

報道関係各位

2008年1月17日
株式会社ネクスト

住宅・不動産情報ポータルサイト「HOME'S」調査報告 「不動産ネットオークション」、「マンション」に期待集まる ～不動産ネットオークション実態調査(後編)～

住宅・不動産情報ポータルサイト「HOME'S」を運営する株式会社ネクスト(本社:東京都中央区、代表取締役社長:井上高志、東証マザーズ:2120)は、インターネットオークション利用経験または利用意向のある方を対象に、**不動産インターネットオークション**についてのアンケートを実施いたしました。この度、調査結果をまとめましたのでご報告いたします。

【HOME'S リサーチ】 “不動産ネットオークション実態調査” <http://homesclub.next-group.jp/research/research/>



<調査概要>

調査対象 : 日本在住でインターネットオークションの利用経験または意向のある20～69歳までの男女
調査手法 : インターネット調査
有効回答数 : 1,800人(男性:864人、女性:936人)
調査時期 : 2007年12月5日(水)～2007年12月10日(月)

<主な調査結果>

1. 入札、出品ともに今後利用したい「不動産」ネットオークション希望物件は“マンション”

ネットオークションで入札する際の予算金額は「不動産」カテゴリーが最も高く、やはり“不動産は高い買い物なので、それ相応の金額を用意しなければ”と考えられているようです。

参加意向は、入札、出品ともに「マンション」が最も多く、中でも「中古マンション」の利用意向が多いようです。次いで利用意向の多いのは、入札では「一戸建て住宅」「土地」、出品では「土地」「一戸建て住宅」で、「土地」に関しては、入札、出品ともに利用意向は40%を上回っています。

2. 「不動産」ネットオークションの利用条件は、“入札者、出品者の信頼性評価”

「不動産」ネットオークション利用条件は、入札、出品の両方とも“入札者、出品者の信頼性評価”が多くあげられており、その他、“運営会社の信頼性や実績”“不動産ネットオークションの認知や利用の拡大”などの意見が散見され、運営会社の運用改善やサービスの十分な理解が得られるような努力が望まれているようです。

3. タイプ分類別では、ハイレベル追求タイプの利用意向が46%で最も多い

“ハイレベル追求”タイプの利用意向が最も多く(46.0%)、希望物件種別は、入札、出品ともに住まい(マンション、一戸建て住宅)や土地など多岐に渡っています。

次いで利用意向の多いのは“ファミリー団らん”タイプ(23.8%)で、入札では住まいや土地など幅広い利用意向がみられますが、出品では他の物件に比べマンションの利用意向が多くなっています。

その他、希望物件種別の利用意向は、入札で“自己スタイル追求”タイプ、出品では“利便こだわり”や“田舎でのんびり”タイプの利用意向がみられます。

1. 「不動産」ネットオークションの利用意向

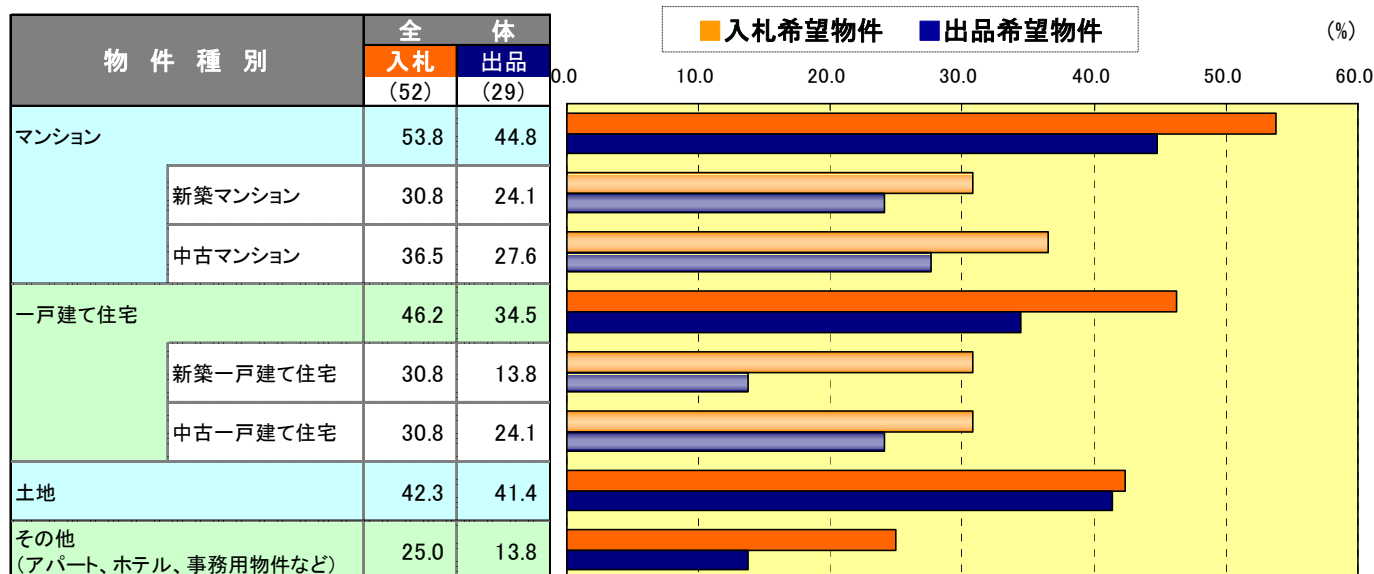
「不動産」ネットオークションの入札予算は、他のカテゴリとは別格 入札、出品ともに希望が多いのは“マンション”

