

新築戸建てを購入する世代が何を重視し、購入するのにあきらめたものは？ 東京近郊で新築戸建てを購入した方のアンケート調査 第二弾を公開

アグレ都市デザイン株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役：大林竜一、以下「当社」）では、当社にて東京近郊で新築戸建てを購入した方を対象に「購入検討から成約までの動向」について今年2回目のアンケート調査を実施しました。前回からの変化や今後、新築戸建てを購入する方のお役に立てるよう、その結果の一部を公表いたします。

▶調査概要

調査対象 2023年10月1日～2024年3月31日の期間で当社にて新築戸建てを契約されたお客様
実施期間 2023年10月1日～2024年3月31日
調査方法 WEB アンケート
回答数 85件

アンケート調査のサマリー

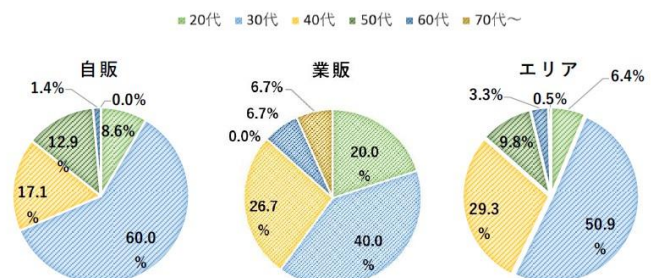
- ・当社にて新築戸建てを購入した方の年代は30代が56.4%で、世帯年収は1,000万円以上が約半数。
- ・購入した方は82.3%がお子様のいるファミリー層で、DINKSの割合は12.9%。
- ・物件の最多購入価格帯は8,000万円以上で全体の約3割を占め、賃貸物件からの住み替えが57.6%と前回より下がった。
- ・住まい探しを始めてから契約までの期間は「1年以上」の長期検討者が最も多い。
- ・購入までに6件以上見学している方が41.2%、慎重かつこだわりをもって検討している方が多い。
- ・購入に際しては、「生活に便利な商業施設（スーパー、コンビニなど）があること」および「地域のイメージ（街並み）、公園、自然など」が重視されたいっぽうで「駅からの距離」や「勤務地に近いこと」があきらめポイントの上位で、通勤に関わる項目があきらめられる傾向がみられた。

▶回答者プロフィール（世帯主情報）

世帯主の年代は、30代が56.5%と、2月実施の前回調査より4.3pt増加した。世帯年収は、1,000万円以上の割合が50%程度と約半分を占めている。

年代：世帯主様の年代を教えてください

	自販		業販		エリア比較	
	実数	%	実数	%	実数	%
20代	6	8.6%	3	20.0%	41	6.4%
30代	42	60.0%	6	40.0%	328	50.9%
40代	12	17.1%	4	26.7%	189	29.3%
50代	9	12.9%	0	0.0%	63	9.8%
60代	1	1.4%	1	6.7%	21	3.3%
70代～	0	0.0%	1	6.7%	3	0.5%
N=	70		15		645	



年収：世帯年収を教えてください

	自販		業販		エリア比較	
	実数	%	実数	%	実数	%
～300万円	0	0.0%	1	6.7%	3	0.5%
～400万円	1	1.4%	0	0.0%	7	1.1%
～500万円	5	7.1%	1	6.7%	23	3.6%
～600万円	7	10.0%	0	0.0%	44	6.8%
～700万円	1	1.4%	1	6.7%	48	7.4%
～800万円	3	4.3%	0	0.0%	51	7.9%
～900万円	9	12.9%	1	6.7%	67	10.4%
～1000万円	6	8.6%	3	20.0%	96	14.9%
～1100万円	11	15.7%	0	0.0%	60	9.3%
～1200万円	4	5.7%	2	13.3%	51	7.9%
～1300万円	4	5.7%	0	0.0%	43	6.7%
～1400万円	3	4.3%	3	20.0%	25	3.9%
～1500万円	1	1.4%	0	0.0%	23	3.6%
1500万円～	15	21.4%	3	20.0%	104	16.1%
	70		15		645	

