

報道関係者各位

2013年10月25日

アットホーム株式会社

トレンド調査 —住宅購入者 600 人に聞く『近所付き合い』に関する意識調査—

「ご近所さん」も購入時の決め手に 58.3% 「良好な近所付き合い」買えるなら 160 万円

不動産情報サービスのアットホーム株式会社(本社:東京都大田区、代表取締役:松村 文衛)は、1都3県に在住する20～40代で、2012年10月1日から2013年8月28日までの間に住宅を購入した男女600名を対象に、『近所付き合い』に対する意識調査を実施いたしました。主な結果は以下の通りです。

<主な調査結果>

◆近隣住民の雰囲気も、住宅購入の決め手になった 58.3%

新築購入者 56.4%、中古購入者 64.7%

現在の住まいを購入する際、近隣住民の雰囲気も決め手の一つになったかを聞いたところ、「決め手になった」人は58.3%と6割近くにのぼりました。購入した物件の新築・中古別で見ると、新築は56.4%、中古は64.7%となっています。中古の方が、すでに住んでいる人々の様子で近所の雰囲気が分かりやすいためか、購入時に「ご近所さん」をより重視しているようです。

◆現在、近所付き合いに満足している 49.7%、新築 46.0%、中古 61.9%

近所付き合いに満足しているのかを聞いたところ、「満足している」人は49.7%と、半数程度でした。新築・中古別で見ると、新築は46.0%、中古が61.9%で、中古購入者の方が15.9ポイントも高くなっています。中古の場合は、すでにコミュニティが形成されているため、親しくなるのが早いのかもかもしれません。一方の新築は、まだ住み始めたばかりで近所との交流が少ないため、付き合いが進展していないことが要因として考えられます。

◆近所付き合いは大切にしたい 65.8%

昨今は近所付き合いが希薄になってきたと言われていますが、近所付き合いを「大切にしたい」と思っている人は65.8%と、7割近くいることが分かりました。

◆良好な近所付き合いを買うことができれば、物件価格に上乗せしてもいい額 平均 160 万円

もし「良好な近所付き合い」を買うことができれば、物件価格にいくら上乗せする価値があると思うか聞いてみたところ、全体の平均は160万円でした。

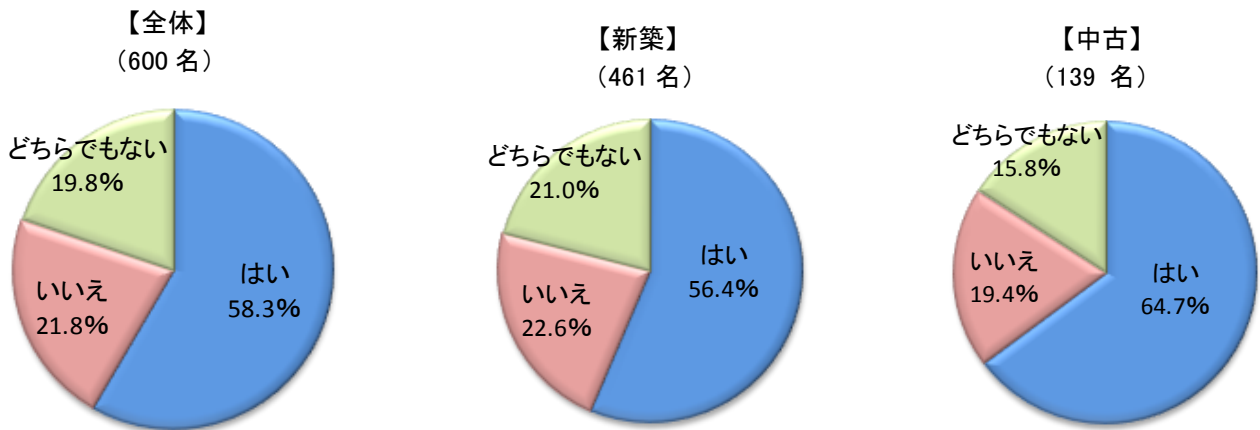
<調査概要>

- ◆対象／首都圏(1都3県)在住、2012年10月1日～2013年8月28日の間に住宅を購入した、20～40代の男女600名。
- ◆調査方法／インターネットリサーチ
- ◆調査期間／2013年8月29日(木)～9月1日(日)

