



マンション選びを知り尽くした8社が結果

**MAJOR 7**

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  
藤和不動産株式会社  
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2006年度

**マンションの価格について**

**約8割(79%)の人が「値上がりしていると感じる」と回答**

**地価や住宅ローン金利が上昇してもこだわりたいポイントの上位は  
「日照や採光」「駅近」「耐震性」「セキュリティ」など**

**～新築マンションポータルサイト「MAJOR7」第六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 = 住友不動産・大京・東急不動産・東京建物・藤和不動産・野村不動産・三井不動産レジデンシャル・三菱地所の8社～五十音順)では、このたび全国のマンション購入意向者27万人を対象に、「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]**

「広さ」「交通の利便性」の追求が上位。昨年上位の「お買い得感」は順位を下げる。( 3ページ)

**2. [マンションの価格について]**

全体の約8割(79%)の人が「値上がり感」をもっている。また、マンションの検討段階が進んでいる人ほど値上がりしていると感じる人が多く、購入行動をとる人の割合も高くなる傾向。( 4ページ)

**3. [こだわりたい・妥協はしないポイント]**

地価・金利が上昇してもこだわりたいポイントは「日照・採光」「駅近」「耐震性」「セキュリティ」が上位。また、お金をかけてもこだわりたい、妥協はしないという点について、より高いポイントを獲得した項目は、「大手の信頼性」「災害対応」「耐震性」「セキュリティ」「日照・採光」「駐車場確保」などがあがる。( 5～6ページ)

**4. [マンションに住むメリット]**

「セキュリティの充実」「便利な場所に住める」「メンテナンスが容易」が上位。昨年アンケートと比べ、全体的に“マンションに対するメリット感”が上昇。( 7ページ)

**本件に関するお問合せは**

〔幹事会社〕 藤和不動産株式会社 経営企画部 広報IR室

益(えき) / 深野(ふかの) 電話: 03-3272-6345

Mail to: KAZUE\_EKI@towa-fudosan.co.jp

メジャーセブンのマンショントレンド調査 Vol.6

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、藤和不動産株式会社、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、三菱地所株式会社の不動産大手8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8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20%(2005年実績:株不動産経済研究所調べ)を占めており、その8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、サイト上でリアルタイムで提供しております。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140万件を超え、数多くのお客様に信頼のマンション情報をお届けしています。

～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(2006年11月時点 約27万人)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まいります。

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8社の新築マンション情報のインターネット会員約27万人および、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。

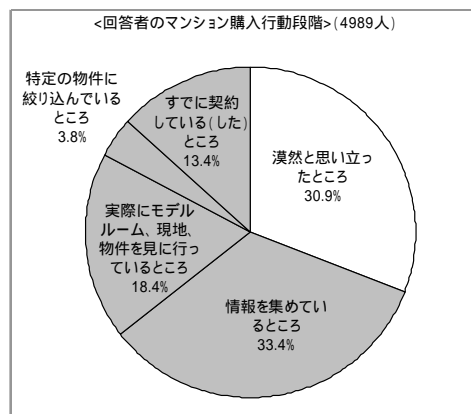
【集計数】

4,989件(男性 3,128件、女性 1,861件)  
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】

2006年11月13日～2006年12月8日

<図1>



メジャーセブンのマンショントレンド調査 Vol.6

**1. 現在マンション購入を検討している理由は、「広さ」と「交通の利便性」の追求が上位。  
昨年上位であった「買い時だと思う」人の割合は減り、順位を下げる。**

現在マンション購入を検討している理由は、昨年(2006年1月30日発表)のアンケートと同様、「もっと広い住まいに住みたいから」が33%でトップ。それに「通勤に便利な場所に住みたいから」「もっと交通の便が良いところに住みたいから」各22%といった通勤や交通の利便性に関する項目が昨年より順位を上げて続いています。

その他では“お買い得感”や“耐震性”に関する項目が昨年より順位を下げていることが特徴的です。なお、今回新たに質問に加えた「土地・住宅価格が上昇し始めたから」は11%で15位となりました。

