

# 「大都市周辺部における住宅取得調査の概要」

国民生活センター調査研究部

布施 好夫・小林 綏枝

## 調査の目的

当センターでは、昭和52年度に近時建売分譲などによって取得した持家住宅の質量水準、その取得者層と取得状況などについて調査した。これによると、建売住宅取得世帯の3分の1は持家の買い替え世帯であり、全体として、取得住宅での永住志向は希薄で、定着性は低い。そこで、53年度はこの点に着目し、持家取得世帯を、はじめての持家取得世帯（前住宅が借家）と持家間移動による2回目以上の持家取得世帯（前住宅が持家）とにわけ、①持家取得における両者の差を把握し、あわせて②持家間移動を規定し、あるいは促進する要因を明らかにするため、前年度調査と同一地域で再度実態調査を実施した。

## 調査地域

この調査地域は都心から30Km前後、昭和46年ごろから建売分譲住宅が急増した地帯から選定したが、以下に示すとおり、それらは(イ)上級住宅地、(ロ)中級住宅地、(ハ)一般住宅地に分けることができる。

- (イ) 上級住宅地
  - A 東急田園都市線沿線
  - B 東急東横線沿線
- (ロ) 中級住宅地
  - 東武越生線沿線
- (ハ) 一般住宅地
  - A 東武東上線沿線
  - B 東武伊勢崎線沿線

大都市圏で大量に供給される新規建売住宅は、ほぼ次のような取得のされ方をしている。

即ち、前住宅借家居住世帯のはじめての持家としての取得が3分の2、前住宅持家世帯の買い替え（持家間移動）取得が3分の1である（国民生活センター「大都市周辺部における住宅取得」昭和53年3月）。一口に持家取得と云っても、それがはじめての取得なのか、持家の買替えによる取得なのかでは、経済的条件はもとより取得態度、取得住宅の水準、取得後の家計圧迫等々に大きなひらきがある。

ここでの紹介は、先ず「持家取得段階別世帯属性」、「年齢別の居住状況」を見たのちに、「持家取得段階別の特徴」を検討し、さらにこれらを受けて「持家間移動の経過と将来見通し」の問題を扱った。

## 1. 持家取得段階別の特徴

対象のうち今回の住宅のはじめての持家取得であった世帯が3分の2、二回目以上の取得であった世帯が3分の1である（表1）。この「はじめての持家取得（前住宅借家）」と「二回目以上の取得（前住宅持家）」との間には属性上、二つの顕著な違いがある（表2）。1つは世帯主年齢で、これは前住宅借家の人が39.1才であるのに対して前住宅持家の人は43.8才と4.7才も上であり、もう1つの世帯主平均収入額は前住宅借家の人が396.2万円であるのに対して前住宅持家の人は501.6万円と105万円も上回っている。収入額の差は年齢差だけに解消しきれぬ額であり、従って二回目以上層には比較的高収入世帯の比率が高

いものとみられる。

(表1) 前住宅の状態(%)

計	(1,085)	100.0
持家計	(365)	33.7
一戸、長屋建		24.5
マンション		4.0
公団公団分譲アパート		5.2
借家計	(718)	66.2
一戸、長屋建		16.9
民間アパート		17.9
公団公社アパート		7.4
都営市営住宅		2.5
給与住宅		16.0
間借り、同居		4.8
その他		0.7
無回答	(2)	0.2

(注) 52年度調査結果

(表2) 前住宅借家と前住宅持家の属性比較

	計	前住宅借家	前住宅持家
	(1,085)	(718)	(365)
世帯主平均年齢(才)	40.7	39.1	43.8
世帯主平均収入額(万円)	430.6	396.2	501.6

(但し、無回答2)  
(注) 52年度調査結果

さて、はじめての持家段階と二回目以上の持家段階をそれぞれ、「取得要因」、「取得経過」、「得取住宅の質量水準」、「資金繰り・借入金返済」、「住宅不満解消策と永・移住志向」という5つの側面によって分析した結果、次表に示すような違いがあることがわかった(表3)。