インターネットオークション利用（入札）意向者に、今後入札したいカテゴリの予算最高金額を聞いてみました。表1はボリュームゾーンをまとめたものですが、「不動産」が最も高く、他のカテゴリを大きく上回っています。やはり“不動産は高い買い物なので、それ相応の金額を用意しなければ”と考えられているようです。

表1. 参加予算最高金額[ボリュームゾーン]

予算最高金額	カテゴリ	人数	%
1,000万円以上	不動産(マンション、戸建住宅、土地など)	52	46.2
100～300万円未満	自動車、オートバイ	150	10.7
3～5万円未満	パソコン	383	19.3
1～3万円未満	旅行、宿泊予約	207	25.6
	家電、AV、カメラ	546	23.6
7,000円～1万円未満	家具、寝具、インテリア	318	22.0
	アクセサリ、時計	477	18.0
	ペット	43	16.3
3,000～5,000円未満	花、園芸	87	31.0
1,000～3,000円未満	CD、DVD	581	41.3
	飲料品、食料品	276	34.1
	化粧品	209	33.0
	おもちゃ・ゲーム	435	29.9
	キッズ・ベビー・マタニティ商品	206	29.6
	日用生活雑貨	501	27.3
1,000円未満	本、雑誌、コミック	448	23.2
		601	37.4

「不動産」ネットオークション利用意向者にどのような物件を利用したいかを聞いたところ、入札、出品ともに「マンション」が最も多く、中でも「中古マンション」の利用意向が多いようです(図表2)。次いで利用意向の多いのは、入札は「一戸建て住宅」「土地」、出品では「土地」「一戸建て住宅」。「土地」に関しては、入札、出品ともに40%を上回っています。



図表2. 「不動産」ネットオークション利用意向者の希望物件種別

2. 「不動産」ネットオークションの利用条件

「不動産」ネットオークションの利用条件は、“入札者、出品者の信頼性評価” 利用者拡大には、運営会社の改善努力が急務

「どんな条件であれば『不動産』ネットオークション利用したいか」を聞いたところ、入札、出品の両方とも“入札者、出品者の信頼性評価”が多くあげられていました。

その他、“運営会社の信頼性や実績”“不動産ネットオークションの認知や利用の拡大”などの意見が散見され、運営会社の運用改善やサービスの十分な理解が得られるような努力が望まれているようです。

性別	年齢	職業	入札条件（自由回答からの抜粋）
男性	35才～39才	会社員	価格の妥当性がわかること。出品者が信頼できること。オークションサイトが信頼できること。
男性	35才～39才	会社員	住みたいと思う候補地で、候補地やその近隣の情報（スーパー、学校、病院など）を把握できている場合。
男性	40才～44才	会社員	たまに見ているが興味が湧く物件が無い。価格ももちろんだが良い物件が有れば参加する事もあるかも知れない。
男性	40才～44才	会社員	手ごろな価格帯の都市部のマンションが豊富に掲載されていれば。
女性	35才～39才	専業主婦	条件や不動産などの情報が明確で、手頃で安心な物件。
女性	40才～44才	会社員	サイト・情報が信頼できて安価な物件があった場合。
女性	45才～49才	経営者・役員	物件と出品者に関する詳細な情報が掲載されている。