< 現在マンション購入を検討している理由(上位25位までを抜粋) >

順位	理由	回答 4,989人 (%)
1	もっと広い住まいに住みたいから	33.1
2	通勤に便利な場所に住みたいから	22.2
3	もっと交通の便が良い(買い物や通勤に便利)ところに住みたいから	21.5
4	賃貸より持ち家の方が、金銭的に得だと思うから	21.3
5	都心に住みたいから	17.8
6	持ち家の方が住まいの質が良いと思うから	17.0
6	資産を持ちたい・資産として有利だと思ったから	17.0
8	子供や家族のため、家を持ちたいと思うから	16.3
9	持ち家の方が自由に使えて気兼ねがしないから	15.7
10	老後の安心のため、住まいを持ちたいと思うから	15.2
11	魅力的な物件や物件広告を見たから	14.6
12	現在は金利が低く、買い時だと思うから	13.7
13	子供の教育環境が良い場所に住みたいから	13.4
14	免震構造のような耐震性の高いところに住みたいから	12.9
15	土地・住宅価格が上昇し始めたから	11.4
16	防犯上、安全な地域に住みたいから	11.3
17	家の設備が古くなってきたから	9.5
18	今の家が古いから	9.2
19	緑が多い場所に住みたいから	8.3
20	ペットと一緒に住みたい・ペットを飼いたいから	8.1
21	人気の街に住みたいから	8.1
22	結婚により、住まいを持ちたいと思ったから	7.3
23	同居家族が増える(増えた)から(出産・親との同居など)	7.3
24	セカンドハウスが欲しいから	6.5
25	土地・住宅価格が安くなり、買い時だと思ったから	6.3

順位	理由	回答 5,944人 (%)
1	もっと広い住まいに住みたいから	33.2
2	賃貸より持ち家の方が、金銭的に得だと思うから	25.8
3	現在は金利が低く、買い時だと思うから	23.3
4	通勤に便利な場所に住みたいから	23.1
5	もっと交通の便が良い(買い物や通勤に便利)ところに住みたいから	20.6
6	持ち家の方が住まいの質が良いと思うから	19.0
7	持ち家の方が自由に使えて気兼ねがしないから	18.2
8	免震構造のような耐震性の高いところに住みたいから	17.6
9	子供や家族のため、家を持ちたいと思うから	16.7
10	老後の安心のため、住まいを持ちたいと思うから	16.5
11	都心に住みたいから	16.3
12	資産を持ちたい・資産として有利だと思ったから	16.2
13	魅力的な物件や物件広告を見たから	15.5
14	土地・住宅価格が安くなり、買い時だと思ったから	14.5
15	子供の教育環境が良い場所に住みたいから	13.8
16	防犯上、安全な地域に住みたいから	13.3
17	緑が多い場所に住みたいから	9.7
18	今の家が古いから	9.2
18	ペットと一緒に住みたい・ペットを飼いたいから	9.2
20	家の設備が古くなってきたから	9.0
21	結婚により、住まいを持ちたいと思ったから	8.9
22	同居家族が増える(増えた)から(出産・親との同居など)	7.9
23	人気の街に住みたいから	7.6
24	セカンドハウスが欲しいから	6.1
25	(転職や転職などで)社宅・寮をでる必要があるから	5.3

