

2009年1月8日

報道関係各位

株式会社ファーストロジック

マンション・一戸建ての逆オークションサイト「住宅の楽待」アンケート統計 住宅購入希望者は不動産市況をどう考えているのか？

～住宅購入に強い興味を持つ466名へのアンケート結果～

株式会社ファーストロジック（本社：東京都港区芝1-4-10、代表取締役社長：坂口直大）は、同社が運営するマンション・一戸建ての逆オークションサイト「住宅の楽待」において、住宅購入に強い興味を持つ466名に対してアンケートを実施し、統計情報をまとめましたので、ご報告いたします。



住宅の楽待：<http://sumai.rakumachi.jp>

統計概要

統計対象：『住宅の楽待』を利用した住宅購入に強い意識を持った消費者

有効数：466人

実施期間：2008年11月17日～2008年11月30日

主な統計結果

- ✓ **総評：価格にシビアな消費者が多く、さらなる値下がりを期待している**
昨今の不動産不況に伴う、マンション値下げ報道やデベロッパーの倒産報道を受けてか、全体的に様子見傾向が強く、現在の価格よりさらに値下がりするのを期待していると感じられた。
- ✓ **住宅価格がまだ下がると感じている方が約7割（1．住宅は買い時だと思うか？）**
まだ価格は下がると感じている消費者が67%を占め、買い時は過ぎたと感じている消費者はわずか6%に留まった。
- ✓ **購入希望価格は3,000万円未満が約5割（4．希望物件価格）**
購入希望価格は3,000万円未満で検討されている方が、47%を占めた。平均的な新築分譲マンションの価格より安めを希望されている方が多く、ここでも、値下がり期待されている方が多いと思われる。（注：統計データは、戸建・中古マンション希望者も含まれます）

