

2023年8月17日

株式会社スタイルポート

【新築マンション販売のプロに聞く！マンション選びの本音】

約8割が「新築マンションの購入」を希望

首都圏で人気なエリアは「横浜」「吉祥寺」

デベロッパー選びで約半数が回答したものは...？

住宅の3Dコミュニケーションプラットフォーム『ROOV (<https://styleport.co.jp/roov/>)』を開発・提供する株式会社スタイルポート（本社：東京都渋谷区、代表：間所 暁彦、以下スタイルポート）は、新築分譲マンションの営業担当者110名を対象に、販売員のマンション選びの本音調査を実施しましたので、お知らせいたします。

■調査サマリー

販売員のマンション選びの本音調査

TOPIC 01 新築分譲マンション販売員の約8割が「新築マンションの購入」を希望

TOPIC 02 物件情報が記載された資料、約6割が「デジタル/電子データ」を希望

TOPIC 03 2023年下半期のマンション価格、7割以上が「高騰する」と予想

■まとめ

今回は、新築分譲マンションの販売員110名を対象に、マンション選びの本音調査を実施しました。

まず、新築分譲マンション販売員の約8割が、「住居用にマンションを購入するなら、新築マンションを選ぶ」と回答しました。マンション選びで重視するポイントとしては、「価格」が55.5%で最多となった他、「間取りプラン」「周辺環境」も上位になりました。物件情報が記載された資料について、「デジタル/電子データ」を希望している方が約6割で、「紙」資料を希望する方よりも多い実態が明らかになりました。また、「間取りをVRで内覧できる」としても、「モデルルームは必要」と考えている人も7割以上いることがわかりました。そこで、モデルルームで確認したい点について聞いたところ、「設備の仕様」「生活動線」「仕上げ

の仕様、素材の質感」などが挙がりました。さらに、2023年下半期のマンション価格については、7割以上が「高騰する」と回答しました。

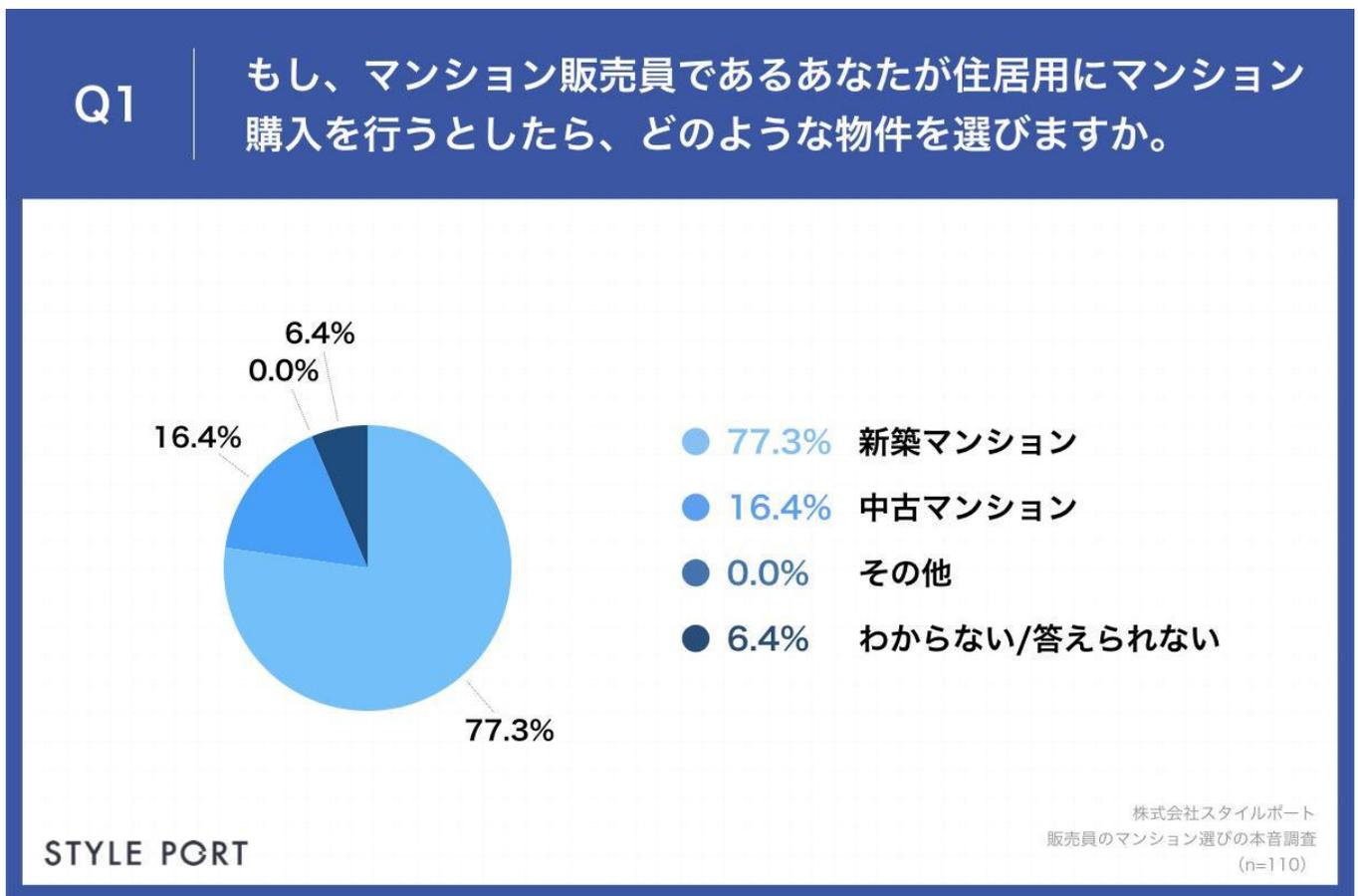
今回の調査では、販売員の多くが新築マンションの購入を希望しており、マンション選びにおいて「価格」「間取りプラン」を重視していることが明らかになりました。また、今後のマンション価格については「高騰する」という見方を示しており、現在マンション購入を検討している方は、自身が重視したいポイントを明確にするとともに、マンション価格の推移を注視する必要があるのではないのでしょうか。