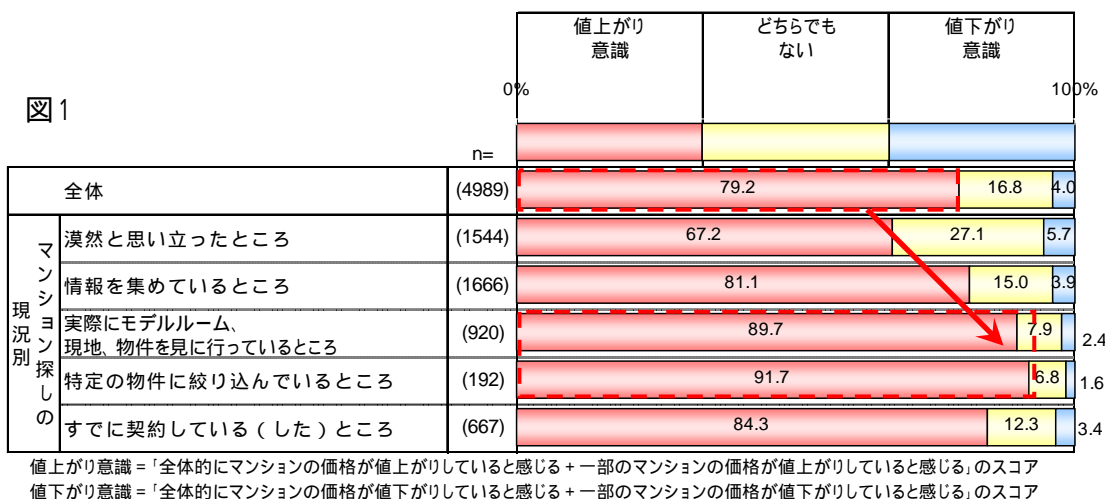
メジャーセブンのマンショントレンド調査 Vol.6

**2. マンション価格について、全体の約8割(79%)で「値上がり感」をもっている。  
 また、マンションの検討段階が進んでいる人ほど値上がりしていると感じる人が多く、  
 購入行動をとる人の割合も高くなる傾向。**

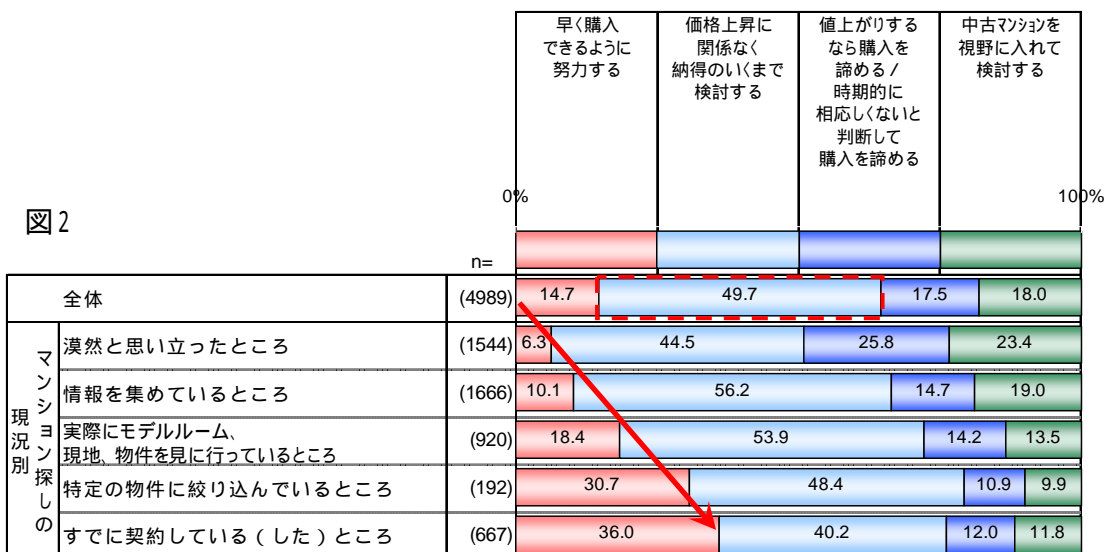
マンションの価格についてどのように感じているか尋ねたところ(図1)、全体の約8割(79%)の方が「値上がりしていると感じる」と回答され、その割合は購入検討段階が進むほど、高くなる傾向が見られています。

また、マンション価格が上昇している市況下なら、どのような行動をとるかとの質問(図2)では、購入検討段階が進むにつれ、「早く購入できるように努力する」との回答が高くなり、購入行動をとる傾向がうかがえます。一方で、約5割前後の人が「価格の上昇に関係なく納得のいくまで検討する」と回答しており、住まいに対するこだわりの高さもうかがえます。