(表3) はじめての持家取得と2回目以上取得との比較

	〔はじめての持家取得段階〕	〔持家間移動段階(二回目以上)〕
取得・移動要因	多目的取得態度 経済性の実現を中心に、家族のよりどころ形成あわせて居住性の向上をはかる。	単一目的取得態度 大方は居住性の向上を目指す。
取得・移動経過	高度経済成長期前後に地方から上京し、東京都内を中心に借家居住をしていた若年層。注文建築による住団を望みながらも建売や中古住宅を購入。	一次移動によって都内から近県に脱出した層の県内移動が中心。中高年齢層。やはり注文建築による取得を望んではたせず、建売・中古住宅を購入。
取得住宅の水準	低水準 住宅の機能、水準、環境等具体的な不満山積。	比較的高水準(中に一部極低水準のものあり)。 具体的な不満山積。取得自体の満足感が高い。
経済的条件	相対的に低価格の住宅取得。 借入金依存率高い(65%)。 年間返済額84万円(収入の20%)。主婦の不安定就労化による収入増対策。入居後家計危機におちいった世帯10%	相対的に高価格の住宅取得。 借入金依存率(46%)。 年間返済額100万円(収入の19%)
永・移住志向	移住する 38.3% 永住する 24.7% 地域無関心タイプ 26.4%	移住する 29.9% 永住する 31.2% 地域無関心タイプ 20.0%

(1) 取得要因

はじめての持家の場合、経済性の実現を最重視しつつも、同時に家族のよりどころ形成や居住性向上も実現しようという多目的取得態度に特徴があるが、これに対して持家間移動は、世帯ごとに移動目的が明確である。主目的は居住性向上がもっとも多く、家族のよりどころ形成や経済性実現に対して相対的にその比率が高くなっている。

(表4)

そこで取得した現住宅とは一応切り離して、一般的に考えられる「住宅としての望ましい条件」とは何かを問うと(表5)、第1の条件は庭があって土に親しめること、次いで必要に応じて増改築が自由であること、通勤時間が短いことがあげられている。ところが、このような条件は昨今の一戸建取得からますます遠ざかる条件ばかりであり、あわせて経済性の実現や家族のよりどころ形成をもちあわせる持家取得の実現は、世帯の

(表4) 住宅取得態度(%)

	計		
	(1,085)	(718)	(365)
1. 家は家族のよりどころとして自分で持つべきだ	42.4	42.9	41.6
2. 親や子供夫婦と同居するには自分の家の方がよい	19.9	20.3	19.2
3. 一人前の人間なら自分の家を持つのは当然だ	13.8	13.1	15.3
4. 自分の社会的地位からすれば家は自分のものであるべきだ	4.3	3.9	5.2
5. 自分の家族に見合う広さや間取りの住宅がほしい	36.8	33.7	43.0
6. 環境のよい住宅がほしい	41.8	36.9	51.8
7. 自分の家なら病気や老後収入が減っても家賃を払わなくてすむ	16.0	18.9	9.9
8. 自分の家なら立退きの心配がない	9.2	10.3	6.8
9. 自分の家の方が長い目でみて経済的だ	39.3	45.3	27.7
10. 所得・物価上昇を考えれば借金しても家を持った方が得だ	29.5	30.6	27.4
11. 自分の家だと資産になるしインフレ対策にもなる	18.0	17.4	19.2
12. 自分の家ならいざという時売ることができる	12.7	12.1	13.7
その他	2.6	1.5	4.7
最も大きき取得理由			
家族の「よりどころ」形成欲求 (1, 2)	28.3	29.9	25.2
社会的自己表現欲求 (3, 4)	4.2	4.5	3.6
居住性向上欲求 (5, 6)	30.2	23.4	43.5
生活安定化欲求 (7, 8)	8.2	9.9	4.4
経済性実現欲求 (9, 10)	20.9	25.5	12.0
資産取得欲求 (11, 12)	5.7	5.1	6.9

(注) 52年度調査 ※ 取得理由は予め12項目を設定して対象から選んでもらった。この12項目は表下部の6つのモデルに分類される。

経済的力量によって制約されるから、はじめての持家取得の場合とはとりわけ、取得欲求や望ましい住宅像とは隔たった住宅しか実現しえないケースが増えることになる。この結果、「とりあえず取得出来るものを取得する」という取得態度が主流となり、人々の抱く「望ましき」からもかけ離れた質量水準の低い住宅が取得されることになり、持家取得当初の永住志向を急速に変えて移住志向を高める世帯側の内発的要因をつくりだすことになる。これに対して、一般的な住宅の望ましきイメージは、はじめても二回目も全くかわらないのであるから、住宅の本来の機能たる居住性向上、自分の生活や家族状況への適合性の追求は、持家間移動段階に到ってはじめて主要な追求目標となりえたのであり、逆にこれらはこの段階でなければ実現しにくいのが昨今の持家取得の実態であることを示しているといえよう。

