

2013年6月10日

東急不動産株式会社

都市部に暮らす30～40代の男女300人を対象に「住宅購入に関する意識調査」を実施  
**住宅購入を検討する際の不安第1位は「強い売り込み営業」**  
お客様の声にお応えする『ブランズ オープンカレッジ』開催

東急不動産株式会社(本社:東京都渋谷区、社長:金指 潔)は、住宅購入を考えている30～40歳代の男女を対象にした「住宅購入に関する意識調査」を実施し、本調査に基づき、お客様が直接モデルルームの営業担当者に聞きにくい質問や住宅購入のナマ声にお応えするための取組みとして、不動産購入セミナーとモデルルーム見学会をセットにした「ブランズ オープンカレッジ」を5月26日に実施いたしましたので、お知らせいたします。

2013年5月に実施した「住宅購入に関する意識調査(※1)」では、以下の結果となりました。

- (1)住宅は「今が買い時」と考えている人が約7割。
- (2)約8割の人が住宅購入にあたって何らかの不安を感じている。
- (3)住宅購入の際、モデルルームに行きたいと考えている人は9割以上。
- (4)モデルルームに行く際や不動産会社に相談する際の不安要素は「強い売り込み」がトップ。

(※1)2013年5月24日～27日にインターネットによる調査を実施。調査対象は、都市部(1都3県:東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県/2府1県:大阪府、京都府、兵庫県)に住む住宅購入を考えている30～40歳代(30歳代:171人、40歳代:129人)の男女300人(男性:200人、女性:100人)。

以上の調査結果より、「モデルルームに行って住宅の購入を検討したいけれど、売り込みをされるのが不安」というお客様の不安を解消するため、「ブランズ オープンカレッジ」では、公正中立な立場にある第三者の講師による不動産購入セミナー(本調査でも不安に感じる内容として挙がっていた資金計画やローンに関する内容)と完全予約制の都心物件である「ブランズ麻布狸穴町」のモデルルームを営業活動を一切行わない形でご見学いただきました。

当社は、今後も様々なお客様のニーズに沿った取組みを継続して実施していき、住宅という人生で最も大きな買い物をするにあたって、お客様がしっかりと納得して購入し、幸せな暮らしを送れるように努めてまいります。



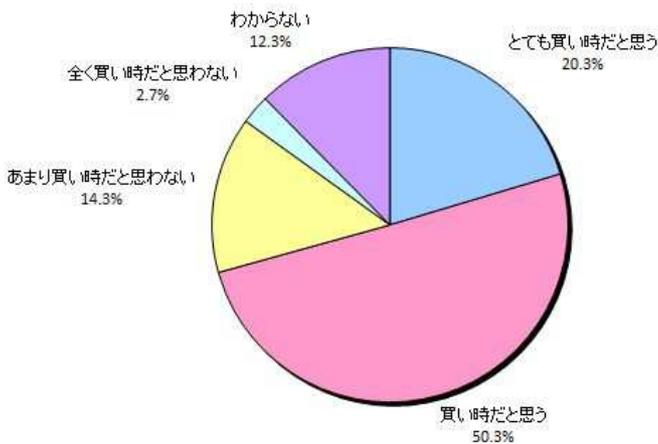
(不動産購入セミナーの様子)



(モデルルーム見学会の様子)

(参考資料:「住宅に関する意識調査」)

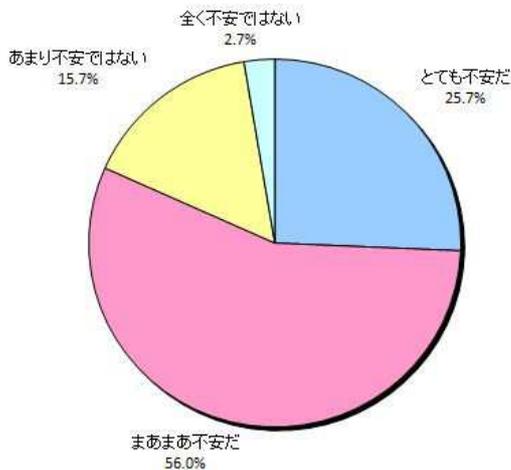
Q1.今が住宅の買い時だと思いますか？(N=300)



