

報道関係各位  
No.14-2017

2009年1月14日  
株式会社ネクスト

## 住宅は「買い控え」ではなく「買い時」！ 中古住宅購入希望者の9割が購入に向けた活動を継続、 景気後退の社会情勢も関係なし！ ～ 中古住宅購入検討者の意識調査 ～

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）では、サブプライムローン問題による景気後退が本格化する以前の時期から購入を検討していた人を対象に、住宅購入意思の変化や現状をどうとらえているかを調査いたしました。

このたび調査結果をまとめましたのでご報告いたします。



### “中古住宅購入検討者の意識調査”

<http://homesclub.next-group.jp/research/research/2009/20090114.php>

#### <調査概要>

調査対象：

関東1都3県在住で2007年10月以降に中古住宅を購入した人、もしくは2007年9月以前から住宅購入（新築・中古問わず）検討を開始して現在は中古住宅購入を検討している人

調査手法：インターネット調査

有効回答数：中古住宅購入検討者－575名　中古住宅購入者－47名

調査時期：2008年10月31日（金）～2008年11月1日（土）

#### <主な調査結果>

### 1. 景気後退の市況を受けても買い控えない人が9割

『景気後退の市況を受けて住宅購入の計画に生じた変化』を聞いたところ、全体の3割強が「特に購入計画に変化はない」と回答、5割強が「条件を変えて検討を続けている」と回答し、「しばらく様子を見ることにした」と回答した人は全体の1割にとどまりました。

条件を変えるなどの行動に不況への対応策がみられるものの、購入検討者の中に特に買い控えの意識は広がっておらず、検討者全体の数は、さほど減っていないということがわかります。

### 2. 30%が現在の社会情勢を「むしろ住まいの買い時」と捉える

「景気後退局面といわれているこの時期に、あえて住宅購入を検討（または購入）した理由」の回答として一番多かったのは「今は価格が下がっていて、むしろ買い時」という理由で、買い控えていない人の30%に達しました。「希望にあう物件がありそうだから」も14%と多く、中古物件の価格下落を受けて、今が買い時と考える消費者や、買い控えのニュースで、かえって希望にあう物件数が通常より豊富と考える消費者が多くなっているのだと考えられます。

### 3. 不況の時こそ「資産形成」を意識する購入検討者

住宅購入のきっかけを聞いたところ、「家賃がもったいない」や「資産形成のため」「下落基調の今が買い時」が上位にあらわれました。購入を検討しはじめた時期別にみると、不況が表面化しはじめてきた<2007年の夏から>検討しはじめた人が「資産形成のため」「下落基調の今が買い時」と回答した割合は<2007年の春以前から>検討しはじめた人より多く、不況をきっかけに住宅を資産としてとらえる傾向が強まっているようです。

# 1. 中古住宅購入検討者の意思変化

景気後退の市況を受けても買い控えない人が9割

購入意思は変わらず、駅からの距離、築年数など条件を見直して対応

サブプライムローン問題の影響を受けた景気の後退は2007年末から本格的に始まりました。今回は不況がまだ深刻化していなかった2007年9月前に住宅購入検討を開始していた人を対象に調査しています。

『景気後退の市況を受けて住宅購入の計画に生じた変化』を聞いたところ(図1-1)、「しばらく様子を見ることにした」と回答した人は全体の1割にとどまり、全体の3割強が「特に購入計画に変化はない」、5割強が「条件を変えて検討を続けている」と回答し、買い控えずに検討を続ける人が全体の9割近いことがわかります。

条件を変えるなどの行動に不況への対応策がみられるものの、購入検討者の中に特に買い控えの意識は広がっておらず、検討者全体の数は、さほど減っていないということがわかります。