▼本調査のレポートダウンロードはこちら

<https://roovspace.wixsite.com/download>

■販売員の約8割が、住居用にマンション購入するなら「新築マンションを選ぶ」と回答

「Q1.もし、マンション販売員であるあなたが住居用にマンション購入を行うとしたら、どのような物件を選びますか。」(n=110)と質問したところ、「新築マンション」が77.3%、「中古マンション」が16.4%という回答となりました。



・新築マンション：77.3%

・中古マンション：16.4%

・その他：0.0%

・わからない/答えられない：6.4%

■物件の希望エリア、「横浜」「吉祥寺」などが上位に

「Q2.もし、マンション販売員であるあなたが、住居用に首都圏でマンション選びを行うとしたら、どのようなエリアの物件を希望しますか。（上位3つまで）」（n=110）と質問したところ、「横浜」が17.3%、「吉祥寺」が14.5%、「恵比寿」が11.8%という回答となりました。

Q2

もし、マンション販売員であるあなたが、住居用に首都圏でマンション選びを行うとしたら、どのようなエリアの物件を希望しますか。（上位3つまで） *上位20項目を表示



STYLE PORT

株式会社スタイルポート
販売員のマンション選びの本音調査
(n=110)

- ・横浜：17.3%
- ・吉祥寺：14.5%
- ・恵比寿：11.8%
- ・目黒：10.9%
- ・中目黒：10.9%
- ・新宿：10.0%
- ・鎌倉：9.1%
- ・品川：8.2%
- ・大宮：6.4%
- ・表参道：6.4%
- ・中野：6.4%
- ・池袋：5.5%

- ・二子玉川 : 4.5%
- ・自由が丘 : 4.5%
- ・武蔵小杉 : 3.6%
- ・流山おおたかの森 : 3.6%
- ・立川 : 3.6%
- ・柏 : 3.6%
- ・みなとみらい : 3.6%
- ・北千住 : 3.6%

※上位20項目を表示

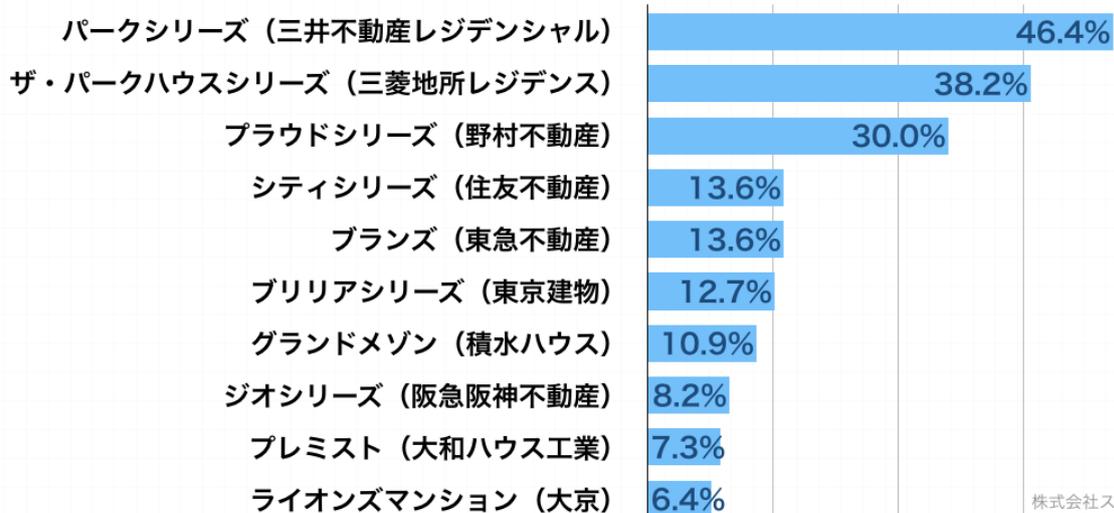
■ **選びたいマンションデベロッパー、約半数が「パークシリーズ（三井不動産レジデンシャル）」と回答**

