

メジャーセブンのマンショントレンド調査 Vol.14

2011年2月28日発表

住友不動産株式会社
株式会社大京
東急不動産株式会社
東京建物株式会社
野村不動産株式会社
三井不動産レジデンシャル株式会社
三菱地所レジデンス株式会社
(五十音順)

マンション購入意向者に聞く、新築分譲マンション購入に際しての意識調査2010年度

住宅取得に関する各施策(贈与税、エコポイント、金利引き下げ幅の拡大)の
認知度および各施策によるマンション購入意欲は前回調査(2010年3月)より上昇

マンション購入検討理由は「もっと広い住まいに住みたいから」がトップ
「現在は金利が低く、買い時だと思うから」という“買い時感”が3年連続上昇

～新築マンションポータルサイト「MAJOR7」第14回マンショントレンド調査～

新築マンションポータルサイト MAJOR7(メジャーセブンは住友不動産・大京・東急不動産・東京建物・野村不動産・三井不動産レジデンシャル・三菱地所レジデンスの7社～五十音順)では、このたび全国のマンション購入意向者約40万人を対象に、「新築分譲マンション購入意向者アンケート」を実施いたしました。その結果をまとめましたので、ご報告いたします。

【主な調査結果】**1. [現在マンション購入を検討している理由]**

マンション購入検討理由は、「もっと広い住まいに住みたいから」が調査開始以来7年連続トップ。
「現在は金利が低く、買い時だと思うから」という“買い時感”が3年連続で上昇し2位。(→3ページ)

2. [理想とするマンションのタイプ]

理想とするマンションのタイプは、“管理会社の信頼性”、“大手不動産会社が分譲”、“大手建設会社が施工”が上位。これらは前回調査(2010年3月発表)比でもポイントが上昇。(→4ページ)

3. [住宅取得に関する各施策・制度の認知度の変化]

「住宅取得資金向けの贈与税の非課税枠が拡大されること」「住宅版エコポイント制度」「【フラット35S】自体、および、その金利引下げ幅が2010年2月15日より「-1.0%」に拡大されたこと」のいずれにおいても前回調査時(2010年3月発表)より認知度が上昇。(→5ページ)

4. [住宅取得に関する各施策・制度によるマンション購入意欲の変化]

住宅取得に関する各施策(減税制度拡充、延長、「住宅取得資金向けの贈与税の非課税枠の拡大」の施行、「フラット35Sの金利引下げ幅の拡大」の施行、「住宅版エコポイント制度」の施行)によってマンション購入意欲が高まった人は前回調査時(2010年3月発表)より増加。(→6ページ)

メジャーセブンのマンショントレンド調査 Vol.14

住友不動産株式会社、株式会社大京、東急不動産株式会社、東京建物株式会社、野村不動産株式会社、三井不動産レジデンシャル株式会社、三菱地所レジデンス株式会社の不動産大手7社は共同で、豊富な新築マンション販売情報とマンション選びに役立つ様々な関連情報を提供する新築マンションポータルサイト『MAJOR7』(<http://www.major7.net/>)を2000年4月に開設し、多くのお客様にご利用いただいております。

MAJOR7を運営する不動産大手7社の新築分譲マンションは、全国の民間マンション供給戸数の約34%（2010年）を占めており、その7社の全国を網羅した豊富かつ詳細なマンション販売情報を、より早くサイト上でリアルタイムに提供しております。他業種をみても、同業大手が共同でお客様に有益な情報を提供している例は珍しく、サイトへの年間アクセス数は80万件を超えます。

～新築マンションポータルサイト「MAJOR7」マンショントレンド調査～

マンショントレンド調査は、MAJOR7参加各企業の新築マンション購入意向のインターネット会員（2010年12月時点 約40万人）を対象としたもので、お客様にとってマンショントレンドを把握できる一助になればと考えております。調査結果については、MAJOR7サイト内での公開をしております。今後もこのようなユーザーニーズ調査を実施し、お客様のマンション選びに有益な情報提供をまいります。