< マンションの価格についてどのように感じているか >



< マンション価格が上昇している市況下なら、どのような行動をとるか >



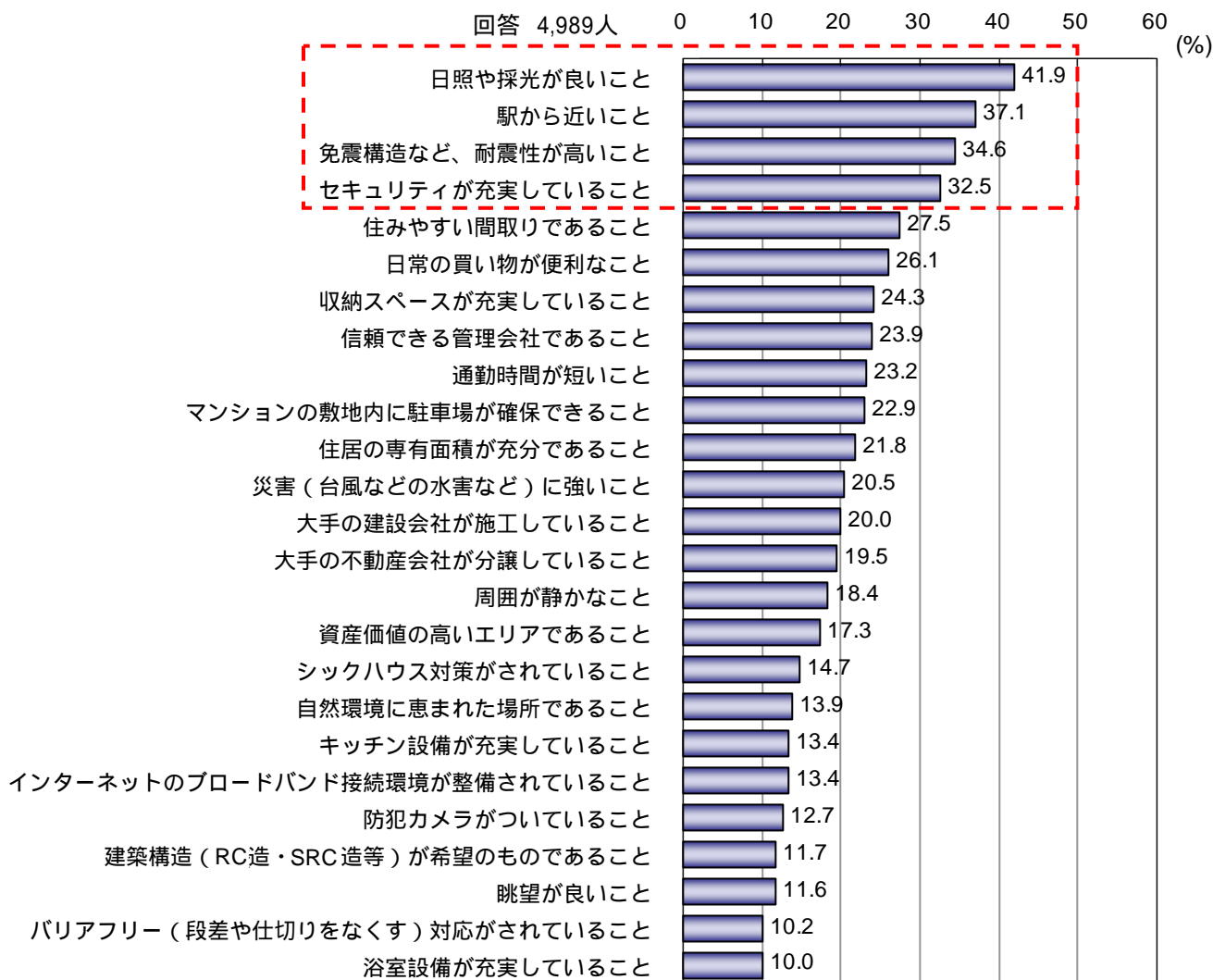
メジャーセブンのマンショントレンド調査 Vol.6

3 - 1 . 地価の上昇や住宅ローン金利の上昇があってもこだわりたいポイントは  
**「日照や採光」「駅近」「耐震性」「セキュリティ」が上位にあがる。**

地価の上昇または住宅ローン金利の上昇があってもこだわりたいポイントは、「日照や採光が良いこと」が42%でトップ。次いで「駅から近いこと」37%、「免震構造など、耐震性が高いこと」35%、「セキュリティが充実していること」33%の順となっています。

