



キタケイ・レポート

地域に根ざした住まいづくり・地域住宅産業を支援します。

特集 (株)リクルートによる住宅購買者意識情報！！

(株)リクルート[住宅情報 STYLE 関西版調査]より

調査の対象 2004年1月実施「住宅購入意識アンケート」1055票

1：住宅購入時重視項目ベスト10

ニュータウン系新築1戸建て希望層

- 1位 周辺の街並みが美しい
- 2位 最寄駅への距離
- 3位 診療所・医院への距離
- 4位 大型スーパー・ショッピングセンターへの距離
- 5位 小児科病院への距離
- 6位 都心(中心地)への鉄道アクセスがいい
- 7位 総合病院・緊急医療施設への距離
- 8位 近くに高圧線がない
- 9位 繁華街がない
- 10位 小学校への距離

小規模系新築1戸建て希望層

- | | |
|---------------------------------|----------------------|
| 1位 <u>最寄駅への距離</u> | 6位 <u>周辺の街並みが美しい</u> |
| 2位 <u>診療所・医院への距離</u> | 7位 小学校への距離 |
| 3位 <u>都心(中心地)への鉄道アクセスがいい</u> | 8位 総合病院・緊急医療施設への距離 |
| 4位 小児科病院への距離 | 9位 近くに高圧線がない |
| 5位 <u>大型スーパー・ショッピングセンターへの距離</u> | 10位 保育園・幼稚園への距離 |

土地+注文住宅希望層

- | | |
|------------------------------|---------------------------------|
| 1位 <u>周辺の街並みが美しい</u> | 6位 繁華街が接していない |
| 2位 <u>最寄駅への距離</u> | 7位 <u>大型スーパー・ショッピングセンターへの距離</u> |
| 3位 用途地域 | 8位 <u>診療所・医院への距離</u> |
| 4位 近くに高圧線がない | 9位 小児科病院への距離 |
| 5位 <u>都心(中心地)への鉄道アクセスがいい</u> | 10位 総合病院・緊急医療施設への距離 |

新築マンション希望層

- | | |
|---------------------------------|--------------------|
| 1位 <u>最寄駅への距離</u> | 6位 総合病院・緊急医療施設への距離 |
| 2位 <u>都心(中心地)への鉄道アクセスがいい</u> | 7位 近くに高圧線がない |
| 3位 <u>大型スーパー・ショッピングセンターへの距離</u> | 8位 繁華街が接していない |
| 4位 周辺の街並みが美しい | 9位 コンビにへの距離 |
| 5位 <u>診療所・医院への距離</u> | 10位 小児科病院への距離 |

目次

- 1：住宅購入時重視項目
- 2：新築・建替えをしようとしたきっかけ
- 3：選んだ工法
- 4：契約しなかった理由

最近では、環境・健康にも配慮する意識がハッキリ出てきている

最寄駅への距離・都心(中心地)への鉄道のアクセスは最重要事項?

一次取得者層

- | | |
|-----------------------|--------------------------|
| 1位 地盤が強い | 6位 大型スーパー・ショッピングセンターへの距離 |
| 2位 土壌汚染の心配がない | 7位 周辺の街並みが美しい近くに高圧線がない |
| 3位 ノンホルム建材を使用 | 8位 診療所・医院への距離繁華街が接していない |
| 4位 最寄駅への距離 | 9位 浴室換気乾燥機 |
| 5位 都心(中心地)への鉄道アクセスがいい | 10位 省エネルギー住宅(高断熱・高气密) |

買い替え層

- | | |
|---------------|-----------------------|
| 1位 最寄駅への距離 | 6位 都心(中心地)への鉄道アクセスがいい |
| 2位 土壌汚染の心配がない | 7位 複層ガラス |
| 3位 地盤が強い | 8位 フリープラン |
| 4位 ノンホルム建材を使用 | 9位 周辺の街並みが美しい |
| 5位 浴室換気乾燥機 | 10位 省エネルギー住宅(高断熱・高气密) |

購入可能限度額 (本体価格ではありません総額です。)

新築マンション希望層

- | | |
|-------------------|----------|
| 1位 2500万円～3000万円層 | 約30%でトップ |
| 2位 3000万円～3500万円層 | 約25% |
| 3位 2000万円～2500万円層 | 約18% |

中古マンション系

- | | |
|-------------------|----------|
| 1位 1000万円～1500万円層 | 約30%でトップ |
| 2位 1500万円～2000万円層 | 約22% |
| 3位 2000万円～2500万円層 | 約20% |

ニュータウン系一戸建て希望層

- | | |
|-------------------|----------|
| 1位 2500万円～3000万円層 | 約33%でトップ |
| 2位 3000万円～3500万円層 | 約22% |
| 3位 2000万円～2500万円層 | |

小規模開発一戸建て希望層

- | | |
|-------------------|----------|
| 1位 2500万円～3000万円層 | 約30%でトップ |
| 1位 3000万円～3500万円層 | 約30% |
| 3位 3500万円～4000万円層 | 約18% |
| 3位 2500万円未満層 | 約18% |

土地+注文住宅希望層

- | | |
|-------------------|----------|
| 1位 2500万円～3000万円層 | 約22%でトップ |
| 2位 3000万円～3500万円層 | 約20% |
| 3位 3500万円～4000万円層 | 約18% |
| 4位 4000万円～4500万円層 | 約15% |

広さ・・・マンションでは70～84㎡が主流、一戸建てでは100～109㎡が群を抜く
世帯年収・・・400万円未満～600万円未満の層が約57%を占める内500万円未満が7割。

ポイント1 本体価格が1,500万円あたりの家の提案が売れ筋か?