■調査概要

【調査対象】

MAJOR7を運営する参加7社の新築マンション情報のインターネット会員約40万人および、MAJOR7サイト上でのアンケート回答者。

【調査方法】

MAJOR7各社のインターネット会員に対してアンケートの告知をし、WEBサイトに用意したアンケートフォームに誘導。アンケート回答者の自由記入を分類して集計・分析。

【集計数】

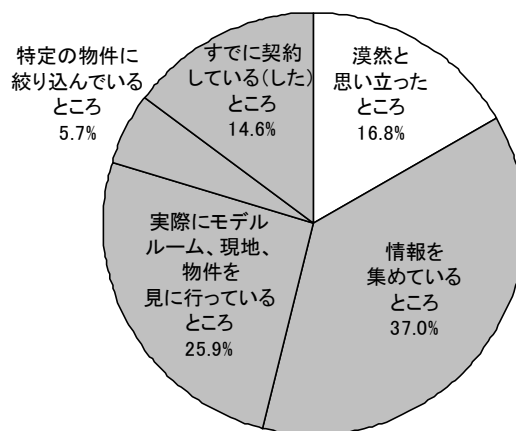
3,718人(男性 2,415人、女性 1,303人)
回答者のうち、重複回答を排除
20歳以上の回答のみ集計

【調査時期】

2010年11月12日（金）～ 2010年12月12日（日）

※ 前回のアンケートは2009年11月30日（月）～12月26日（土）に実施。

<回答者のマンション購入行動段階> (3,718人)



メジャーセブンのマンショントレンド調査 Vol.14

1. マンション購入検討理由は、「もっと広い住まいに住みたいから」がトップ。

「現在は金利が低く、買い時だと思うから」という“買い時感”が3年連続で上昇。

「現在マンション購入を検討している理由」は、前回調査(2010年3月発表)に続き、「もっと広い住まいに住みたいから」がトップとなりました。この「もっと広い住まいに住みたいから」は2005年の調査開始以来、7年連続でトップとなっています。

また、「現在は金利が低く、買い時だと思うから」が3年連続で順位を上げ(17位→6位→3位→2位)、“買い時感”があるという意識がうかがえる結果となりました。

その他では、「通勤に便利な場所に住みたいから」(5位→4位)、「老後の安心のため、住まいを持ちたいと思うから」(11位→8位→6位)、「持ち家の方が住まいの質が良いと思うから」(9位→8位)、「子供や家族のため、家を持ちたいと思うから」(11位→9位)、などが順位を上げています。

＜現在マンション購入を検討している理由＞

【今回調査(2011年2月発表)】

回答 3,718人

順位		(%)
1	もっと広い住まいに住みたいから	27.9
2	現在は金利が低く、買い時だと思うから	25.2
3	賃貸より持ち家の方が、金銭的に得だと思うから	22.5
4	通勤に便利な場所に住みたいから	19.8
5	もっと交通の便の良い(買い物や通勤に便利)ところに住みたいから	18.7
6	老後の安心のため、住まいを持ちたいと思うから	18.4
7	資産を持ちたい・資産として有利だと思ったから	18.0
8	持ち家の方が住まいの質が良いと思うから	17.8
9	子どもや家族のため、家を持ちたいと思うから	17.1
10	都心に住みたいから	15.9
11	持ち家の方が自由に使える気兼ねがないから	13.7
12	魅力的な物件や物件広告を見たから	13.7
13	土地・住宅価格が安くなり、買い時だと思ったから	12.4
14	子どもの教育環境が良い場所に住みたいから	11.9
15	家の設備が古くなってきたから	9.5
16	今の家が古いから	9.1
17	免震構造のような耐震性の高いところに住みたいから	9.0
18	防犯上、安全な地域に住みたいから	8.3
19	緑が多い場所に住みたいから	7.7
20	同居家族が増える(増えた)から(出産・親との同居など)	7.6
21	結婚により、住まいを持ちたいと思ったから	7.5
22	人気の街に住みたいから	7.3
23	ペットと一緒に住みたい・ペットを飼いたいから	6.0
24	セカンドハウスが欲しいから	5.3
25	(転勤・転職などで)社宅・寮を出る必要があるから	4.6
26	子どもが独立し、夫婦二人が住むのに適したところに住みたいから	4.2
27	持ち家の方が社会的信頼を得られるから	4.0
28	現在住んでいる地域の環境が変わって嫌いになったから	3.0
29	親の近くに住むことが必要になったから	2.4
30	リゾート地に住みたいと思っているから	1.8
31	土地・住宅価格が上昇し始めたから	1.7
32	親から離れたところに住みたくなった・親から独立したから(結婚を除く)	1.6
	その他	4.1

