

首都圏「マンション買い時感」2010年堅調にスタート ～長谷エアーベスト『顧客マインド調査（1月）』より～

（株）長谷エアーベスト（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、2010年1月にWEBアンケート『顧客マインド調査』を実施し、住宅の「買い時感」について分析を行いました。

その結果、「買い時感DI」（※）は前回調査（2009年10月調査）より上昇。来訪者・モニターともに、ほぼ2009年7月調査時の水準に回復し、2010年年初は堅調なスタートとなりました。特に、来訪者については、サブプライムローン問題発生前の販売好調であった2007年1月調査水準を上回っています。

買い時だと思ふ理由としては、「金利が低水準」「価格が低水準（価格が下がってきている）」「税制のメリットがある」等の『市場環境』が引き続き上位となっています。個人所得が伸び悩む中においても、『現在の買いやすい市場環境』が継続されれば、「買い時感」は堅調水準が維持されると考えます。

（※）買い時感DIの算出方法：「買い時だと思ふ」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DI」について（グラフ①）

前回調査（2009年10月調査）に比べ、来訪者は6ポイントの上昇、モニターは7ポイントの上昇となり、2010年年初は堅調水準でのスタートとなりました。特に来訪者は、サブプライムローン問題発生前の販売が好調であった2007年1月調査を上回る水準まで上昇しています。

■住宅の「買い時感」について（グラフ②）

【来訪者「買い時だと思ふ」が約4割で推移 「買い時だとは思わない」が24%に減少】

「買い時だと思ふ」と回答した方の割合は、2008年7月調査を底に、2009年4月調査以降約4割で推移しています。一方、「買い時だと思わない」と回答した方の割合は、2008年10月調査の50%をピークに下降傾向となっています。

【モニター「買い時だと思ふ」が約3割で推移 「買い時だとは思わない」が30%とほぼ同水準まで減少】

「買い時だと思ふ」と回答した方の割合は、2008年7月調査を底に、2009年4月調査以降約3割で推移しています。また、「買い時だと思わない」と回答した方の割合は2008年10月調査の43%をピークに下降傾向となっており、来訪者同様の動きとなっています。

■住宅を「買い時だと思ふ」理由について（グラフ③、グラフ④）

【“現在の金利が低水準だから” “価格が低水準” “税制のメリットがあるから” が上位】

「買い時だと思ふ」と回答した方の理由は、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、「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、『市場環境』が買い時感上昇の要因となっています。来訪者の声を聞くと、“住宅ローン減税の最大枠の利用は2010年中”である事。また、“住宅版エコポイント制度”や“住宅資金の贈与税非課税枠拡大”など、新たな住宅政策に関心が高まってきている様子が窺えます。

そうした中、年収別の「買い時感DI」をみると、年収別ではDI値の落ち込みの大きかった年収1000万円以上の層の回復が顕著となっています。

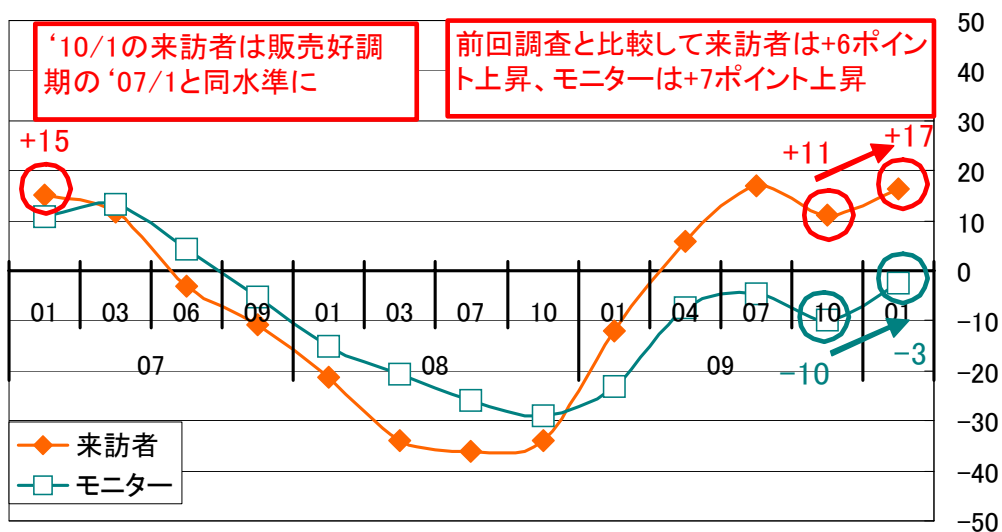
【長谷工アーベスト 顧客マインド調査】

【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2007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 2010年1月7日アンケートメール配信、1月11日締切
 有効回答件数 来訪者：357件、モニター：2,576件

