

「バブル後世代(若年層)」の住行動特性調査について

2011年1月19日

株式会社住環境研究所

積水化学工業株式会社（プレジデント：高下貞二）の調査研究機関である株式会社住環境研究所（所長：倉片恒治、千代田区神田須田町1-1）は、今後の住宅建設の中心となる「バブル後世代（27～31歳、2010年調査時）」の住行動を探るため、このほどアンケート調査を実施しました。

住宅建設の主役は時代とともに変わってきました。一昔前の主役は40～50歳代でしたが、バブル崩壊後は構造改革や終身雇用制の崩壊、年金不安の高まりもあって、中高年層は住宅投資に慎重になる一方、団塊ジュニア世代が住宅建設の中心となってきました。そしてポスト団塊ジュニア世代として今、注目されているのがバブル後世代といわれている世代です。いわゆるバブル崩壊後の景気回復の兆しがみえない時代に育った世代（1979～1983年生まれ）です。消費嫌い、節約世代といわれるバブル後世代の、①持家、戸建てに対する意識、②建築・購入のきっかけ、③業者選定行動、④親からの資金援助など住行動特性を探ったのが今回の調査です。

バブル後世代の住行動特性を探るため、団塊ジュニア世代（32～39歳）、新人類世代（40～49歳）、断層世代（50～59歳）、団塊世代（60～64歳）と比較することで、バブル後世代の住行動の特性を浮き彫りすることを試みました。

■バブル後世代の特性

1. 団塊ジュニア世代より強い持家に対する意欲

バブル後世代の持家、戸建てに対する意欲「絶対に持家を取得したい」は46%で、団塊ジュニア世代より3ポイント、新人類世代より7ポイント高くなっています。持ち家志向理由で高いのは、「ローン終了後の住居費負担が少ない」。戸建て志向理由では、「上下階の世帯に対する気遣いのない生活」と実質的な面を優先。一方「外観や間取りが自由」「ペット・ガーデニング」「部屋数や居室の広さなど」といった戸建への夢や憧れを表す項目は、ポイントが低いことが特徴です。

2. 判断は現実的、検討の幅は広げない

建築・購入のきっかけは「今が買い時」が最大理由ですが、バブル後世代は実に61%が買い時と考えて行動しています。また展示場の見学回数もバブル後世代は平均4.7社、他の世代より少なく、業者選びは検討の幅を広げず、マイホームを取得しています。

3. 35%が資金援助あり、平均908万円

バブル後世代は、マイホーム取得の際に35%が親の資金援助を受けており、その平均金額は908万円。団塊ジュニア世代より約180万円多くなっています。また、資金援助の有無を問わず全体の46%が「親の意見を取り入れた」と、親の影響が大きいことがわかりました。

調査概要

調査目的：バブル後世代を中心とした若年層の住行動特性の把握

調査対象：2007年以降に戸建住宅を建築購入した1673世帯。バブル後世代の住宅取得の形態は新築70%、建替え19%、建売住宅11%。エリアは全国、契約先は大手56%、ビルダー25%、工務店19%。尚、他の世代も概ね上記と同様の構成比となっている。(図表略)

