

平成14年3月22日

各位

株式会社大京  
取締役広報部長 大越 武

## マンション購入層に大変化！

＝持ち家層がマンションを求めてきた＝

＝持ち家の買い替え層が増えてきた＝

～大京は昨年9月より、6カ月連続で前年比20%増と販売好調～

株式会社大京（本社：東京都渋谷区、社長：長谷川正治）マンション事業カンパニー（注1.5ページ参照）は、「ライオンズマンション」をお買い求めになるお客さまの動向を調査・分析した結果、マンション購入層に大変化が現れてきましたので、お知らせいたします。

その変化とは、①持ち家層がマンションを買い求めてきたこと、②持ち家の買い替え層が増加してきたこと、の2点です。

こうしたお客さまの変化は、デフレ時代におけるお客さまの大きな特徴です。

### 持ち家の買い替え層が、マンションを求めてきた理由

1. お客さまが安い物より、いいマンションを求めてきた  
＝「品質性能ism」の浸透。
2. 世の中のお金（カネ）が動きだしたこと。
3. 小泉内閣の「住宅金融公庫」廃止などの政策により、  
買い替え需要を生んでいること。
4. これからのマンション市場は、引き続き明るいこと。

## 1. お客さまが安い物より、いいマンションを求めてきた ＝「品質性能ism」の浸透。

大京では、平成10年より、マンションの内装などの一部だけしか、見る事ができなかった「仮設のモデルルーム」による販売を廃止して、マンションの基礎・構造・配管・設備という、通常では目に見えないところまで、確認いただける「現物・現場販売」に転換しました。

「ライオンズマンション」の品質の“違い”を、お客さまが、直接本物を「見て・触れて・確認」いただくことが可能となり、「品質性能ism」が見直されています。

軌を一つにして、お客さまは、国が指定した第3者機関の客観的な評価を受けた「住宅性能評価書」付きマンションを購入する時代となりました。

大京では、平成12年4月に施行された「住宅の品質確保の促進等に関する法律」（品確法）に基づき、同年10月から運用が開始された「住宅性能表示制度」に、業界でいち早く取り組み、「ライオンズマンション」の全物件を、国が指定する第3者機関の客観的な評価を受けた「住宅性能評価書」付きマンションとしております。

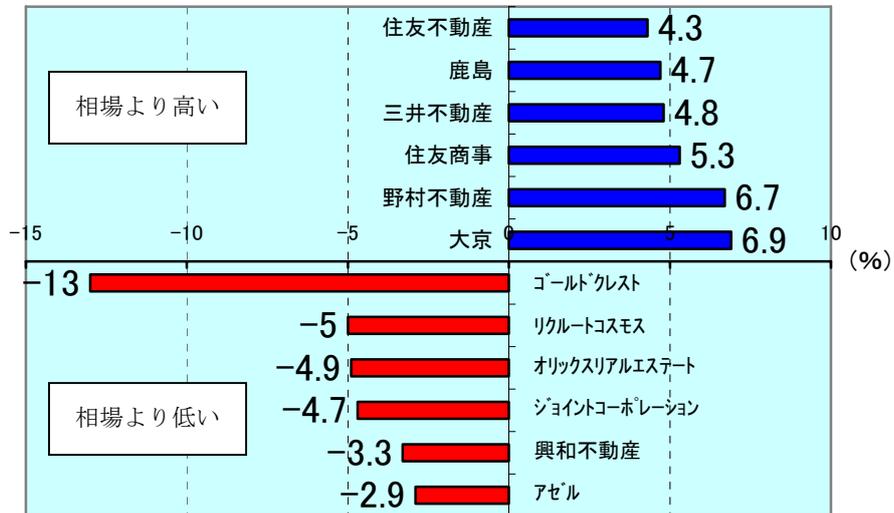
大京のこうした品質性能第一主義への取り組みについて、民間の調査機関である㈱アトラクターズ・ラボが、平成8年～平成12年の5年間で発売された、ファミリー向けマンションを対象とした価格調査（表1）を実施した結果によると、「ライオンズマンション」の大京が、相場に比べて最も価格設定が高い、という結果になりました。