性別	年齢	職業	出品条件（自由回答からの抜粋）
男性	25才～29才	会社員	詐欺行為がなく取引に安心感をもてること。
男性	30才～34才	会社員	不動産売買でのネットオークションがスタンダードになったら。
男性	40才～44才	会社員	セキュリティと入札者の身元の確かさが充分であること。
男性	45才～49才	会社員	運営者の信頼が重要。もっと一般的にメリットや実績を公表してほしい。
女性	35才～39才	パート・アルバイト	今持っている物件を手放す必要があった場合。もっと不動産のインターネットオークションが有名になり、利用する人も増えた場合。
女性	45才～49才	派遣／契約社員	オークションサイトの運営者側での入札者の素性或審査がしっかりしていること。
女性	45才～49才	専業主婦	一般の取り引きより高く売れる事。相手が信頼出来る事。

3. タイプ分類別 利用意向

ハイレベル追求タイプの利用意向が46%で最も多い
利用希望物件も、住まいや土地など、多岐にわたる

次にタイプ分類別に、「不動産」ネットオークションの利用意向を調べてみました。
タイプ分類の詳細については、HOME'Sリサーチ2007年7月18日発表の『住まいと暮らしに対する意識のタイプ分類』を参照下さい。

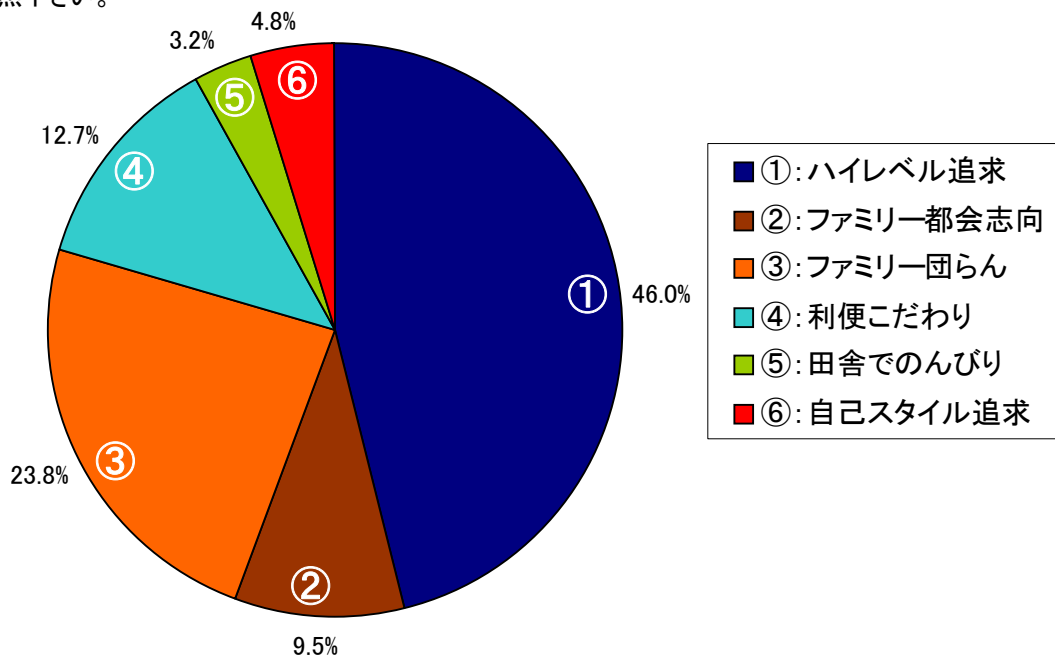


表3. タイプ分類別 「不動産」ネットオークション利用意向

“ハイレベル追求”タイプの利用意向が最も多く(46.0%)、希望物件種別は、入札、出品ともに住まい(マンション、一戸建て住宅)や土地など多岐に渡っています。

次いで利用意向の多いのは“ファミリー団らん”タイプ(23.8%)で、入札では住まいや土地など幅広い利用意向がみられますが、出品では他の物件に比べマンションの利用意向が多くなっています。

