記憶の有無についてお知らせください。複数の仲介取引の経験がある場合は、最新のものについてお答えください。（複数選択可）
住宅の取引金額に関する記録（記憶）が有る
不動産業者へ支払った仲介手数料（または手数料率）に関する記録（記憶）が有る
取引金額、仲介手数料の記録（記憶）は無い

SC4. 取引に関わった不動産仲介業者についてお知らせください。複数の仲介取引の経験がある場合は、最新のものについてお答えください。（1つ選択）
売主と買主は、それぞれ別々の仲介業者に取引を依頼し、仲介業者間で取引交渉をし、取引をまとめた（片手仲介）
売主と買主は、同一の仲介業者に取引を依頼し、その仲介業者が取引をまとめた（両手仲介）
わからない

■買主■
AQ1. 売買契約が成立した年月をお答えください。（数値記入）
AQ1-1. 年
AQ1-2. 月

AQ2. 購入した物件の種類をお答えください。（1つ選択）
一戸建て
共同住宅（マンション）
その他

AQ3. 購入した物件の築年月をお答えください。（数値記入）

AQ3-1. 年
AQ3-2. 月

AQ4. 購入した物件の規模（一戸建ての場合は建物床面積、共同住宅の場合は専有面積）をお答えください。（1つ選択）
～50m ²
51～75m ²
76～100m ²
101～125m ²
126～150m ²
151m ² 以上

AQ5. 住宅購入資金の調達の方法をお答えください。（1つ選択）
全額自己資金（家族等からの援助を含む）
自己資金＋ローン
全額ローン
その他

AQ6. ローンの返済額（毎月の可処分所得に占める割合）をお答えください。完済している場合は、ローン返済時の返済額についてお答えください。（1つ選択）
10%未満
10%～20%未満
20%～30%未満
30%～40%未満
40%～50%未満
50%以上

AQ7. 購入金額（売買の成約価格）をお答えください。（単位：万円）（数値記入）
--

AQ8. 値引きした金額（募集広告の価格と実際の購入価格の差額）をお答えください。（単位：万円）（数値記入）
--

AQ9. 「実際の購入金額」と「最大支払い許容額（その物件の評価額）」についてお答えください。（1つ選択）
実際の支払額は、その物件に対して「当初に支払ってもよいと思っていた金額」を下回った
実際の支払額は、その物件に対して「当初に支払ってもよいと思っていた金額」とほぼ同額だった
実際の支払額は、その物件に対して「当初に支払ってもよいと思っていた金額」を上回った

AQ10. 購入した物件に関して、その物件を仲介した仲介業者への最初の問い合わせから、契約までの期間をお答えください。（1つ選択）
1ヶ月以内
2ヶ月以内
3ヶ月以内
3～6ヶ月以内
6ヶ月～1年以内
1年超

AQ11. 実際の契約までの期間と、当初に想定した期間についてお答えください。（1つ選択）
当初に想定した期間よりも短い期間で契約に至った
当初に想定した期間とほぼ同じ期間で契約に至った
当初に想定した期間よりも長い期間で契約に至った

AQ12. 仲介業者に支払った仲介手数料をお答えください。（登記費用、ローン契約費用などは除く）（単位：万円）（数値記入）

AQ13. 取引にかかわった仲介業者についてお答えください。（1つ選択）
買主（ご回答者様）は、売主とは異なる仲介業者に購入依頼をし、仲介業者間で取引交渉を行い、取引をまとめた（片手仲介）
買主（ご回答者様）は、売主と同一の仲介業者に購入依頼をし、その仲介業者が取引をまとめた（両手仲介）

AQ14. 両手仲介では、仲介業者は買主・売主の双方から仲介手数料を得るため、双方に中立的な立場で仲介業務を行うことが求められています。これを踏まえて取引時の仲介業者の対応の印象についてお答えください。（1つ選択）
取引交渉において、買主（ご回答者様）と売主に中立的な立場で仲介業務を行った
取引交渉において、買主（ご回答者様）に有利な取引交渉を行った
取引交渉において、売主に有利な取引交渉を行った

AQ15. 住宅の購入依頼時、または取引期間中に、その取引が「両手仲介（仲介業者が1社）」または「片手仲介（仲介業者が2社）」によるものであることを認識していましたか。（1つ選択）
認識していた（取引期間中に認識した）
認識していなかった（本調査で初めて認識した）

AQ16. 以下について、あてはまるものをそれぞれお答えください。（それぞれ1つずつ選択）
AQ16-1. 「購入価格」についての満足度
満足
どちらかというと満足
どちらでもない
どちらかというと不満
不満

AQ16-2. 「契約に至る期間」についての満足度
満足
どちらかというと満足
どちらでもない
どちらかというと不満
不満

AQ16-3. 「仲介業者」についての満足度
満足
どちらかというと満足
どちらでもない
どちらかというと不満
不満

AQ16-4. 住宅取引の全般についての満足度

満足
どちらかというと満足
どちらでもない
どちらかというと不満
不満

■売主■

BQ1. 売買契約が成立した年月をお答えください。（数値記入）

BQ1-1. 年

BQ1-2. 月

BQ2. 売却した物件の種類をお答えください。（1つ選択）

一戸建て

共同住宅（マンション）

その他

BQ3. 売却した物件の築年月をお答えください。（数値記入）

BQ3-1. 年

BQ3-2. 月

BQ4. 売却した物件の規模をお答えください。（一戸建て：建物面積、共同住宅：専有面積）（1つ選択）

～50m²

51～75m²

76～100m²

101～125m²

126～150m²

151m² 以上

BQ5. 住宅の売却代金の主たる用途をお答えください。（1つ選択）

別の資金とあわせて、他の住宅の購入代金として（売却金額＜他の住宅の購入金額）

一部を他の住宅の購入代金として、一部を別な資産・財の購入代金として（売却金額＞他の住宅の購入金額）

住宅以外の資産（貯蓄、負債の返済を含む）、財の購入代金として

BQ6. 売却金額（売上の成約価格）をお答えください。（単位：万円）（数値記入）

BQ7. 売却物件について、「広告の価格（募集価格）を下方改定した回数」（買い手がつかずに、広告に掲載する価格を下方改定した回数）についてお答えください。（1つ選択）