(表5) 望ましい住宅条件のうち、特に重要なもの(三つ)

	計	はじめて	2回目以上
	(1,085)	(718)	(365)
必要に応じて増改築が自由	50.1	49.9	50.4
周囲からの遮断、プライバシー保持	31.7	32.6	30.1
庭があって土に親しめる	75.7	75.3	76.4
自然に親しめる	36.0	35.5	36.7
通勤時間が短い	47.6	48.6	46.0
都市的利便性が高い	22.9	22.0	24.4

(注) 52年度調査

(2) 取得経過

現住宅を取得する際どのような形態の住宅を検

討したのか、どんな性格の家が一番入りたかった

のかを見るとつぎのとおりである

(表6) 望ましい住宅入手方法(%)

		計	はじめて	2回目以上
		(1,085)	(718)	(365)
入居以前に検討したもの	1. 土地購入・自己建築	76.1	74.1	80.3
	2. 民間建売住宅(一戸建)	78.9	79.2	78.6
	3. 公団・公社の分譲アパート	13.4	16.4	7.4
	4. 民間分譲マンション	17.0	18.5	14.0
	5. 公営賃貸住宅	11.4	14.8	4.9
	6. 民間借家(一戸建・長屋建)	2.3	2.9	1.1
	7. 民間賃貸アパート・マンション	2.7	3.1	1.9
	8. 社宅・公務員宿舎	3.2	3.6	2.5
	9. その他	1.2	1.3	1.1
最も入居した住宅	土地購入・自己建築	62.6	60.3	67.1
	民間建売住宅	30.4	31.1	29.3
	公的分譲アパート	1.5	2.2	—
	民間分譲マンション	0.9	1.1	0.5
	公的賃貸住宅	1.8	2.4	0.5
	民間借家、その他(6, 7, 8, 9)	1.4	1.3	1.3
実入手方法	土地購入・自己建築	20.1	19.4	21.4
	建売購入	68.8	67.5	71.5
	中古購入	9.2	10.9	6.3
	借地自己建築、その他	1.3	1.7	0.6

(注) 52年度調査

望ましい住宅の入手方法は、自己建築と建売購入とであり、最も入手したかったのは自己建築に

よる住宅であるにもかかわらず実際に土地を買ってそこに注文建築をしたのは19.4%にすぎず、大半(67.5%)は建売住宅を購入しなければならなかった。中には中古住宅で我慢しなければならなかった世帯も10.9%存在する。

このように入手方法からして希望に添うものでなかった世帯が多いのだが、それにしても現住宅選択にはそれなりに評価しうる点があったのである。

(表7) 現住宅選択理由(%)

計		計	はじめて	2回目以上
		(1,085)	(718)	(365)
該当する理由全部に○	1. 広さや間取りが良い	33.2	29.1	41.1
	2. 設備が良い	25.1	20.1	34.8
	3. 敷地が広い	18.3	15.9	23.0
	4. 環境が良い	65.0	59.7	75.3
	5. 駅が近い	20.3	22.3	16.2
	6. 通勤・通学時間が短い	14.5	13.9	15.6
	7. 日常生活に便利	10.7	11.7	8.5
	8. 値段が手頃	57.8	65.0	43.3
	9. 融資・返済条件が良い	14.4	14.9	12.9
	10. 売主が信用できる	39.8	34.7	50.1
	11. 住宅地としての土地柄、イメージが良い	26.9	21.7	37.0
	12. その他	2.9	2.9	2.7
最選択大理由な	住宅条件(1, 2, 3)	13.0	10.8	17.8
	環境条件(4)	31.2	28.1	37.5
	利便性(5, 6, 7)	14.0	14.1	13.6
	経済性(8, 9)	31.3	38.4	17.2
	社会的条件(10, 11)	7.5	5.7	11.2

(注) 52年度調査

このように、はじめての持家取得は、人々の画く住宅として備えるべき望ましさのイメージからも、取得方法からもかけ離れたものであった。次に持家間移動の場合をみると、土地を購入して自己建築する一戸建住宅の取得を希望しながら、実際には建売住宅を購入せざるを得なかった人が71.5%もいる。また、持家間移動の場合にすら中古住宅購入が6.3%存在している。

その具体的な選択理由をみると、最大の理由は値段が手頃だったことである(65.0%)。これに次いで環境が良いという理由があげられ(59.7%)肝心の住宅機能に対する評価は、広さ間取りが良い29%、設備が良い20%、敷地が広い16%にすぎない。まして住宅の望ましさの重大要件であった通勤条件を評価しての購入は14%にすぎない。

