

KITAKEI-Report

No.195
November 2025

発行：北恵株式会社 〒541-0054 大阪市中央区南本町3-6-14 TEL.06-6251-6701
https://www.kitakei.jp/

相続空き家の7割超は1980年以前の住宅

国土交通省は、令和6年空き家所有者実態調査の調査結果を公表しました。

同調査は、空き家問題が社会問題化していることを受け、全国の空き家所有者の実態を把握し、住生活基本計画における施策検討の基礎資料を得ることを目的としています。

調査については、令和5年住宅・土地統計調査（総務省）において「居住世帯のない住宅を所有している」と回答した世帯の中から無作為に抽出した世帯を対象としています。対象世帯数は1万3628世帯で、調査票配布数は1万2402、回収世帯数は6294世帯で、回収率は約51%でした。

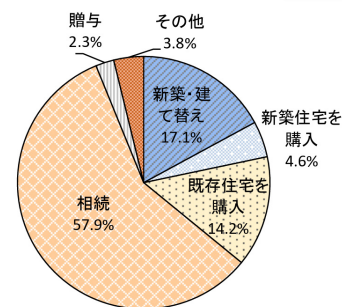
空き家の取得方法について、約6割が相続されたものであり、その相続した空き家の7割超は1980年以前に建設された住宅との結果でした。また、約6割は所有者の死亡を契機に空き家となったことも分かっています。

相続前に被相続人との話し合い、遺言の作成支援、後見制度や家族信託の活用などの対策を実施していない空き家は、対策を実施した空き家と比較して、何もせずにそのまま空き家として所有され続けている割合が約1.5倍にもなりました。

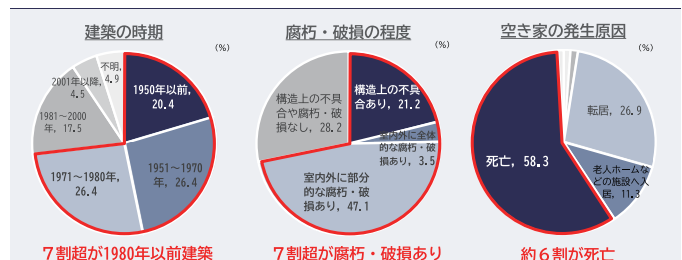
「使用目的のない空き家」の所有世帯において、直近1年間の利用状況の変化を見ると、約15%が除去や貸すなどして空き家を解消しています。「貸家用」、「売却用」の空き家所有世帯に関しては、

約3割が空き家を解消したとのことです。

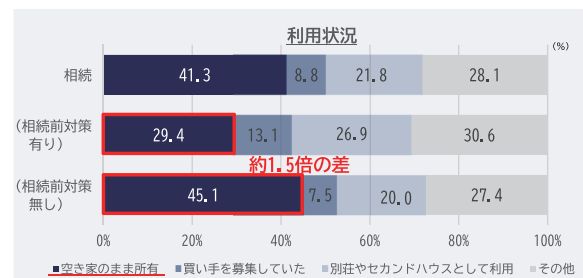
今後の空き家の利用意向を見ると、「使用目的のない空き家」の所有世帯の約4割が、今後も空き家として所有する意向がある一方で、4



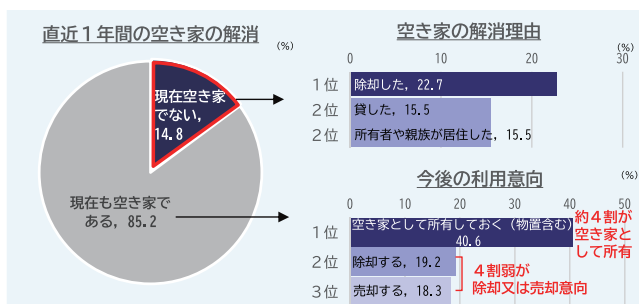
空き家の取得経緯等



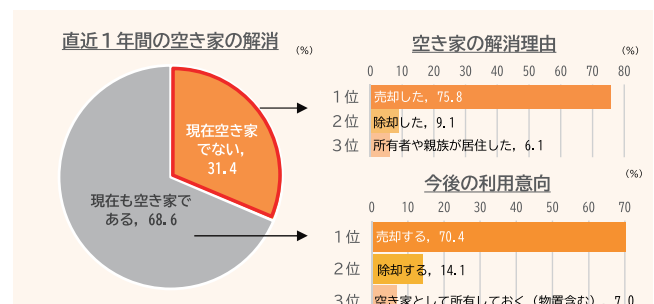
相続空き家の基本的な情報



空き家の利用状況（相続前の対策有無別）



使用目的のない空き家



売却用の空き家

出典：図表は国土交通省の「令和6年空き家所有者実態調査」から引用

平屋に関する調査報告 6割以上が平屋希望

(株) LIXIL 住宅研究所は、人気が高まる平屋の魅力に関する調査報告書を公表しました。加えて、屋内と屋外の上に位置する中間領域「ミッドテリア」への興味などについても調査しています。