0 回

1 回

2 回

3 回以上

BQ8. 買主や仲介業者との交渉等により値引きした金額（当初の売出広告の価格と実際の売却価格の差額）をお答えください。（単位：万円）（数値記入）

BQ9. 「実際の売却金額」とあなたが想定した「最低受け取り許容額（当初に売却しても良いと思っていた最低限の金額）」についてお答えください。（1つ選択）

実際の売却金額は、売却活動前に想定した「最低受け取り許容額」を上回った

実際の売却金額は、売却活動前に想定した「最低受け取り許容額」とほぼ同額だった
実際の売却金額は、売却活動前に想定した「最低受け取り許容額」を下回った
売却活動前に「最低受け取り許容額」は想定しなかった

BQ10. 仲介業者による「査定価格」とあなたが想定した「最低受け取り許容額（当初に売却しても良いと思っていた最低限の金額）」についてお答えください。（1つ選択）
査定価格は、売却活動前に想定した「最低受け取り許容額」を上回った
査定価格は、売却活動前に想定した「最低受け取り許容額」とほぼ同額だった
査定価格は、売却活動前に想定した「最低受け取り許容額」を下回った
仲介業者による価格査定はなかった
売却活動前に「最低受け取り許容額」は想定しなかった
仲介業者の価格査定も、「最低受け取り許容額」の想定もなかった

BQ11. 売却した物件について、仲介業者との媒介契約から、住宅の売買契約までの期間をお答えください。（1つ選択）
1ヶ月以内
2ヶ月以内
3ヶ月以内
3～6ヶ月以内（媒介契約を再契約）
6ヶ月～1年以内（媒介契約を再契約）
1年超（媒介契約を再契約）

BQ12. 実際の媒介契約（仲介業者への依頼）から売買成立までの期間と、当初に想定した期間についてお答えください。（1つ選択）
当初に想定した期間よりも短い期間で売買契約に至った
当初に想定した期間とほぼ同じ期間で売買契約に至った
当初に想定した期間よりも長い期間で売買契約に至った

BQ13. 当初の想定期間よりも時間がかかった理由をお答えください。（複数選択可）
購入申し込みがなく、価格の下方改定などに時間がかかった
購入申し込みはあったが、買い手との交渉（値引き交渉等）に時間がかかった
購入申し込みはあったが、買い手側の問題（ローン審査等）で時間がかかった
その他

BQ14. 売却した物件に関して、「売り急ぐような事由」の有無についてお答えください。（1つ選択）
売り急ぐ事由があった
売り急ぐ事由はなかった
どちらともいえない

BQ15. 仲介業者に支払った仲介手数料をお答えください。（登記費用などは除く）（単位：万円）（数値記入）

BQ16. 取引にかかわった仲介業者についてお答えください。（1つ選択）
売主（ご回答者様）は、買主とは異なる仲介業者に購入依頼をし、仲介業者間で取引交渉を行い、取引をまとめた（片手仲介）
売主（ご回答者様）は、買主と同一の仲介業者に購入依頼をし、その仲介業者が取引をまとめた（両手仲介）

BQ17. 両手仲介では、仲介業者は買主・売主の双方から仲介手数料を得るため、双方に中立的な立場で仲介業務を行うことが求められています。これを踏まえて取引時の仲介業者の対応の印象についてお答えください。 (1つ選択)
取引交渉において、買主と売主（ご回答者様）に中立的な立場で仲介業務を行った
取引交渉において、買主に有利な取引交渉を行った
取引交渉において、売主（ご回答者様）に有利な取引交渉を行った

BQ18. 物件の取引期間中に、その取引が「両手仲介（仲介業者が1社）」または「片手仲介（仲介業者が2社）」によるものであることを認識していましたか。（1つ選択）
認識していた（取引期間中に認識した）
認識していなかった（本調査で初めて認識した）

BQ19. 以下について、あてはまるものをそれぞれお答えください。（それぞれ1つずつ選択）
BQ19-1. 「売却価格」についての満足度
満足
どちらかという満足
どちらでもない
どちらかという不満
不満

BQ19-2. 「契約に至る期間」についての満足度
満足
どちらかという満足
どちらでもない
どちらかという不満
不満

BQ19-3. 「仲介業者」についての満足度
満足
どちらかという満足
どちらでもない
どちらかという不満
不満

BQ19-4. 住宅取引の全般についての満足度
満足
どちらかという満足
どちらでもない
どちらかという不満
不満

BQ20. 「売却価格」についての満足度の決定要因に最も近いものを選んでください。（1つ選択）
「当初の最低受け取り許容額」と「実際の売却金額」との差
「売却した物件の購入時の価格」と「実際の売却金額」との差
「仲介業者の査定価格」と「実際の売却金額」との差
「値下げ前の広告の掲載価格（売出し価格）」と「実際の売却価格」との差
「値下げ後の広告の掲載価格」と「実際の売却価格」との差