■住宅の「買い時感DI」について

(グラフ①)

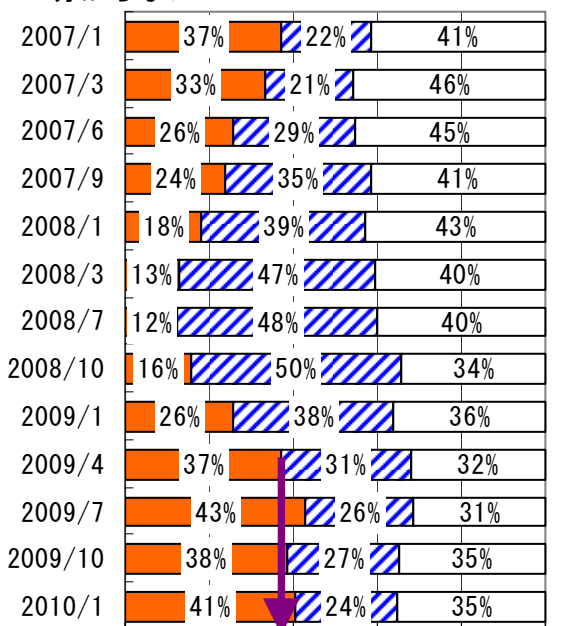


■住宅の「買い時感」について

(グラフ②)

