

住宅造りの成功要因と失敗要因に関する研究 — 戸建住宅建築経験者に対するアンケート調査の分析 —

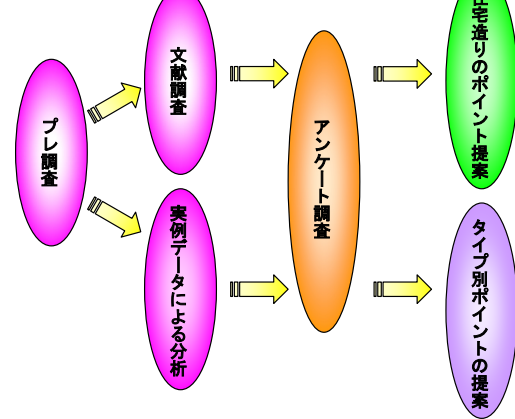
住居デザインコース 住居・インテリア専攻 細谷侑衣

1. はじめに

近年、欠陥住宅や健康住宅への関心、住宅性能表示制度の制定など、住宅のあり方が見直されつつある。専門家が制度、構造、設備などの改善を行えば、安全性や快適性はある程度確保できると考えられるが、これがその住宅で暮らす家族の満足度と比例するとは限らない。

そこで本研究では、住宅建築の実例を調査し、その成功要因や失敗要因の分析を行った。最終的には、住宅造りに対する住まい手の不安や疑問も浮き彫りにした上で、住宅建設を行なう建築主が知っておくべきポイントを整理した。

2. 調査方法



- ① プレ調査（文献調査・事例データによる分析）
 - 文献調査：住宅のあり方や意味、住宅を造る上で何を考えなければならないか、住宅造りの流れなどを把握。
 - 事例データによる分析：インターネット上で公開されている住宅造り経験者による建築記録から住まい手の住宅造りに対する不安を分析する。
- ② 本調査（アンケート調査）

1994年～2004年に住宅建築を行った95人を対象に、住宅造りに対する不安や積極度合い、自己評価を調査する。

- ③ 住宅造りのポイントの提案

アンケート調査から住宅造りに関するポイントを提案し、文献上のポイントとの比較を行う。
- ④ タイプ別ポイントの提案

アンケート上の回答者の性格を聞く問から10タイプに分け、タイプ別のポイントを提案する。

3. 住宅造りに関する現状

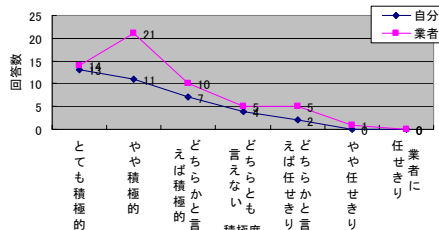
プレ調査として行った文献調査から、現在の住宅造りは造り手が主体となっていることが明らかとなった。また、事例データによる分析からは、住まい手の住宅造りに対する不安は、お金と営業担当者・施工業者に対するものが大きいことが明らかとなった。満足の行く住宅を造るには、住まい手自らが家族の希望とする住宅について考え、積極的に行動し、住宅造りに関わる人々と協力しながら住宅造りに取り組む必要があるのではないかと考えられる。

4. アンケート調査における住宅造りの実態

プレ調査で行った、インターネットによる事例調査の分析結果を基にアンケート調査を行った。住宅造りに対する自己評価をしてもらう問と他の問を比較した結果の一部を以下に示す。

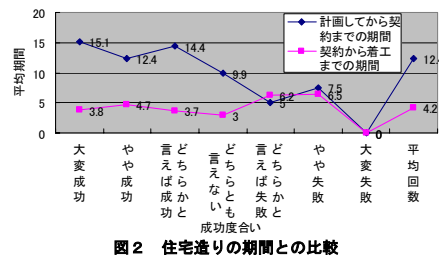
① 住まい手の住宅造りに対する積極度による比較

積極度が高い人は、自分も業者もお互いに依頼内容をメモに残していた。業者のほうでは「メモを残しているかどうか分からない」といった回答も見られた。住宅造りは、契約書類以外は口約束が多いので、きちんとメモを残すことが大切であることが分かった。（図1）



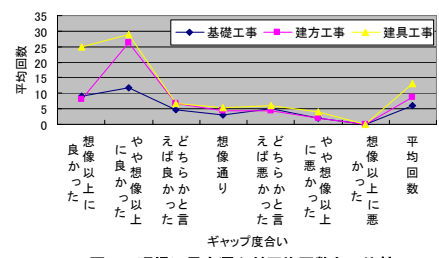
② 住宅の成功度合いによる比較

成功度合いが高い人ほど、契約までの計画期間が長く、着工日までの期間が短い。反面、失敗した人は、契約までの期間と着工までの期間にあまり差がなく、同じくらいの期間である。業者との契約までに時間をかけて住宅造りに関する考えたり、勉強したりした人は、契約後の業者とのやり取りがスムーズに行くことが分かった。（図2）