<調査結果>

■近隣住民の雰囲気も、住宅購入の決め手になった 58.3% 新築購入者では 56.4%、中古購入者では 64.7%

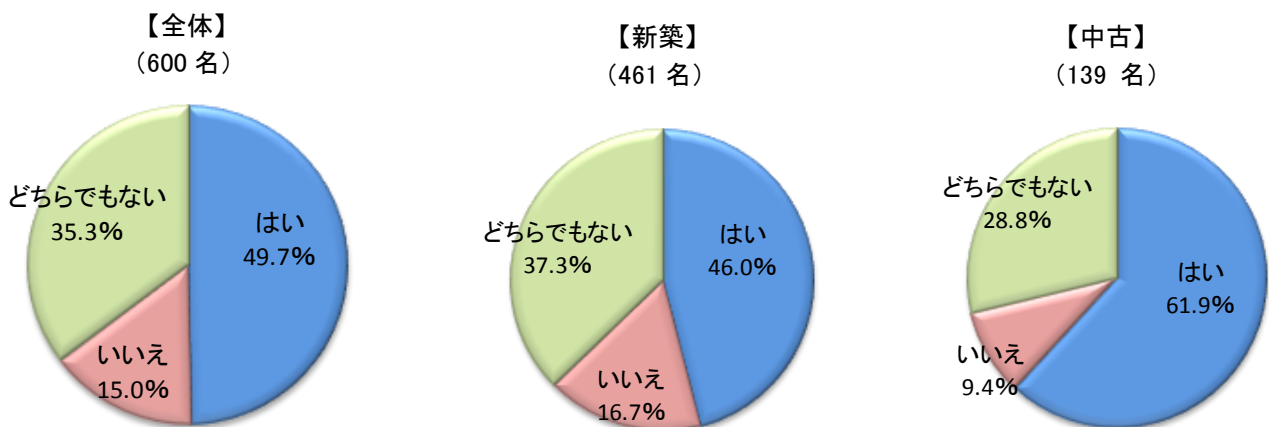
Q. 現在の住まいを購入する際、近隣住民の雰囲気も、決め手の一つとなりましたか？(対象:600名、有効回答:600名)



現在の住まいを購入する際、近隣住民の雰囲気も決め手の一つになったかを聞いたところ、「決め手になった」人は 58.3%と 6割近くにのぼりました。また、新築物件の購入者と中古物件の購入者でそれぞれ見ると、新築は 56.4%、中古は 64.7%となっています。中古の方が、すでに住んでいる人々の様子で近所の雰囲気が分かりやすいためか、購入時に「ご近所さん」をより重視しているようです。