また、現在の住宅は、どのような点を評価して購入を決定したのかといえば、環境(75.3%)、売主への信頼(50.1%)、価格(43.3%)、広さ間取り(41.1%)、土地柄(37.0%)などが主である。はじめての持家の場合には、価格が最も重視された窮迫的とも云うべき選択であったのに較べれば、持家間移動の検討・選択条件は一定のゆとりを感じさせる。

(3) 取得住宅の質量水準

持家取得要因、選択経過ですでに明らかのように、持家取得には個々の世帯のおかれている経済的条件が最も重大な規定要因となっており、とくに、はじめての持家取得の場合にはなおさらのことである。はじめての持家取得層といえども、その中には様々な社会階層が含まれるわけで、取得住宅の質量水準も一様ではない。敷地面積で言えば、平均敷地面積は129.1㎡(52年調査結果)であ

って、70~100㎡(28.6%)と160~200㎡(24.5%)と二つの大きな山があり、極端に狭いものと一定水準に達しているものに二分される。

住宅延床面積の平均は73.0㎡で、50~70㎡規模に41.8%が分布する。居住室数3.9、便所汲み取り率31.1%が取得住宅の平均像を示している。

(表8) 取得住宅の質量水準(%)

計		52年度調査			53年度調査	
		計	はじめて	2回目以上	はじめて	2回目以上
		(1,085)	(718)	(365)	(578)	(326)
敷地面積	70㎡未満	11.2	13.8	5.8	14.0	3.1
	70~100㎡未満	22.7	28.6	11.2	23.5	10.1
	100~130㎡未満	8.7	7.9	9.9	6.4	6.4
	130~160㎡未満	14.1	15.9	10.7	17.1	12.0
	160~200㎡未満	30.1	24.5	41.4	29.6	50.3
	200~250㎡未満	9.1	6.7	15.1	6.6	13.2
	250~300㎡未満	2.3	1.8	3.3	2.1	2.5
	300㎡以上	0.9	0.4	1.9	0.3	2.1
	平均面積(㎡)	140.6	129.1	163.5	134.4	168.8
	住宅延床面積	30㎡未満	0.7	0.8	0.5	0.9
30~50㎡未満		10.1	13.2	4.1	12.6	2.1
50~70㎡未満		34.5	41.8	20.3	32.5	20.2
70~90㎡未満		21.1	18.7	25.5	21.6	24.5
90~110㎡未満		21.7	14.9	35.1	22.5	39.0
110~130㎡未満		5.5	4.3	7.9	4.3	7.1
130㎡以上		5.3	4.7	6.6	5.0	6.1
平均面積(㎡)		78.7	73.0	89.6	76.8	90.0
居住室数	2室以下	2.5	3.1	1.4	1.9	0.9
	3室	36.5	46.2	15.9	36.9	9.8
	4室	24.1	23.7	24.9	24.6	20.2
	5室	23.8	18.4	34.5	24.4	40.5
	6室以上	13.1	8.3	22.8	12.1	28.5
	平均室数(室)	4.1	3.9	4.7	4.1	4.9
便所形態	水洗	公共下水道	24.2	22.8	27.1	
		共同浄化槽	18.5	19.2	17.0	
		自家浄化槽	32.6	26.7	44.4	
	汲みとり	24.5	31.1	11.5		

取得住宅に対する不満の有無及び不満内容を、住宅の質量水準の反映とみるならば、敷地、広さ間取り、住宅設備、環境等いずれに対しても不満率は非常に高い。現住宅選択時には良いと評価されたはずの環境には不満が集中している。ところ

(表9) 住宅・環境に対する満足状況

計		計 (1,085)	はじめて (718)	2回目以上 (365)
敷地に対する不満	あり	70.3	75.1	61.1
	なし	29.7	24.9	38.9
住宅の広さ・間取りに対する不満	あり	67.0	69.7	61.6
	なし	32.4	29.5	38.1
住宅設備に対する不満	あり	61.5	66.6	51.5
	なし	38.2	33.1	48.2
環境に対する不満	あり	87.0	88.6	83.8
	なし	13.0	11.4	16.2
住宅・環境全体への満足状況	十分満足	4.4	3.2	6.8
	まあ満足	64.2	59.6	73.2
	やや不満足	25.2	29.8	16.2
	まったく不満足	5.5	6.7	3.3