「Q3.もし、マンション販売員であるあなたが、住居用にマンション選びを行うとしたら、本音としてはどのようなマンションデベロッパーを選びたいと思いますか。（複数回答）」(n=110)と質問したところ、「パークシリーズ（三井不動産レジデンシャル）」が46.4%、「ザ・パークハウスシリーズ（三菱地所レジデンス）」が38.2%、「プラウドシリーズ（野村不動産）」が30.0%という回答となりました。

Q3

もし、マンション販売員であるあなたが、住居用にマンション選びを行うとしたら、本音としてはどのようなマンションデベロッパーを選びたいと思いますか。（複数回答）

*上位10項目を表示



STYLE PORT

株式会社スタイルポート
販売員のマンション選びの本音調査
(n=110)

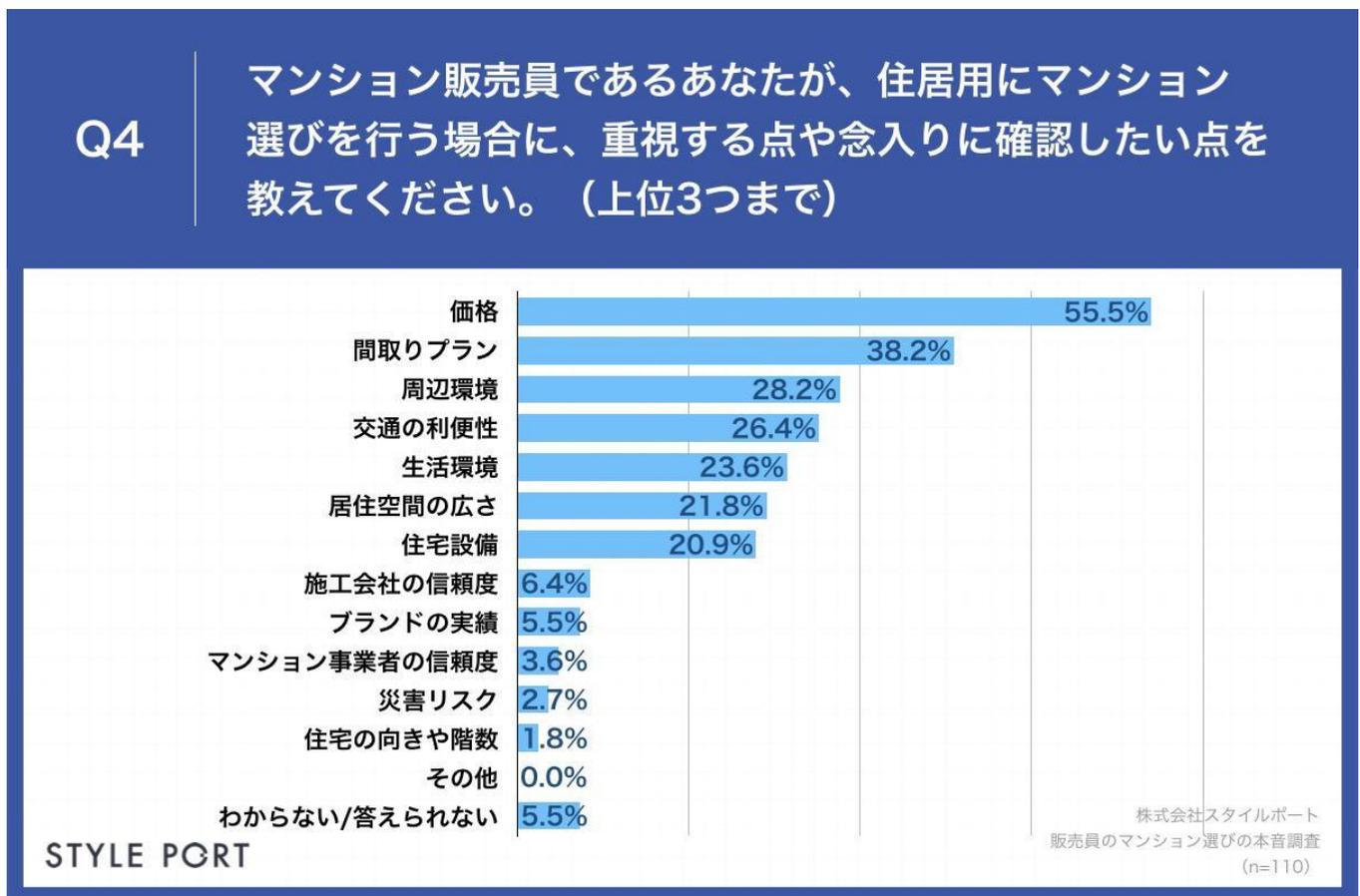
- ・パークシリーズ（三井不動産レジデンシャル） : 46.4%
- ・ザ・パークハウスシリーズ（三菱地所レジデンス） : 38.2%
- ・プラウドシリーズ（野村不動産） : 30.0%

