

2009年 4月24日

**首都圏マンション「買い時感」が継続上昇
来訪者の「買い時感」は2007年1月水準に
～長谷工アーベスト『顧客マインド調査』より～**

㈱長谷工アーベスト（本社：東京都港区、社長：岡 正徳）は、首都圏で受託販売したマンションのモデルルームへの来訪者（以下来訪者）および首都圏居住者（以下モニター）に対して、2009年4月にWEBアンケート『顧客マインド調査』を実施し、現在の住宅の「買い時感」について分析を行いました。

来訪者・モニター共に、2008年7月調査を底に、「買い時だと思う」人が増加。今回2009年4月調査においても、「買い時感」は継続上昇し、来訪者では2007年1月調査に近い水準まで回復。また、来訪者の買い時感D I（※）は2007年3月調査以来約2年振りにプラスに転じる結果となりました。

「買い時感」が上昇した理由として、来訪者では「金利が低水準だから」「価格が低水準（価格が下がってきた）」と回答した割合が前回調査より更に上昇。また、「税制のメリットがある」と回答した割合が次いで高い結果となりました。

今回調査後の4月10日には政府の「経済危機対策」が発表され、住宅関連対策も充分盛り込まれていることから、今後一層の「買い時感」上昇が期待されます。

（※）買い時感D Iの算出方法：「買い時だと思う」の数値から「買い時だと思わない」の数値を差し引いて算出

■住宅の「買い時感」について（グラフ①）

【来訪者 「買い時だと思う」が11P増加し、2007年1月調査に近づく水準】

「買い時だと思う」と回答した人は37%となり、前回調査の26%に比べ11ポイントの増加となりました。2008年7月調査の12%を底に3回連続上昇し、「買い時感」は2007年1月調査に近づく水準となっています。

【モニター 「買い時だと思う」が9P増加し、3回連続上昇】

「買い時だと思う」と回答した人は28%となり、前回調査の19%と比べ9ポイントの増加となりました。2008年7月調査の12%を底に3回連続の上昇となっています。

■買い時感D Iについて（グラフ②）

来訪者の買い時感D Iは2008年7月調査を底に回復しており、2007年3月調査以来約2年振りにプラスに転じました。モニターのD Iは来訪者のD Iに四半期程度遅れて回復傾向にあります。

■住宅を「買い時だと思う」理由について（グラフ③）

【“現在の金利が低水準だから” “価格が低水準”などが継続アップ】

「買い時だと思う」と回答した方に、その理由を質問したところ、来訪者・モニターともに「現在の金利が低水準だから」が最も多く、次いで「現在は価格が低水準だから」、「現在は、税制のメリットがあるから」が上位となり、前回調査に続き『最近の購入環境の変化』が買い時感を上昇させる要因となっています。

特に来訪者においては「金利が低水準だから」「価格が低水準だから（価格が下がってきた）」の回答率が大きく上昇しており、購入検討時に市場の実態を見聞きしている事が反映されています。