【来訪者】

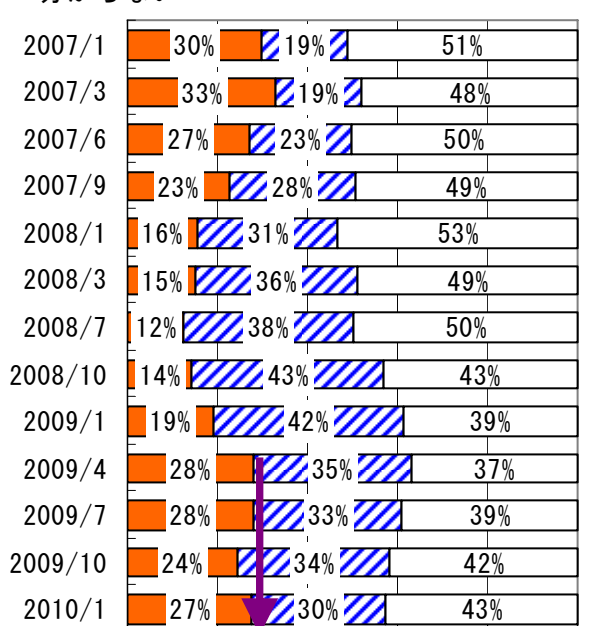
■ 買い時だと思う □ 買い時だと思わない □ 分からない



「買い時だと思う」が2009年4月以降約4割で推移

【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



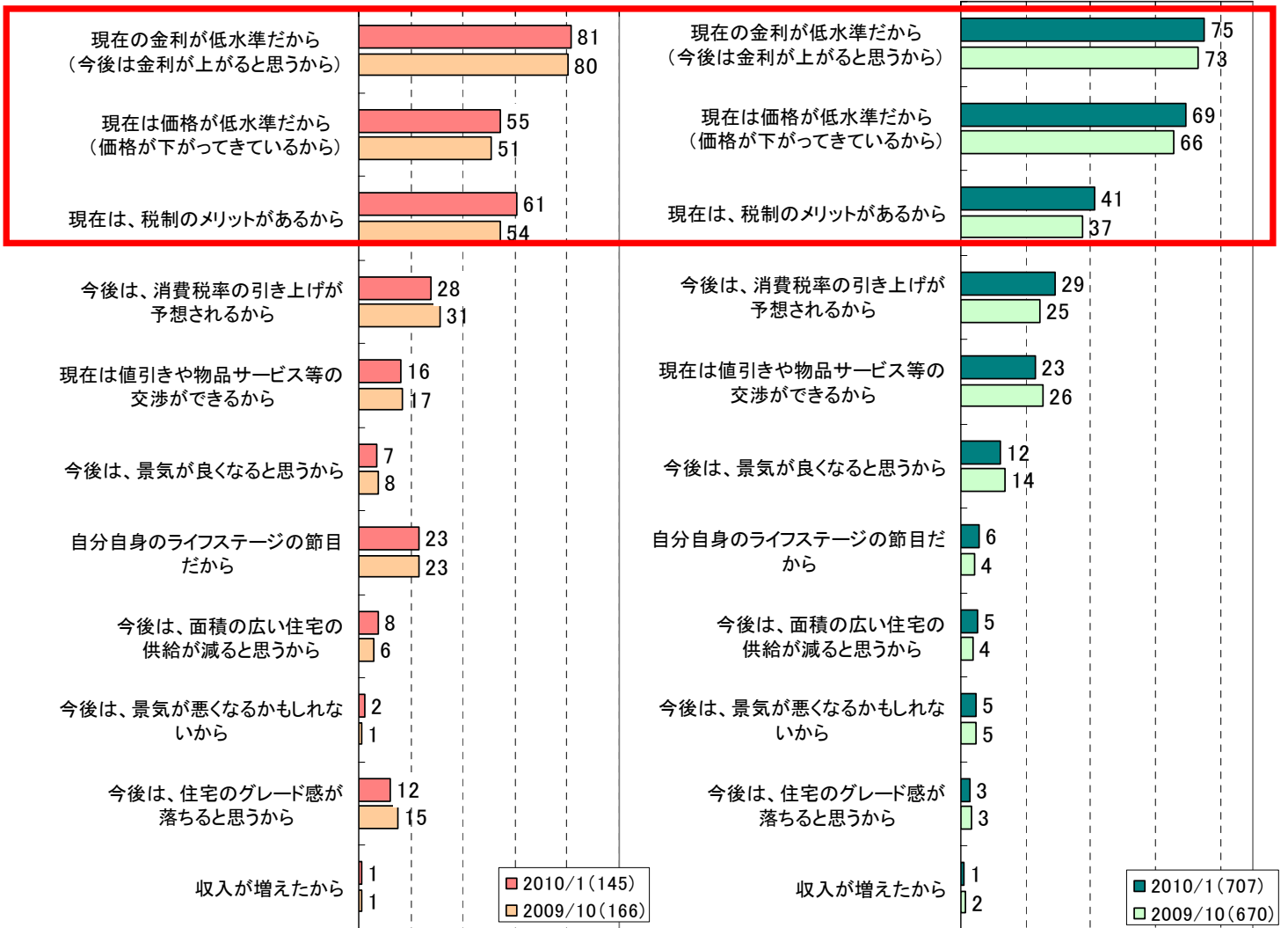
「買い時だと思う」が2009年4月以降約3割で推移

■住宅を買い時だと思ふ理由 [複数回答]

(グラフ③)

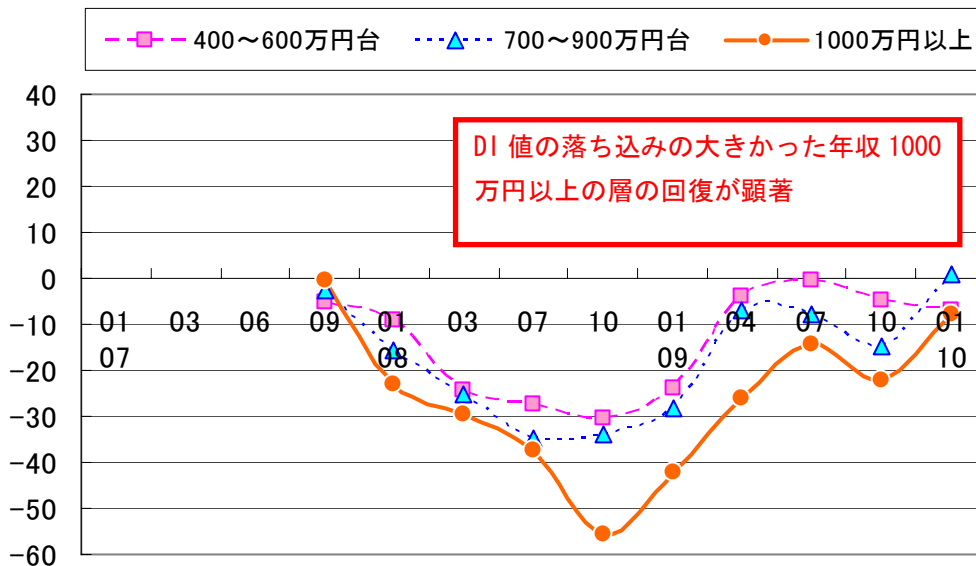
【来訪者】

【モニター】



■年収別「買い時感DI」(モニター)

(グラフ④)



DI 値の落ち込みの大きかった年収 1000 万円以上の層の回復が顕著

※2007年1月、3月、6月については、本人年収を調査していない為、データなし。