- ・シティシリーズ（住友不動産）：13.6%
- ・ブランズ（東急不動産）：13.6%
- ・ブリリアシリーズ（東京建物）：12.7%
- ・グランドメゾン（積水ハウス）：10.9%
- ・ジオシリーズ（阪急阪神不動産）：8.2%
- ・プレミスト（大和ハウス工業）：7.3%
- ・ライオンズマンション（大京）：6.4%

※上位10項目を表示

■ マンション選びで重視する点、「価格」が約6割で最多

「Q4.マンション販売員であるあなたが、住居用にマンション選びを行う場合に、重視する点や念入りに確認したい点を教えてください。（上位3つまで）」（n=110）と質問したところ、「価格」が55.5%、「間取りプラン」が38.2%、「周辺環境」が28.2%という回答となりました。



- ・価格：55.5%
- ・間取りプラン：38.2%
- ・周辺環境：28.2%
- ・交通の利便性：26.4%
- ・生活環境：23.6%

- ・居住空間の広さ：21.8%
- ・住宅設備：20.9%
- ・施工会社の信頼度：6.4%
- ・ブランドの実績：5.5%
- ・マンション事業者の信頼度：3.6%
- ・災害リスク：2.7%
- ・住宅の向きや階数：1.8%
- ・その他：0.0%
- ・わからない/答えられない：5.5%

■「管理会社の管理方法や業績」や「リセール」などの回答も

Q4で「わからない/答えられない」以外を回答した方に、「Q5.Q4で回答した以外に、マンション選びを行う際、重視する点や念入りに確認したい点があれば、自由に教えてください。（自由回答）」（n=104）と質問したところ、「管理会社の管理方法や業績」や「リセール」など81の回答を得ることができました。

<自由回答・一部抜粋>

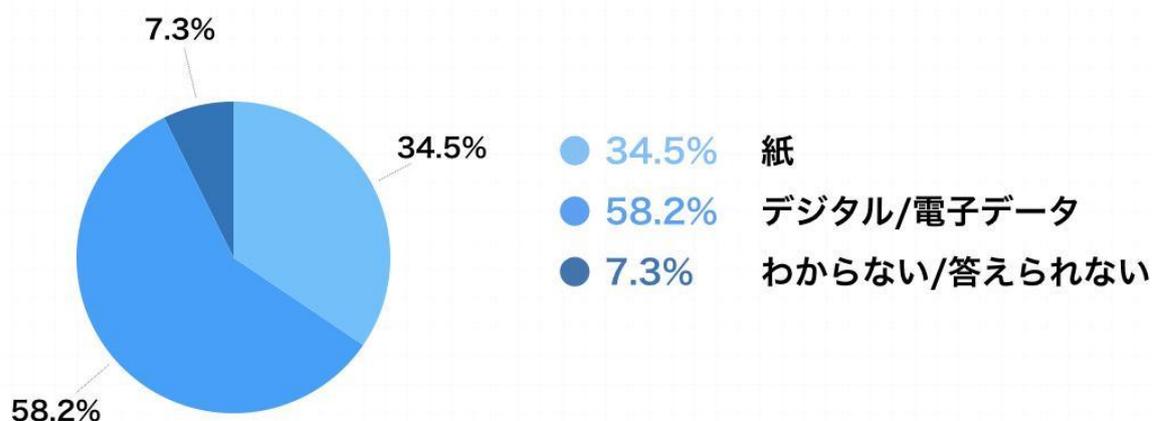
- ・55歳：日当たりと風通し。
- ・62歳：収納の充実度。
- ・51歳：防犯。
- ・39歳：管理会社の管理方法や業績。周辺地域について。
- ・35歳：雑な施工会社が多い為、保証内容や補修内容が充実しているかどうか重要。
- ・28歳：リセール。
- ・42歳：他検討者や購入者の属性。