【前回調査(2010年3月発表)】

回答 4,154人

順位		(%)
1	もっと広い住まいに住みたいから	29.3
2	賃貸より持ち家の方が、金銭的に得だと思うから	22.5
3	現在は金利が低く、買い時だと思うから	21.9
4	もっと交通の便の良い(買い物や通勤に便利)ところに住みたいから	20.3
5	通勤に便利な場所に住みたいから	19.0
6	資産を持ちたい・資産として有利だと思ったから	18.4
7	土地・住宅価格が安くなり、買い時だと思ったから	17.3
8	老後の安心のため、住まいを持ちたいと思うから	16.8
9	持ち家の方が住まいの質が良いと思うから	15.7
10	都心に住みたいから	15.6
11	子どもや家族のため、家を持ちたいと思うから	15.2
12	魅力的な物件や物件広告を見たから	14.4
13	持ち家の方が自由に使える気兼ねがないから	14.1
14	子どもの教育環境が良い場所に住みたいから	11.5
15	免震構造のような耐震性の高いところに住みたいから	10.6
16	防犯上、安全な地域に住みたいから	9.6
16	家の設備が古くなってきたから	9.6
18	今の家が古いから	9.1
19	緑が多い場所に住みたいから	7.4
19	同居家族が増える(増えた)から(出産・親との同居など)	7.4
21	結婚により、住まいを持ちたいと思ったから	7.2
22	人気の街に住みたいから	6.8
23	セカンドハウスが欲しいから	6.7
24	ペットと一緒に住みたい・ペットを飼いたいから	6.5
25	子どもが独立し、夫婦二人が住むのに適したところに住みたいから	4.4
26	持ち家の方が社会的信頼を得られるから	4.1
26	(転勤・転職などで)社宅・寮を出る必要があるから	4.1
28	親の近くに住むことが必要になったから	3.0
29	現在住んでいる地域の環境が変わって嫌いになったから	2.9
30	リゾート地に住みたいと思っているから	2.4
31	親から離れたところに住みたくなった・親から独立したから(結婚を除く)	2.1
32	土地・住宅価格が上昇し始めたから	1.1
	その他	3.6