1. 住宅は買い時だと思うか？

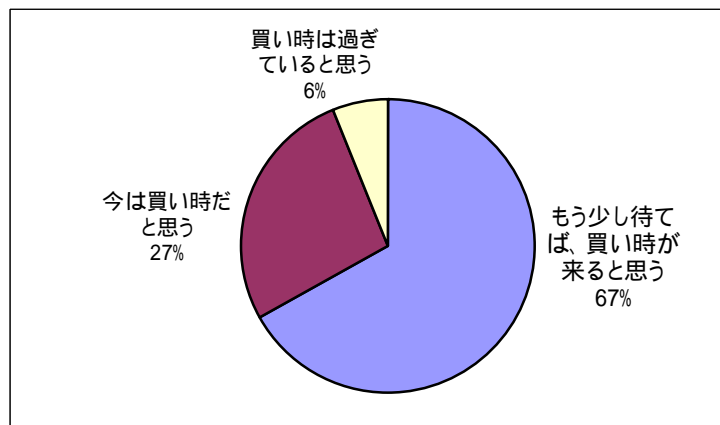


表1 現在、住宅は買い時だと思えますか？

本統計では、「もう少し待てば、買い時が来ると思う」と答えた方が、全体の67%を占め、不動産市況の悪化による値下がりがさらに進むと考えている方が大半を占めた。

また、「今は買い時だと思う」と考えている方も27%を占めており、「買い時は過ぎていると思う」と答えた方はわずか6%となった。

不動産不況が叫ばれる背景には、消費者の多くがまだまだ価格が下がるのではないかと考えており、買い控えの意識が強いことがあるようだ。

2. 住宅購入を検討しはじめた時期

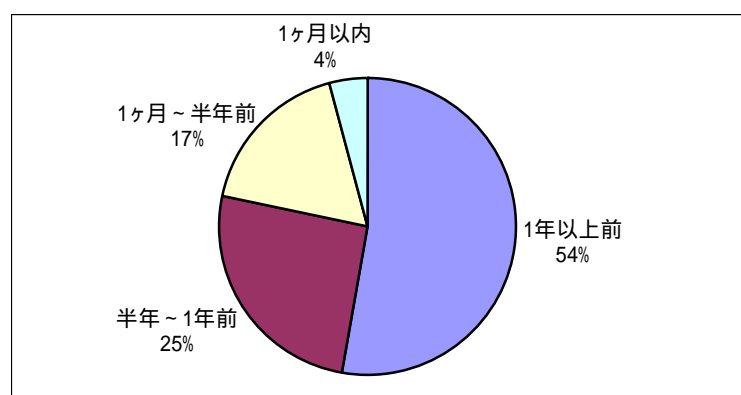


表2 住宅購入検討開始時期の割合

「1年以上前」が過半数、「半年～1年以上前」も合わせると79%を占め、長期的に住宅購入を検討している方が多く、ここでも購入希望者の慎重な姿勢が浮き彫りとなった。

「1.住宅は買い時だと思うか？」の質問とあわせて考えると、待ちの姿勢が強いため、さらに長期的に検討する方が増加する傾向になると考えられる。

3. 購入動機

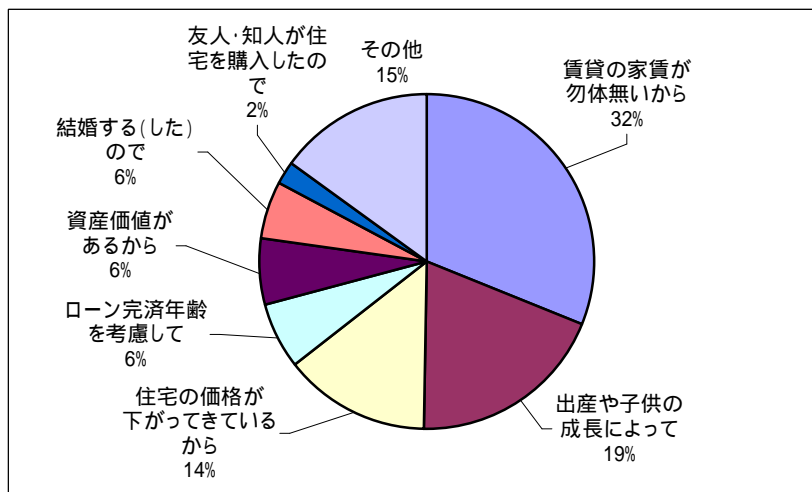


表3 購入動機の割合

「賃貸の家賃が勿体無い」と考える消費者が全体の32%を占めた。続いて「出産や子供の成長」が19%と多く、「住宅の価格が下がってきているから」と答えた方も14%を占めた。

「その他」の中では、「買い替え」に相当する回答が40%を占めており、全体で見ても6%と、「友人・知人が住宅を購入したので」を上回った。

4. 希望物件価格

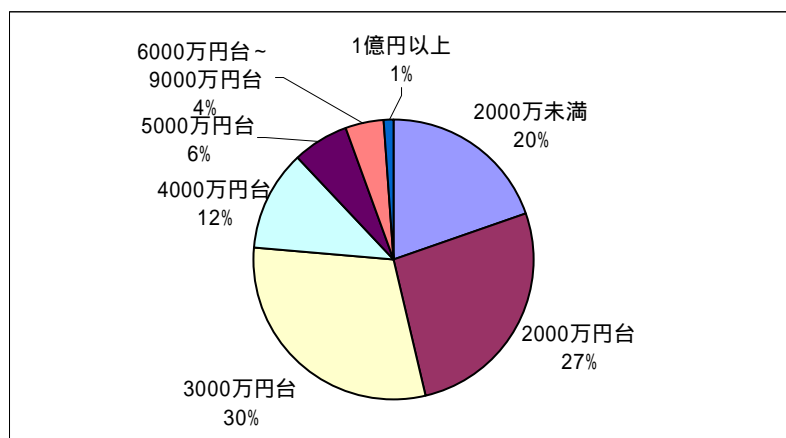


表4 希望物件価格の割合

3,000万未満で購入を検討している方が全体の47%を占めた。

これは2007年の新築マンション分譲価格平均3,813万円()を大きく下回る結果となった。表4には「戸建て」「中古マンション」希望者も含まれているため、一概には言えないが、現在値下げされているマンションも2007年の販売価格から2~3割の値下げに留まっている(楽待調べ)事から、消費者はさらに安く買いたいと考えているのではないかと思われる。