### 約7割の人が「今が買い時」と考えている

住宅を購入するタイミングについて、「とても買い時だと思う」(20.3%)と「買い時だと思う」(50.3%)を合わせた70.6%が買い時だと考えており、「あまり買い時だとは思わない」(14.3%)、「全く買い時だとは思わない」(2.7%)を合わせた17.0%を大きく引き離している結果となった。

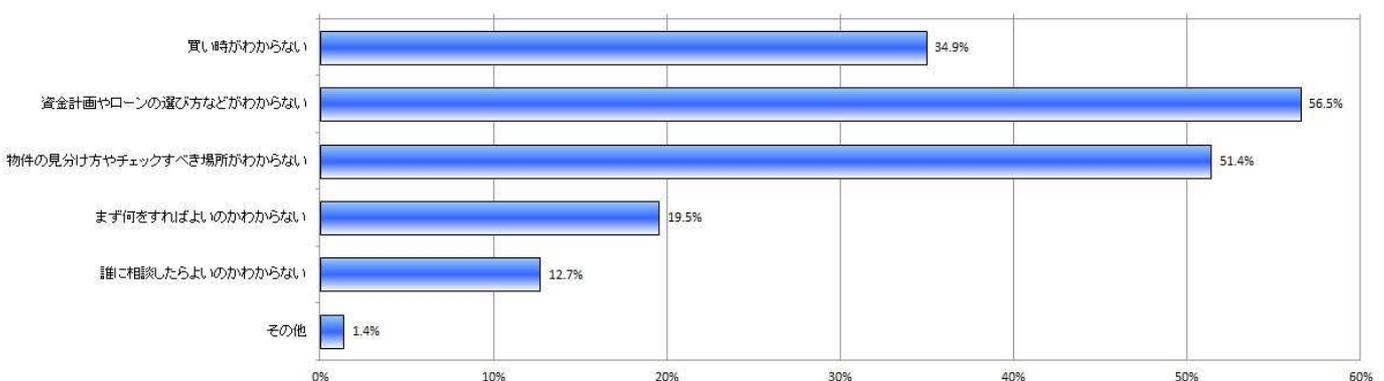
Q2.住宅を購入するということに対して不安を感じることがありますか？(N=300)



### 約8割が住宅購入に不安を感じている

住宅を購入することについて、「とても不安だ」(25.7%)と「まあまあ不安だ」(56.0%)を合わせた81.7%が何らかの不安を感じており、10人中8人が不安を覚えている結果となった。「あまり不安ではない」(15.7%)、「全く不安ではない」(2.7%)という人は少数派といえる。

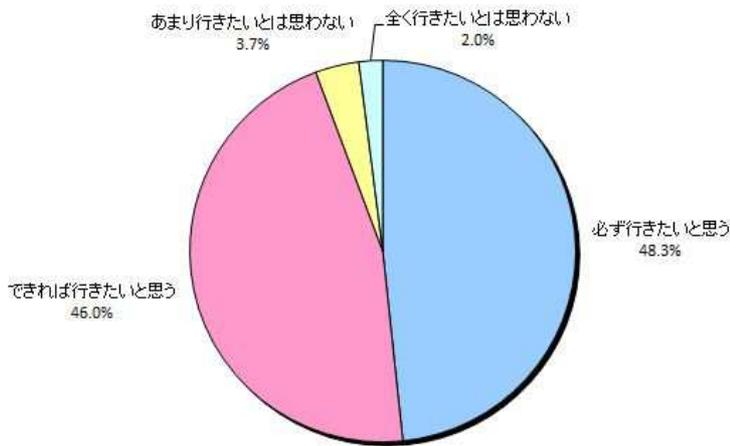
Q3.住宅を購入する際の具体的な不安の内容は？(N=292)



### 住宅購入の不安は「資金計画やローンの選び方」が第1位

住宅を購入する際の具体的な不安の内容については、「資金計画やローンの選び方などがわからない」(56.5%)、「物件の見分け方やチェックすべき場所がわからない」(51.4%)、「買い時がわからない」(34.9%)がトップ3となった。以下、「まず何をすればよいのかわからない」(19.5%)、「誰に相談したらよいのかわからない」(12.7%)と続く結果となった。