■現在、近所付き合いに満足している 49.7%、新築 46.0%、中古 61.9%

Q. 現在、近所付き合いには満足していますか？(対象:600名、有効回答:600名)

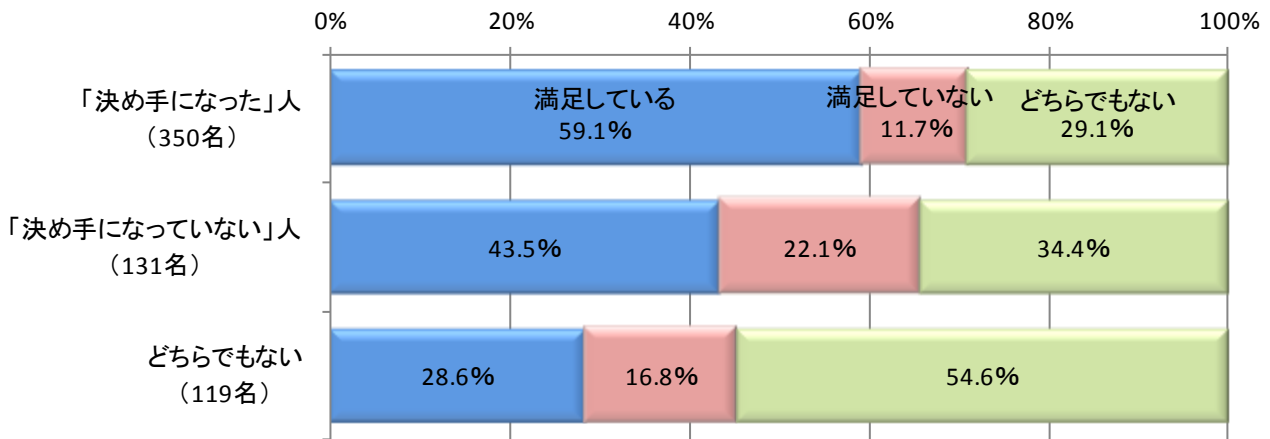


実際に今、近所付き合いに満足しているのかを聞いたところ、「満足している」人は 49.7%と、半数程度でした。

新築・中古別で見ると、新築は 46.0%、中古が 61.9%で、中古購入者の方が 15.9ポイントも高くなっています。中古の場合は、すでにコミュニティーが形成されているため、親しくなるのが早いのかもかもしれません。一方の新築は、まだ住み始めたばかりでご近所との交流が少ないため、付き合いが進展していないことが要因として考えられます。

◇「近所付き合いも購入の決め手になったか」と「満足度」の関係

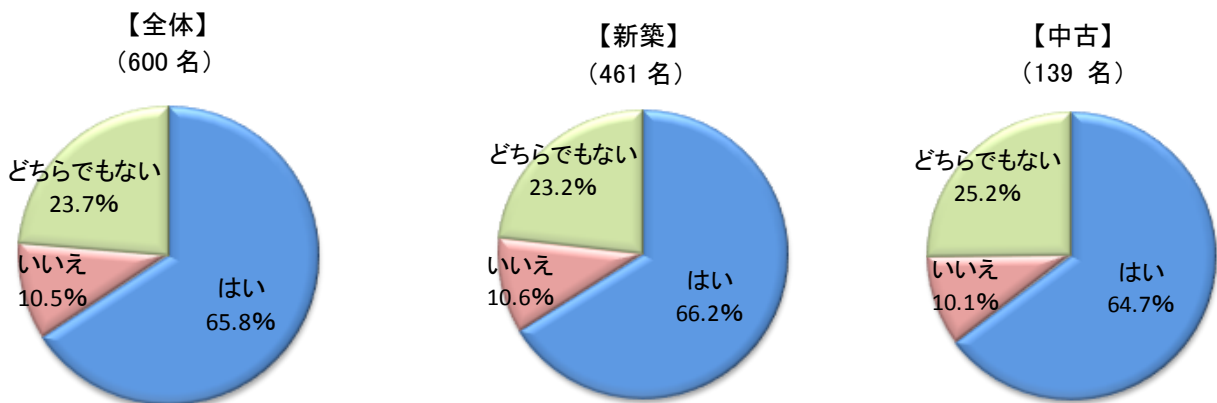
Q. 現在、近所付き合いには満足をしていますか？(対象:600名、有効回答:600名)



「住宅購入の際に近隣住民の雰囲気も決め手になった」と、「なっていない」人の、それぞれの近所付き合いに対する満足度を見ると、「決め手になった」人は、現在近所付き合いに「満足している」人が 59.1%いるのに対し、「決め手になっていない」人は「満足している」人が 43.5%となりました。やはり重視した人は、満足につながっているようです。

