Intelex
Renovation
Report

2014年8月19日
株式会社インテリックス

インテリックス リノベーションレポートはリノベーションマンションの
お客様の声やマーケット状況などを定期的にお届けします

インテリックス リノベーションレポート vol.2

～アンケート編②～
リノベーションマンション購入者の購入動機は、若年層ほど『賃貸より有利』が多く、年齢層が高いほど『老後のため』が多い。

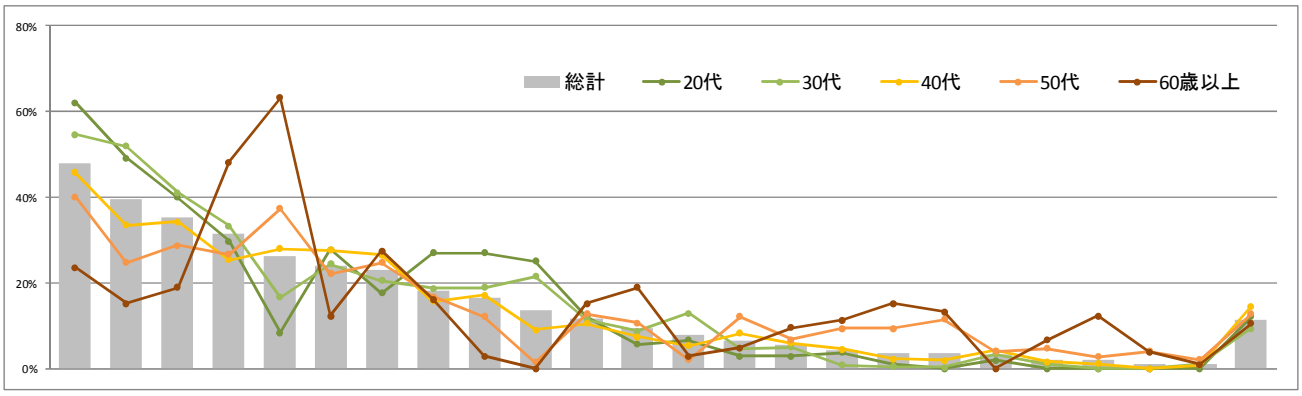
高品質な内装を施し、アフターサービス保証を付帯したリノベーションマンションとして販売する《リノヴェックスマンション》のご購入者様から取得してきたアンケートを、インテリックスが比較分析したレポートの「アンケート編②」です。
今回はリノヴェックスマンション購入者の購入動機についてまとめました。

世代別リノヴェックスマンション購入動機

リノヴェックスマンション購入者の動機をまとめた[表]をみると、20代～60代以上の全世代を通して最も多いのは、「賃貸より有利」で、次いで「もっと広く」「金利・住宅価格が安く買い時だと思った」「生活に便利」「老後のため」と続きます。

世代別で見ると、若年層ほど「賃貸に有利」「金利・住宅価格が安く買い時だと思った」といった経済面での理由が目立ちます。一方、年齢層が高いほど「老後のため」に加え、「生活に便利」「駅近」など利便性を重視される傾向が高い結果になりました。

［表］ リノヴェックスマンション購入者動機（複数回答）



		賃貸より有利	もっと広く	金利・住宅価格が安く買い時だと思った	生活に便利	老後のため	通勤に便利	駅近	住居費が高かった	資産として有利	自分の結婚	もっと新しく	自然が多い	教育環境がよい	社宅・寮の退出時期	もっと都心に	まとまったお金が入った	もっと狭くていい	子供の独立	転勤	セカンドハウス	退職	子供の結婚	就職	その他
回答数		510	419	374	334	278	255	244	193	177	145	125	99	82	68	60	45	39	37	33	22	20	10	10	122
20代	108	62.0%	49.1%	39.8%	29.6%	8.3%	27.8%	17.6%	26.9%	26.9%	25.0%	12.0%	5.6%	6.5%	2.8%	2.8%	3.7%	0.9%	0.0%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	12.0%
30代	430	54.7%	51.9%	40.9%	33.3%	16.5%	24.4%	20.5%	18.6%	18.8%	21.4%	11.4%	8.6%	12.8%	4.7%	4.9%	0.7%	0.5%	0.2%	3.3%	0.9%	0.0%	0.0%	0.9%	9.3%
40代	269	45.7%	33.5%	34.2%	25.3%	27.9%	27.5%	26.4%	15.6%	17.1%	8.9%	10.4%	7.4%	5.2%	8.2%	5.9%	4.5%	2.2%	1.9%	4.1%	1.5%	1.1%	0.0%	0.7%	14.5%
50代	150	40.0%	24.7%	28.7%	26.7%	37.3%	22.0%	24.7%	16.7%	12.0%	1.3%	12.7%	10.7%	2.0%	12.0%	6.7%	9.3%	9.3%	11.3%	4.0%	4.7%	2.7%	4.0%	2.0%	12.7%
60歳以上	106	23.6%	15.1%	18.9%	48.1%	63.2%	12.3%	27.4%	16.0%	2.8%	0.0%	15.1%	18.9%	2.8%	4.7%	9.4%	11.3%	15.1%	13.2%	0.0%	6.6%	12.3%	3.8%	0.9%	10.4%
総計	1063	48.0%	39.4%	35.2%	31.4%	26.2%	24.0%	23.0%	18.2%	16.7%	13.6%	11.8%	9.3%	7.7%	6.4%	5.6%	4.2%	3.7%	3.5%	3.1%	2.1%	1.9%	0.9%	0.9%	11.5%