(注) 52年度調査

住宅の機能や水準を個々にみると、不満だらけであっても、全体としては満足感が高いという状況、即ち持家化実現という主要目標に照らせば大半の人々は満足であるが、持った住宅は実は不満だらけのものでしかないという実態を如実に示している。

二回目以上の持家層の取得住宅は、敷地面積平均168.8㎡、延床面積90.0㎡、居住室数4.9室である。相対的にはあれ、はじめての持家層の住宅と較べれば高水準であるが、住宅に対する不満は高く、中でも環境不満は高率を示している。

(4) 資金繰り・借入金返済

住宅取得の経済的側面を取得価格、借入金、自己資金、借入金返済とその生活への影響等について眺めてみよう。(表10)

がこのような不満を持ちながらも、住宅全体に対する満足度をみると、満足・まあ満足が62.8%にも達し、(やや不満29.8%)、全く不満は6.7%にすぎない。

まず平均購入価格は1,180万円で、750～1,000万円程度の住宅の分布が最も多い。全体のほぼ70%弱は500万円から1,500万円程度の住宅を取得し、資金は自己資金441.2万円、借入金766.2万円によっている(平均自己資金比率は36.1%)。

資金借入れをした世帯は97.9%であるから、ほとんど全部の世帯が借入れに依存して住宅を取得している。このうち、すでに返済済みが5.4%あるが、大多数はまだ返済中である。

返済方法と年間返済額をみると、返済は月払いによる年額58.3万円、ボーナス払いによる年額24.9万円で、年間平均は84.4万円である。これは年間収入のほぼ20%に達し、相対的に収入が低いはじめての持家世帯にとっては、かなりの

(表10) 土地・住宅購入価格(%)

計		計 (1,085)	はじめて (718)	2回目以上 (365)
購入価格	500万円未満	6.5	8.1	3.3
	500～750万円未満	12.0	16.0	4.1
	750～1,000万円未満	17.1	21.7	7.9
	1,000～1,250万円未満	16.6	19.5	11.0
	1,250～1,500万円未満	11.2	10.2	13.2
	1,500～2,000万円未満	9.7	6.6	15.6
	2,000～2,500万円未満	9.9	7.4	14.8
	2,500～3,000万円未満	10.1	4.9	20.5
	3,000万円以上	2.3	1.5	3.8
平均価格(万円)		1,378.7	1,180.0	1,779.5
自己資金	200万円未満	13.1	18.1	3.0
	200～400万円未満	27.6	35.8	11.5
	400～600万円未満	17.2	19.2	13.1
	600～800万円未満	7.2	5.0	11.5
	800～1,000万円未満	6.9	6.0	10.7
	1,000～1,500万円未満	12.8	7.3	23.6
	1,500万円以上	8.3	2.5	19.7
	平均自己資金額(万円)		625.6	441.2
借入金	200万円未満	2.5	1.8	3.8
	200～400万円未満	12.5	15.2	7.1
	400～600万円未満	16.0	18.0	12.1
	600～800万円未満	19.6	22.1	14.8
	800～1,000万円未満	14.1	14.5	13.4
	1,000～1,500万円未満	17.1	14.1	23.2
	1,500万円以上	9.6	8.6	11.4
平均借入金額(万円)		801.0	766.2	879.2
購入自己価格対比率	30%未満	28.2	37.7	9.6
	30～50%	34.0	34.7	32.6
	50～70%	21.2	15.2	33.2
	70～100%	5.3	3.5	8.8
	100%	4.2	1.8	9.0
平均自己資金比率(%)		42.1	36.1	53.8

(注) 52年度調査

家計圧迫要因となっている。

なお、借入金返済のための家計の対応については収入増対策よりも支出抑制策をとる世帯の方が多く、そのいずれもが入居当時からその後、やや減少の傾向を示している。

借入金返済の取得後の家計に対する影響をみると、全般に入居当時よりも調査時点の方がやや楽になった傾向は認められるが、ほぼ10%の世帯では取得後返済不能に陥ったり、再借入れを余儀なくされるなどの家計危機に見舞われている。

つぎに、持家間移動についてこのことをみると、つぎのとおりである。

持家間移動と、はじめての持家取得の差が最も際立つのが取得の経済的側面である。(表10) 持家間移動の場合は、平均1,779.5万円の住宅を自己資金988.5万円と借入金879.2万円によって取得している(自己資金比率53.8%)。購入価格がほぼ住宅の質量水準に見合うものとみなせば(購入年次に若干のずれはあるものの)、持家間移動の場合はかなり水準の高い住宅を取得し