この調査で、「大京」が一番価格設定の高い会社となったのも、土地の高品質、建物の高品質、すなわち「住宅性能評価書」の取得や2重床、2重天井など商品全体が、「品質性能」の高いものを供給してきたからです。

その結果、消費者は、価格の安いマンションよりも、品質の良いマンションを求めてきています。つまり、消費者はマンション「品質」の価値そのものに向ってきています。

これが、本物を求めるデフレ時代の大きな特徴です。

表1. <マンション事業者の価格設定分析>



\* 「価格が高い分譲業者は、ブランド力に優れ、先進的な商品企画力があり、販売期間を長めに設定する販売手法をとっている」と、調査機関は結論づけています。

(株)アトラクターズ・ラボ 平成 14. 1. 28 発表)

大京の「品質性能ism」の実践が、数字となってハッキリと現れました。

- ① **(土地の品質が良い)** = 同じ駅から徒歩 10 分でも、土地の品質の高い住宅地の方について土地を買うのが、当社のような「漢字名」の会社。その反対に、路線価の安い駅の反対側の徒歩 10 分に買うのが、「カタカナ名」の会社です。
- ② **(品質性能が良い)** = 「ライオンズマンション」の全てが「品質性能表示マンション」となっていることでもわかるとおり、建築・構造の品質性能、環境対策、地域共生などを実施すれば、価格が高くなるのは当然です。
- ③ **(部屋の体積が大きい)** = 専有床面積についても、部屋の広さばかりでなく、階高、天井高を確保して 2 重床、2 重天井が施されており、部屋の専有体積が大きいため、コストのかけ方も当然に平均より高くなります。

**(お客さまの具体的な購入事例)**

**①埼玉県川口市の「ライオンズマンション」の購入事例（52歳、手持ち資金3,000万円・現金で買い替え希望、「住宅性能評価書」付きマンションを理由にご購入）**

土地付き一戸建てを希望するS様は、手持ち資金3,000万円（現金）で住宅を希望されており、土地を購入し建物を建てたいと考えていました。

そんな中「ライオンズマンション」に来場され、「住宅性能評価書」付きマンションの魅力を知る。しかし、一戸建てへの憧れは消えず、検討中の土地付き一戸建て住宅に「住宅性能評価書」を付けてもらう（諸費用20～30万円はS様持ち）ことを条件に仮契約しました。

ところが、施工会社から、「住宅性能評価書」は取得できない、との回答があった。そのため、S様は「住宅性能評価書」付きの「ライオンズマンション」をご購入しました。住宅性能評価書（とくに完成時の「建設住宅性能評価書」）は、どこの会社でも簡単に取得できるものではないのです。

## 2. 世の中のお金（カネ）が動きだしたこと。

第2番目の理由は、世の中のお金（カネ）が動きだしたことです。つまり、1,400兆円という個人の金融資産層が動き出したということです。それが、底値近くにあって、今後の資産保全になる「マンション」とか、「金（キン）」とかに向かうという動きが出てきたことです。

「マンション」とか「金（キン）」は、株などと違って保全ができるのが大きな特徴なのです。

**(参考資料1参照)**

### **(お客さまの具体的な購入事例)**

**①東京都練馬区の「ライオンズマンション」購入事例（62歳、資産運用で1戸・現金購入）**

ペイオフ解禁をきっかけに、資産の転換を検討。賃貸市場での「ライオンズマンション」の絶対的な人気と、住みたいという需要によりご購入しました。

**②東京都八王子市の「ライオンズマンション」購入事例（75歳と51歳、資産運用相続税対策・親子で8戸・現金購入）**

3年前にご主人様が他界され、相続税対策でお母様（75歳）が5戸、資産運用で長男（51歳）夫婦が3戸の「ライオンズマンション」をご購入しました。

**③福岡県福岡市の「ライオンズマンション」購入事例（59歳、定年を控え、奥様の出身地で住宅を検討、自己資金3,000万円）**

定年を控え、奥様の出身地である福岡市で住宅を検討するため、2日間で6物件を訪問される。デフレ経済下における資産性の高い住宅を持つ意味、「ライオンズマンション」の品質性能の取り組み姿勢をご理解いただき、マンションを資産として選択いただきました。