これら、「日照や採光」「駅近」「耐震性」「セキュリティ」は、比較的こだわりの強いポイントであることがうかがえます。

<「地価の上昇」または「住宅ローン金利の上昇」があってもこだわりたいポイント>





マンション選びを知り尽くした8社が結果

MAJOR 7

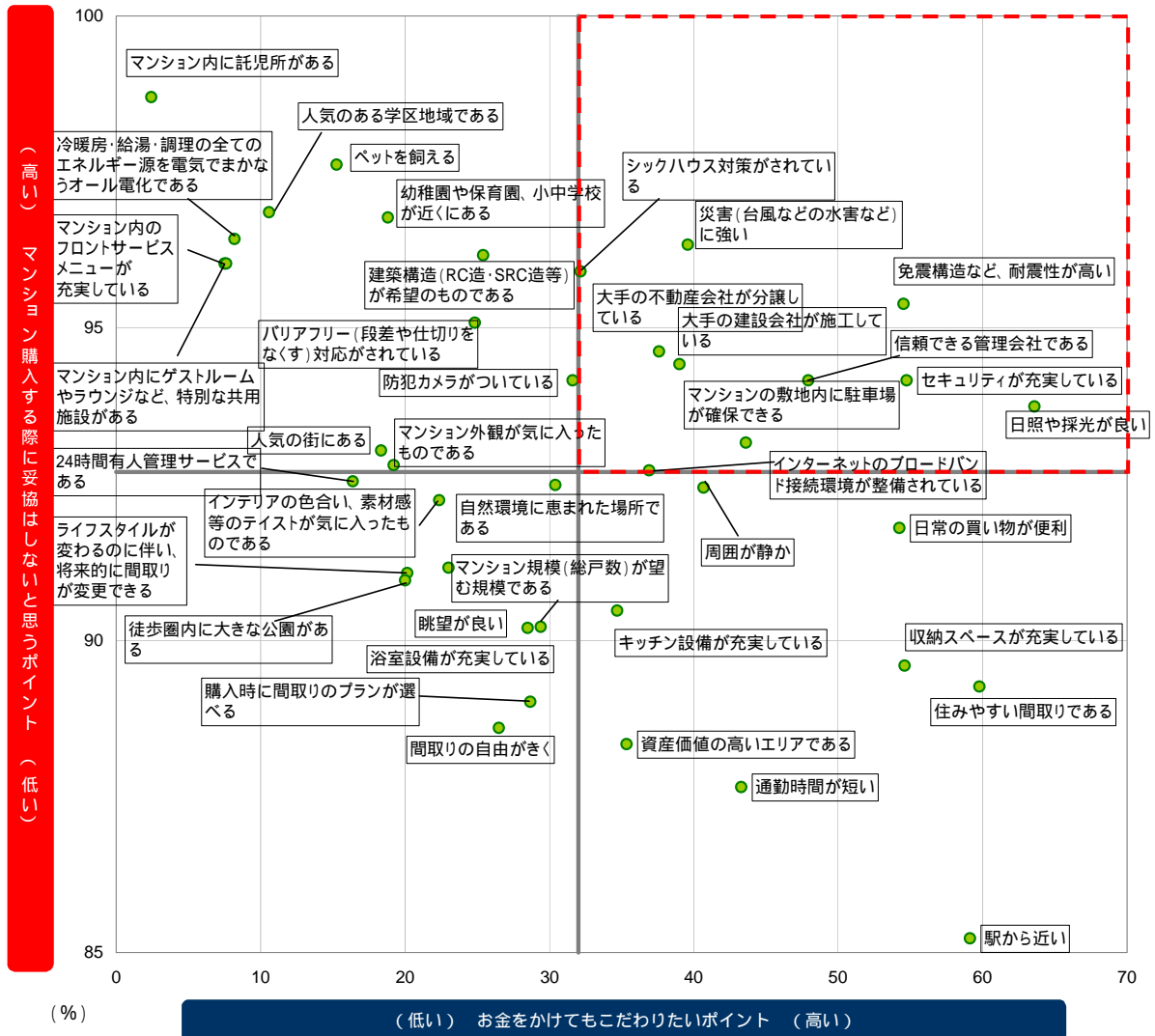
メジャーセブンのマンショントレンド調査 Vol.6

3 - 2 . お金をかけてもこだわりたいポイントと妥協はしないポイントの2つの指標において、より高いポイントを獲得した項目は、「大手の信頼性」「災害対応」「耐震性」「セキュリティ」「日照・採光」「駐車場確保」などがあがる。

マンション購入時にお金をかけてもこだわりたいポイントと妥協はしないポイントの関係を見ると、「大手の信頼性(不動産会社・建設会社・管理会社)」「災害への強さ」「耐震性の高さ」「セキュリティの充実」「日照・採光の良さ」「敷地内の駐車場確保」などは右上象限に位置し、より重要度の高い項目であることがうかがえます。