たことになる。その上自己資金額、自己資金比率とも高い。これは前住宅売却代金が入っているためである。

また、持家間移動世帯中、資金借入れを行なった世帯は90.7%、そのうちすでに返済を終えている世帯が4.2%である。持家間移動といえども、二回目以上の住宅取得にはかなりの高額の借入れをしなければならない。ただし借入金が取得後の生活に与える影響は、はじめての持家の場合に較べれば相対的に少ない。

(表11) 借入金返済状況・返済額(年間)(%, 千円)

計(借入れをした世帯)		計 (1,036)	はじめて (703)	2回目以上 (331)
返済完了有無	返済中	93.0	92.5	94.0
	返済済み	5.0	5.4	4.2
毎月払い	毎月払いをしている世帯比率	95.8	96.5	94.5
	＃ 平均返済額(千円)	613.8	582.9	681.5
ボーナス払い	ボーナス払いをしている世帯比率	68.7	69.5	67.2
	＃ の平均返済額(千円)	376.8	345.1	445.7
その他の返済	その他の返済をしている世帯比率	4.6	4.8	4.2
	＃ の平均返済額(千円)	249.7	242.9	265.8
合計返済額	20万円未満	1.8	1.5	2.3
	20～40万円未満	11.2	12.0	9.3
	40～60万円未満	15.4	16.6	12.9
	60～80万円未満	21.1	24.3	14.1
	80～100万円未満	15.9	16.2	15.4
	100～120万円未満	10.7	10.3	11.6
	120～160万円未満	10.9	7.6	18.0
	160～200万円未満	5.4	4.7	7.1
	200万円以上	3.9	3.5	5.1
	平均返済額(千円)	892.1	843.7	996.6
返済額の構成 (全返済あり) (世帯の平均)	毎月払い	(68.5)611.2	(69.1)582.9	(67.5)672.4
	ボーナス払い	(30.2)269.1	(29.5)248.8	(31.4)312.6
	その他の払い	(1.3)11.9	(1.4)12.0	(1.2)11.6
	計	(100)892.1	(100)843.7	(100)996.6
全持家世帯平均返済額(千円)		762.2	736.8	813.7

(注) 52年度調査

## 2. 永・移住志向と住宅不満解消策

現住宅に対する永住・移住志向、これと関連する地域社会対応及び住宅不満解消策としての増改築の状況を述べてみよう。

### (1) 永・移住意向

はじめての取得である現住宅に永住すると云う

世帯は24.7%、移住を考えている世帯は38.3%である(表12)。

本調査の対象は昭和46年以降の取得が95%であるから、それを勘案すればこの数字は移住志向が極めて高く、永住志向が低いことを表わしているといえる。この38.3%の移住志向の中には、いつか移住する予定といった不明確

(表12) 永住移住志向と希望する住宅形態、現住宅の扱い(%)

		計 (1,085)	はじめて (718)	2回目以上 (365)
永住移住志向	移転する (内5年以内移転予定)	35.4 (9.6)	38.3 (10.9)	29.9 (7.4)
	考えていない	37.1	36.4	38.4
	永住する	26.8	24.7	31.2
	計	(105)	(78)	(27)
5年以内移転 予定世帯の希望 住宅形態	持家(一戸建)	87.6	88.5	85.2
	持家(アパート・マンション)	8.6	9.0	7.4
	借家・その他	3.8	2.6	7.4
同上現住宅の 扱い	売却	93.3	94.9	88.9
	借す	2.9	2.6	3.7
	家族が住む、その他	3.8	2.6	7.4
現住宅の売却 価格予想(売却 希望世帯)	計	(98)	(74)	(24)
	取得価格より高く売れる	41.8	39.2	50.0
	同じくらいと思う	24.5	25.7	20.8
	安くしか売れないと思う	25.5	25.7	25.0
	わからない	8.2	9.5	4.2

(注) 52年度調査

なものも含まれている。むしろこの方が具体的な移住計画を持っている世帯よりも多い。しかし、いずれの時期にか移住しようとする世帯の存在が、これだけ大量に存在するとすれば、大都市圏における住宅取得の性格は、近年確実に変化しつつあると看做すべきであろう。

そこで移住が具体的日程にのぼっている5年以内移住予定世帯の計画をみると、次の住宅もやはり一戸建持家が考えられ、移住の際現在の家は売却し、売却価格は入手価格と同じかそれ以上にな