調査手法：インターネット調査

調査時期：2010年9月

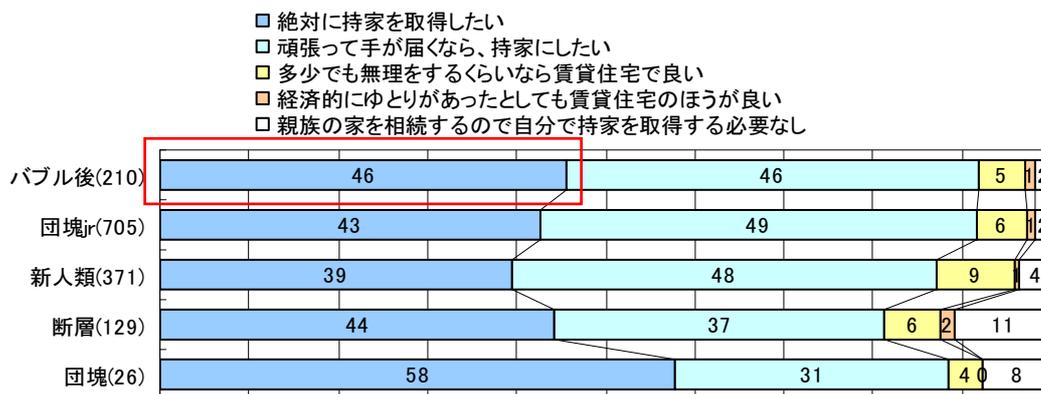
調査結果の概要

1. 団塊ジュニア世代より強い持家に対する意欲

①住宅取得意欲（取得前の考え）

バブル後世代の持家取得意欲を見ると、「絶対に持家を取得したい」は46%で、団塊ジュニア世代43%や新人類世代39%より、住宅取得意欲は強いといえます。

■住居を所有する以前の考え／初回所有が5年以内*



*取得した“時代”を揃える意味で「5年以内」に初めて取得した層に絞って集計

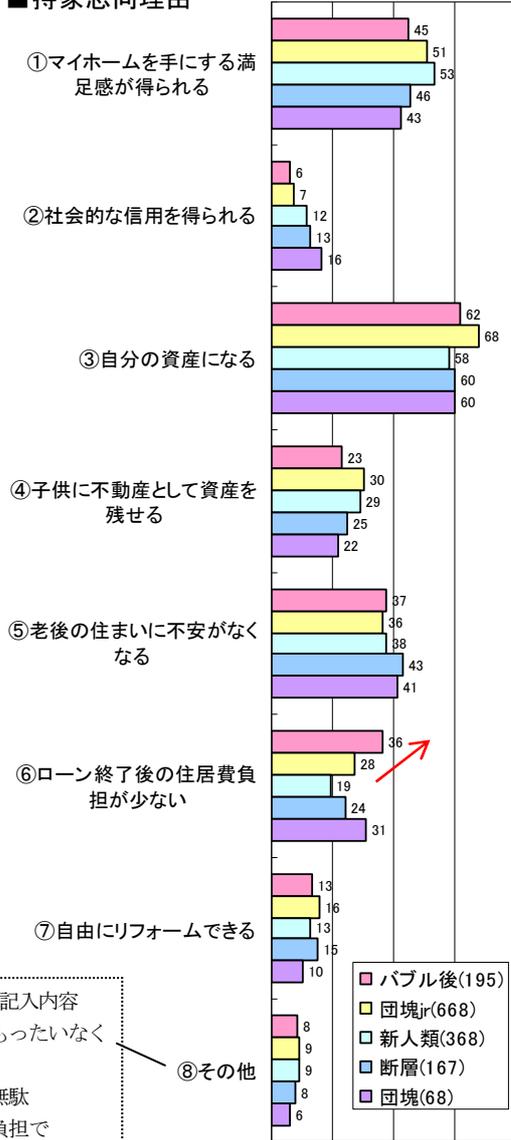
②持家志向の理由

持家志向の理由は、各世代共通して「自分の資産になる」「マイホームを手にする満足感」「老後の住まいに不安なくなる」が3大理由です。バブル後世代が他の世代より高いのは「ローン終了後の住居費負担が少ない」36%。新人類世代に比較すると倍近い数値となっています。逆に少ないのが「マイホームを手にする満足感」。団塊ジュニア世代に比べると6ポイント低くなっています。