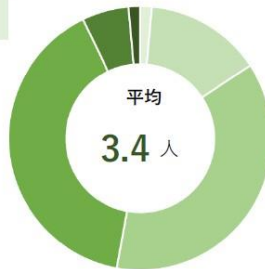
▶回答者プロフィール（家族情報）

新居に入居する予定の人数は平均 3.4 人、お子様の人数は平均 1.4 人となった。DINKS の割合は 12.9%、82.3%がお子様のいるファミリー層であり、お子様 2 人の比率が前回調査よりも増加（前回 36.7%）。

貴社	入居予定		お子様の人数	
	実数	%	実数	%
1人	1	1.4%	26	37.1%
2人	10	14.3%	29	41.4%
3人	26	37.1%	5	7.1%
4人	28	40.0%	0	0.0%
5人	4	5.7%	0	0.0%
6人以上	1	1.4%	0	0.0%
0人	0	0.0%	10	14.3%
無効回答	0	0.0%	0	0.0%
N=	70		70	

入居予定

- 1人
- 2人
- 3人
- 4人
- 5人
- 6人以上
- 0人
- 無効回答



お子様の人数

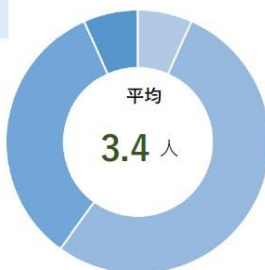
- 1人
- 2人
- 3人
- 4人
- 5人
- 6人以上
- 0人
- 無効回答



業販	入居予定		お子様の人数	
	実数	%	実数	%
1人	0	0.0%	8	11.4%
2人	1	1.4%	6	8.6%
3人	8	11.4%	0	0.0%
4人	5	7.1%	0	0.0%
5人	1	1.4%	0	0.0%
6人以上	0	0.0%	0	0.0%
0人	0	0.0%	1	1.4%
無効回答	0	0.0%	0	0.0%
N=	15		15	

入居予定

- 1人
- 2人
- 3人
- 4人
- 5人
- 6人以上
- 0人
- 無効回答



お子様の人数

- 1人
- 2人
- 3人
- 4人
- 5人
- 6人以上
- 0人
- 無効回答



▶購入情報（物件価格／制約前物件種別／検討種別）

購入物件の価格帯 8,000 万円以上が 28%と前回よりも 16.9pt 上昇。賃貸物件からの一次取得層が 57.6%と前回より 5.7pt 下がり、持ち家比率は 35.3%と前回より 8.6pt 増加した。検討物件の種別は建売検討者が 87.1%と圧倒的に多いが、前回よりも新築マンション検討が増加した。（前回 24.4%⇒30.6%）

購入された物件の価格を教えてください。

※異常値（3桁未満、6桁以上を除く）

	自販		業販		エリア比較	
	実数	%	実数	%	実数	%
～1000万円	0	0.0%	0	0.0%	1	0.2%
～1500万円	0	0.0%	0	0.0%	6	0.9%
～2000万円	0	0.0%	0	0.0%	3	0.5%
～2500万円	0	0.0%	0	0.0%	1	0.2%
～3000万円	0	0.0%	0	0.0%	1	0.2%
～3500万円	0	0.0%	0	0.0%	4	0.6%
～4000万円	3	4.3%	0	0.0%	17	2.6%
～4500万円	3	4.3%	0	0.0%	47	7.3%
～5000万円	8	11.4%	0	0.0%	60	9.3%
～5500万円	11	15.7%	1	6.7%	79	12.2%
～6000万円	5	7.1%	1	6.7%	79	12.2%
～6500万円	4	5.7%	3	20.0%	74	11.5%
～7000万円	5	7.1%	1	6.7%	50	7.8%
～7500万円	7	10.0%	3	20.0%	49	7.6%
～8000万円	5	7.1%	1	6.7%	31	4.8%
それ以外	19	27.1%	5	33.3%	143	22.2%
N=	70		15		645	

