

トレンド調査

＜注文住宅購入者の実態調査＞

工務店・ハウスメーカーのこだわりや想いに共感 79.5%

今後、リフォームしたいところがある 44.0%

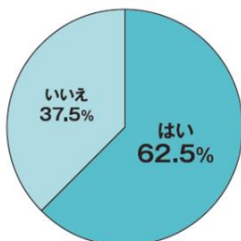
不動産情報サービスのアットホーム株式会社(本社:東京都大田区 代表取締役社長:鶴森 康史 以下、アットホーム)は、過去2年以内(2022年6月以降)に家族(自分・配偶者・子ども)で住むための注文住宅を購入した400名を対象に、注文住宅の探し方やこだわりについて調査を実施いたしました。

トピックス

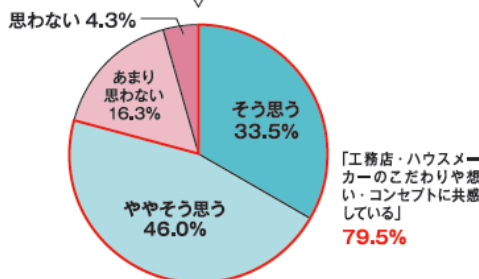
＜注文住宅の探し方＞

- 土地を自分で探した 62.5%
- 工務店・ハウスメーカーの探し方は「住宅展示場を訪問する」54.0%
- 工務店・ハウスメーカーのこだわりや想い・コンセプトに共感 79.5%

Q 土地は自分で探しましたか?
(知人等からの紹介や相談等で元々所有していた場合は「いいえ」とお答えください)



Q 工務店・ハウスメーカーのこだわりや想い・コンセプトに共感しましたか?



＜注文住宅のこだわり＞

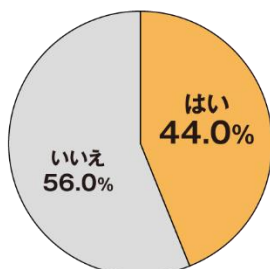
■購入した注文住宅のこだわったポイント

1位「オール電化にした」、2位「コンセントの位置や数にこだわった」、3位「省エネ性能に優れた住宅にした」

＜今後の予定＞

■今後、リフォームしたいところがある 44.0%

Q 今後、リフォームしたいところがありますか?



リフォームしたいところ

- ・外に倉庫を付けたい。物置きを増やしたい
- ・トイレを広くして読書空間をつくりたい
- ・子ども部屋を2つに仕切りたい
- ・コンセントの位置を変えたり、照明を増やしたい
- ・電気自動車を購入したらEV電源を設置したい
- ・1階に和室をつくらなかったのを後悔しているので和室が欲しい

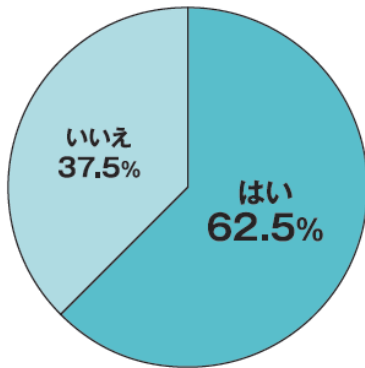
調査結果

《注文住宅の探し方》

■土地を自分で探した 62.5%

注文住宅購入者に土地を自分で探したか聞いたところ、知人等からの紹介や相続等ではなく自分で探した人は62.5%でした。土地の探し方で最も多かったのは「施工を依頼する工務店やハウスメーカーに相談する」で41.6%でした。2位は「不動産ポータルサイトから探す」で34.4%、3位は「不動産会社のホームページから探す」で30.4%と3割を超えました。

Q 土地は自分で探しましたか？
(知人等からの紹介や相続等で元々所有していた場合は「いいえ」とお答えください)



Q 土地はどのように探しましたか？
利用した手段を全て選んでください。
(土地を自分で探した250名/複数回答/上位5項目)

1位	施工を依頼する工務店やハウスメーカーに相談する	41.6%
2位	不動産ポータルサイト(アットホーム、SUUMOなど)から探す	34.4%
3位	不動産会社のホームページから探す	30.4%
4位	住みたい街の不動産会社を直接訪問し条件に合う土地を探してもらう	26.4%
5位	不動産会社の店頭に掲示されている物件情報(図面)から探す	23.6%