るだろうとの見通しを持っている(65%)。

はじめての持家世帯の移住志向 — それは強い持家取得欲求に基礎をおいた、より良い住宅(一戸建の)への買替え志向である。理想にかなった住宅はもとより、現状の生活にすら見合わぬような水準の住宅であっても、その時点の経済的力量に応じたものを取りあえず取得してしまう。しかる後にこれを売却し、その代金で、より水準の高い住宅への買替えを行なうという持家取得態度が一般化しつつある。

(2) 住宅不満解消策

次に、住宅不満解消策としての増改築状況をみると、取得後日が浅く、借金返済も終えぬ段階で、すでに建て替えを行なった世帯が0.4%、増築を

行なった世帯は9.3%、改築を行なった世帯は3.6%となっており、今後、増改築を計画しているものを含めると、増改築志向はかなり高い。

(表13) 増改築、建替え(%)

計		計 (1,085)	はじめて (718)	2回目以上 (365)
改 築	行 っ た	4.1	3.6	5.2
	行 な り 予 定	21.4	22.2	19.7
	以上計	(25.5)	(25.8)	(25.0)
	考 へ て い な い	72.4	72.4	72.3
増 築	行 っ た	9.6	9.3	10.1
	行 な り 予 定	33.8	33.9	33.1
	以上計	(43.3)	(43.3)	(43.3)
	考 へ て い な い	55.2	55.3	55.1
建 替 え	行 っ た	0.3	0.4	—
	行 な り 予 定	17.7	19.4	14.2
	以上計	(18.0)	(19.7)	(14.3)
	考 へ て い な い	80.2	79.0	82.7

(注) 52年度調査

(表14) 地 域 対 応 (%)

計		計 (1,085)	はじめて (718)	2回目以上 (365)
周辺住民に最も多いと考えられるタイプ	地 域 共 同 体	17.2	18.7	13.7
	伝 統 型 ア ノ ミ ー	21.2	22.6	18.6
	個 我	21.0	19.4	24.1
	コ ミ ュ ニ ティ	37.5	35.9	40.5
調査対象自身のタイプ	地 域 共 同 体	15.3	16.4	13.2
	伝 統 型 ア ノ ミ ー	8.9	10.0	6.8
	個 我	17.2	18.1	15.6
	コ ミ ュ ニ ティ	57.4	54.3	63.3

(注1) 地域共同体=この土地には、この土地なりの生活やしきたりがある以上、できるだけそれに従って人々との和を大切にす。  
 伝統型アノミー=この土地にたまたま生活しているが、さして関心や愛着といったものはない。地元の人達にまかせておけば地域を良くしてくれるだろう。  
 個 我=この土地に生活することになった以上、自分の生活上必要なことや不満は自治体などに要求して、できるだけ市政その他に反映させるのは市民としての権利である。  
 コミュニティ=地域社会は自分の生活上の一つのよりどころであるから、住民がお互いに進んで協力し、住みよくするよう心がける。

(注2) 52年度調査

また、はじめての持家世帯が住宅をとりまく地域社会にどのように対応しているかを見ると、調査対象者自身のタイプとして地域共同体や伝統型アノミーなどの地域無関心が4分の1にも達している。これは単に居住年数の短かさのためばかりでなく、いずれ他へ移住しようとか、当座の住まい意識によるのであろう。極端に云えば、持家取得者の中に「アパートがわりの持家」ともいえるべき存在があることを示している。

以上のように、地域社会としての性格やまとまりが充分形成されぬまま、その中にならぬ地域無関心層を抱えているというのが、我国の大都市郊外における建売住宅地帯の実態であろう。借入金の返済に追われ、補修すら行わずに住み続け、そのあげく他へ売却するという事態が生じてくれば、地域社会のまとまりはもとより、環境の維持もはかりがなくなる。これはすでに一部の調査地域で現実化しつつある事態でもある。めまぐるしい居住者の交替とそれにつれての住宅老朽化が、その地域全体の水準低下をも来たしはじめている。それぞれの世帯が個別に居住水準の向上をはかった結果が、実は地域社会の急速な荒廃をもたらしはじめているのである。この事態が大きな社会的損失につながりかねない状況がすでに生じはじめている事実注目する必要がある。

二回目以上の持家である現住宅に永住するつもり世帯は31.2%である。ところがさらに次の持家(三回目又はそれ以上)に移住する予定の世帯も29.9%に達している(表12)。つまり二回目以上の持家でもまだ当事者にとって満足いく水準のものではない場合が多く、その不満解消とあわせて資産形成ないし保持対策としての買替えが計画されるのであろう。