平均価格 6,887 / 8,115 / 6,614 / 万円

当社でご契約前に住まれていた物件種別を教えてください。

	自販		業販		エリア比較	
	件数	比率	件数	比率	件数	比率
持家マンション	16	22.9%	4	26.7%	106	16.4%
賃貸マンション	36	51.4%	7	46.7%	377	58.4%
持家一戸建て	7	10.0%	3	20.0%	76	11.8%
賃貸一戸建て	5	7.1%	1	6.7%	36	5.6%
その他	6	8.6%	0	0.0%	50	7.8%
N=	70		15		645	

検討されていた物件種別を教えてください。

	自販		業販		エリア比較	
	件数	比率	件数	比率	件数	比率
新築マンション	22	31.4%	4	26.7%	178	27.6%
新築一戸建て（すでに建っている建売）	61	87.1%	13	86.7%	595	92.2%
注文住宅（土地を購入して建築）	20	28.6%	2	13.3%	214	33.2%
中古マンション	16	22.9%	2	13.3%	113	17.5%
中古戸建	19	27.1%	4	26.7%	156	24.2%
賃貸戸建	2	2.9%	0	0.0%	11	1.7%
賃貸マンション	2	2.9%	1	6.7%	15	2.3%
その他	1	1.4%	1	6.7%	5	0.8%
N=	143		27		1,287	

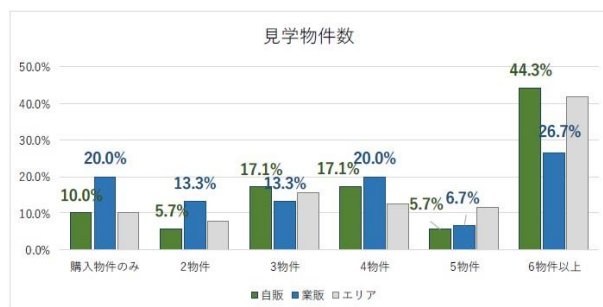
住まい探しを始めてから契約までの期間は、「1年以上」の長期検討者が最も多い。また、購入までに見学した物件の数は、6件以上の割合が41.2%となった。戸建住宅の価格が上がり続けている影響もあるのか、慎重にこだわりをもって検討している顧客が多い。資材価格の高騰や需要の増加で今後も下がる見通しが立たないため、ライフステージを重視して購入時期を決めることをおすすめしたい。

住まい探しをし始めてから契約まで、どれくらいの期間かかりましたか？

	自販		業販		エリア	
	実数	%	実数	%	実数	%
～1か月	9	12.9%	3	20.0%	62	9.6%
～3か月	16	22.9%	4	26.7%	166	25.7%
～半年	17	24.3%	3	20.0%	187	29.0%
～1年	9	12.9%	3	20.0%	100	15.5%
～1年半	4	5.7%	0	0.0%	47	7.3%
それ以上	15	21.4%	2	13.3%	83	12.9%
N =	70		15		645	