■工務店・ハウスメーカーの探し方は「住宅展示場を訪問する」54.0%

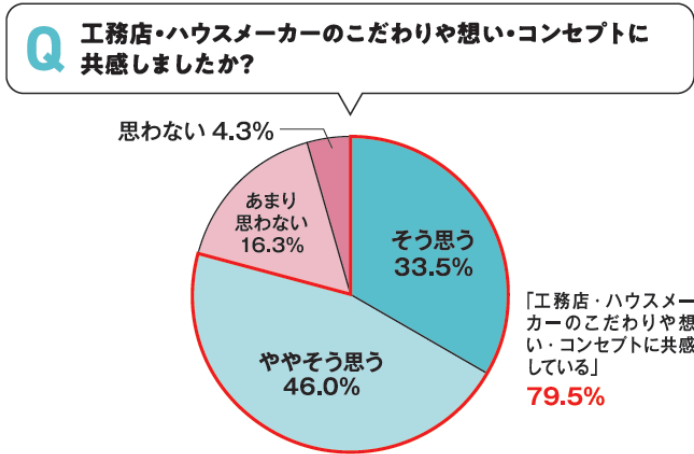
工務店・ハウスメーカーの探し方で最も多かったのは「住宅展示場を訪問する」で半数を超えました。2位は「工務店・ハウスメーカーを直接訪問する」で36.5%、3位は「工務店・ハウスメーカーのホームページから探す」で34.3%でした。また5人に1人が「不動産ポータルサイトから探す」と回答しました。

Q 施工した工務店・ハウスメーカーはどのように探しましたか？
利用した手段を全て選んでください。(複数回答/上位5項目)

1位	住宅展示場を訪問する	54.0%
2位	工務店・ハウスメーカーを直接訪問する	36.5%
3位	工務店・ハウスメーカーのホームページから探す	34.3%
4位	不動産ポータルサイト(アットホーム、SUUMOなど)から探す	23.5%
5位	住宅情報誌を読む	17.5%

■工務店・ハウスメーカーのこだわりや思い・コンセプトに共感 79.5%

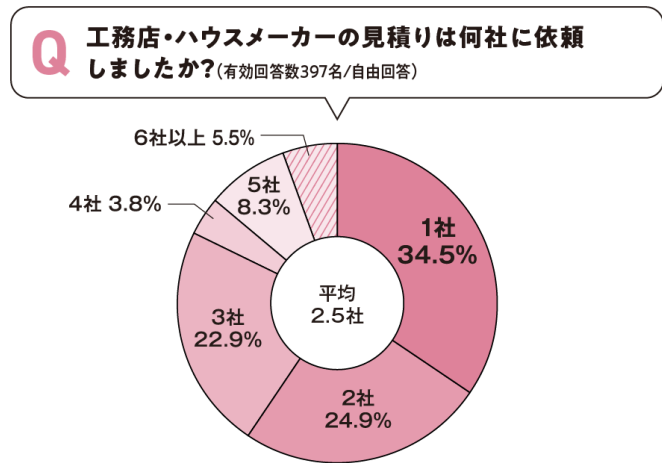
工務店・ハウスメーカーのこだわりや思い・コンセプトに共感したか聞いたところ、79.5%が「そう思う」「ややそう思う」と回答し、8割近くが共感していることが分かりました。工務店・ハウスメーカーの家づくりへの思いやコンセプトに共感できるかどうかは注文住宅購入者にとって重要なようです。



《注文住宅のこだわり》

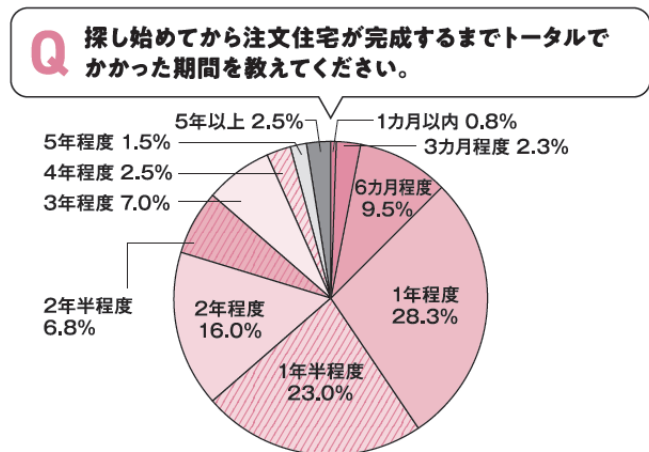
■見積りを依頼した工務店・ハウスメーカー 平均 2.5 社

見積りを依頼した工務店・ハウスメーカーの数を聞いたところ平均 2.5 社でした。最も多かったのは「1 社」で 34.5%、次いで「2 社」24.9%でした。



■探し始めてから注文住宅が完成するまでトータルでかかった期間「1 年程度」 28.3%

探し始めてから注文住宅が完成するまでトータルでかかった期間を聞いたところ、最も多かったのは「1 年程度」で 28.3%、次いで「1 年半程度」で 23.0%でした。