同調査では、事前調査として「現在の住まいから最近一戸建てにした人」、「一戸建てを考えている人」を抽出し、平屋への興味や魅力のポイントを質問しています。有効回答は550で、沖縄を除く全国の既婚女性が回答しました。

その結果「平屋にしたいと思っている（平屋にしている）」と回答した人は25.6%、「平屋を検討したいと思っている（平屋を検討している）」は39.8%となり、65%以上が平屋を望んでいることが判明しました。

平屋の魅力についてという質問の回答上位は「家事動線、生活動線が効率的」が35.6%、「階

段がないため登り降りの必要がなく効率的」が33.1%、「高齢者や小さな子どもなど、だれもが安心して生活できる」が32.8%となり、階段がないという点が指示される要因のひとつとなっているようです。

外部空間で開放的に楽しめつつも、目隠しなどで外からの視線を遮れることが特徴の「ミッドテリア」については、「興味がある人」が89.2%に達し、ニーズの高さが判明しました。

魅力としては「LDK とつながりのある空間で家族や友達とバーベキューなどを楽しめそう」が34.9%で、「外からの視線を気にせず、読書やコーヒータイムなどゆったりできそう」が34.0%、「雨の日でも、軒下に椅子をおいて外を楽しむことができそう」が32.1%という回答結果となりました。

「保証の質」が選ばれる理由に 住宅購入者の満足度を調査

(株) LIXIL 住宅研究所は、近年の自然災害の増加や住宅の長寿命化への関心から「住まいの長期保証」の実態や満足度、重要視する長期保証、住宅メーカーを選ぶ時に優先する項目などについて調査しました。調査時期は8月14～20日。沖縄を除く全国の一戸建てに住む既婚女性から441の回答を集めました。

今回の調査は、事前調査として一戸建てに住む方の内、「最近一戸建てにした方」や「建ててなら一戸建てを考えている方」を抽出し、本調査としてその

現在の住まいから、一戸建てに新築、建て替え、住み替えなどを考えているか？

	実数	比率
最近一戸建てにした	382	20.2%
具体的に一戸建てを進めている	139	7.4%
具体的ではないが一戸建てを考えている	107	5.7%
将来的には一戸建てにしたいと思っている	180	9.5%
将来も一戸建てにしようとは思っていない	1079	57.2%
計	1887	100%

現在の住まいに付いている長期保証に満足しているか？

	実数	比率
とても満足している（とても満足していた）	44	16.9%
満足している（満足していた）	135	51.7%
あまり満足していない（あまり満足していなかった）	32	12.3%
全く満足していない（全く満足していなかった）	11	4.2%
まだ判断することができない	29	11.1%
わからない	10	3.8%
計	261	100%

方々へ「住まいの長期保証」について質問しました。

その結果、居住中の一戸建てにトップは「長期保証が付いている（付いていた）」、「おそらく長期保証が付いている（付いていた）」となり、約6割に長期保証が付いていることが判明しました。この長期保証が付いている方に長期保証の満足度をきいたところ、「とても満足している（していた）」、「満足

あなたの現在の住まいには長期保証が付いているか？（付いていたか）

	実数	比率
長期保証が付いている（付いていた）	151	34.2%
おそらく長期保証が付いている（付いていた）	110	24.9%
長期保証は付いていない（付いていなかった）	63	14.3%
長期保証が付いているか、付いていないかを知らない	32	7.3%
そもそも長期保証について知らない	37	8.4%
わからない	48	10.9%
計	441	100%

住まいを建てる時、重要視する長期保証

	実数	比率
設備保証＝住宅の設備機器の故障や不具合が発生した場合に、一定期間、修理費用などを保証	162	50.0%
構造保証＝建物を支える柱や梁、基礎などの主要構造部分の欠陥に対して一定期間行う保証	147	45.4%
地震保証＝一定の条件を満たした場合、建物が全壊または半壊した場合の補修・再建費用を保証	144	44.4%
防蟻保証＝シロアリが発生した場合、利用条件を満たしていれば被害箇所の原状回復などを保証	140	43.2%
防水保証＝施工不良で漏水や雨漏りが発生した場合のリスクを保証	133	41.0%
地盤保証＝不同沈下などによって建物に損害が発生した場合に、建物の修復費用などを保証	123	38.0%

Report

している（していた）」となり、計7割近くが満足している結果となりました。一方、重要視する住まいの長期保証を複数回答で選んでもらったところ「設備保証」、「構造保証」、「地震保証」が上位になっています。しかし「防蟻保証」、「防水保証」、「地盤保証」なども僅差となっており、全ての長期保証を満遍なく望んでいることが判明しました。