③戸建て志向の理由

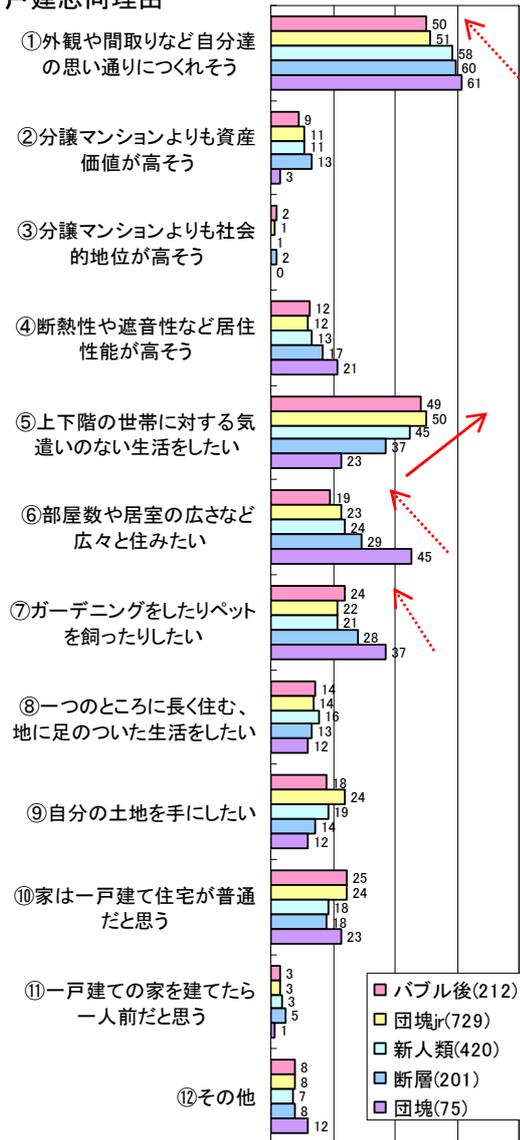
戸建て志向の理由としては、「外観や間取りなど自分達の思い通りにつくれそう」「上下階の世帯に対する気遣いのない生活をしたい」が2大理由です。バブル後世代で特徴的なのは「部屋数や居室の広さなど広々住みたい」が団塊世代40%に対し、バブル後世代は19%。「外観や間取りを思い通りにつくれそう」は団塊世代61%に対し、バブル後世代は50%、「ガーデニングをしたりペットを飼ったりしたい」については団塊世代37%に対し、バブル後世代は24%と低くなっています。逆に「上下階の世帯に対する気遣いのない生活がしたい」は団塊世代23%に対し、バブル後世代は49%となっており、実質的な理由から戸建住宅を志向する傾向がみられます。

■持家志向理由



■バブル後世代の記入内容
 ・借家の家賃がもったいなく感じたから
 ・アパート代が無駄
 ・賃貸と同額の負担で購入可能

■戸建志向理由

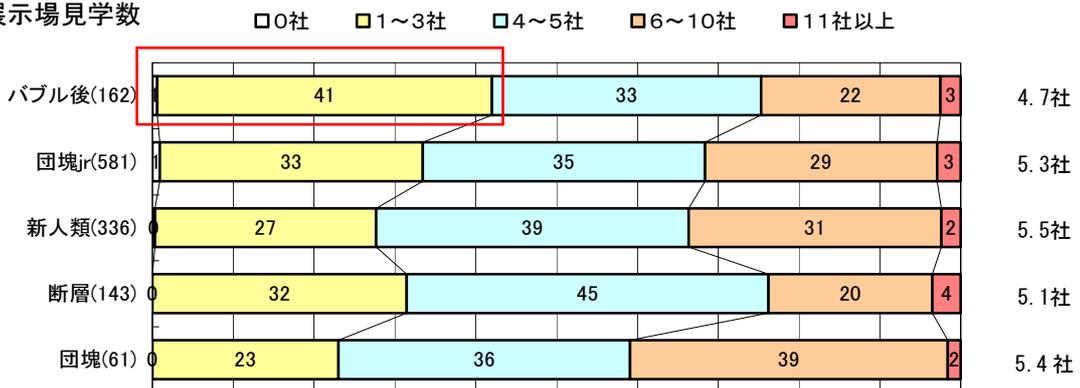


2. 判断は現実的、検討の幅は広げない

①展示場見学

バブル後世代の展示場見学会数は、「1~3社」が41%、「4~5社」33%、「6~10社」22%、平均4.7社で、他の世代より少ないのが特色です(団塊世代23%、団塊ジュニアの33%)。展示場に行く前にインターネットなどの情報で検討してから展示場に出向いていると考えられます。