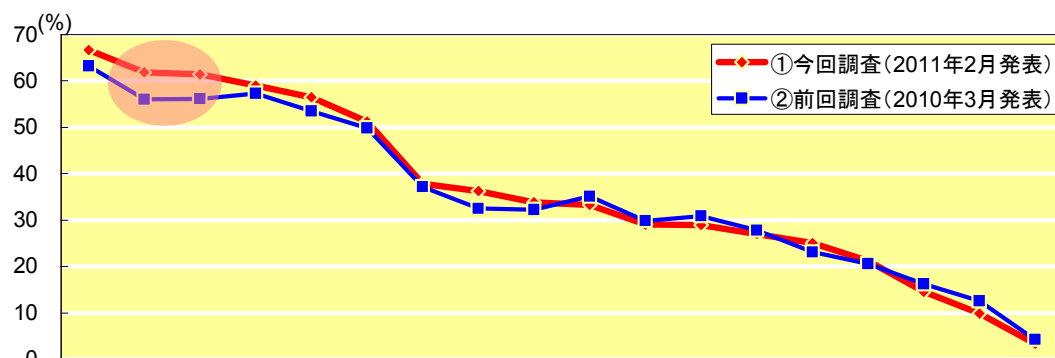
メジャーセブンのマンショントレンド調査 Vol.14

2. 理想とするマンションのタイプは、“管理会社の信頼性”、“大手不動産会社が分譲”、“大手建設会社が施工”が上位。

上記は前回調査時(2010年3月発表)よりもポイントが上昇。

「理想とするマンションのタイプ」について尋ねたところ、前回調査(2010年3月発表)と同様、「管理会社が信頼できるマンション」66.7%、「大手不動産会社が分譲するマンション」61.9%、「大手建設会社が施工するマンション」61.4%が上位にあげられました。また、「大手不動産会社が分譲するマンション」「大手建設会社が施工するマンション」は、前回調査と比べてポイントが上がり、「理想とするマンションのタイプ」として、益々重視される項目であることがうかがえる結果となっています。

<理想とするマンションのタイプ>



		管理会社が信頼できるマンション	大手不動産会社が分譲するマンション	大手建設会社が施工するマンション	周辺環境が自然に恵まれたマンション	都心部に立地するマンション	間取りの可変性があるマンション (間取りをある程度自由に變更できるマンション)	投資性の高いマンション	低層マンション	ファミリー向けマンション	設計やサービス面がホテルライクなマンション	高層マンション、タワーマンション	デザイナーズマンション	建築家やデザイナーの設計による	小規模戸数のマンション	大規模戸数のマンション	再開発している地区のマンション	シングル・DINKS（共働き子供なし）向けマンション	セカンドハウス型マンション	その他
	n=																			
①今回調査(2011年2月発表)	(3718)	66.7	61.9	61.4	59.1	56.5	51.2	37.8	36.2	33.8	33.3	29.0	29.0	27.0	25.1	21.1	14.6	9.8	3.4	
②前回調査(2010年3月発表)	(4154)	63.3	56.0	56.2	57.3	53.5	49.9	37.2	32.5	32.3	35.1	29.8	30.9	27.8	23.1	20.6	16.2	12.6	4.2	
差分(①-②)	-	3.4	5.9	5.2	1.8	3.0	1.3	0.6	3.7	1.5	-1.8	-0.8	-1.9	-0.8	2.0	0.5	-1.6	-2.8	-0.8	

※差分(①-②)が5ポイント以上の項目に網掛け

メジャーセブンのマンショントレンド調査 Vol.14

3. 住宅取得に関する各施策の認知度は、全項目で前回調査時(2010年3月発表)より上昇。

住宅取得に関する各施策(住宅取得資金向けの贈与税の非課税枠が拡大されること、住宅版エコポイント制度、「フラット35S」自体、および、その金利引下げ幅が2010年2月15日から「-1.0%」に拡大されたこと)の認知度について尋ねたところ、いずれの項目においても前回調査(2010年3月発表)の認知度を上回っており、各施策が確実に浸透している様子がうかがえる結果となりました。とりわけ、「贈与税の非課税枠がH22年は500万円から1,500万円に拡大された」「住宅版エコポイント対象住宅基準を満たすマンションでは、1戸あたり30万ポイント(30万円分)のエコポイントが付与されること」「住宅版エコポイント対象住宅基準を満たす新築分譲マンションに適用されること」「税制特例(贈与税の非課税枠の拡大など)や融資の優遇(フラット35Sなど)と併せて、申請が可能なこと」などで上昇幅が大きくなっています。

◆「住宅取得資金向けの贈与税の非課税枠が拡大されること」の認知度

【今回調査(2011年2月発表)】		【前回調査(2010年3月発表)】		知っている ポイント差 (今回-前回)
		知っていた	知らなかった	
	n=	0%	100%	
1.贈与税の非課税枠がH22年は500万円から1,500万円に拡大された	(3718)	59.0	41.0	10.4
2.贈与税の非課税枠がH23年は500万円から1,000万円に拡大される	(3718)	43.4	56.6	8.8
3.今回の非課税措置は、直系尊属(父母、祖父母など)から受けた贈与が対象	(3718)	52.9	47.1	6.2
4.期間内に複数の父母や祖父母から受けた贈与は、合計金額1,500万円(H23年は1,000万円)が上限となる	(3718)	41.5	58.5	9.8
5.暦年課税制度(基礎控除110万円)、相続時精算課税制度(一般枠2,500万円)を併用可能である	(3718)	30.1	69.9	7.6