【この件に関するお問い合わせ先】
㈱長谷工アーベスト 企画部門
執行役員 水谷 英夫
TEL 03-5440-5850

【長谷工アーベスト 顧客マインド調査】

【調査概要】

調査対象 ①来訪者：長谷工アーベストが受託販売したマンションのモデルルームに2003年1月以降に来訪された方（首都圏在住）
 ②モニター（首都圏在住）

調査手法 WEBアンケート

調査実施日 2009年4月3日アンケートメール配信、4月6日締切

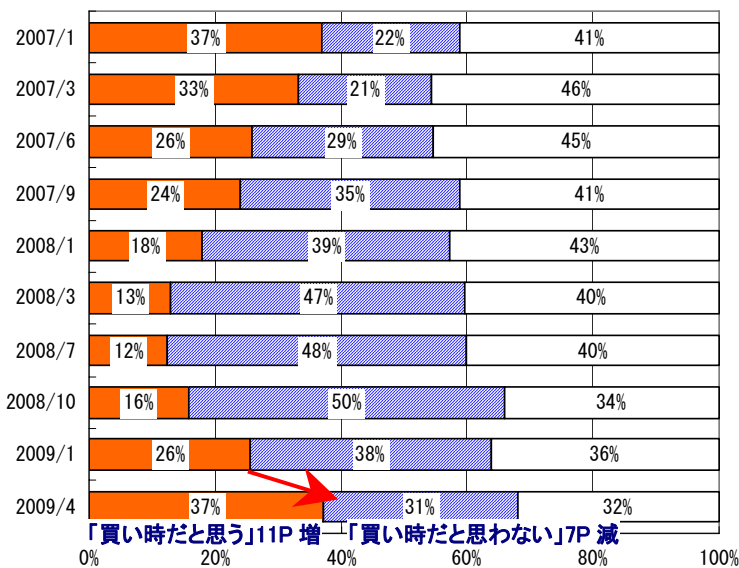
有効回答件数 モニター：2,932件、来訪者：416件

■住宅の買い時感について

(グラフ①)

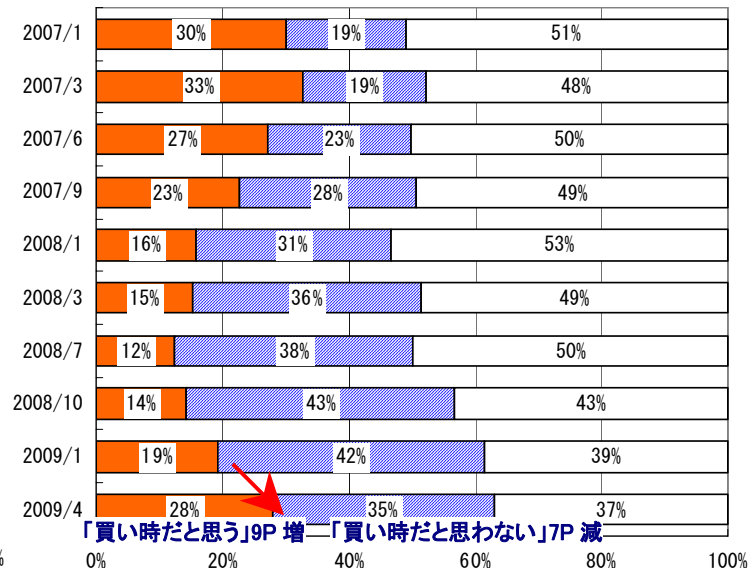
【来訪者】

■買い時だと思う ■買い時だと思わない □分からない



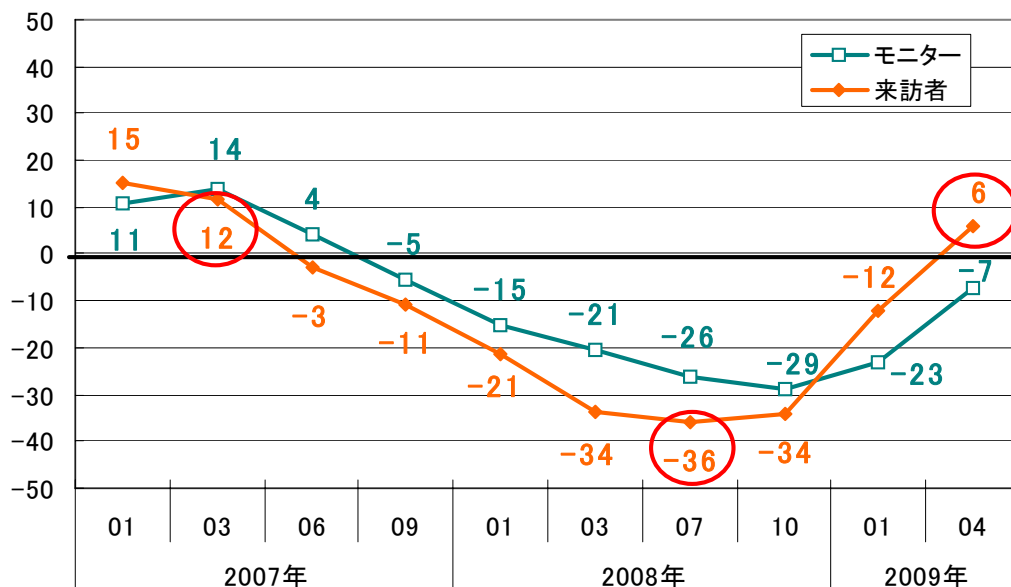
【モニター】

■買い時だと思う ■買い時だと思わない □分からない



■買い時感DIについて

(グラフ②)



