

DATA WATCH

夢の実現を支える親の贈与

社会研究部門 研究員 塩澤 誠一郎
shiozawa@nli-research.co.jp

終の棲家に対する日本人の意識に関しては、多様化の兆しがみられるものの、今も一度は持ち家を取得したい、できれば戸建てが望ましいとの考えが多数派ではないか。また、戸建てが望ましいと考えている人の多くは、一度は注文住宅の可能性を考えるのではないだろうか。

自分の土地に、建築士やハウスメーカー営業マンに希望を伝えながら、自分の思い通りの家を建てることは、そのプロセスも含めて人生の魅力的な瞬間と、多くの人が夢を描くに違いない。ただし、その夢を実現するには当然ながら相応の資金が必要である。

図は、大手ハウスメーカーの戸建て注文住宅を取得した顧客（各年度20社前後、概ね3,000サンプル以上）の平均値を、2000年度を1としたときの指数として10年間の推移を示したものである。

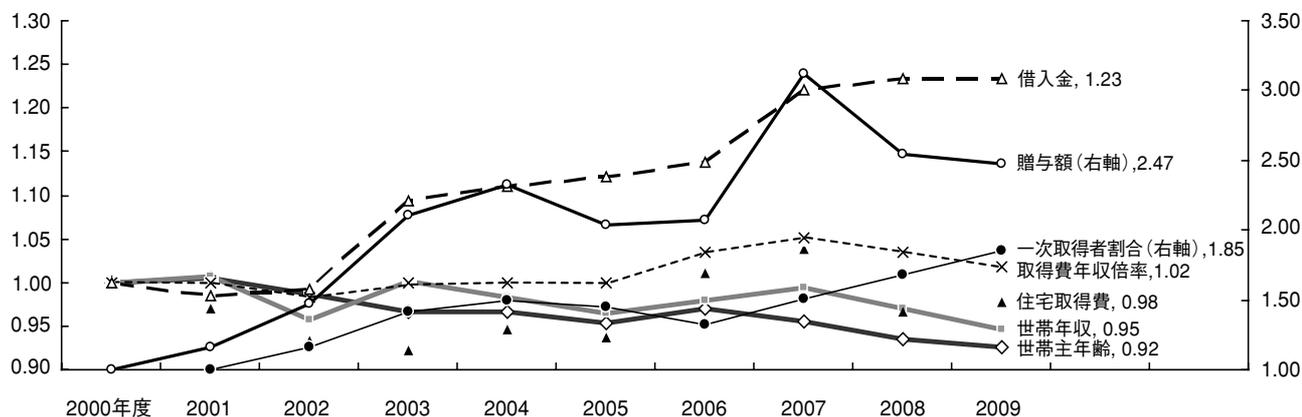
これをみると、世帯主の年齢が10年前に比べて低下していることが分かる。それに伴って、世帯年収も低下してきている。この背景には、一次取得者の割合が増加していることが挙げられる。つまり賃貸住宅や親元に住んでいた比較的若い人が、戸建て注文住宅を購入するケースが増えているのである。

若い人が増加した要因として、住宅取得費が低下した点を指摘できるが、2009年度の取得費年収倍率は2000年度の水準と変わりなく、必ずしも若い人が取得しやすい価格になってきたわけではなさそうである。事実、借入金や贈与額は増加しており、特に贈与額は、税制の軽減措置も手伝って、2000年度に比べ約2.5倍と大幅に増加している。

一次取得層が戸建て注文住宅を選択する背景には、その主要な世代である団塊ジュニア世代の持ち家志向が高いことや、家族との時間を大切にしたり、自分らしさを大事にしたりする思考が強いことなどが考えられるが、実際に取得する際には贈与が大きく貢献していることが分かる。

そして多くの場合、親からの贈与ということになる。夢の実現を親の贈与が支えているのである。

【戸建て注文住宅顧客平均像の推移（2000年度を1にしたときの指数）】



(資料)「戸建て注文住宅の顧客実態調査」社団法人住宅生産団体連合会（調査実施 ニッセイ基礎研究所）を基に筆者作成