< お金をかけてもこだわりたいポイントと妥協はしないと思うポイントの関係 >

回答 4,989人



上図は、今回アンケートでご回答いただいた数値を散布図にプロットしたものです。(いずれも複数回答式)

・横軸: マンション購入の際、お金をかけてもこだわりたいポイントと回答された割合。

・縦軸: お金をかけてもこだわりたいポイントと回答された項目の中で、現実的には予算の関係で妥協してしまうと思われる項目をご回答いただき、その結果に基づき算出した割合。

メジャーセブンのマンショントレンド調査 Vol.6

**4. マンションに住むメリットは、「セキュリティの充実」「便利な場所に住める」「メンテナンスが容易」が上位。**

**昨年と比べ、全体的に“マンションに対するメリット感”が上昇している。**

<一戸建て>ではなく<マンション>に住むメリットを尋ねたところ、1位は「セキュリティが充実していること」69%があがり、以下、「駅の近くや商業施設の近くなど、便利な場所に住めること」57%、「敷地や住宅のメンテナンスが、一戸建てよりも容易なこと」51%の順となっています。

この結果の順位は、今年の調査と同様の傾向ではありますが、今回は昨年と比べ、各項目のスコアが高まっており、全体的に“マンションに対するメリット感”が上昇している傾向がうかがえます。

とりわけ、「駅の近くや商業施設の近くなど、便利な場所に住めること」「敷地や住宅のメンテナンスが、一戸建てよりも容易なこと」「断熱性が高いこと」では5ポイント以上の上昇となり、メリット感が高まっています。

<「一戸建て」ではなく「マンション」に住むメリット/全体・家族構成別>

	全体 (n=4989)	家族構成別						参考 昨年調査 全体 (n=5944)	今回-昨年
		男性ひとり暮らし (n=298)	女性ひとり暮らし (n=338)	DINKS (n=838)	シニア層 (n=365)	子供ありファミリー (n=2424)	その他 (n=726)		
セキュリティが充実していること	69.3	59.7	72.5	71.8	73.7	68.9	68.0	65.3	4.0
駅の近くや商業施設の近くなど、便利な場所に住めること	57.3	53.7	59.2	61.9	54.8	57.3	53.9	49.8	7.5
敷地や住宅のメンテナンスが、一戸建てよりも容易なこと	50.5	47.3	59.2	53.7	50.7	49.4	47.7	44.3	6.2
断熱性が高いこと	38.9	28.9	39.6	36.5	44.1	40.3	37.9	33.3	5.6
一戸建てよりも割安であること	36.3	40.6	35.8	35.8	26.8	38.6	32.5	38.0	-1.7
耐震性が高いこと	32.8	32.2	32.2	32.0	40.3	32.2	32.5	28.9	3.9
高層階に居住できること	27.3	34.9	24.0	29.7	27.7	25.6	28.5	24.8	2.5
一戸建てほど設計・施工に劣せずに、住みやすい住宅が手に入ること	25.8	26.8	30.5	24.9	21.9	26.2	24.4	24.1	1.6
共用施設が充実していること	24.5	23.2	18.3	27.7	23.3	25.4	21.6	20.9	3.5
インターネットのブロードバンド環境が割安で手に入ること	21.8	29.5	28.4	21.8	21.6	20.1	21.3	17.5	4.3
経年劣化が緩やかであること	20.6	20.5	17.5	21.7	21.4	20.7	20.4	19.0	1.6
住宅のバリアフリー化が進んでいること	16.9	10.7	15.7	14.3	28.5	15.6	21.3	14.8	2.1
その他	4.2	2.0	4.1	4.3	4.1	4.1	5.6	4.6	-0.3
特にメリットは感じない	1.7	2.3	2.1	1.1	3.3	1.3	2.3	2.0	-0.4
わからない	0.6	2.3	0.3	0.4	0.5	0.5	1.0	1.0	-0.4

(注) 上位5位のセルを網掛けしている。= 縦に見て網掛け



メジャーセブンのマンショントレンド調査 Vol.6

《「MAJOR7」各社の供給戸数》

2005年全国供給戸数167,560戸( 1 )

会社名	マンション供給戸数	シェア
住友不動産	4,321戸	2.6%
大京	7,218戸	4.3%
東急不動産	3,051戸	1.8%
東京建物	1,830戸	1.1%
藤和不動産	4,481戸	2.7%
野村不動産	4,039戸	2.4%
三井不動産レジデンシャル( 2 )	4,581戸	2.7%
三菱地所	4,129戸	2.5%
8社合計	33,650戸	20.1%