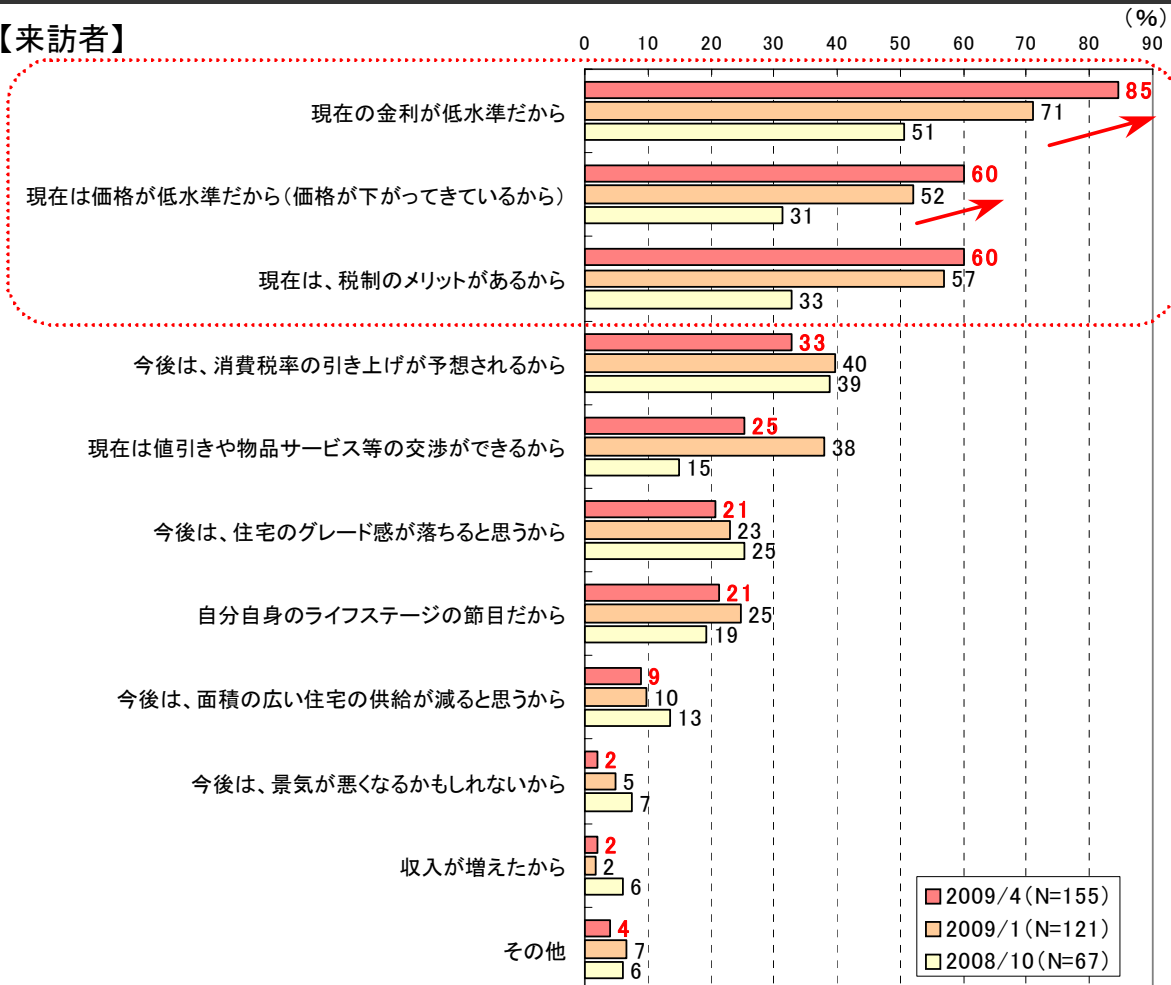
※買い時感DIの算出方法:「買い時だと思う」の数値から「買い時だと思わない」の数値を差し引いて算出。

■住宅を買い時だと思ふ理由【複数回答】

(対象者：「買い時だと思ふ」と回答した方)

(グラフ③)

【来訪者】



【モニター】