今回の調査では保証があるかどうかだけでなく、どんな保証があるかが、安心感に直結していることが分かりました。設備・構造・地震だけでなく、防蟻や地盤なども含めた暮らしの不安要素への配慮が、選ばれる理由になるようです。保証は契約条件ではなく、信頼の証として伝える工夫が求められています。

住まいに対する意識変化を調査 金利上昇見据え「買い時」が最多

（公社）全国宅地建物取引業協会連合会（全宅連）と、（公社）全国宅地建物取引保証協会（全宅保証）は、住宅居住白書を公表した。2024～2025年にかけての消費者の住まいに対する意識変化を中心に、業界の変容が消費者に与える影響を分析しました。

調査期間は7月30日から8月4日、20～65歳の全国の男女5000名を対象としています。一部調査を抜粋して紹介します。

今が不動産の買い時か調査したところ、買い時だと思っている回答者は前年比で1.6ポイント増加しており、全体の20.8%となりました。その理由は住宅ローン金利の上昇を見据えたものであり、44.4%と最多でした。一方で買い時だと思わない回答者は全体の34.7%、価格高騰で手が届かない金額になっているとの理由が半数に迫っています。

持家派か賃貸派を聞いた調査では、持家派が63.0%と依然として多数派を占めていますが、前年から微減しています。一方で賃貸派の推移は前

年からは0.1ポイント減とほぼ横ばいです。住宅ローンへの抵抗感に加え、不動産価格の高騰が新たに上位理由として浮上しました。

今回の調査で住宅を購入する際に重視するポイントについて調査しましたが、これまで例年上位1～3位を占めていた「価格」、「周辺・生活環境」、「交通の利便性」を除いて、これら以外で重視するポイントを調査しました。こうして行った調査で最も重視されたのは「間取り」でした。ついで、「日当たり・住宅の向き」、「住宅の構造が良い」というものでした。この結果について全宅連と全宅保証は「住まいの快適性や機能性に加え、災害への備えや建物の安全性能を重視する傾向が強まっている」とコメントしています。

また、不動産取引の安心感に関する調査も行いました。トップは物件の注意点も正直に教えてくれることで、透明性が求められていることが分かりました。そのほか、無理な提案をしないことや、住宅ローンや保険など関連手続きもサポートしてくれることなどが挙がっています。

いま、不動産は買い時だと思うか（N=5000） との質問に対して「思う」と回答した人の理由 （N=1042）

今後、住宅ローンの金利が上昇しそうなので（今の金利が低いので）	44.4%
住宅ローン減税など住宅取得の為の支援制度が充実しているから	29.8%
不動産価値（価格）が安定または上昇しそうだから	21.7%
自分の収入が安定または増加しているから	3.0%
その他	1.2%

住宅を「購入する」際に、「購入金額」、「周辺・生活環境」、「交通の利便性」以外で重視するポイントは何か（3つまで選択可） N=5000

間取り（プラン・部屋数）	45.4%
日当たり・住宅の向き	35.0%
住宅の構造が良い（免震・耐震・断熱・防音・バリアフリー等）	26.5%
地理的な災害リスクが低いこと	23.8%
住まいの広さ	23.3%
コンビニ・スーパーなど商業施設が近い	23.0%
住み慣れているエリア	16.4%

いま、不動産は買い時だと思うか（N=5000） との質問に対して「思わない」と回答した人の理由 （N=1737）

価格が高騰しすぎて手が届かないから	49.3%
自分の収入が不安定または減少しているから	14.3%
不動産価値（価格）が下落しそうだから	14.2%
住宅ローン減税など税制優遇が見直されそうだから	9.5%
地震や水害などの天災が心配だから	7.3%
その他	5.4%

住まい探しや不動産取引で、不動産会社の担当者 にどのようなサポートがあると安心できるか （複数回答） N=5000

物件の良い点だけでなく、注意点も正直に教えてくれること	45.7%
契約前に十分な時間をかけて説明してくれること	30.3%
専門用語を使わず、わかりやすく説明してくれること	29.6%
アフターフォローや入居後のトラブル対応をしてくれること	29.3%
予算や希望条件に合わせて無理な提案をしないこと	28.8%
住宅ローンや保険など関連手続きもサポートしてくれること	16.6%
セカンドオピニオンとして他社との比較も推奨してくれること	14.8%

キタケイの提供する2つのプライベートブランド

環境・ぬくもり・素材をテーマとした各種住宅資材 “ スプロートユニバーサル ”

天然木にこだわったフローリングや壁材 “ リラクシングウッド ”

企画・製造から販売までトータルにプロデュース、心からご満足いただける住まいづくりをバックアップします。



www.sprout-univ.com



www.relaxssingwood.com

リラクシングウッド

抗菌・抗ウイルス加工 フローリング ウイルスガードコート シリーズ

