

**「2010年ゴールデンウィークのお客様来場状況（首都圏）」**  
**モデルルームへの来場数は、'09年GW比で約4割増加**  
**～長谷工アーベスト販売受託物件分析より～**

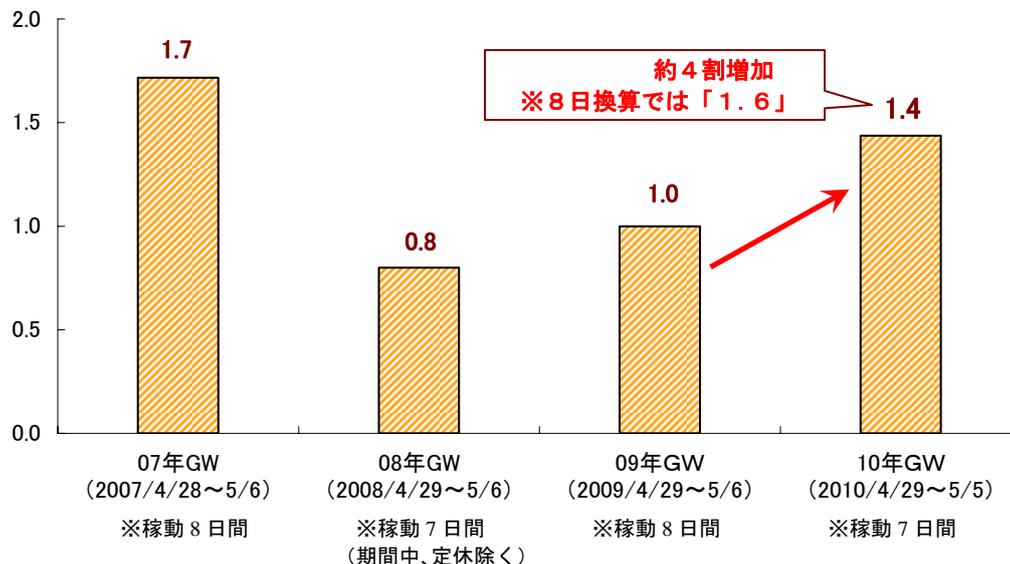
（株）長谷工アーベスト（本社：東京都港区、社長：岡 正徳）が販売受託した新築分譲マンションを対象に、2010年春の大型連休（4月29日～5月5日、通称：ゴールデンウィーク（以下、GW））におけるお客様の来場状況を集計・分析しました。過去のGWと比較した結果は以下の通りです。

（株）長谷工アーベストが首都圏で販売受託している新築分譲マンションのモデルルームへの来場数は、1棟当たりで'09年GWに比べ約4割の増加。（今年の実稼動日数が7日間の為、'09年の実稼動8日間で換算すると約6割の増加）。'08年を底に2年連続で増加しており、サブプライム問題発覚前の'07年とほぼ同水準となりました。

GW期間中に来場されたお客様の傾向としては、最近になってモデルルームを見始めた方が多く見受けられ、住宅購入を検討し始めた理由としては「結婚」「子供の誕生・成長」の為など、自分自身のライフステージに関する事のほか、「価格が底を打ったというニュースを聞いたので」「税制優遇により、両親からの資金援助がもらえそうなので」「新しい物件のチラシが頻繁に入るようになったから」など、最近の市場の動きを反映した声が目立ちました。

**【モデルルームへの来場数（1棟当たり） ※'07～'10年の推移】**

※'09年GWを「1」とした場合の指数より



（集計対象：長谷工アーベストが販売受託した新築分譲マンション。

'07年GW：32棟、'08年GW：37棟、'09年GW：37棟、'10年GW：28棟）

以上のように、『現在の買いやすい市場環境（「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」』に加え、新しく販売がスタートした新築分譲マンションの登場により、住宅購入を検討されるお客様の動きはより活発になってきています。

## ■GW期間中にモデルルームに来場されたお客様の声

- ・ これから結婚をするので、新居として探し始めました。
- ・ 社宅の補助が打ち切られるので。
- ・ 結婚して今の賃貸も狭く、検討を始めた。
- ・ 来年子供が産まれる為、今のうちにとっています。テレビでも、今は金利が低く、価格も安くなってきているので「買い時」と言っていた。
- ・ 雑誌や新聞の「買い時」や「価格は底を打った」という記事を見た。
- ・ 低金利、ローン控除、エコポイント制度などもあり、検討し始めました。
- ・ 価格が落ち着いて来たので、これからじっくりと検討しようと思っています。
- ・ マンションのチラシが頻繁に入るようになり、検討しようかなと思いはじめた。
- ・ マンションの広告が増えた為、時間のとれるゴールデンウィークに見てみようと思った。
- ・ 新規の販売マンションが、欲しい沿線に出てきたので、住宅に興味を持ち見学を始めた。
- ・ 親から援助してあげるからと薦められた。

など