■物件情報が記載された資料、約6割が「デジタル/電子データ」を希望

「Q6.もし、マンション販売員であるあなたが、住居用にマンション選びを行うとしたら、物件情報が記載された資料はどのような形式を希望しますか。」（n=110）と質問したところ、「紙」が34.5%、「デジタル/電子データ」が58.2%という回答となりました。

Q6

もし、マンション販売員であるあなたが、住居用にマンション選びを行うとしたら、物件情報が記載された資料はどのような形式を希望しますか。



STYLE PORT

株式会社スタイルポート
販売員のマンション選びの本音調査
(n=110)

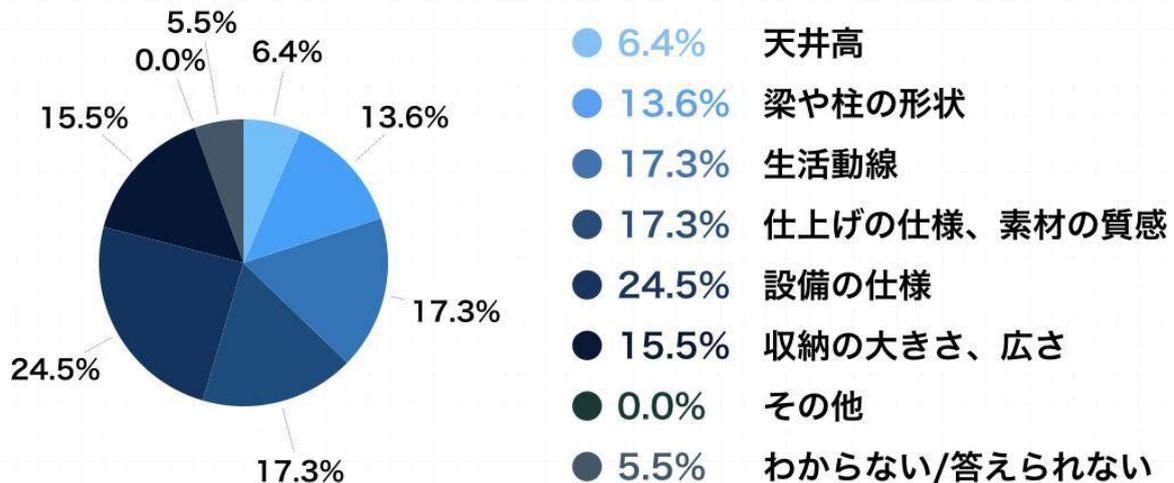
- ・紙 : 34.5%
- ・デジタル/電子データ : 58.2%
- ・わからない/答えられない : 7.3%

■ モデルルームで確認したい点、「設備の仕様」が24.5%で最多

「Q7.あなたは、マンション購入者の視点に立った時に、特にモデルルームで確認したい点を教えてください。」(n=110)と質問したところ、「設備の仕様」が24.5%、「生活動線」が17.3%、「仕上げの仕様、素材の質感」が17.3%という回答となりました。

Q7

あなたは、マンション購入者の視点に立った時に、特にモデルルームで確認したい点を教えてください。



STYLE PORT

株式会社スタイルポート
販売員のマンション選びの本音調査
(n=110)

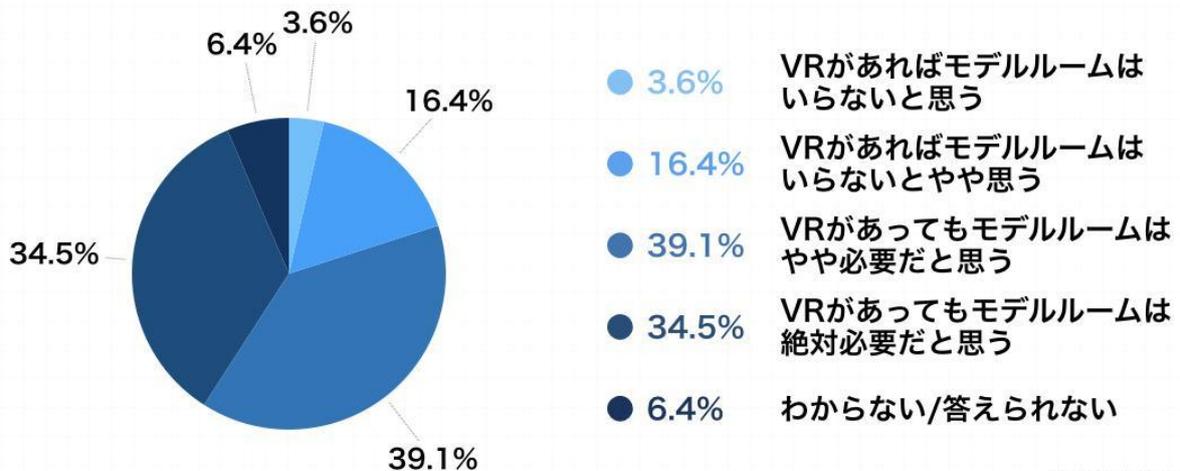
- ・天井高：6.4%
- ・梁や柱の形状：13.6%
- ・生活動線：17.3%
- ・仕上げの仕様、素材の質感：17.3%
- ・設備の仕様：24.5%
- ・収納の大きさ、広さ：15.5%
- ・その他：0.0%
- ・わからない/答えられない：5.5%