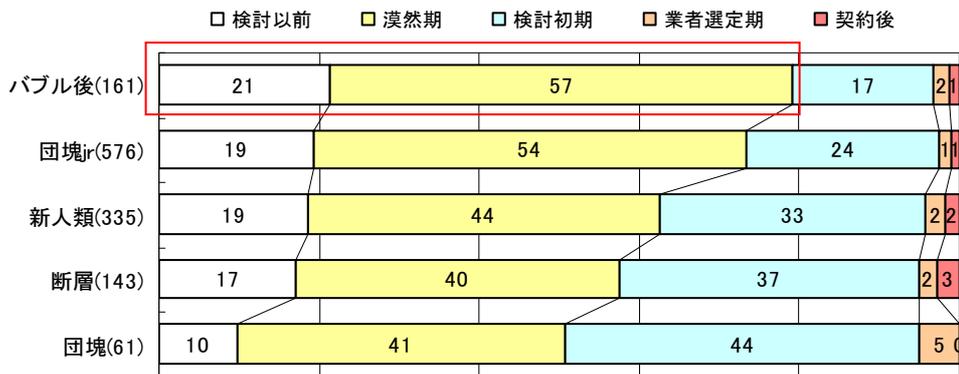
■展示場見学会数



②初めて展示場を見学した時期

若年世代ほど早い時期に展示場に出向いており、バブル後世代は「住宅を検討以前」「漠然期」での見学が78%もあり、この時期に蓄積された情報が検討開始後の業者絞込みに少なからず影響しているものと思われます。

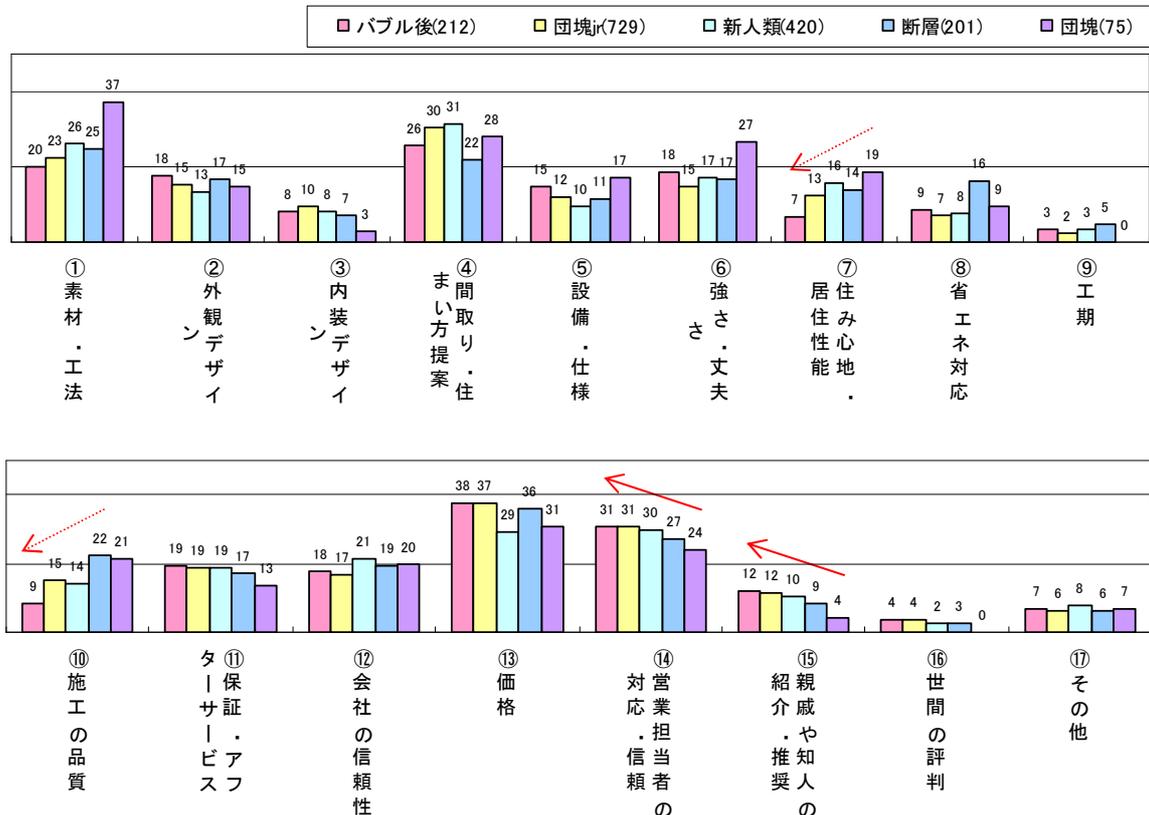
■初めて総点を見学（建物内）した時期



③業者選定理由

バブル後世代の業者選定理由をみると、「価格」が最も高くなっていますが、「住み心地・居住性能」「施工の品質」は他の世代に比べて低くなっています。一方、「営業担当者の対応」や「親戚や知人の紹介」などが高く、プロや経験者の意見を聞く素直な世代といえます。