### 3. 小泉内閣の「住宅金融公庫」廃止などの政策により、買い替え需要を生んでいること。

第3番目の理由は、住宅金融公庫の廃止により、中・低所得者（年収800万円以下）は、新規融資額の改正により融資額が縮小されることで、大きな打撃を受けることになります。

一方で、当社が従来から実施してきましたように、住宅金融公庫の「優良分譲住宅」、「都市居住再生」、「市街地再開発」等の事業承認申請済みのマンションでは、4月になっても、従来どおりの条件で融資が継続されるため、住宅金融公庫の被害を受ける層が変わってきております。

→ 中・低所得者（年収800万円以下）は、打撃を受けることとなり、高額所得者は買い替え需要となる。

**(参考資料2参照)**

## 4. これからのマンション市場は、引き続き明るいこと。

最後は、①都市再生、および②贈与税や相続税など、税制改正の機運の高まりにより、大きな需要が今後出てくることが予想されることです。その対応はすでにとられています。

### (1) 都市再生について

(株)不動産経済研究所の発表によると、首都圏では都市再生による再開発事業が進むことで、平成14年から平成22年まで8年間で、現時点で判明しているものでも、約8万戸の超高層マンション（20階建て以上）が販売される予定。

### (2) 贈与税や相続税などの税制改正機運の高まり

住宅取得目的の贈与税の非課税枠（現行1人当たり年550万円）の拡大および相続税の改正が現在検討中。

**(参考資料3参照)**

### (お客様の具体的な購入事例)

#### ①横浜市の「ライオンズマンション」の購入事例（84歳、相続税対策・1戸・現金購入）

84歳のお婆様でご主人は他界されており、不動産は所有アパート1棟（家賃収入60万円/月）、テナントビル1棟（家賃収入30万円/月）、「ライオンズマンション」2戸（家賃収入20万円/月）です。それぞれ相続発生時には、長男、長女、次女と相続先が決まっていますが、次女用に後10万円/月の家賃収入源を残したいとのことで、ご購入いただく。

#### (注1) マンション事業カンパニーについて

大京では、平成14年1月1日付で、社内分社化（カンパニー制）を実施し、大京グループを①マンション事業カンパニー、②エステート事業カンパニー、③キャピタル事業&コントロール部門カンパニーの3つの社内カンパニーとしました。マンション事業カンパニーは、「ライオンズマンション」の販売、マンションの仲介、マンションの管理、マンションの賃貸等を担当するカンパニーです。

以上

この件に関するお問い合わせ先

株式会社大京 広報部（伊奈、奥山、相楽）03-3475-3802

(参考資料 1)

◆ 2月の全国で「ライオンズマンション」を買い求める新規来場者実績  
(4,435名の分析から)

① 持ち家のお客さまが、賃貸居住のお客さまをついに逆転！

「ライオンズマンション」の販売に関し、平成14年2月の「ライオンズマンション」を買い求める新規来場者数は、持ち家のお客さま(42%)が賃貸居住のお客さま(40%)を初めて上回ることとなりました。

1年前(平成13年2月)の当社来場者分析では、持ち家のお客さま(35%)、賃貸居住のお客さま(45%)となっており、賃貸のお客さまの方が10ポイント上回っていました。それが、1年後の今年2月には42%と7ポイント増え、賃貸は45%から40%と5ポイント減少しました。

② 年齢別では、50歳以上の持ち家のお客さまと、20歳代のお客さまが増加

また、年齢層を見てみますと、50歳以上の持ち家のお客さま(25%)と、20歳代のお客さま(20%)とが増加し、30歳代、40歳代のお客さまが減少しています。

1年前(平成13年2月)の当社来場者分析では、50歳以上のお客さま(20%)、20歳代のお客さま(16%)となっており、50歳以上のお客さまは5ポイント、20歳代のお客さまは4ポイント増加しました。なお、30代のお客さまは1年前の41%から6ポイント減少、40歳代のお客さまは1年前の20%から微減となっています。