■ 7割以上が「間取りをVR内覧できるとしても、モデルルームは必要」と回答

「Q8.マンション販売員であるあなたが、住居用にマンション選びを行う場合に、間取りをVR内覧できるとしたら、モデルルームは必要だと思いますか。」(n=110)と質問したところ、「VRがあってもモデルルームはやや必要だと思う」が39.1%、「VRがあってもモデルルームは絶対必要だと思う」が34.5%という回答となりました。

Q8

マンション販売員であるあなたが、住居用にマンション選びを行う場合に、間取りをVR内覧できるとしたら、モデルルームは必要だと思いますか。



STYLE PORT

株式会社スタイルポート
販売員のマンション選びの本音調査
(n=110)

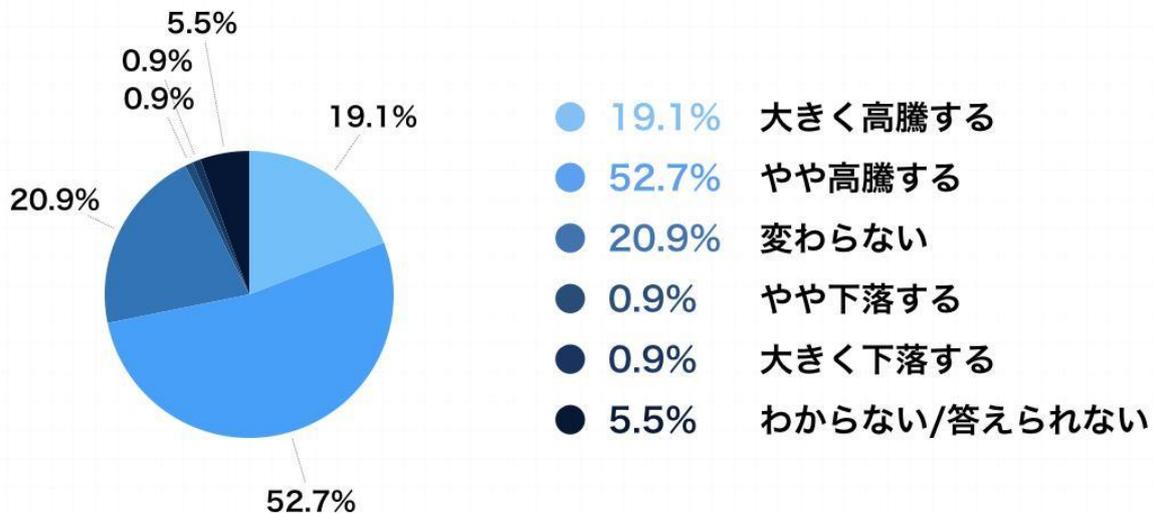
- ・VRがあればモデルルームはいらないと思う：3.6%
- ・VRがあればモデルルームはいらないとやや思う：16.4%
- ・VRがあってもモデルルームはやや必要だと思う：39.1%
- ・VRがあってもモデルルームは絶対必要だと思う：34.5%
- ・わからない/答えられない：6.4%

■ 2023年下半期のマンションの価格予想、「高騰する」が7割以上

「Q9.2023年下半期のマンション価格について、どのように予想していますか。」(n=110)と質問したところ、「大きく高騰する」が19.1%、「やや高騰する」が52.7%という回答となりました。

Q9

2023年下半期のマンション価格について、
どのように予想していますか。



STYLE PORT

株式会社スタイルポート
販売員のマンション選びの本音調査
(n=110)