ポイント上位　ポイント下位

中古マンションのコストパフォーマンスの良さが若い世代のニーズに適い、また、同じエリアでも新築より手頃な価格で購入できることが、利便性を追求する高年齢層世代の動機に合致していたと言えます。さらに、次ページのお客様の声を読み解くと、リノベーション済の清潔感や工事費が不要な点、即入居が可能な点などが住宅購入の後押しになり、リノヴェックスマンションの幅広い年代層に支持されている理由と考えられます。

お客様の声

● 賃貸より有利 ●

■30歳　男性　東京都足立区（ご夫婦＋お子様三人）
賃貸で家賃を払い続けるより**物件購入の方が毎月の支払い額が低い**うえに、**購入費と別の内装工事代がかからないこともよかった。**

■34歳　女性　東京都府中市（ご夫婦＋お子様二人）
とても素晴らしい物件に出会えて、とても嬉しく思っています。**将来、子供の為に財産として残してあげられる**のが何よりです。

■34歳　男性　神奈川県大和市（ご夫婦＋未就学児）
リノベーション済みのマンションを購入できて良かったと思っております。個人で売り出しているマンションも見学しましたが、やはりきれいな部屋を見てからだと、住みたいという気にはなれませんでした。また、**以前住んでいた賃貸の部屋が、子供が動くようになりかなり手狭に感じてました。一刻も早く引っ越したかったので、即入居できて良かったです**。入居してから1カ月弱経ちましたが、とても満足しており購入して良かったと感じております。

● 老後のため ●

■61歳　女性　埼玉県狭山市（お一人）
室内の間取もモデルルームのようなキッチンや浴室等も、61才の年にピッタリきてますね。

■58歳　女性　東京都新宿区（ご本人＋お子様）
老後の投資として購入しました。購入して1ヶ月で借主が決まりました。その方は、インテリア関係にお勤めの方でパソコンの画面で部屋を見ただけで気に入ったそうです。この次は自宅を貴社の手がけた物件で決めようと思っています。

■69歳　女性　さいたま市浦和区（ご夫婦）
子供の家にも近く、近くに大きなスーパーや病院もある。マンションは、室内に階段や段差がなくて、これからの生活を考えると、**戸建て住宅よりも便利さや安心だと思い**購入しました。**前に住んでいた人の気配がぜんぜんなくてビックリ。お風呂やキッチンが新しく、とてもよかったです。**

☞次回の「アンケート編③」では、リノヴェックスマンション購入者の購入エリア状況についてお伝えする予定です。

アンケート概要

◎調査目的　中古リノベーションマンションご購入者の購入行動・意識など、購入動向を把握する。
お客様のニーズを把握し、リノヴェックスマンションの品質向上と新企画の参考とするため。
◎調査対象　2006年8月～2014年3月のリノヴェックスマンション購入者(首都圏)
◎調査方法　売却決済時にアンケート用紙を配布。郵送・ファックス・web・直接営業による回収。
◎集計対象期間　2009年6月～2014年3月末までの回収分
◎集計数　計1,063件
・2009年度　199件
・2010年度　294件
・2011年度　244件
・2012年度　173件
・2013年度　153件
◎回収率　21．9%

株式会社インテリックス　http://www.intellex.co.jp

インテリックスは、首都圏において築年数の経過した中古マンションを、個人から一戸単位で仕入れ、グループ会社である株式会社インテリックス空間設計にて高品質な内装を施し、アフターサービス保証を付帯した《リノヴェックスマンション》として一般市場で販売しています。毎年マンションストックが増加する中、中古マンションに「リノベーション(再生)」という新たな価値を付加することにより、中古マンションの円滑な流通を促進することを目指しています。
(2014年5月末までのリノヴェックスマンション販売累計戸数は14,500戸)

【代表取締役】　代表取締役社長　山本卓也　【資　本　金】　22億円(2014年5月末現在)
【本社所在地】　東京都渋谷区渋谷2-12-19　【設　　立】　1995年7月
【上場取引所】　東京証券取引所第二部(コード8940)
【主な事業内容】　中古マンション再生流通事業(リノヴェックスマンション事業)、その他不動産事業

【報道関係の方からのお問い合せ先】
インテリックス広報事務局(フロンティアインターナショナル内)　担当：森・田中・千葉
TEL：03-5778-4844 ／ FAX：03-5778-6516 ／ mail：frontier-pr@frontier-i.co.jp