その他、希望物件種別の利用意向は、入札で“自己スタイル追求”タイプ、出品では“利便こだわり”や“田舎でのんびり”タイプの利用意向がみられます。

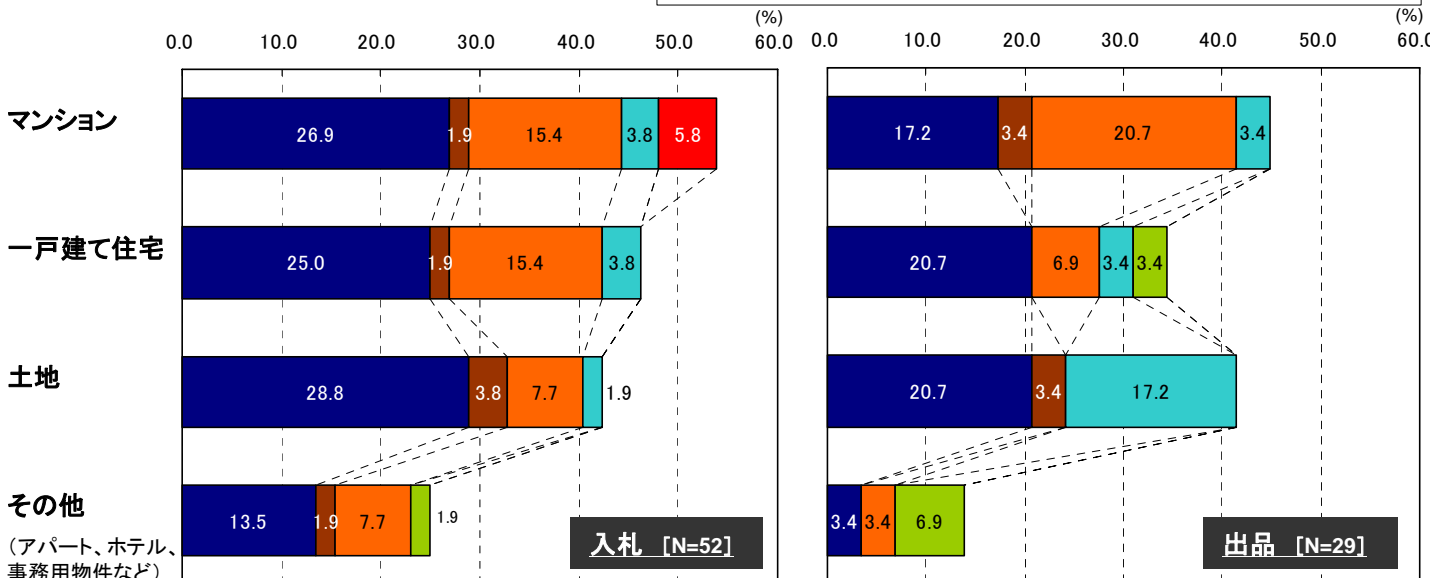
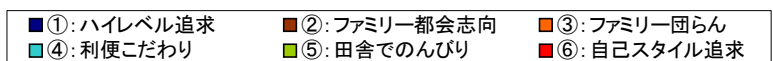


表4. タイプ分類別 「不動産」ネットオークション利用意向者の希望物件種別

参考:住まいと暮らしに対する意識のタイプ分類

(HOME'Sリサーチ2007年7月18日発表『住まいと暮らしに対する意識のタイプ分類』より抜粋)

ハイレベル追及 タイプ

平均世帯年収が高く、親との同居率も高いグループ。ペットや高級家具、自家用車、趣味の充実など生活全般に対する欲求が非常に高く、住まいに対しても高級志向が強い。仕事は「日々の生活を充実させるもの」と言い切る「勝ち組」グループ。住まいが建っている「地域」や「土地柄」には最もこだわるタイプ。

ファミリー都会志向 タイプ

30代の既婚女性を中心とした系統。高所得者層が多く、親との同居率は低い。家族が良い生活を送れること、他人から見て自分の家が良く見えることに対するこだわりが非常に強い。子どもの家庭教育にも非常に熱心。