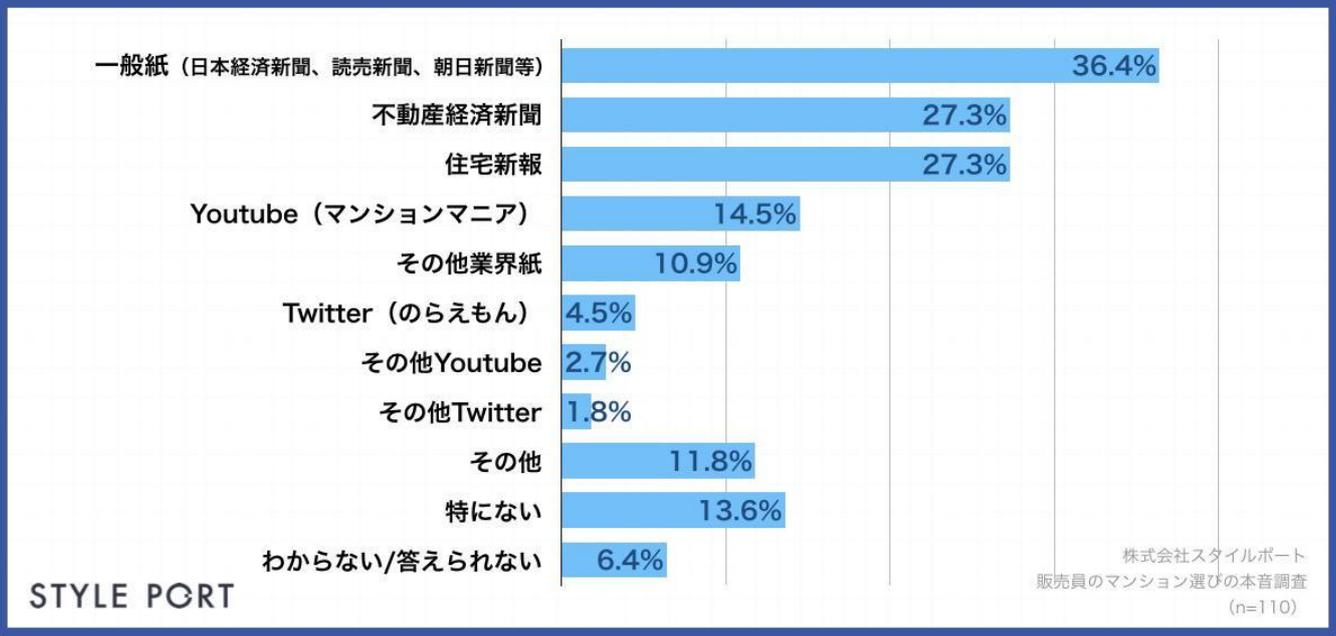
- ・大きく高騰する：19.1%
- ・やや高騰する：52.7%
- ・変わらない：20.9%
- ・やや下落する：0.9%
- ・大きく下落する：0.9%
- ・わからない/答えられない：5.5%

■市場理解の参考にしている情報源、約4割が「一般紙」

「Q10.マンション販売員であるあなたが、マンションの市場を理解するために参考にしている情報源を教えてください。（複数回答）」(n=110)と質問したところ、「一般紙（日本経済新聞、読売新聞、朝日新聞等）」が36.4%、「不動産経済新聞」が27.3%、「住宅新報」が27.3%という回答となりました。

Q10

マンション販売員であるあなたが、マンションの市場を理解するために参考に使っている情報源を教えてください。
(複数回答)



- ・一般紙 (日本経済新聞、読売新聞、朝日新聞等) : 36.4%
- ・不動産経済新聞 : 27.3%
- ・住宅新報 : 27.3%
- ・Youtube (マンションマニア) : 14.5%
- ・その他業界紙 : 10.9%
- ・Twitter (のらえもん) : 4.5%
- ・その他Youtube : 2.7%
- ・その他Twitter : 1.8%
- ・その他 : 11.8%
- ・特になし : 13.6%
- ・わからない/答えられない : 6.4%