2 年収400万円未満者が年々増加している - 2004年 17%

『月刊ハウジング』読者で、新築・建替え済みの世帯対象調査結果

(株)リクルート 月刊ハウジング調査より)

調査の対象 『月刊ハウジング』読者で、新築・建替え済みの世帯対象。

有効回答数 1. 調査票発送数：1272 票
2. 回収数：967 票
3. 集計対象数：905 票
4. 有効票回収率：76.0%

世帯プロフィール 平均世帯数：3.8人
平均世帯年収：400～1250万円がボリュームゾーン。
居住エリア：「首都圏」が3割強、「近畿」「東海」がそれぞれ2割弱で、合わせて6割強を占める。

新居について 建築パターン：「新築」が全体の8割程度を占める。
工 法：木造軸組（在来）工法が半数以上を占める。
そ の 他：輸入住宅は全体の1割弱（7.3%）
オール電化住宅は増加傾向で、全体の1/3程度（33.7%）
外断熱住宅は全体の3割弱（27.3%）
広 さ：敷地面積は、100～250㎡程度がボリュームゾーンを形成。
延べ床面積は、100～150㎡程度がボリュームゾーンを形成。

2：新築・建替えをしようと思ったきっかけ

		< 新築 >	
潜在期 平均12.4ヶ月 中央値6.0ヶ月	「いつかは一戸建てに住みたいと思っていた」	52.1%	
	「家が手狭になった」	36.4%	
	「家賃が高い（もったいない）」	36.4%	
	「子供が成長した」	33.5%	など
		< 建替え >	
	「家が古くなった」	62.3%	
	「家の使い勝手が悪くなった」	39.1%	
	「家が手狭になった」	35.5%	
	「住宅設備が古くなった」	32.6%	
		情報源	
	「月刊ハウジング」	95.2%	
	「住宅展示場」	91.6%	
	「月刊ハウジング」以外の住宅雑誌	75.6%	
	「設備メーカーカタログ」	69.5%	
	「現場見学会・完成見学会」	67.5%	
	「住宅メーカー（工務店）の営業マン」	67.2%	など
		契約理由	
着工準備期 平均 4.6ヶ月 中央値3.0ヶ月	「営業担当の対応が良い」	53.4%	
	「十分に要望を理解してくれた」	47.6%	
	「予算内におさまった」	43.0%	
	「設計の自由度が高い」	42.7%	
	「会社が信頼できる」	38.8%	

3：選んだ工法

「木造軸組（在来）工法」の比率が増加傾向となっており、今回調査では53.7%と圧倒的に高い。

< 新居の工法 >

木造軸組み（在来）工法	53.7%
木造パネル工法	7.4%
ツーバイフォー（2×4）工法	17.8%
鉄骨系プレハブ住宅	6.2%
コンクリート系プレハブ住宅	0.4%
木質系プレハブ住宅	3.1%
ユニット系プレハブ住宅	1.1%
鉄骨軸組住宅	4.1%
重量鉄骨住宅	2.0%
その他	4.3%

資金計画

自己資金額 自己資金は、「1000～1500万円未満」の比率が17.6%と最も高い。次いで「3000万円以上」の13.1%が高く、「400～600万円」の比率が11.8%で続く。

毎月の返済額 毎月の返済額は、6～14万円未満がボリュームゾーンとなっている。ボーナス時の返済額は「0円」が43.1%で最も比率が高く、ここ6年では顕著な増加傾向となっている。平均は33.2万円で、過去5年と比べて最も低い水準となった。

4：契約しなかった理由

1位	予算内でおさまらなかった	44.0%
2位	高価格である	38.4%
3位	営業担当の対応が悪い	29.0%
4位	間取り・プランが良くない	17.5%
5位	十分に要望を理解してくれなかった	15.3%
6位	希望の建築工法でなかった	15.2%
7位	設計の自由度が低い	13.3%
8位	外観・エクステリアのデザインが悪い	11.0%
9位	モデルハウスが気に入らなかった	10.8%
10位	見積が不明確・あいまいである	10.3%

費用・資金について 総建築費用：2000～2600万円程度でボリュームゾーンを形成。また、新築と建替えでは平均値で700万円程度の開きが見られる(新築2631.4万円/建替え3375.9万円)

自己資金：「1000～1500万円未満」の層が17.6%と最も多い。「3000万円以上」が13.1%でこれに続く。