■購入した注文住宅のこだわったポイント

1位「オール電化にした」、2位「コンセントの位置や数にこだわった」、3位「省エネ性能に優れた住宅にした」

購入した注文住宅のこだわったポイントについて聞いたところ、1位は「オール電化にした」、2位は「コンセントの位置や数にこだわった」、3位は「省エネ性能に優れた住宅にした」でした。特に省エネ性能については2025年4月から全ての新築住宅で省エネ基準適合が義務付けられるため、今後注目が集まりそうです。

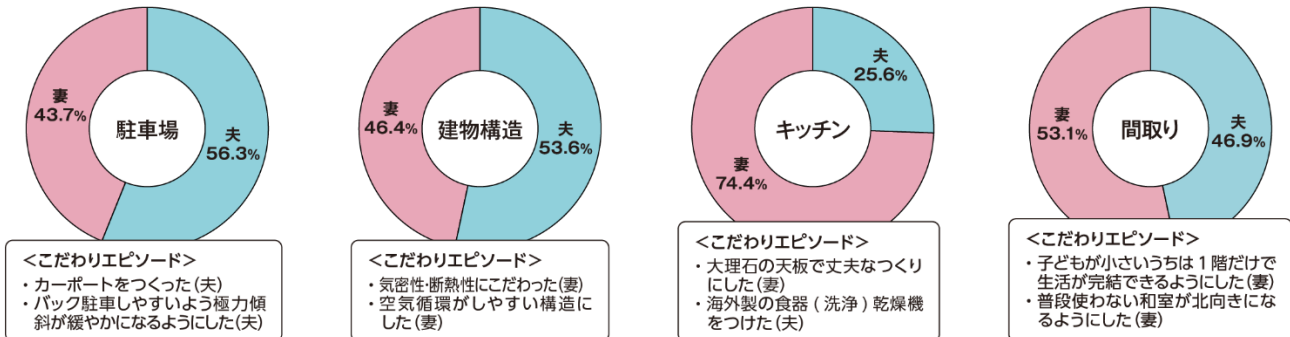
Q あなたが購入した注文住宅のこだわったポイントについて当てはまるものを全て教えてください。(複数回答/上位5項目)

1位	オール電化にした	36.5%
2位	コンセントの位置や数にこだわった	32.3%
3位	省エネ性能に優れた住宅にした	31.5%
4位	子どもの成長を見据えた間取りにした	29.8%
5位	パントリーをつくった	28.8%

■購入した注文住宅「駐車場」「建物構造」は夫、「キッチン」「間取り」は妻のこだわり度が高い

購入した注文住宅について、夫・妻それぞれのこだわり度を聞いたところ、「駐車場」「建物構造」では夫、「キッチン」「間取り」では妻の割合が高く、場所によってこだわりの違いが見られました。

Q 下記の場所について夫・妻それぞれのこだわり度(%)とエピソードを教えてください。



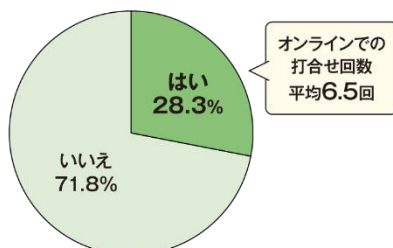
《不動産会社・工務店・ハウスメーカーに求める情報・サービス》

■不動産会社・工務店・ハウスメーカーとオンラインでの打合せ経験あり 28.3%

オンラインでの打合せ回数は平均 6.5 回

不動産会社や工務店・ハウスメーカーとのやり取りでビデオ会議システム等を使ったオンラインでの打合せをしたか聞いたところ、28.3%が経験していました。オンラインでの打合せ回数は平均 6.5 回でした。オンラインの打合せ経験者からは「移動時間分が無駄にならずたくさん話げできた」という声が上がりました。

Q 不動産会社や工務店・ハウスメーカーとのやり取りでビデオ会議システム等を使ったオンラインでの打合せはしましたか?