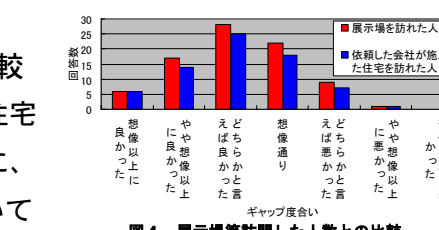
③ 完成した住宅とイメージしていた住宅のギャップ度合いによる比較

現場に足を運んだ回数が多い人は、「想像より良かった」と評価していた。また、評価が高かった人は「毎日足を運んだ」といった回答が多くみられた。やはり、現場に足を何度も運ぶことで、現実を見ることができ、イメージよりも完成型が悪くなるということがないと考えられる。（図3）



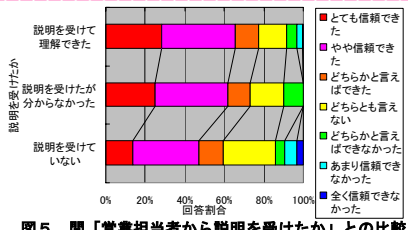
④ サンプルと実物のギャップ度合いによる比較

展示場を訪れた人も依頼した会社が施工した住宅を訪れた人も「ほぼ想像通り」といった評価に、集中していた。展示場にはサンプルも豊富に置いてあるため、サンプルと実物の違いを見比べることができる。これらの点からサンプルと実物のギャップ度合いがあまりなくなるのではないかと考えられる。（図4）



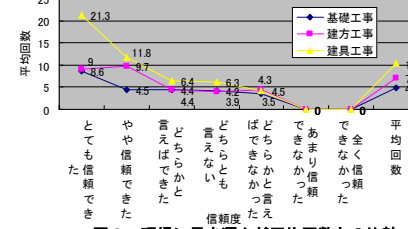
⑤ 営業担当者に対する信頼度による比較

業者が住まい手の納得行く説明をしたか否かは、営業担当者に対する信頼度を大きく左右することが分かった。（図5）



⑥ 施工業者に対する信頼度による比較

評価が高い人ほど現場に足を運んでいる回数が多かった。現場に多く足を運ぶことで、作業風景を見ることができ、施工業者と仲良くなり、評価が高くなるのではないかと考えられる。（図6）



5. 住宅造りのポイントの提案

表1 アンケート結果から抽出されたポイントと文献の比較

項目	抽出されたポイント	文献との比較
住宅造りに関する不安	1. 業者の信頼性	○
	2. 業者の誠実さ	○
	3. 業者の技術力	○
	4. 業者のコミュニケーション能力	○
	5. 業者の価格設定	○
	6. 業者の納期	○
	7. 業者の施工品質	○
	8. 業者のアフターサービス	○
	9. 業者の経験	○
	10. 業者の信頼性	○
住宅造りに関するポイント	11. 業者の信頼性	○
	12. 業者の誠実さ	○
	13. 業者の技術力	○
	14. 業者のコミュニケーション能力	○
	15. 業者の価格設定	○
	16. 業者の納期	○
	17. 業者の施工品質	○
	18. 業者のアフターサービス	○
	19. 業者の経験	○
	20. 業者の信頼性	○

表2 専門家が指摘したポイントと文献の比較

項目	抽出されたポイント	文献との比較
住宅造りに関する不安	21. 業者の信頼性	○
	22. 業者の誠実さ	○
	23. 業者の技術力	○
	24. 業者のコミュニケーション能力	○
	25. 業者の価格設定	○
	26. 業者の納期	○
	27. 業者の施工品質	○
	28. 業者のアフターサービス	○
	29. 業者の経験	○
	30. 業者の信頼性	○
住宅造りに関するポイント	31. 業者の信頼性	○
	32. 業者の誠実さ	○
	33. 業者の技術力	○
	34. 業者のコミュニケーション能力	○
	35. 業者の価格設定	○
	36. 業者の納期	○
	37. 業者の施工品質	○
	38. 業者のアフターサービス	○
	39. 業者の経験	○
	40. 業者の信頼性	○

アンケート結果から抽出した住宅造りのポイントを段階別に分類し、文献と比較したものを表1に、アンケート結果では抽出されなかったが専門家が指摘していたポイントを文献と比較したものを表2に示す。