5. 物件及び周辺環境で重視する項目

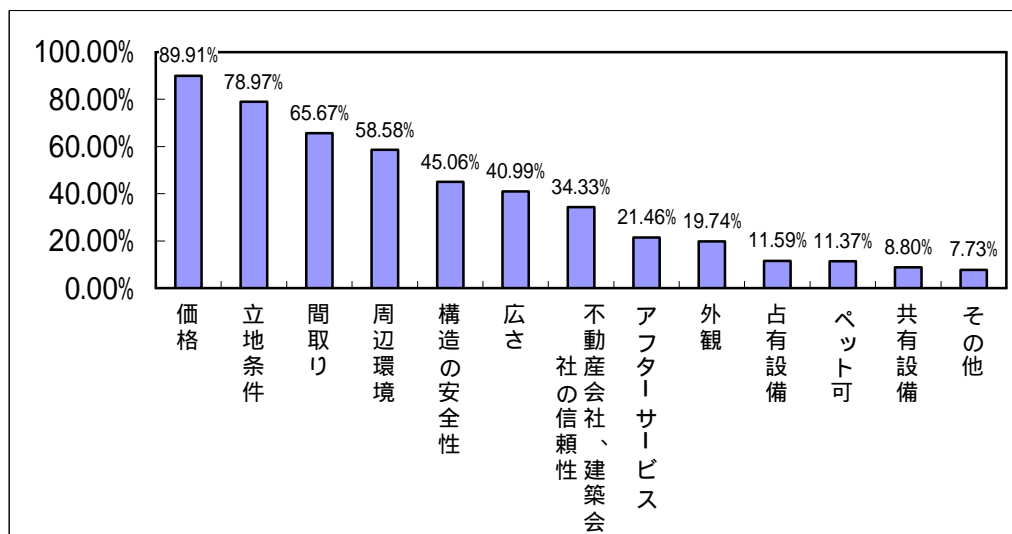


表5 物件自体で重視する項目

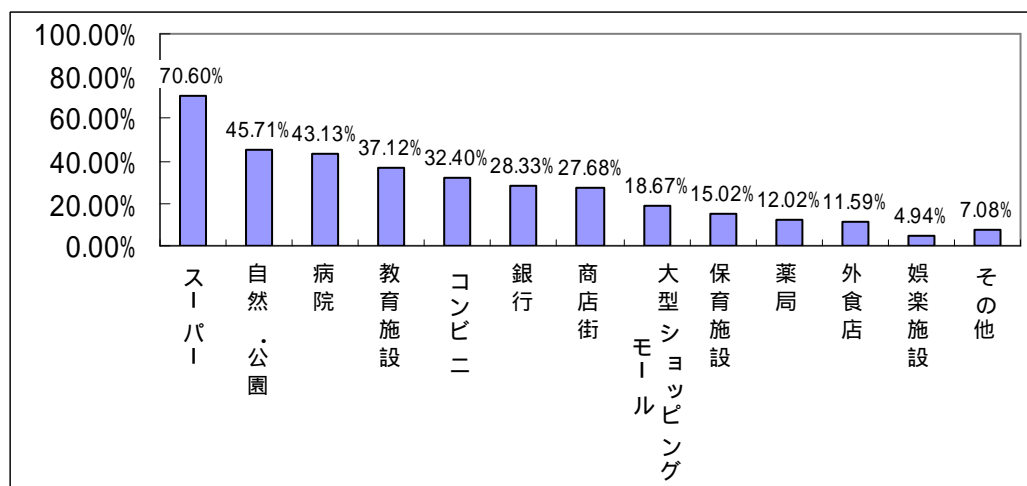


表6 物件の周辺環境で重視する項目

物件自体で重視する項目では、「価格」が約9割を占め、続いて「立地条件」「間取り」「周辺環境」を重視する方が多い。

一方、周辺環境では「スーパー」を重視する方が多かった。

価格と日常生活の便利さを重視する傾向が強く、現実的な志向を持っている方が多いと思われる。

6. 不動産会社に対するイメージ