検討の際に、ご見学された物件数を教えてください。

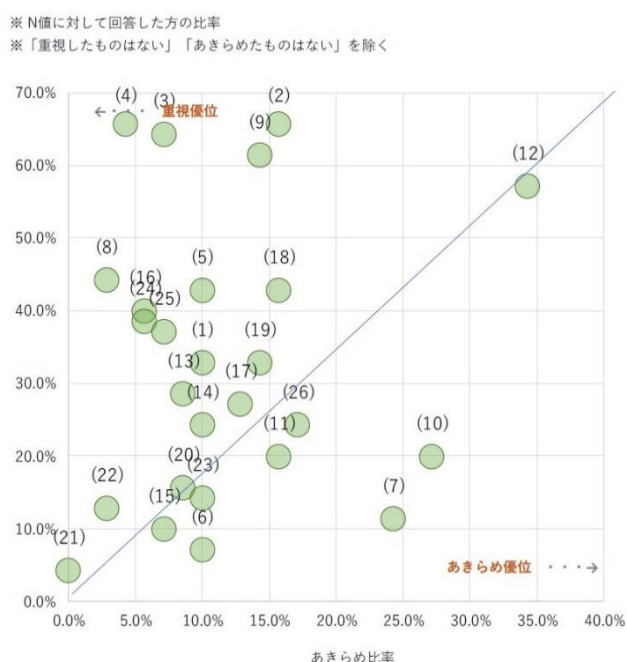
	自販		業販		エリア	
	実数	%	実数	%	実数	%
購入物件のみ	7	10.0%	3	20.0%	66	10.2%
2物件	4	5.7%	2	13.3%	50	7.8%
3物件	12	17.1%	2	13.3%	101	15.7%
4物件	12	17.1%	3	20.0%	81	12.6%
5物件	4	5.7%	1	6.7%	76	11.8%
6物件以上	31	44.3%	4	26.7%	271	42.0%
N =	70		15		645	



購入に際し、重視したポイントとあきらめたポイントの相関関係は下記のとおり、「生活に便利な商業施設（スーパー、コンビニなど）があること」および「地域のイメージ（街並み）、公園、自然など」の2つが重視されたいっぽうで「駅からの距離」や「勤務地に近いこと」があきらめポイントの上位となり、通勤に関わる項目があきらめられる傾向がみられた。購入価格以外で購入者がどのようなところを重視しているのか？あきらめているのか？ぜひ参考にしていきたい。

重視したポイント×あきらめたポイント（周辺環境／アクセス・立地／街並み・外観） 自販データ

	重視	あきらめ	
周辺環境	(1) 公共施設・医療施設が整っていること	32.9%	10.0%
	(2) 生活に便利な商業施設（スーパー、コンビニなど）があること	65.7%	15.7%
	(3) 周辺環境（街並み、公園、自然 など）	64.3%	7.1%
	(4) 地域のイメージ（街の印象、住民の生活スタイル、治安 など）	65.7%	4.3%
	(5) 教育環境（保育園・小学校など）が近い	42.9%	10.0%
	(6) 教育施設（塾など）が充実している	7.1%	10.0%
	(7) 大型商業施設がある	11.4%	24.3%
	(8) 閑静な環境	44.3%	2.9%
アクセス・立地	(9) 通勤・その他定期的に行く目的地とのアクセス	61.4%	14.3%
	(10) 勤務地に近いこと	20.0%	27.1%
	(11) 希望の最寄り駅であること	20.0%	15.7%
	(12) 駅からの距離	57.1%	34.3%
街並み・外観	(13) もともと住んでいたエリア	28.6%	8.6%
	(14) 実家からの距離	24.3%	10.0%
	(15) 車でのアクセス利便性があるか（ICの近さなど）	10.0%	7.1%
	(16) プライバシーへの配慮	40.0%	5.7%
	(17) カーポートのスペース（幅・奥行き・使い勝手）	27.1%	12.9%
	(18) 全体的なゆとり（庭の広さ、隣棟間隔 など）	42.9%	15.7%
	(19) 土地面積	32.9%	14.3%
	(20) 街並みの規模感（大きさ・戸数など）	15.7%	8.6%
	(21) インターロッキング舗装	4.3%	0.0%
	(22) 街並みデザイン（統一感・周辺環境との調和）	12.9%	2.9%
外観	(23) 駐車台数	14.3%	10.0%
	(24) 建物面積	38.6%	5.7%
	(25) 建物外観デザイン（色調、質感、フォルム など）	37.1%	7.1%
	(26) 周辺道路の広さ	24.3%	17.1%