6. タイプ別ポイントの提案

アンケートの回答者の性格を聞く問からA～Jの10タイプに分け、ポイントを抽出し、タイプ別の提案を表3に示す。

表3 タイプ別ポイント

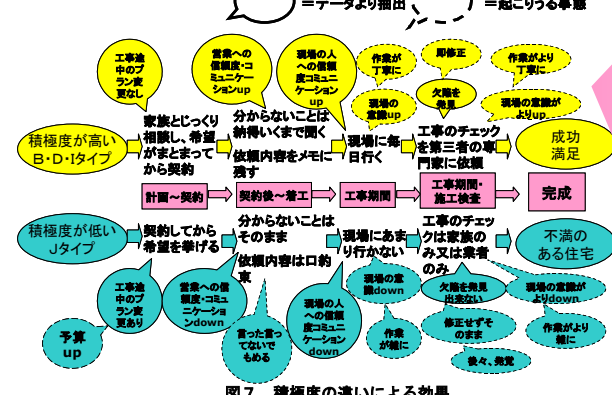
	Aタイプ	Bタイプ	Cタイプ	Dタイプ	Eタイプ	Fタイプ	Gタイプ	Hタイプ	Iタイプ	Jタイプ	
性格	勉強することが好き まじめである	おごつぱ 嫌なことが あると投げ 出してくる 小心者	嫌なことを 嫌といえない 小心者	社交的 友達が多い 行動的	几帳面 物事を計画的 に進める	細かい作業 が好き 周りの意見 をしっかりと 聞ける 何事もこま わりを持つ	怒りっぽい 几帳面 自己中心的	おおざっぱ 難しい話が 苦しい 手分らない ことを分言 えない	衝動的 計画性がない 計画性がない 計画性がない 計画性がない	友達が少ない 社会的でない 社交的でない 社交的でない	友達が少ない 社会的でない 社交的でない 社交的でない
タイプ別提案	本や住宅雑誌など様々な情報を収集し、構造や建築業者のタイプなどを勉強することから始めましょう。	住宅造りを短期間で終わらせるのではなく、日々の生活の中で少しずつ進め、自分達の希望を明確にし、それを満たす業者を探そう。また、自分達の希望を明確にし、それを満たす業者を探そう。また、自分達の希望を明確にし、それを満たす業者を探そう。	自分達の希望を明確にし、それを満たす業者を探そう。また、自分達の希望を明確にし、それを満たす業者を探そう。また、自分達の希望を明確にし、それを満たす業者を探そう。	住宅展示場だけでなく、気になった会社や知り合いの業者に足を運んで、現場の様子や業者の信頼性を確認しよう。また、自分達の希望を明確にし、それを満たす業者を探そう。	業者と話した内容や自分の希望、気になった点をメモに残しておきましょう。	家族の希望を満たす住宅をイメージし、写真や絵などを使ってイメージボードを作成していきましょう。	後々になって後悔しないように、起こりうる可能性のある事柄については、その対応をあらかじめ決めておき、書面に残しておきましょう。	第三者の専門家に工書の要所をチェックしてもらいましょう。	予算配分を行わないようにしましょう。また、あらかじめ業者に予算を伝えておき、追加費用が出ないようにしましょう。	インターネットを利用して、情報を得たり、住宅造りに関する質問をしましょう。	インターネットを利用して、情報を得たり、住宅造りに関する質問をしましょう。

住宅造りに対する自己評価をってもらう問と10タイプを比較した結果、最も高い評価をしていたのはBタイプであった。評価が最も低かったのはFタイプ・Gタイプであった。Fタイプは、住宅造りに対しての意識や積極性が高かったために評価が厳しくなかったのではないかと考えられる。Gタイプは、意志が強く、周りの人の意見が聞けず評価が低かったのではないかと考えられる。

7. おわりに

住宅造りを成功させるためには、「住まい手の意識」と「住まい手の積極性」が最も重要であると考えられる。

- ①自分たち家族が建築主であり、工事の最高指揮官であることを認識する。
 - ②実際に施工するのは業者であるが、「家族で造る」という気持ちで取り組む。
 - ③専門的なことまですべてを行うことは不可能だがやれる事はすべてやる。
- 住宅造りに対して積極度が高い人と低い人に起こりうる効果を表したものを図7に示す。



住まい手が積極的に取り組むことで、住宅造りに関する全ての人のコミュニケーションが高まり、結果的に満足度の高い住宅を造ることが分かる。成功度合い・満足度の高い住宅を造るためには積極的に住宅造りに取り組むことが重要であると考えられる。

注) 必ずしも積極度が低ければ作業が難しくなったり、不満の多い住宅になるわけではない。