◆「住宅版エコポイント制度」の認知度

【今回調査(2011年2月発表)】		【前回調査(2010年3月発表)】		知っている ポイント差 (今回-前回)
		知っていた	知らなかった	
	n=	0%	100%	
1.住宅版エコポイント対象住宅基準を満たすマンションでは、1戸あたり30万ポイント(30万円分)のエコポイントが付与されること	(3718)	62.4	37.6	18.0
2.10階建以下の場合、平成21年12月8日以降に建築着工し、引渡し・ポイント申請が平成23年12月31日までに可能なこと	(3718)	22.9	77.1	7.8
3.11階建以上の場合、平成21年12月8日以降に建築着工し、引渡し・ポイント申請が平成24年12月31日までに可能なこと	(3718)	19.1	80.9	6.6
4.住宅版エコポイント対象住宅基準を満たす新築分譲マンションに適用されること	(3718)	55.8	44.2	17.7
5.税制特例(贈与税の非課税枠の拡大など)や融資の優遇(フラット35Sなど)と併せて、申請が可能なこと	(3718)	37.7	62.3	14.4

◆「フラット35S」自体、および、その金利引下げ幅が2010年2月15日から「-1.0%」に拡大されたこと

*「フラット35S」とは、民間金融機関と住宅金融支援機構が提携している住宅ローンで、申し込む際、省エネルギー性、耐震などの要件を満たす住宅を取得される場合に、金利が引下げられる制度です。

		フラット35S自体も知っており、かつ金利引下げ幅が拡大したことも知っていた	フラット35S自体は知っていたが、金利引下げ幅が拡大したことは知らなかった	フラット35S自体を知らなかった	知っている 計
	n=	0%	100%		
今回調査(2011年2月発表)	(3718)	40.9	41.4	17.7	82.3
前回調査(2010年3月発表)	(4542)	26.6	48.5	25.0	75.1