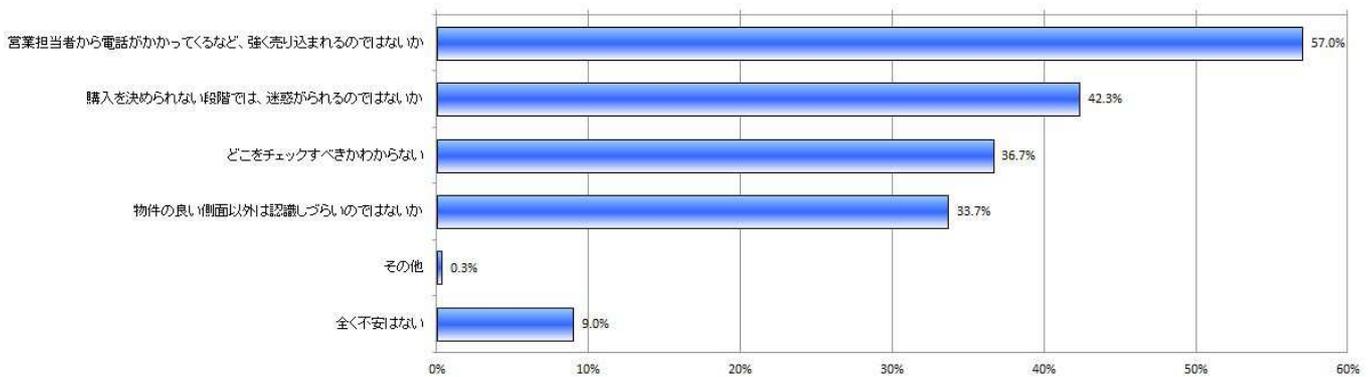
Q4.住宅を探す際にモデルルームへ行ってみたいと思いますか？ (N=300)



**「モデルルームに行きたい」と考えている人は94.3%**

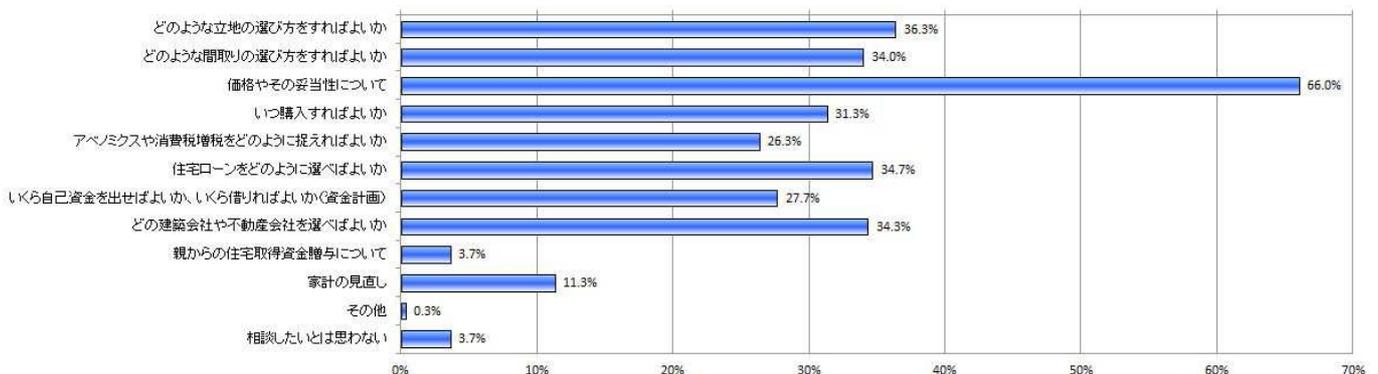
「必ず行きたいと思う」(48.3%)と「できれば行きたいと思う」(46.0%)を合わせた94.3%の人がモデルルームに行きたいと考えている。一方、「あまり行きたいとは思わない」(3.7%)、「全く行きたいとは思わない」(2.0%)という人はごく少数派となった。

Q5.モデルルームへ行く際や、不動産会社に相談する際の不安はありますか？ (N=300)



**「強く売り込まれる」、「迷惑がかかる」といった項目がモデルルームに行く不安材料に**

Q6.住宅を購入するにあたって知りたいと思うことは？ (N=300)



**住宅を購入する際に知りたいことは「価格やその妥当性について」がトップ**