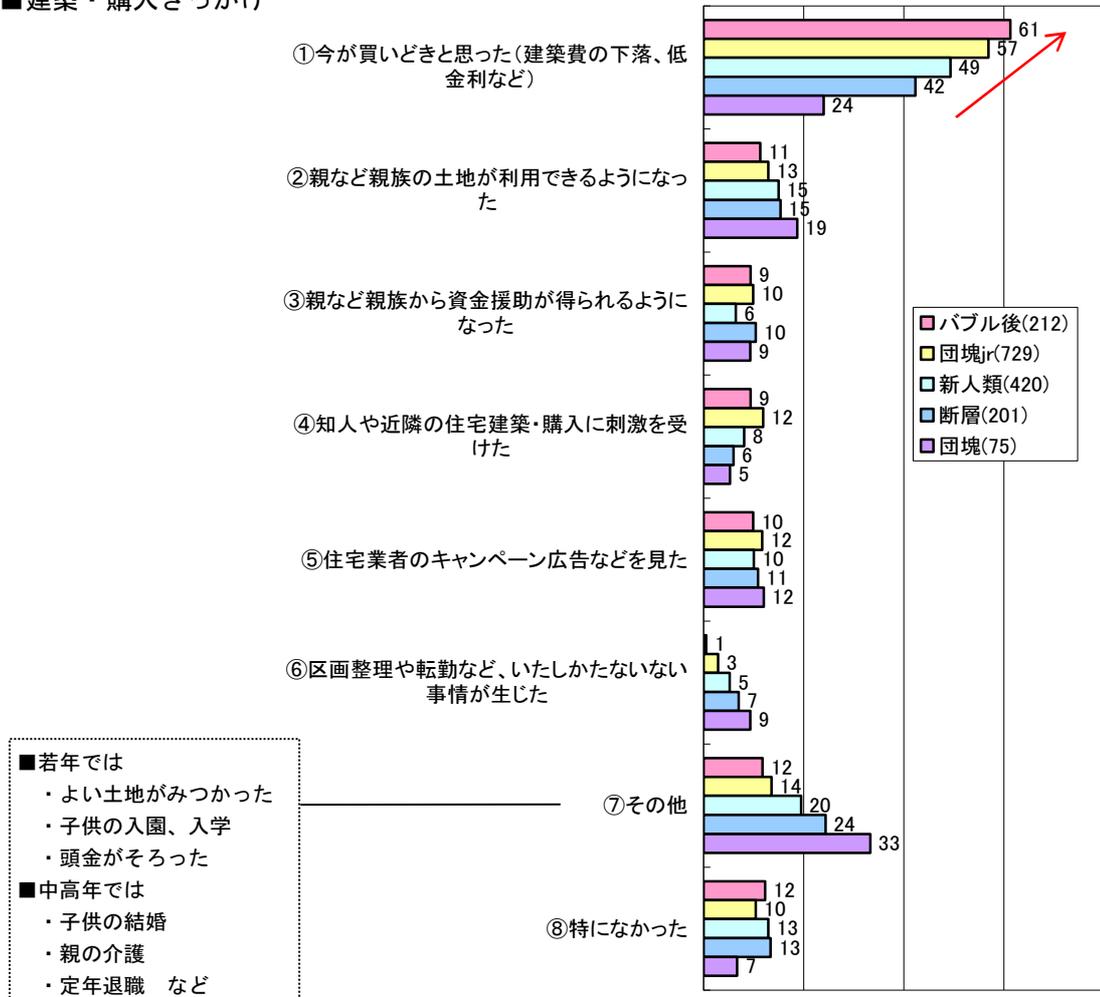
■業者選定理由（3つまで選択可）



④建築・購入のきっかけ

建築・購入のきっかけの第1位は「今が買い時と思った(建築費の下落、低金利など)」。若年層ほどそう思っており、バブル後世代で61%、団塊ジュニア世代57%、新人類世代48%、断層世代42%。