図1-1. 景気後退の市況を受けて、住宅購入計画に生じた変化

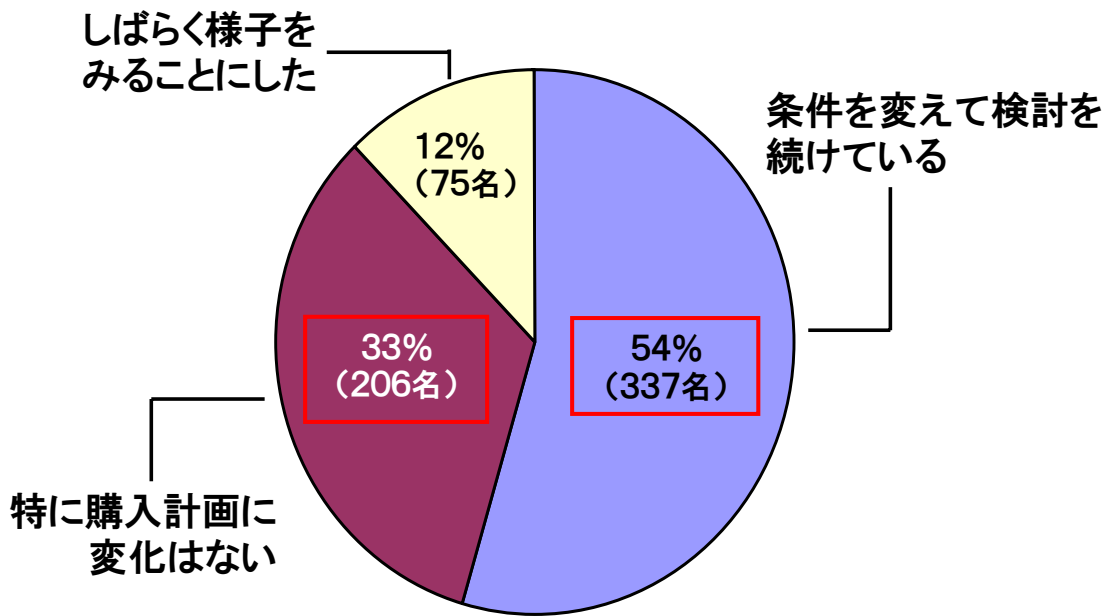
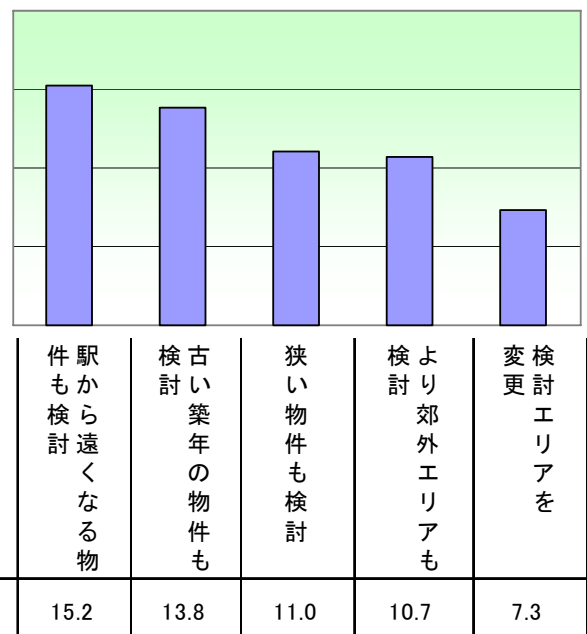


図1-2. 変えた条件の具体的内容

『条件を変えて検討を続けている』の具体的な内容としては(図1-2)、駅から遠くなる物件も検討15.2%、古い築年の物件も検討13.8%、狭い物件も検討11.0%と、**駅徒歩>築年数>広さ**の順で妥協していったという結果でした。