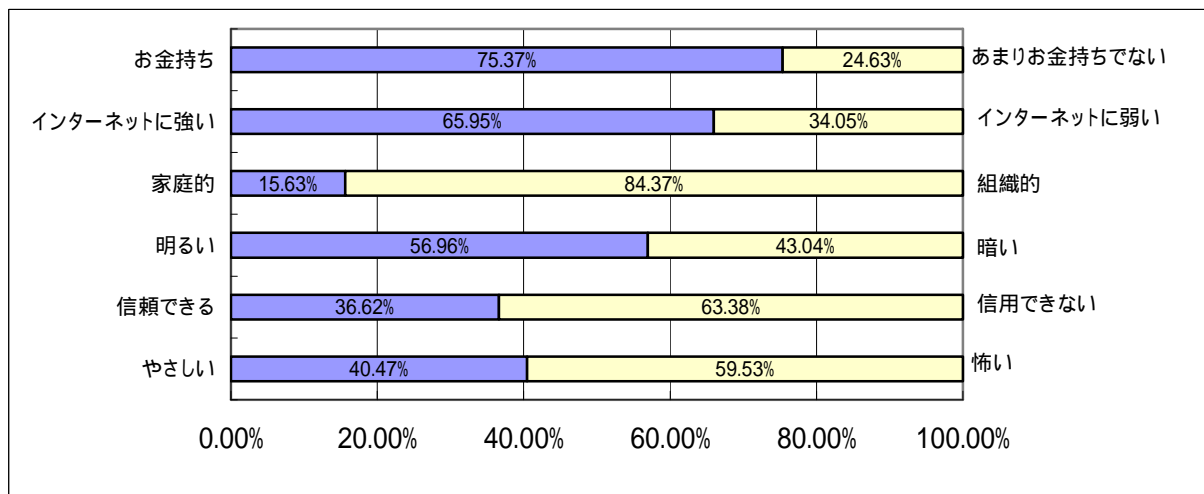


表7 不動産会社に対するイメージ

不動産会社に対するイメージとして、「信頼できない」「怖い」と考えている方が過半数を越えており、あまり好意的なイメージを持っていない方が多くなっている。これが住宅購入に慎重になる1つの要因になっているのではないかと考えられる。

また、各社独自のホームページ制作に力を入れている会社も多くなってきた事や、不動産ポータルサイトが浸透してきた事もあり、インターネットに強いと感じている方が多かった。今後、さらにインターネットを窓口とした不動産取引の需要は高まっていくのではないかとと思われる。