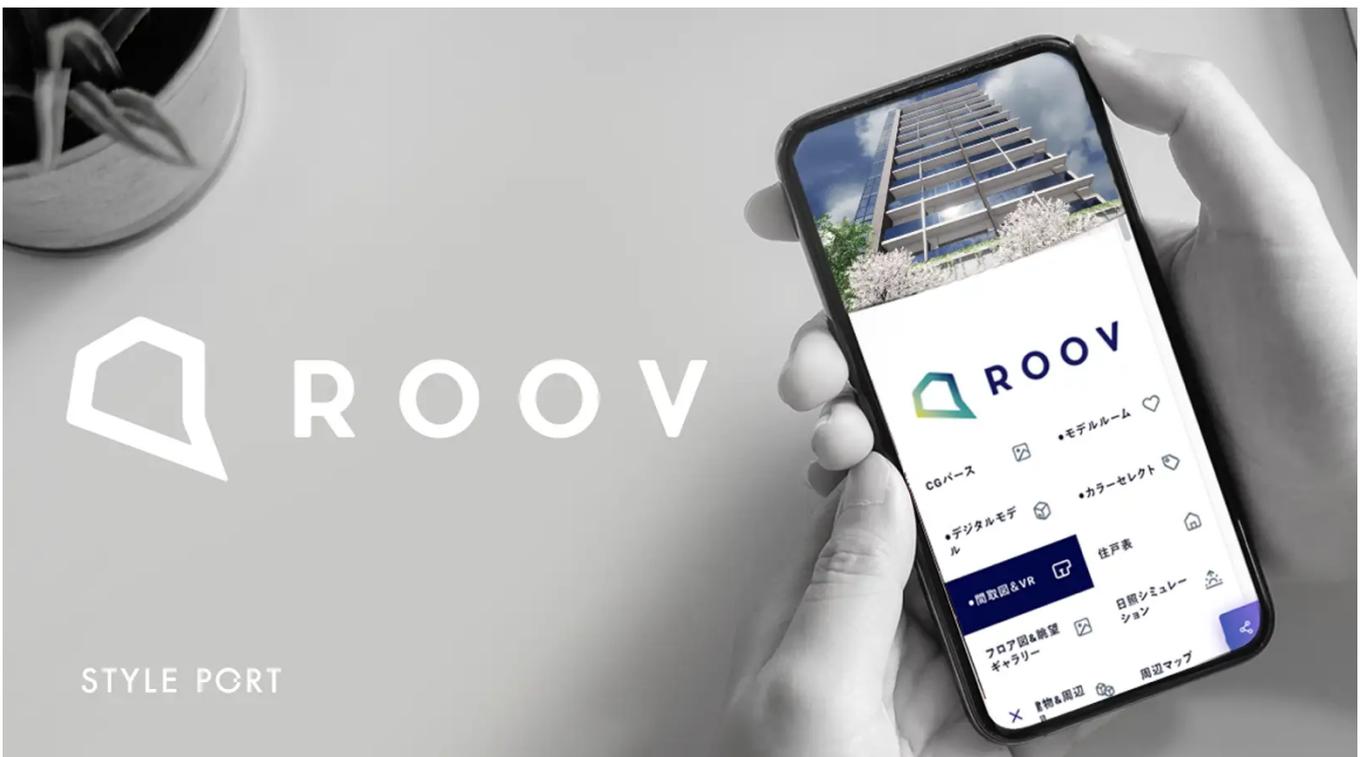
■「住宅ポータルサイト」や「同業者からの情報」などを参考にする人も

Q10で「その他業界紙」「その他Youtube」「その他Twitter」「その他」を選んだ方に、「Q11.マンションの市場を理解するために参考にしているQ11以外の情報源を、具体的に教えてください。(自由回答)」(n=30)と質問したところ、「住宅ポータルサイト」や「同業者からの情報」など24の回答を得ることができました。

<自由回答・一部抜粋>

- ・54歳：建通新聞。
- ・48歳：レインズ。
- ・50歳：友人や家族の情報。
- ・64歳：業界アプリ。
- ・48歳：同業者からの情報。
- ・43歳：住宅ポータルサイト。
- ・35歳：スーモや会社での内部情報で収集。

■住宅の3Dコミュニケーションプラットフォーム『ROOV』とは



特殊な機器やアプリを用意することなく、手元のスマートフォンやパソコンのインターネットブラウザで「いつでも」「どこでも」「かんたんに」、物件購入に必要なあらゆる資料を閲覧したり、VR内覧で3D（立体）CGの空間を自由に動き回り、さまざまなシミュレーションで住み方を具体的に確認できる、マンション販売のプラットフォームです。

マンションギャラリーに行かなければ購入検討を進めることができない、室内空間のイメージが難しく販売員とお客様の間で認識齟齬が発生してしまう、といった新築分譲マンション販売特有の課題を解消すべく、2019年4月にサービスを提供開始。単なるプレゼンテーションサービスではなく、分譲マンション販売時のコミュニケーションDX化サービスとしてご評価をいただき、分譲マンション販売業界においてNo.1※の採用実績となっています。

今後もスタイルポートはより一層のサービス開発と改善に取り組み、新築マンション販売の新たな取り組みとより良い住まい探しをサポートしてまいります。

※ 新築マンション向けオンライン3DCG内覧サービスとして累計導入実績No.1（東京商工リサーチ調べ）

■調査概要

調査概要：販売員のマンション選びの本音調査

調査方法：IDEATECHが提供するリサーチPR「リサピー®」の企画によるインターネット調査

調査期間：2023年8月4日～同年8月7日

有効回答：新築分譲マンションの営業担当者110名

※構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはなりません。

«利用条件»

- 1 情報の出典元として「株式会社スタイルポート」の名前を明記してください。
- 2 ウェブサイトで使用する場合は、出典元として、下記リンクを設置してください。

URL：<https://styleport.co.jp/roov/>

■会社概要

会社名：株式会社スタイルポート

設立：2017年10月

代表者名：代表取締役 間所暁彦

所在地：〒150-0001 東京都渋谷区神宮前4-3-15 東京セントラル表参道322号

事業内容：不動産マーケットにおけるITソリューションの開発および提供

URL：<https://styleport.co.jp/>

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社スタイルポート 遠藤

TEL：03-6812-9555 E-mail：info-contact@styleport.co.jp