1 : 株式会社不動産経済研究所調べによる2005年全国マンション供給実績

2 : 三井不動産レジデンシャル株式会社は、2006年10月1日に三井不動産株式会社の住宅分譲事業および三井不動産販売株式会社の住宅販売受託事業を承継しました。上記数字は三井不動産株式会社の供給戸数となります。

《「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。





マンション選びを知り尽くした8社が結集

**MAJOR7**

NEWS RELEASE

## メジャーセブンのマンショントレンド調査 Vol.6

### 《「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 高島 準司
- ・ 設立：昭和24年12月
- ・ 資本金：1,228億円（2006年3月末現在）
- ・ 従業員数：2,858名（2006年3月末現在）
- ・ 売上高：5,448億円（単体：2006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、ハウジング事業他

#### 株式会社大京の概要

- ・ 本社所在地：渋谷区千駄ヶ谷4-24-13
- ・ 代表者：代表取締役社長 田代 正明
- ・ 設立：昭和39年12月
- ・ 資本金：269億9,992万円（2006年3月末現在）
- ・ 従業員数：1,380名（2006年3月末現在）
- ・ 売上高：2,961億円（単体：2006年3月期）
- ・ 営業内容：マンション分譲事業 他

#### 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
- ・ 代表者：代表取締役社長 植木 正威
- ・ 設立：昭和28年12月
- ・ 資本金：574億円（2006年3月末現在）
- ・ 従業員数：547名（2006年3月末現在）
- ・ 売上高：2,400億円（単体：2006年3月期）
- ・ 営業内容：不動産販売業、不動産賃貸業（オフィス・商業施設）、リゾート事業（ホテル・ゴルフ場等の開発運営）、不動産証券化事業（J-REIT、私募ファンド）他

#### 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
- ・ 代表者：取締役社長 畑中 誠
- ・ 設立：明治29年10月
- ・ 資本金：771億円（2005年12月末現在）
- ・ 従業員数：315名（2005年12月末現在）
- ・ 売上高：1,409億円（単体：2005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.6

### 藤和不動産株式会社の概要

- ・ 本社所在地：東京都中央区八重洲2-3-13
- ・ 代表者：取締役社長 杉浦 重厚
- ・ 設立：昭和32年6月
- ・ 資本金：126億4,124万円（2006年3月末現在）
- ・ 従業員数：591名（2006年3月末現在）
- ・ 売上高：1,405億円（単体：2006年3月期）
- ・ 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

### 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：昭和32年4月
- ・ 資本金：20億円
- ・ 従業員数：1,159名（2006年4月1日現在）
- ・ 売上高：2,701億900万円（単体：2006年3月期）
- ・ 営業内容：マンション・戸建分譲事業、法人仲介事業、投資・開発事業、ビル事業、設計・監理事業、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：平成17年12月
- ・ 資本金：400億円（2006年10月1日現在）
- ・ 従業員数：1,493名（2006年10月1日現在）
- ・ 売上高：2,560億円（2006年度想定合算売上）
- ・ 営業内容：住宅分譲事業・販売受託・コンサルティング事業

### 三菱地所株式会社の概要

- ・ 本社所在地：千代田区大手町1-6-1大手町ビル
- ・ 代表者：取締役社長 木村 恵司
- ・ 設立：昭和12年5月
- ・ 資本金：1,297億円（2006年3月末現在）
- ・ 従業員数：1,525名（2006年3月末現在）
- ・ 売上高：4,655億円（単体：2006年3月期）
- ・ 営業内容：オフィスビル・商業施設等の開発、賃貸、管理  
マンション・建売住宅等の建設、販売  
住宅用地・工業用地等の造成、販売  
余暇施設等の運営、不動産の売買、仲介、コンサルティング

#### 本件に関するお問合せは

【幹事会社】 藤和不動産株式会社 経営企画部 広報IR室  
益（えき） / 深野（ふかの）（電話03-3272-6345）  
Mail to: KAZUE\_EKI@towa-fudosan.co.jp

なお、本資料は、本日付で国土交通記者会、国土交通省建設専門紙記者会に配布しております。