■建築・購入きっかけ



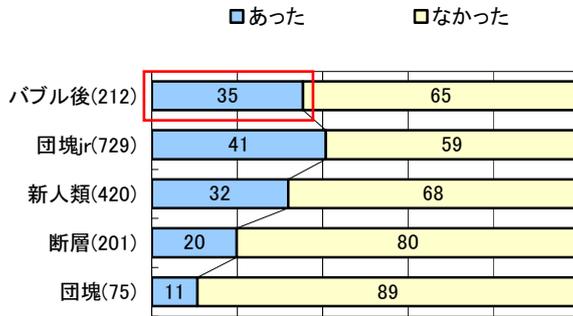
3. 35%が資金援助あり、平均 908 万円

①親の資金援助と親の意見の大きさ

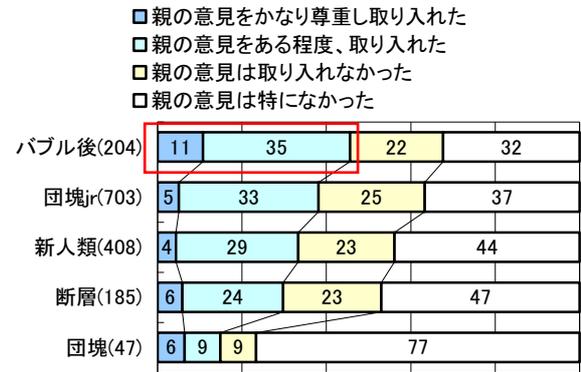
住宅取得に際して「親の資金援助有り」は、バブル後世代 35%、団塊ジュニア世代 41%、新人類世代 32%、断層世代 20%、団塊世代 11%。若年層の 3~4 割は親からの資金援助を受けています。(親のいる層のみに設問)

資金援助の比率が大きいバブル後世代、団塊ジュニア世代は親の資金援助を受けた割合以上に、住宅取得に際し親の意見が反映されています。「親の意見をかなり尊重し取り入れた」「親の意見のある程度取り入れた」を合わせると、バブル後世代は 46%と半数近くになります(団塊ジュニア世代 38%)。

■親の資金援助有無（親のいる層のみに設問）



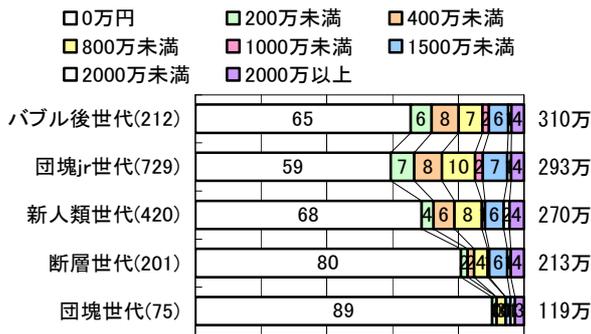
■親の意見の大きさ（親のいる層のみに設問）



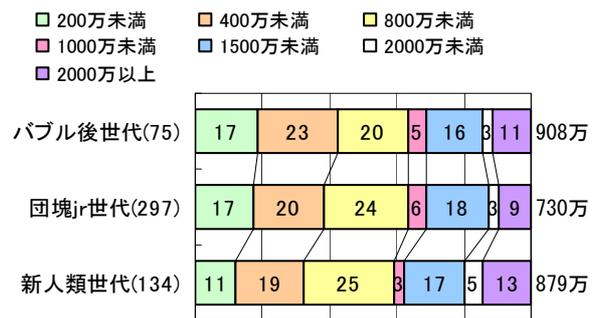
②援助金額

援助資金は若年層ほど多く、バブル後世代で平均310万円。これは資金援助なしの人を含んだ平均値で、資金援助あった人に限定すると、バブル後世代908万円、団塊ジュニア世代730万円、新人類世代879万円、1,000万円近くの援助を受けて住宅を取得しています。

■援助金額



■援助金額（援助あり層）



この件に関するお問い合わせは下記までお願いします
 住環境研究所 市場調査室 遠藤 TEL. 03-3256-7571
 〒101-0041 東京都千代田区神田須田町 1-1 神田須田町スクエアビル 8F