

【トピックス】

● フラット 35、7～9 月の申請戸数は 28%減：住宅金融支援機構

住宅金融支援機構は 10 月 28 日、フラット 35 の 2022 年 7～9 月の申請戸数、実績戸数および実績金額を公表した。

フラット 35（全体：買取型＋保証型）の申請戸数は 17,673 戸（前年同期比 28.0%減）、実績戸数は 13,854 戸（同 22.0%減）、実績金額は 4,389 億円（同 18.8%減）となった。

借り換えを除いた申請戸数は 16,861 戸（同 26.4%減）、実績戸数は 13,028 戸（同 20.2%減）、実績金額は 4,209 億円（同 17.3%減）。

[住宅金融支援機構：プレスリリース](#)

● 住宅購入、検討から契約までの期間が長期化：RSC

不動産情報サイト事業者連絡協議会は 10 月 27 日、「不動産情報サイト利用者意識アンケート」の調査結果を発表した。

物件の検討から契約までの期間は、賃貸物件では「1 か月未満」の割合が、前年の 47.5%から 57.8%と 10 ポイント以上増加し、直近 5 年間では 2020 年に次ぐ高さとなった。一方、売買では、「6 か月以上」の割合が前年より 4.3 ポイント増の 26.4%と直近 5 年間で最も多くなった。

問合わせた不動産会社数は、直近 5 年で最少となった。全体では「1 社」の割合が前年より 5.3 ポイント増加し、「6 社以上」の割合は 1.2 ポイント減少。特に「1 社」の割合は、賃貸・売買ともに 5 ポイント以上の増加と目立っており、問合せをする不動産会社を予め絞る傾向が強くなっている。

[ニュースリリース：不動産情報サイト事業者連絡協議会](#)

● 住宅の買い替え、プラスの売買差額が約 6 割：FRK

不動産流通経営協会は 10 月 24 日、「不動産流通業に関する消費者動向調査（2022 年度）」の結果を発表した。

従前住宅を売却した世帯のうち、購入額と売却額の回答があった 214 世帯について売却差額を整理すると、マイナスの売却差額が発生している世帯は 35.0%（対前年度比 18.7 ポイント減）、プラスの売却差額が発生している世帯は 58.4%（対前年度比 20.9 ポイント増）となった。売却住宅の取得年別にマイナスの売却差額の平均取得年が「1996～2000 年」で▲1596.8 万円、「1995 年以前」は▲1951.3 万円とマイナス幅が大きい状況となった。

[不動産流通業に関する消費者動向調査：不動産流通経営協会](#)

● 内覧時の入室方法、「現地キーボックス」が約 9 割：ライナフ

ライナフは 10 月 21 日、「内覧時の入室方法に関する実態調査」の結果を発表した。調査対象はスマート内覧を利用している不動産仲介会社の担当者。

仲介担当者をもっとも面倒な入室方法は「鍵の受け取りと返却のために管理会社または仲介会社に訪問すること（以下、鍵取り）」（専有部 76.1%/共用部 71.7%）。鍵取り物件を内覧候補から外し

たことがある仲介担当者が 78.2%。

内覧時の入室方法として「現地キーボックス」が選ばれやすい（専有部 92.2%/共有部 73.3%）。一方で、所定の場所に鍵がなく、内覧が出来なかった経験がある担当者が 88.3%存在し、現地キーボックス運用にも課題が残る結果となった。

解決策としてスマートロックの活用が検討されている。専有部には課題が残るものの、共用部のスマートロック化は鍵管理効率化の足掛かりとして期待されている。

[プレスリリース：ライナフ](#)

● 住宅物件の内見、「不動産会社の同行希望」が約 8 割：FLIE

不動産直販サイト「FLIE（フリエ）」を運営する FLIE は 10 月 17 日、「現代の内見」についての調査結果を発表した。調査対象は住宅物件の内見を経験したことがある 20 代以上 764 名。

内見に最も求めるサービスは従来のスタイル「不動産会社同行による現地内見」が 78.9%で 1 位。新たな内見スタイル「セルフでの現地内見(同行者なし)」は 17.1%で 2 位の得票となった。

内見予約時の悩みは「不動産会社とのやり取りがめんどう」が 52.6%で 1 位、「不動産会社から営業をされる」が 35.5%で 2 位となった。内見実施時の悩みは、時間帯ごとの「騒音」や「日当たり」が分からないという情報収集不足のお悩みがそれぞれ 1 位と 3 位で高い得票率に。「自分のペースで内見できない」も 45.2%という高い得票で 2 位。

内見回数は、過半数が複数回の内見を希望。売買物件と賃貸物件で分けると希望回数に大きな差が見られた。

[FLIE マガジン：フリエ住まい総研](#)

● 新築マンション購入者、「売却・賃貸を見据えて」が約 6 割：アットホーム

アットホームは 10 月 14 日、「住宅購入のプロセス&マインド調査 (2022 年度)」の結果を発表した。調査対象は過去 2 年以内に自己居住用の住宅を購入した全国の 21~49 歳 1200 人。

住宅購入者がインターネットで見た物件数（平均）は、新築一戸建てが 24.1 件、新築マンションが 16.9 件、中古一戸建てが 34.9 件、中古マンションが 23.7 件となり、中古物件が新築物件を大きく上回った。

売却・貸出を見据えた住まい探しについて、新築マンション購入者の 60.1%、中古マンション購入者の 46.1%が、購入当時に将来の売却や貸出を見据えていたと回答。一方で、新築一戸建ては 21.2%、中古一戸建ては 29.9%となった。

[ニュース：アットホーム](#)