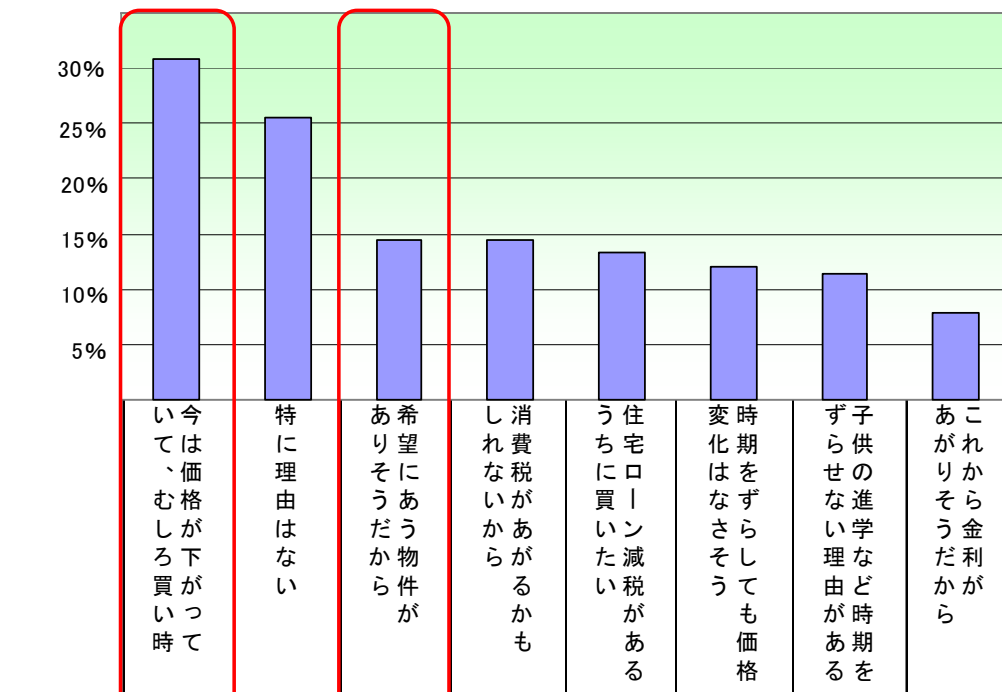
## 2. 中古物件検討理由

### 不況局面を「むしろ買い時」と捉える購入検討者

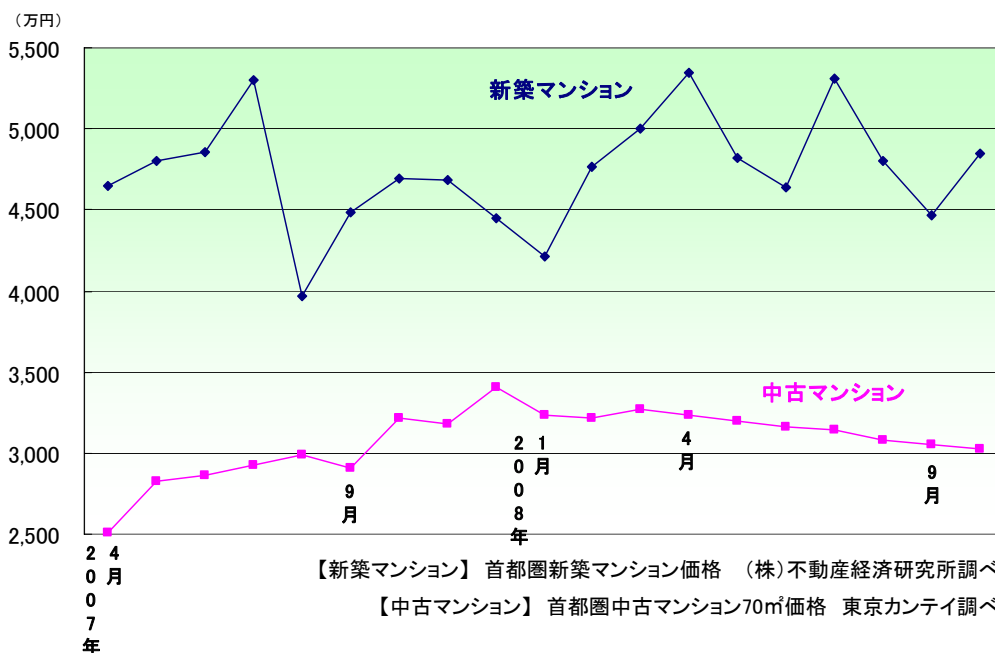
買い控えていない人に「景気後退局面といわれているこの時期に、あえて住宅購入を検討(または購入)した理由」(図2-1)を聞いたところ、一番多かったのは「今は価格が下がっていてむしろ買い時」で全体の30%に達しました。

「希望にあう物件がありそうだから」も14%と多く、**市場の中古物件価格下落を受けて(参考2-1)今が買い時と考える消費者や、買い控えのニュースを受けて、かえって希望にあう物件数が通常より豊富と考える消費者が多くなっているのだと考えられます。**

図2-1. 住宅購入を検討(または購入)した理由



参考2-1. 首都圏の新築・中古マンション価格推移



### 3. 住宅購入のきっかけ

#### 不況の時こそ「資産形成」を意識する購入検討者

住宅購入のきっかけ(図3-1)については、「家賃がもったいない」が理由のトップに挙がっています。その他の上位回答では「価格下落基調の今が買い時と思う」「金利が低い今が買い時と思う」など、前頁に引き続き不況の今をむしろ「買い時」として捉える購入検討者が多いことが分かります。特に2007年の春以前から住宅購入を検討してきた検討者は、むしろ今を「金利が低く買い時」と捉えているようです。

また、「家賃がもったいない」に次いで理由の上位に挙がっているのが「**資産形成のため**」。「**物件のエリア決めの際に重視するポイント**」(図3-2)でも**資産価値は4位**と、比較的上位に入ってきています。

