

20代に対する戸建住宅販売の傾向と対策

～「戸建住宅動向調査 2025」によって分かった20代と40代の違いから学ぶ～

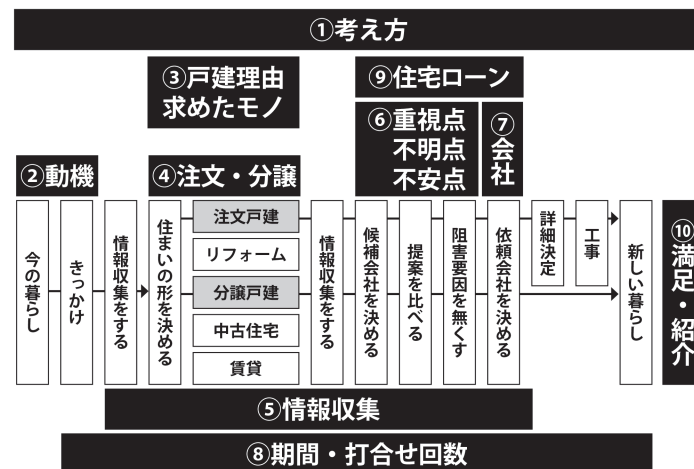
大阪会場 8月19日(火)・東京会場 8月22日(金) どちらも13時30分から17時まで

20代への販売戦略と戦術を考えるために、《20代で既に戸建住宅を購入した人》に対するアンケートを実施しました。同時に、《今後2年以内に戸建住宅を購入予定している人》と《40代で5年以内に戸建住宅を購入した人》にも同じ調査を行いました。それで分かった20代の戸建住宅購入の特徴と対策についてのセミナーを実施します。

皆さんのご参加をお待ちしております！

時間(目安)	項目	内容
13:30～14:00	はじめに	・調査の経緯、目的 ・調査概要説明
14:00～17:00 途中休憩があります	仮説紹介 データ分析 新仮説紹介 対策説明	・調査した内容①から⑩について、当初の仮説、調査結果を紹介して、新しい仮説と対応策を提案します(裏面参照)

4. 調査イメージ



■調査について

1. 調査概要

- ・実施期間 2025年5月～6月
- ・インターネット調査
- ・サバロイド社のモニターに対するアンケート調査
- ・対象エリア 全国

2. 調査サンプル

分類	回答数
現在20代で既に分譲住宅を購入した人	95
現在20代で既に注文住宅を購入した人	121
現在20代で2年以内に分譲住宅を購入予定の人	119
現在20代で2年以内に注文住宅を購入予定の人	120
現在40代で5年以内に分譲住宅を購入した人	120
現在40代で5年以内に注文住宅を購入した人	120

20代合計455人 40代合計240人 総合計695人

3. 調査した内容(詳しくは裏面を参照ください)

- ①新築戸建住宅購入に関する考え方
予算か要望か、早くかじっくか、最低限の広さかゆったりか
選択肢の多さ、モノかコトか、独創性が定番か
- ②持家を購入した(する)理由
(20代→反対されなかったか?・40代→購入時期の妥当性)
- ③新築戸建住宅を購入した理由
戸建に求めたモノ・したかったコト
- ④注文にした理由、分譲にした理由
- ⑤情報収集方法と役立ち度
- ⑥重視したこと・分からなかったこと
不安だったこと
- ⑦選んだ会社
- ⑧引越しまでの期間・打合せ回数
- ⑨使った(使う)住宅ローン
- ⑩満足度と紹介意向

お申込みは、弊社ホームページより
<https://www.tact-jsk.co.jp/seminar/2508survey>
TACTとエクスプレスの無料枠は使えません

申込フォームは
こちらです→

■セミナーの受講方法と費用

方法	内容	費用(税込)	
会場受講	・大阪会場 KITENA 新大阪 2025年8月19日(火) 13:30～17:00 開催 ・東京会場 弊社会議室(東京新宿区) 2025年8月22日(金) 13:30～17:00 開催 ・最少催行人数1名 ・お申込み後、受講案内と請求書を送ります	各種会員様	27,500円/人
		非会員様	33,000円/人
オンライン受講	・お申込み後、請求書を送ります(視聴希望日を記入ください) ・ご入金確認後、視聴用URLとスライドデータをお送りします ・視聴希望日より、1ヶ月間視聴できます ・視聴するデバイス、人数には制限がありません	各種会員様	66,000円/社
		非会員様	77,000円/社