オンラインでの打合せが対面に比べて良かった点・悪かった点

<良かった点>

- ・0歳の子どもがいて当時車もなかったので、移動する必要がないのは楽だった
- ・移動時間分が無駄にならず、たくさん話げできた
- ・いろいろな資料を見ながら話をする事ができた

<悪かった点>

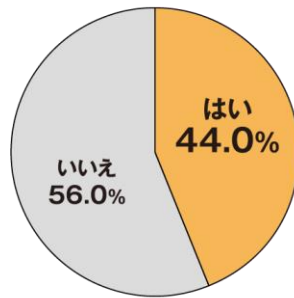
- ・パソコン上で見るため完成後のギャップがあった
- ・通信の問題で途切れ途切れになる時があった
- ・人柄や実物のイメージが分からないので、不安が残った

《今後の予定》

■今後、リフォームしたいところがある 44.0%

今後リフォームしたいところがあるか聞いたところ、44.0%が「はい」と回答しました。リフォームしたいところは「子ども部屋を2つに仕切りたい」「電気自動車を購入したらEV電源を設置したい」などさまざまでした。

Q 今後、リフォームしたいところがありますか？



リフォームしたいところ

- ・外に倉庫を付けたい。物置きを増やしたい
- ・トイレを広くして読書空間をつくりたい
- ・子ども部屋を2つに仕切りたい
- ・コンセントの位置を変えたり、照明を増やしたい
- ・電気自動車を購入したらEV電源を設置したい
- ・1階に和室をつくらなかったのを後悔しているので和室が欲しい

調査概要

■調査対象

過去2年以内(2022年6月以降)に家族(自分・配偶者・子ども)で住むための注文住宅を購入した400名

■調査方法

インターネットによるアンケート調査

■調査期間

2024年6月14日～6月18日

※小数第2位を四捨五入しているため、合計100%にならない場合があります。

《関連サービス》

「不動産情報サイト アットホーム」の

注文住宅を検討するユーザー向け新コンテンツ「注文住宅」

注文住宅を検討するユーザーが、建てたいエリアや建築事例などの条件を指定することで希望にマッチする住宅メーカー・工務店を検索できる新コンテンツを2024年9月18日にオープンしました。「建築事例」や「モデルハウス」、「イベント情報」など住宅メーカー・工務店に関する情報を多数掲載しています。



URL: <https://www.athome.co.jp/custom-built/>

会社概要

- 会社名 : アットホーム株式会社
- 創業 : 1967年12月
- 資本金 : 1億円
- 年商 : 335億6,200万円(2023年6月～2024年5月)
- 従業員数 : 1,786名(2024年8月末現在)
- 代表者名 : 代表取締役社長 鶴森 康史
- 本社所在地 : 東京都大田区西六郷 4-34-12
- 事業内容 : ●不動産会社間情報流通サービス
 - ・ファクトシート・リスティング・サービス(図面配布サービス)
 - ・ATBB(不動産業務総合支援サイト)
 - ・官公庁等の物件情報提供サービス●消費者向け不動産情報サービス
 - ・「不動産情報サイト アットホーム」
 - ・「お部屋探しアプリ アットホームであった!」など●不動産業務支援サービス
 - ・「ホームページ作成ツール」など、ホームページ運営支援
 - ・「不動産データプロ」「地盤情報レポート」など、不動産調査支援
 - ・「VR内見・パノラマ」「おすすめコメント」など、集客支援
 - ・「賃貸管理システム」「スマート申込」「スマート物確」など、業務支援
 - ・「セミナー・研修会」など、知識習得支援
 - ・集客、店舗・物件プロモーションツールなど、不動産業務用ツール
- 加盟・利用不動産店数 : 61,550店(2024年9月1日現在)
- 会社案内 : <https://athome-inc.jp/>

【本件に関する報道関係者さまからのお問合せ先】
アットホーム株式会社 PR事務局 担当:山元・江崎
TEL:03-5413-2411 E-mail:athome@bil.jp

【リリース内容に関するお問合せ先】
アットホーム株式会社 マーケティングコミュニケーション部 広報担当:佐々木・西嶋
TEL:03-3580-7504 E-mail:contact@athome.co.jp