▶物件満足度

物件満足度で「4 満足している」以上の回答比率は 95.3%と圧倒的に多い。他社よりも高くても買いたいという割合も半数以上となっていることから、当社物件の省エネルギーや防犯システムといった「建物性能」や、標準装備をしている「住宅設備」が評価いただけているという結果となった。

購入した物件の満足度を教えてください。

	自販		業販		エリア比較	
	実数	比率	実数	比率	実数	比率
1まったく満足していない	1	1.4%	0	0.0%	2	0.3%
2満足していない	1	1.4%	0	0.0%	14	2.3%
3どちらとも言えない	0	0.0%	2	13.3%	30	5.0%
4満足している	33	47.1%	5	33.3%	298	49.6%
5とても満足している	35	50.0%	8	53.3%	257	42.8%
	70		15		601	
平均	4.43		4.32		4.32	

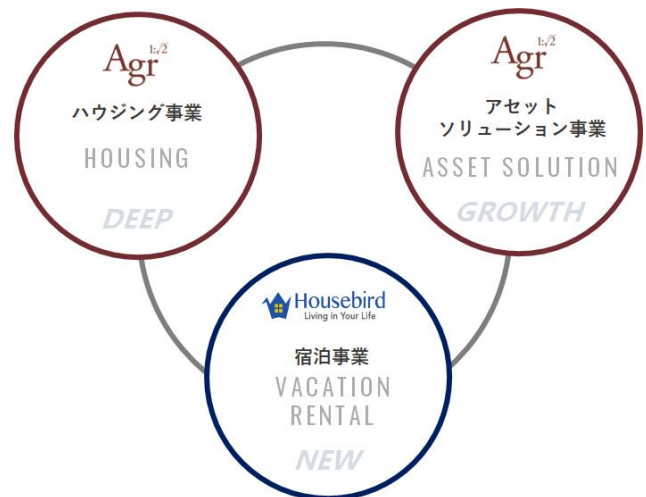
購入した分譲会社が供給する一戸建てなら他社より価格が高くても買いたいですか？

	自販		業販		エリア比較	
	実数	比率	実数	比率	実数	比率
1まったくそう思わない	2	2.9%	0	0.0%	22	3.7%
2あまりそう思わない	10	14.3%	1	6.7%	78	13.0%
3どちらでもない	21	30.0%	2	13.3%	232	38.6%
4ややそう思う	28	40.0%	8	53.3%	208	34.6%
5とてもそう思う	9	12.9%	4	26.7%	61	10.1%
	70		15		601	
平均	3.46		4.00		3.35	

【アグレ都市デザイン株式会社について】

アグレ都市デザイン株式会社は、日本の伝統文化を大切にしながら、最新のテクノロジーでそこに住まう人と環境に優しく、機能的にデザインされた都市と家づくりを行う会社です。

「ハウジング事業」「アセットソリューション事業」「宿泊事業」の3つを柱として、お客様に心からの満足をご提供するため、手掛けるすべての事業で一貫した流れにこだわって事業展開をしております。時代の流れをとらえ、培った経験とノウハウを最大限に駆使して、真に質の高い商品・サービスをご提供してまいります。



【会社概要】

企業名：アグレ都市デザイン株式会社（東証スタンダード 証券コード：3467）

本社所在地：〒163-0231 東京都新宿区西新宿 2 丁目 6 番 1 号 新宿住友ビル 31 階

代表者：代表取締役 大林 竜一

事業内容：新築戸建ての設計・施工・分譲／新築賃貸マンションの1棟売り・中古マンション・ビルの
コンバージョン及びリノベーション／空き家や空き別荘等を活用した宿泊施設の開業支援・
コンサルティング及び宿泊施設の運営管理

WEB サイト：<https://about.agr-urban.co.jp/>

<この件に関する問い合わせ先>

アグレ都市デザイン株式会社 経営管理部 Email：ir@agr-urban.co.jp / Tel：03-6258-0071