エコを意識した製品を積極的に買うなど環境意識は高めで、街中でのショッピングも大好き。

ファミリー団らん志向 タイプ

30代の既婚者に多く見られる系統。家族とのコミュニケーションを大事にする一方で、高級家具、最新家電などお金のかかることへの関心は比較的低く、文化・芸術への関心も高くはない。持ち家率が低いせいかペットの所有率も高くはないが、ハムスターや小鳥を家族全員で可愛がって暮らしている。

利便性こだわり タイプ

様々な年代にまたがって、男性に平均的に多く見られるタイプ。「家電製品」や「最新の住宅設備」に対する関心が強い他には、特に住まい、生活全般に対するこだわりが強く見られないのが特徴。趣味は少ない代わりに広めの部屋に住んで、最新機種携帯電話や最新家電を常にチェックしている。

田舎でのんびり タイプ

50代男女に多く見られるタイプ。年収は平均的であり、「自然」を好む反面近所づきあいなどには煩わしさを感じているのが特徴。家族全員が外部の干渉から逃れてくつろげるような生活が夢。「スローライフ」、「ロハス」という言葉が大好き。エコも常に意識した生活を送っており、ゴミの分別にはとても厳しい。

自己スタイル追求 タイプ

独身・若年層に多く見られるタイプ。住宅に対する意識は低く、住まいの見た目よりも主に通勤や趣味に便利かどうか、という基準で住まいを選択することが多い。趣味には没頭型で、仕事に対しては「金を稼ぐ手段」と言い切るタイプと「自分を成長させる場」と捉えるタイプの両極端に分かれる。定住意向は非常に低い。

「HOME'S」とは:

北海道から沖縄まで、全国約100万件の不動産物件情報を検索できる、日本最大級の住宅・不動産情報ポータルサイトです。楽天市場、infoseek、Nifty、BIGLOBE、OCN、ODN、So-net、Excite、asahi.com、毎日.jp、ビッダーズ、駅前探険倶楽部、ascii24、オリコン等約40のサイトと提携しています。

< 会社概要 >

社名 : 株式会社ネクスト
証券コード : 2120 東証マザーズ
設立 : 1997年3月12日
代表者 : 代表取締役 井上 高志
資本金 : 1,981百万円
所在地 : 〒104-6215 東京都中央区晴海1-8-12
晴海アイランドトリトンスクエア オフィスタワーZ棟 15階
連絡先 : 電話:03-6204-4040(代) FAX:03-6204-3961
URL : <http://www.next-group.jp/>
事業内容 : 不動産ポータル事業
・日本最大級の住宅・不動産情報ポータルサイト「HOME'S」の企画・運営
・日本最大級の賃貸物件情報ポータルサイト「HOME'S賃貸」の企画・運営
・日本最大級の売買物件情報ポータルサイト「HOME'S不動産売買」の企画・運営
・新築分譲マンションポータルサイト「HOME'S新築分譲マンション」の企画・運営
・新築分譲マンションポータルサイト「イースマイドットコム」の企画・運営
・新築分譲戸建住宅ポータルサイト「HOME'S新築一戸建て」の企画・運営
・不動産投資ポータルサイト「HOME'S不動産投資」の企画・運営
・不動産オークションサイト「HOME'Sオークション」の企画・運営
地域コミュニティ事業
・地域コミュニティサイト「Lococom」の企画・運営
広告代理事業
・Web広告プロモーション、バナー広告の企画提案ファイナンス事業
その他事業
・「HOME'S CARD 家賃サービス」の企画・運営
・「HOME'S マイルーム保険」の企画・運営
・「HOME'S 保険生活」の企画・運営
・「HOME'S 賃貸保証」の企画・運営
・「HOME'S 引越し見積り」の企画・運営
関係会社 : 株式会社ウィルニック、株式会社レンターズ、株式会社ネクストフィナンシャルサービス

< 本件に関するお問い合わせ先 >

株式会社ネクスト 管理本部 広報室
東京都中央区晴海1-8-12
晴海アイランドトリトンスクエア オフィスタワーZ棟 15階
TEL:03-6204-4067 FAX:03-6204-3963
E-MAIL: press@next-group.jp