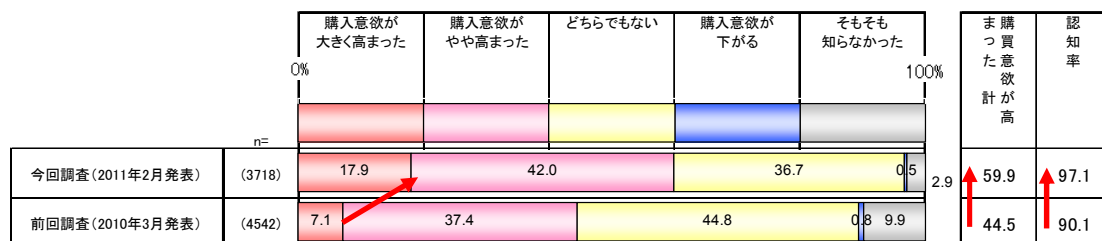
メジャーセブンのマンショントレンド調査 Vol.14

4. 住宅取得に関する各施策によって、マンションの購入意欲が高まった人の割合が全項目で前回調査時(2010年3月発表)より上昇している。

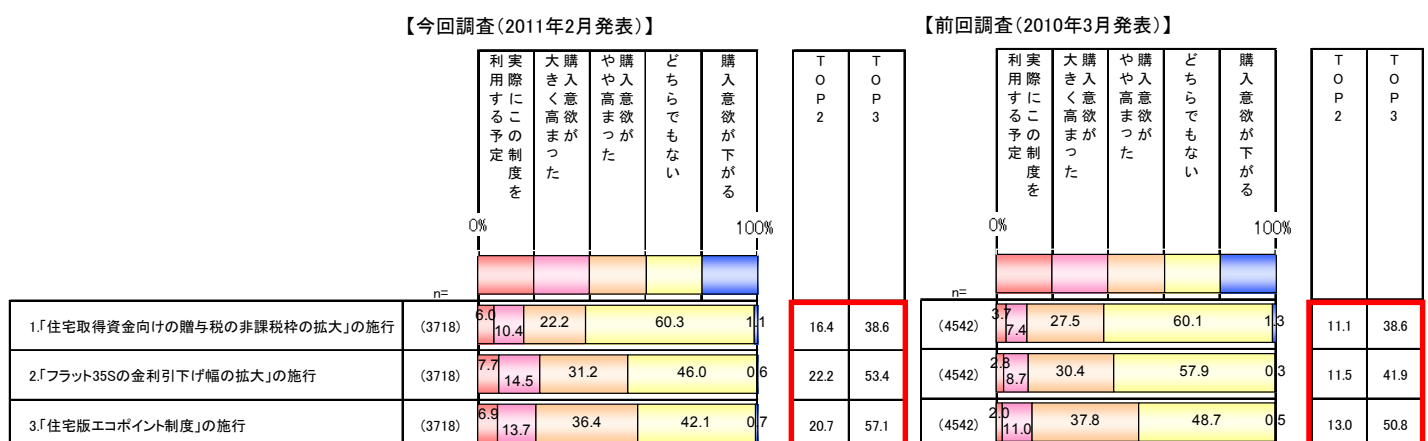
住宅取得に関する各施策(減税制度拡充、延長、「住宅取得資金向けの贈与税の非課税枠の拡大」の施行、「フラット35Sの金利引下げ幅の拡大」の施行、「住宅版エコポイント制度」の施行)によって、マンションの購入意欲に変化があったかを尋ねたところ、いずれの施策においても、前回調査時(2010年3月発表)より購入意欲が高まった人の割合が高くなっており、肯定的な回答が多く見られる結果となりました。

また、新築分譲マンション取得に関する減税制度拡充を知っている人は97.1%とほぼ全員に達し、前回調査時(2010年3月発表)の90.1%を7ポイント上回っています。

◆新築分譲マンション取得に関する減税制度拡充、延長が発表されたことによるマンション購入意欲の変化



◆住宅取得に関する各施策によるマンション購入意欲の変化



メジャーセブンのマンショントレンド調査 Vol.14

《「MAJOR7」各社の供給戸数》

※1 2010年全国供給戸数84,701戸

会 社 名	マンション供給戸数	シェア
住友不動産	4,727戸	5.6%
大京	5,307戸	6.3%
東急不動産	1,877戸	2.2%
東京建物	1,744戸	2.1%
野村不動産	5,036戸	5.9%
三井不動産レジデンシャル	5,037戸	5.9%
三菱地所レジデンス ※2	5,424戸	6.4%
7社合計	29,152戸	34.4%

注1：（株）不動産経済研究所調べによる2010年全国マンション供給実績

注2：三菱地所レジデンスの供給戸数は、2010年当時の三菱地所、藤和不動産の供給戸数を合算した数値です。

《「MAJOR7」の基本理念・活動内容》

私たちMAJOR7ではお客様がご満足いくようなマンション選びができるように、お客様本位の情報発信を行うことを基本理念として活動していきます。

この基本理念に基づき、Web上を通じて次のようなマンション情報等の発信をおこなっています。

- （1）お客様がご自分にあった住まい選びができるように、私たちが住まいのあり方について考えていることや、不動産情報の適切な判断基準となりえる情報等をお客様に提供していきます。
- （2）私たちのマンションづくりの豊富な経験とノウハウを活かし、お客様のご要望をきめ細かく反映したマンションをご紹介します。
- （3）お客様がご満足いく住まい選びができますように、私たちが発信する情報の質と量を活かして、最新かつ豊富な物件情報の提供を行います。また、私たちのノウハウを結集し、マンション選びの知識などのノウハウをご提案することにより顧客満足度の向上を目指します。