エリアや管理状況などを見極めて資産価値の長期的に落ちない物件を購入することが、不況の時代の住まい探しに強く求められるポイントのようです。

図3-1. 住宅購入のきっかけ

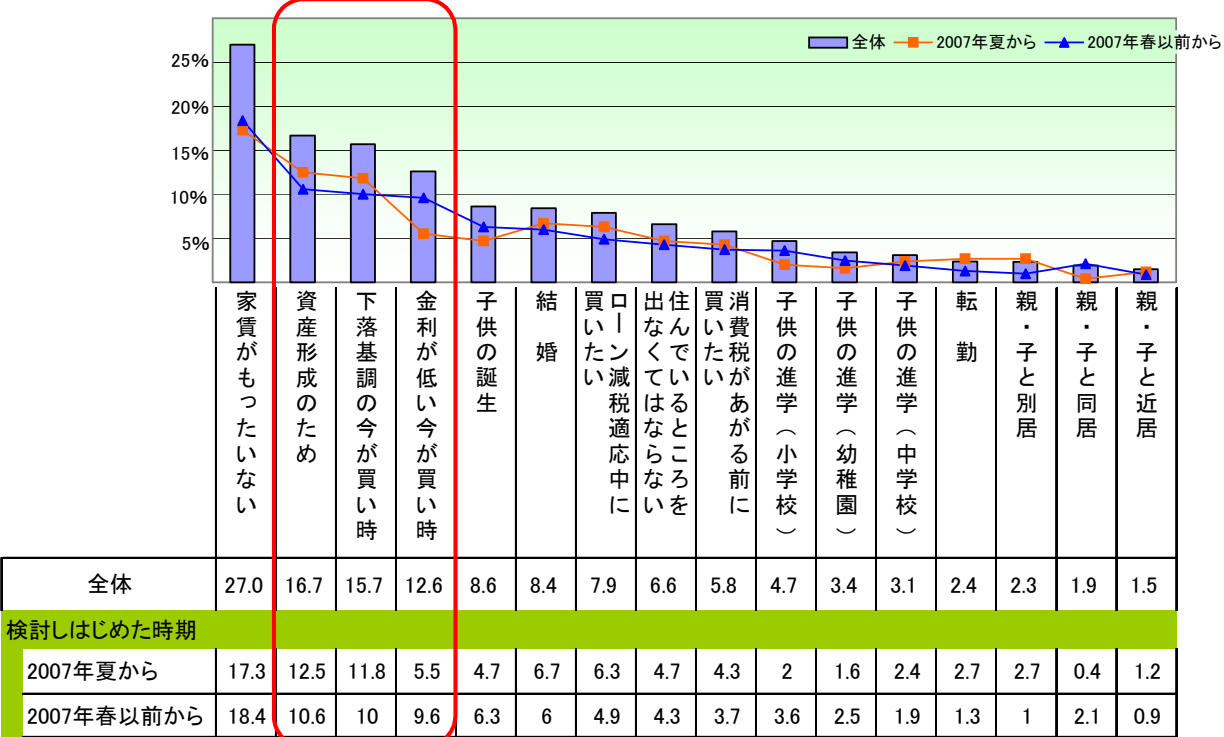


図3-2. 物件のエリア決めの際に重視するポイント

1位	利便性(買い物、銀行、病院など)	835ポイント
2位	都心へのアクセス	649ポイント
3位	治安	491ポイント
4位	資産価値	481ポイント
5位	土地勘	352ポイント
6位	自然の豊かさ	269ポイント
7位	災害に対する安心感	176ポイント
8位	自治体施策	174ポイント
9位	学区	166ポイント
10位	用途地域	70ポイント

※重要視する項目を1位~3位で回答 1位-3ポイント、2位-2ポイント、3位-1ポイントで算出

## 「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、ascii24、駅探、オリコン等約30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 : 代表取締役社長 井上 高志  
資本金 : 1,982百万円  
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: 03-6204-3963  
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  
・賃貸物件情報ポータルサイト「HOME'S賃貸」の企画・運営  
・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  
・高齢者施設・住宅情報サイト「HOME'S介護」の企画・運営  
・「マンション100%」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  
その他事業  
・「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引越し見積もり」の企画・運営  
・Web広告プロモーション、バナー広告の企画提案  
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 コーポレートコミュニケーション室  
広報担当

TEL: 03-6204-4067 FAX: 03-6204-3963

E-MAIL: [press@next-group.jp](mailto:press@next-group.jp)