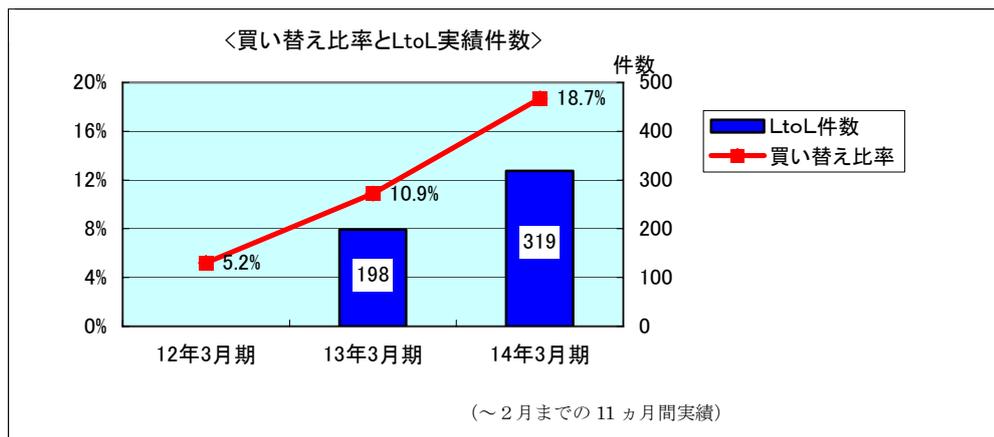
③ 年収別では、1,000万円以上の層と、300万円以下のお客さまとが増加

さらに、年収別で見ても、1,000万円以上の層と、300万円以下の層が増加しています。中でも、首都圏と近畿圏で増加しました。

(参考資料2)

◆ 買い替え比率が、2年間で3.6倍増に急増！

「ライオンズマンション」をご契約いただいた人の、買い替え契約による比率が年々高まっており、この2年間で、その比率が3.6倍の18.7%にアップしました。(平成14年2月時点)



\* 「LtoL」とは、「ライオンズマンション」から「ライオンズマンション」への買い替えを指します。

① 買い替え層の中心は、中・高額所得層と資産家

中・高額所得層と資産家を中心としたお客さまが、「ライオンズマンション」をご購入しております。

中・高額所得層は、より良い資産の形成に向かい、住まいへの満足度を高める行動をとったと思われます。

② 住宅のステップアップで、品質性能もアップ

買い替えによる住宅のステップアップでは、より品質性能面でのステップアップを重視します。

マンション永住志向の高まりの中で、より一層品質性能への要求が厳しくなっております。

③ 「LtoL（ライオンズマンションからライオンズマンションへ）」の買い替え層が増えています

「ライオンズマンション」にお住まいの方が、新しい「ライオンズマンション」を買い求める方が増えています。

平成14年3月期（平成13年4月から平成14年2月までの11カ月間）の「LtoL」実績は319件と、前年の198件と比べて1.6倍も増加しました。

(参考資料3)

◆ 昨年9月から半年間の「ライオンズマンション」の契約戸数は、6カ月連続で前年比20%アップ

昨年9月から今年の2月まで、「ライオンズマンション」は6カ月間連続で前年を上回る販売成績を上げています。マンション業界全体が、前年比マイナスの伸び率の中で、前年比平均で約2割増と販売好調です。デフレ期は、一時的な満足感よりも、高い品質に対する安心感を求める傾向があり、「ライオンズマンション」の資産価値の高さが、お客さまにも認められたものと思っております。

＝「ライオンズマンション」の販売が好調＝

前年契約実績を6カ月間(平成13年9月～平成14年2月まで)連続で上回る！

前年比平均で約2割のアップ率！！

また、直近6カ月間(平成13年9月～平成14年2月)の完売棟数は、約80棟に達しました。同期間内に、入居を迎えたお客さま(＝ライオンズファミリー)も、新たに約4,500家族が誕生いたしました。

<完売棟数>

平成13年9月～平成14年2月(6カ月間)……約80棟

<ライオンズファミリー(「ライオンズマンション」への入居者)の誕生数>

平成13年9月～平成14年2月(6カ月間)……約4,500世帯



- ・デフレ期に売れ出した「ライオンズマンション」。
- ・デフレに強い「品質性能ism」の「ライオンズマンション」が証明されました。