メジャーセブンのマンショントレンド調査 Vol.14

《「MAJOR7」構成会社の会社概要》 五十音順

◎住友不動産株式会社の概要

- ・ 本社所在地：東京都新宿区西新宿2-4-1 新宿NSビル
- ・ 代表者：取締役社長 小野寺 研一
- ・ 設立：1949年12月
- ・ 資本金：1,228億500万円（2010年3月31日現在）
- ・ 従業員数：3,609名（2009年3月末現在）
- ・ 売上高：5,929億円（単体：2009年3月期）
- ・ 営業内容：オフィスビル開発・賃貸、マンション開発・分譲・賃貸、ハウジング事業等

◎株式会社大京の概要

- ・ 本社所在地：東京都渋谷区千駄ヶ谷4-24-13 千駄ヶ谷第21大京ビル
- ・ 代表者：代表取締役社長 山口 陽
- ・ 設立：1964年12月
- ・ 資本金：411億7,153万円（2010年2月9日現在）
- ・ 従業員数：1,384名（2010年3月31日現在）
- ・ 売上高：1,948億円（単体：2010年3月期）
- ・ 営業内容：マンション分譲、不動産販売、都市開発

◎東急不動産株式会社の概要

- ・ 本社所在地：東京都渋谷区道玄坂1-21-2 新南平台東急ビル
- ・ 代表者：代表取締役社長 金指 潔
- ・ 設立：1953年12月
- ・ 資本金：575億5,169万円（2010年4月1日現在）
- ・ 従業員数：583名（2010年4月1日現在）
- ・ 売上高：2,197億円（単体：2010年3月期）
- ・ 営業内容：住宅事業、オフィス事業、都市事業、リゾート事業、資産活用事業等

◎東京建物株式会社の概要

- ・ 本社所在地：東京都中央区八重洲1-9-9 東京建物本社ビル
- ・ 代表者：代表取締役社長 畑中 誠
- ・ 設立：1896年10月
- ・ 資本金：924億円（2009年12月末現在）
- ・ 従業員数：445名（2009年12月末現在）
- ・ 売上高：2,089億円（単体：2009年12月期）
- ・ 営業内容：ビルの開発・経営、マンション・戸建の開発・分譲、不動産の証券化・小口化、リゾートの開発・分譲・運営、不動産の仲介・鑑定・コンサルティング

メジャーセブンのマンショントレンド調査 Vol.14

◎野村不動産株式会社の概要

- ・ 本社所在地：東京都新宿区西新宿 1-26-2 新宿野村ビル
- ・ 代 表 者：取締役社長 鈴木 弘久
- ・ 設 立：1957年4月
- ・ 資 本 金：20億円（2010年4月1日現在）
- ・ 従 業 員 数：1,431名（2010年4月1日現在）
- ・ 売 上 高：3,025億円（単体：2010年3月期）
- ・ 営 業 内 容：住宅分譲事業（マンション・戸建）、法人仲介事業、投資・開発事業、ビルディング事業、建築・設計事業、資産運用事業 等

◎三井不動産レジデンシャル株式会社の概要

- ・ 本社所在地：東京都中央区日本橋室町3-1-20（三井別館）
- ・ 代 表 者：代表取締役社長 松本 光弘
- ・ 設 立：2005年12月
- ・ 資 本 金：400億円
- ・ 従 業 員 数：1,930名（2010年4月1日現在）
- ・ 売 上 高：3,187億円（単体：2010年3月期）
- ・ 営 業 内 容：住宅分譲事業（マンション、戸建）、販売受託事業、新規事業

◎三菱地所レジデンス株式会社の概要

- ・ 本社所在地：東京都千代田区大手町1-6-1大手町ビル
- ・ 代 表 者：取締役社長 八木橋 孝男
- ・ 設 立：1957年6月（2011年1月に社名変更）
- ・ 資 本 金：500億円（2011年1月2日現在）
- ・ 従 業 員 数：1,264名（2011年1月2日現在）
- ・ 営 業 内 容：不動産の販売、不動産の仲介、不動産の賃貸借、工事の請負
不動産の所有・管理及び賃借