

【トピックス】

● フラット 35 利用者、平均年齢 44.5 歳に上昇：住宅金融機構

住宅金融支援機構は 7 月 25 日、「2024 年度 フラット 35 利用者調査」を発表した。利用者の平均年齢は 44.5 歳と 2017 年度以降の上昇傾向を維持した。融資区分別では注文住宅（34.9%）が最多で、中古住宅（中古戸建・中古マンション）、分譲住宅が続く。平均世帯年収は 669 万円（前年度 +8 万円）で、特にマンション購入者は 1,039 万円と高水準となった。所要資金はマンションが 5,592 万円で最高、土地付注文住宅、注文住宅が続いた。年収倍率は建売を除き横ばいか低下傾向で、平均総返済負担率は 23.2%。中古住宅では築年数の長期化が進み、中古マンションは平均 30.3 年に達した。住宅面積は注文住宅が最大で 118.5 m²となった。

[フラット 35 利用者調査：住宅金融支援機構](#)

● ホームステージング、標準戦略に定着：日本ホームステージング協会

日本ホームステージング協会は 7 月 24 日、2024 年の実態調査をまとめた「ホームステージング白書 2024」を公表した。調査によると、不動産業の 63.2%がホームステージングを 1 年以上継続して実施しており、5 年以上継続する企業も 22.2%に上った。導入理由の最多は「売却しにくい物件」や「長期空室の賃貸物件」への対応で、近年は高額物件でも活用が増加。費用相場は売買で 10～20 万円未満、賃貸では家賃の 1～1.5 カ月分が目安。実施後の成約は売買の約 70%、賃貸の約 82%が 2 カ月以内と短期化し、賃料アップ効果も 6 割超で確認された。専門業者への依頼が主流となりつつあり、標準的な販売戦略として定着が進んでいる。

[プレスリリース：日本ホームステージング協会 \(PR TIMES\)](#)

● オフィスビル価格急落を事前予測する独自指標を開発：野村不動産投資顧問

野村不動産投資顧問は 7 月 15 日、東京のオフィスビル価格の急落を約 1 年前に予測できる独自指標「N-EWS (Nomura Early Warning System)」を開発し、特許を取得したと発表した。N-EWS は 0～100 のスコアで表示され、50 を超えると翌年に前年比 5%以上の下落を示唆する。過去 20 年間に起きた IT バブル崩壊、リーマンショック、コロナ禍の 3 回の価格急落を過誤なく捕捉可能としている。

同指標は日米の約 180 種類の経済・金融指標から先行して悪化する 12 の指標を厳選・数値化したもので、投資判断やリスク管理の参考データとして活用される。直近のスコアは 16.7 ポイントで、急落リスクは低いと見られる。さらに「N-EWS クールマップ」により指標ごとの悪化状況を可視化し、リスク要因を直感的に把握可能としている。

[プレスリリース：野村不動産投資顧問](#)

● 不動産売却理由は「住み替え」が最多の 23%：ハウズドゥ

ハウズドゥを展開する And Do ホールディングスは 7 月 16 日、「第 3 回不動産売却・購入に関するインターネット調査」結果を発表した。売却理由の最多は「住み替え」(23.3%)、次いで「不要物件の処分」(19.1%)。購入理由では「良い物件を見つけたから」が 18.2%で最多。

不動産会社の探し方は売却・購入ともに「ネット検索」が最多で、オフライン広告も 25%以上が活用。問い合わせ社数は「2 社」が最多で、3 社以内が 8 割超を占めた。決定理由では、売却は「対応の速さ・こまめな連絡」や「信頼性」、購入は「信頼できる会社」や「物件情報の豊富さ」が上位。

情報収集方法ではネット検索や YouTube の活用が多く、今回初めて加えられた「AI の活用」は売却 21.5%、購入 18.0%と一定の利用が確認された。利用者が不動産会社に期待する情報は、売却で「失敗のない売却方法」、購入で「資金計画やライフプラン」が最多だった

[ニュースリリース：And Do ホールディングス](#)

● 投資用区分マンション価格、過去最高を更新：楽待

楽待は 7 月 8 日、2025 年 4 月～6 月期の投資用不動産市場動向を公表した。一棟アパートの平均価格は 8,349 万円で 2 期連続の過去最高、表面利回りは 10.41%に上昇。区分マンションは 2,685 万円と過去最高額を更新し、渋谷区・中央区などの 1 億円超の高額物件が価格を押し上げた。一方、一棟マンションは 21,670 万円と前期比 813 万円減ながら、依然 2 億円超を維持した。

[プレスリリース：楽待](#)

● ファミリー層の物件探し、8 割超が学区重視：アットホーム

アットホームは 7 月 7 日、「学区情報に関する調査」の結果を発表した。ファミリー・夫婦世帯の 8 割以上が学区情報を重視しており、不動産会社の 84.4%が「学区について質問を受けた」と回答した。業務上、小中学校の学区情報を調べた経験がある会社は 93.9%に達する。

物件探しのタイミングは「入学の 1 年前まで」が 29.9%で最多、次いで「6 カ月前まで」が 18.9%。学区重視の理由としては「共働きで安心できる学区を希望」「通学時間や通学路を重視」などが挙げられた。また、学校選択制を案内した経験がある不動産会社は 46.1%となった。

[ニュース：アットホーム](#)