補足資料：アンケート回答者の属性

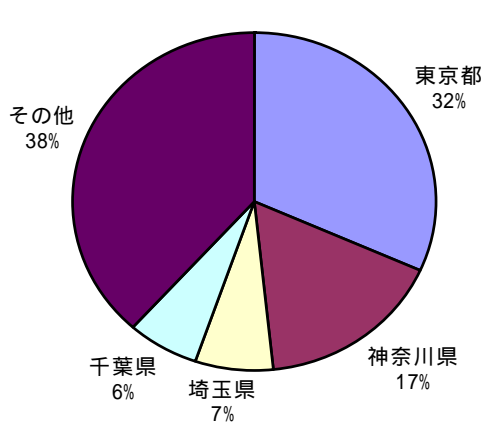


表8 物件の希望所在地

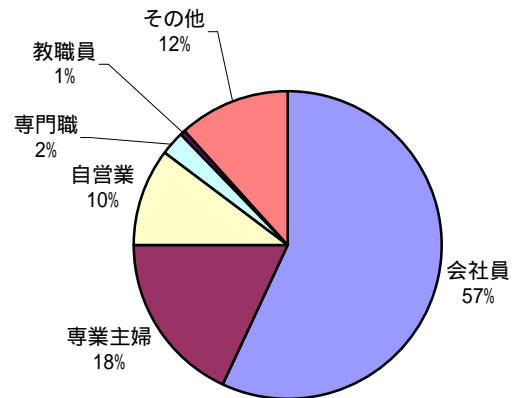


表9 職業

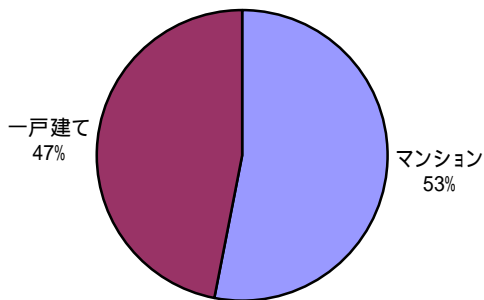


表10 希望する物件種別

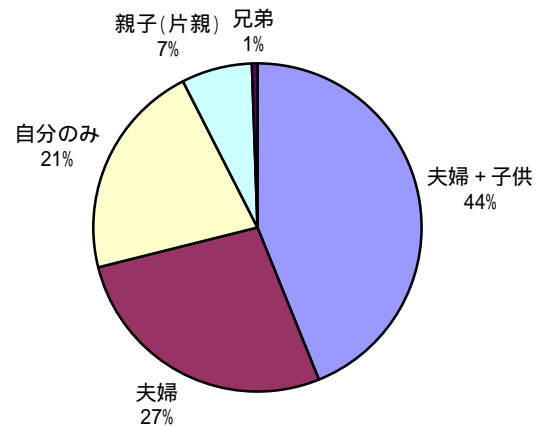


表11 入居予定者

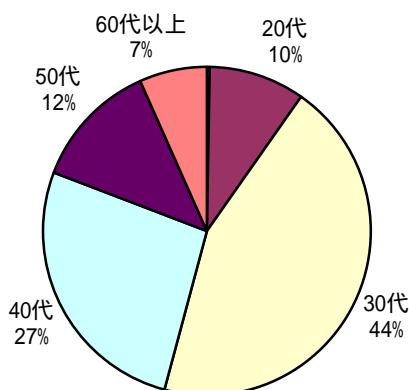


表12 世帯主の年齢

2009年1月8日

楽待(らくまち)とは？



「楽待」は、物件購入希望者に物件情報が届く、不動産売買の逆オークションシステムです。購入希望者はあらかじめ欲しい物件の条件を登録しておけば、その条件に合致した物件情報が不動産会社からユーザーのパソコンに通知されるため、待っているだけで、欲しい物件情報を手に入れる事が出来ます。

一方、不動産会社は、物件の条件にあった購買意欲の高い特定多数に対して、ピンポイントに営業することが出来、営業効率を飛躍的に向上させる事が可能となります。

また、ピンポイントに営業できるため不特定多数に広告できない非公開物件もシステム上で紹介可能です。



2009年1月8日

株式会社ファーストロジック 会社概要

社 名 : 株式会社ファーストロジック
代表取締役 : 坂口直大
資 本 金 : 8,500万円(資本準備金3,500万円を含む)
設 立 : 2005年8月23日
U R L : <http://www.firstlogic.co.jp>
本社所在地 : 〒105 - 0014
東京都港区港区 1 - 4 - 10 トイヤビル5階
電 話 03-5439-6466
F A X 03-5439-6426
役員構成 : 代表取締役 坂口 直大
取 締 役 青柳 進矢
取 締 役 松村 裕一
監 査 役 鈴木 茂弘
監 査 役 斉藤 精良

< 本件に関する問合せ先 >

株式会社ファーストロジック マーケティング部

TEL : 03 - 5439 - 6466 FAX : 03 - 5439 - 6426

MAIL : info@sumai.rakumachi.jp