住宅不満解消のいま一つの策である増改築傾向は、すでに行なった世帯もあるが今後行なり予定

まで含めると増築で40%強に達し、移住志向も高いが、増改築志向も高いわけであり、永住を目的としない増改築が行なわれている。

また、これらの層の地域対応は、コミュニティ比率が若干高く、共同体やアノミーは少なくなっている。

この点で、はじめての持家取得層に較べれば、地域への定着性や関心が高いといえるが、それでも相対的なものでしかない。地域無関心層は20%に達し、先の買替え脱出志向と符合している。

以上、持家取得段階別の特徴についてのべてきたが、最後に永・移住志向を規定している要因を取得段階別に明らかにすることによって、持家取得の新しい特徴の一つである移住志向の多い要点をあげて見よう。

分析は数量化理論(Ⅱ類)により、外的基準として52年度結果の永・移住志向を用いて行なった。これに関連する18アイテム(66カテゴリー)をとり出し、両者間の関連を分析した。52年度調査結果による18の説明変数は外的基準(永・移住志向)と相関が高く、且つ説明変数相互の関連は出来るだけ少ないものを用いた。このようにして、18アイテムの外的基準に対する偏相関係数、寄与率及び各カテゴリースコアを算出し、アイテムを寄与率順位によって並べることにより段階による異同を見たものが(表15)である。

アイテムの説明力は段階ごとにならぬ異なっている。はじめての持家層が次の持家に買替えを行なおうとするか否かは、まず第一に世帯主年齢、次に社会階層、そして現住宅所在地などが大きくかわる。一方持家間移動層の場合の永・移住志向には、現在の住宅に対する満足状況(一位)、現住宅取得価格(二位)、敷地面積(三位)などの要因が最も強くかかわっている。

(表15) 持家取得段階別寄与率の順位

順位	はじめて	2回目以上
1	世帯主年令	全体満足
2	社会階層	取得価格
3	地域	敷地面積
4	取得価格	世帯主年令
5	全体満足	地域
6	敷地面積	増改築
7	持家理由	敷地不満
8	選択条件	社会階層
9	環境不満	地域対応
10	地域対応	持家理由
11	通勤時間	取得方法
12	増改築	選択条件
13	前住地	通勤時間
14	敷地不満	前住地
15	設備不満	広さ間どり不満
16	取得方法	設備不満
17	取得時期	取得時期
18	広さ間どり不満	環境不満

—— 2回目以上層で順位が下がるアイテム  
 ---- 2回目以上層で順位が上がるアイテム

次に、これらアイテムのどのカテゴリーが永住を規定し、どのカテゴリーが移住を規定するのかを各アイテムのカテゴリースコアによって見てみることにする。

カテゴリースコアは外的基準に対する規定力の大きさ(数値)と方向(永住=マイナス、移住=プラス)を示す。

外的基準に対する説明力の大きい順に1位から10位までのアイテムをとり、それぞれのカテゴリースコアの大小によって永・移住の傾向を示したものが(表16)である。

(表16) カテゴリーの方向と大きさ(説明力10位迄アイテム)

寄与率 順位	アイテム	はじめての持家		寄与率 順位	アイテム	2回目以上の持家	
		永住	移住			永住	移住
1	年令	50才以上	34才以上	1	全体満足	満	足
2	社会階層	現業層 販売・サービス 中小零事・技	自営業 大・官専・管 経営者	2	取得価格	1,000～ 2,500万 750万以上	750～ 1,000万 250万以上
3	地域	横	浜 西坂戸	3	敷地面積	70㎡未満 200㎡以上	100～130㎡
4	取得価格	1,250～ 2,000万 750万未満	2,500万以上 2,000～ 2,500万	4	年令	50才以上	34才以下
5	全体満足	満	足	5	地域	横	浜 鶴ヶ島、大板、 西坂戸
6	敷地面積	130㎡以上	130㎡以下	6	増改築	行な	った
7	持家理由	細民的 イェ的	経済性 居住性	7	敷地不満	な	し
8	選択条件	立	地	8	社会階層	事務・技術 巨、大、官現業	経
9	環境不満	な	し	9	社域社会	コミュニティ	共
10	地域対応	コミュニ ティ	アノミ ー	10	持家理由	イェ的	経
		個	我			共	同
			体			体	性

(注) 各カテゴリーの記述順位はカテゴリーの示す方向の大きさによる。