※オンライン受講は、9月1日以降の受講になります

※お問い合わせ セミナー内容は音地(オンジ) onji-t@tact-jsk.co.jp、それ以外は黒木(クロギ) 03-6380-1271 まで

セミナーの内容（講師 住宅産業研究所コンサルタント 音地常弘）

10 の項目ごとに、当初立てた仮説を紹介してから、その検証として行った調査結果を解説して、新たな仮説と対策を提案します

	項目	当初の仮説	調べたこと・選択肢など（仮説の検証）
①	新築戸建住宅購入に関する考え方	・ コスパやタイパを重視する 20 代は、住宅購入においても同じ考え方で購入する ・ つまり、なるべく安く、なるべく早く、必要最低限の建物を選ぶ。将来的に手放すことも考慮して、機能や性能が良く、周囲に溶け込む無難な建物を、少ない選択肢から選ぶのではないかな？	「新築戸建住宅購入の考え方がどちらに近いかな」 ・ 予算通りか安く抑える ⇔ 希望通りなら予算オーバーも ・ なるべく早く住みたい ⇔ じっくり打合せしたい ・ 最低限の広さで良い ⇔ 少し余裕がある広さ必要 ・ ずっと住み続けたい ⇔ 将来的に手放すかも ・ 機能や性能を重視する ⇔ デザインや間取りを重視する ・ なるべく多くの選択肢 ⇔ 選択肢が少ない方が良い ・ 他人と違った建物 ⇔ 周囲に溶け込む建物
②	持家購入動機	・ 結婚、家族が増えるなどで住まいの変更を考えた時に、コスパや住宅ローンの返済期限を考慮して持家購入を決めたのでは？	「20 代で持家を購入した（する）理由は何かな」 ・ 13 の選択肢から複数回答で選んでもらう ・ 20 代購入者には、周囲からの反対の有無と対応を聞く ・ 40 代購入者には、購入理由と購入が妥当だったかを聞く
③	新築戸建にした理由	・ 新築戸建でないと実現しない欲しいモノやしたいコトがあるのではないかな？ ・ モノではランニングコストの削減になるモノ（太陽光発電、蓄電池など）では？ ・ コトでは、庭で行うコト（バーベキュー、ガーデニングなど）では？	「新築戸建にした（する）理由は何かな」 ・ 12 の選択肢から複数回答で選んでもらう 「新築戸建に求めた（求める）モノは何かな？」 ・ 14 の選択肢から複数回答で選んでもらう 「新築戸建でしかなかった（したい）コトは何かな」 ・ 自由回答で答えてもらう
④	分譲戸建、注文戸建にした理由	・ 分譲は、コストと入居までのスピードを重視したのでは？ ・ 注文は、間取りの自由度、理想の家の実現を重視したのでは？	「分譲戸建・注文戸建でないといけない理由は何かな」 ・ 分譲は 8 の選択肢から、注文は 9 の選択肢から複数回答で選んでもらう
⑤	情報収集方法と役立ち度	・ 展示場や見学会などのリアルな建物見学よりも、HP や SNS などの画像や映像を重視したり、友人や知人からの情報収集を行い、それが役に立ったと思っているのでは？	「情報収集として使ったものは何かな」 「使ったもので役に立ったものは何かな」 ・ 14 の選択肢について、使って役に立ったもの、使ったが役に立たなかったもの、使っていないの 3 つから選んでもらう
⑥	重視したこと 分からなかったこと 不安だったこと	・ 会社や建物よりも、間取りやコストを重視しているのでは？ ・ 建物以外に必要なコストが分からないことが多いのでは？ ・ 住宅ローンを払い続けることができるかどうか心配では？	「住まいづくりで重視したことは何かな」 「住まいづくりで分からなかったことは何かな」 「住まいづくりで不安だったことは何かな」 ・ 重視したことは 16 の選択肢から、分からなかったことは 10 の選択肢から、不安だったことは 10 の選択肢から複数回答で選んでもらう
⑦	選んだ会社	・ ブランドや会社の信頼性を重視して、知っている有名な会社を選んでいるのでは？ ・ 先に会社を決めてから打合せを行い、そこでそのまま決めている。複数の会社との同時並行の打合せはしないのでは？	「購入した会社（購入予定の会社）はどこかな」 ・ 全国展開する会社、複数の都道府県で活動する会社、その都道府県のみで活動する会社の中から選んでもらう 「購入会社選択方法はどれかな」 ・ 最初に会社を決めてから打合せをしたか、複数社と同時に打合せをしたかを 4 の選択肢から選んでもらう
⑧	契約までの期間 打合せ回数	・ 購入を決めたらなるべく早く契約をするし、打合せ回数も少ないのでは？	「住宅購入を思いついてから住宅会社と契約するまでの期間」 「契約した会社と最初に会った時から契約までの打合せ回数」 ・ それぞれ 4 の選択肢から選んでもらう
⑨	住宅ローン	・ なるべく多く借入れをしようと考えて、変動金利を選んで、返済期間も長くしているのではないかな？	「利用した（利用予定の）住宅ローンの、金利タイプ」 「利用した住宅ローンの、申込み時点での借入期間」 ・ 金利タイプは、固定金利、変動金利、固定金利期間選択、利用していないから選んでもらう ・ 借入期間は、自由回答で答えてもらう
⑩	満足度と紹介意向	・ 他人とのコミュニケーションに重きをおいていないので営業担当への関心は少ないし、紹介も出さないのではないかな？	「建物、会社、営業担当への満足度」 「友人や知人が住宅購入を計画している時に、購入した会社を紹介するか」 ・ それぞれ 5 の選択肢から選んでもらう

結果と新たな仮説と対策を、セミナーでご紹介します！