■近所付き合いは大切にしたい 65.8%

Q. 近所付き合いは大切にしたいと思いますか？(対象:600名、有効回答:600名)



昨今は近所付き合いが希薄になってきたと言われていますが、近所付き合いを「大切にしたい」と思っている人は 65.8%と、7割近くもいることが分かりました。この結果は新築・中古別で見てもほとんど差はありません。

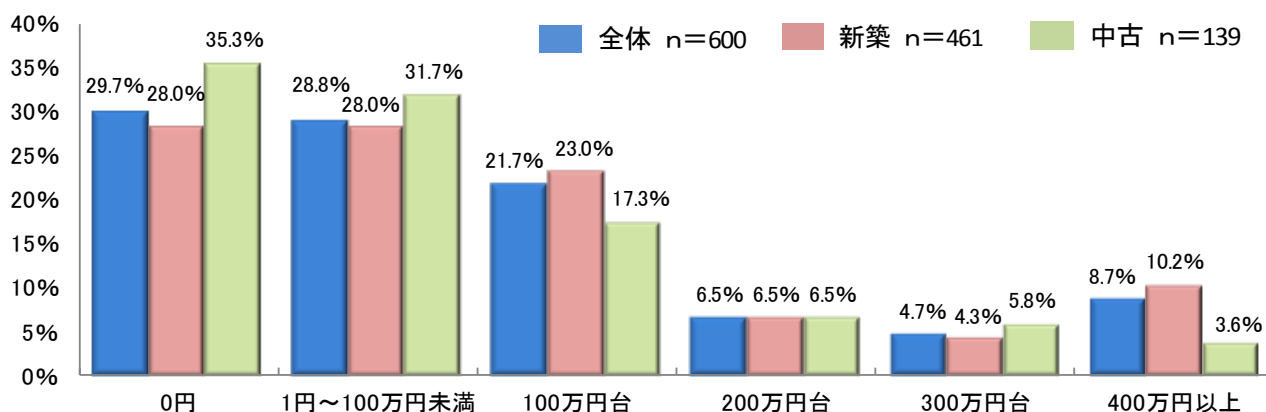
■良好な近所付き合いを買うことができたなら、物件価格に上乗せしてもいい額 平均 160 万円

Q. 「良好な近所付き合い」を買えるとしたら、物件価格にいくら上乗せする価値があると思いますか？

(対象:600名、有効回答:600名)

全体 平均(600名)	160万円	「満足している」 平均(298名)	158万円
新築 平均(461名)	179万円	「満足していない」 平均(90名)	214万円
中古 平均(461名)	96万円	「どちらでもない」 平均(212名)	140万円

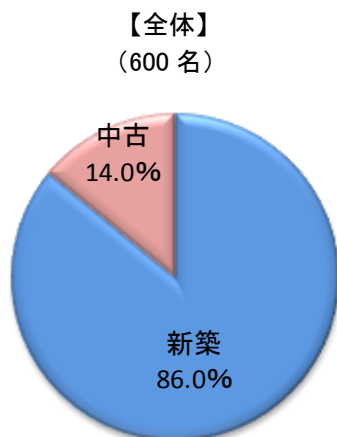
【物件価格に上乗せしてもいい額の分布 (全体、新築、中古)】



もし「良好な近所付き合い」を買うことができたなら、物件価格にいくら上乗せする価値があると思うか聞いてみたところ、全体の平均は 160 万円でした。これを新築・中古別で見ると、新築は平均 179 万円、中古は平均 96 万円と、83 万円の差がありました。また、近所付き合いの満足度で見ると、「満足している」人は平均 158 万円、「満足していない」人は平均 214 万円となっています。「満足していない」人はより多くお金を払ってでも「良好な近所付き合い」を望んでいるようです。

■仲良くなりやすいと思うのは「新築」 86.0%

Q. 新築と中古だと、どちらが近隣住民と仲良くなりやすいと思いますか？(対象:600名、有効回答:600名)



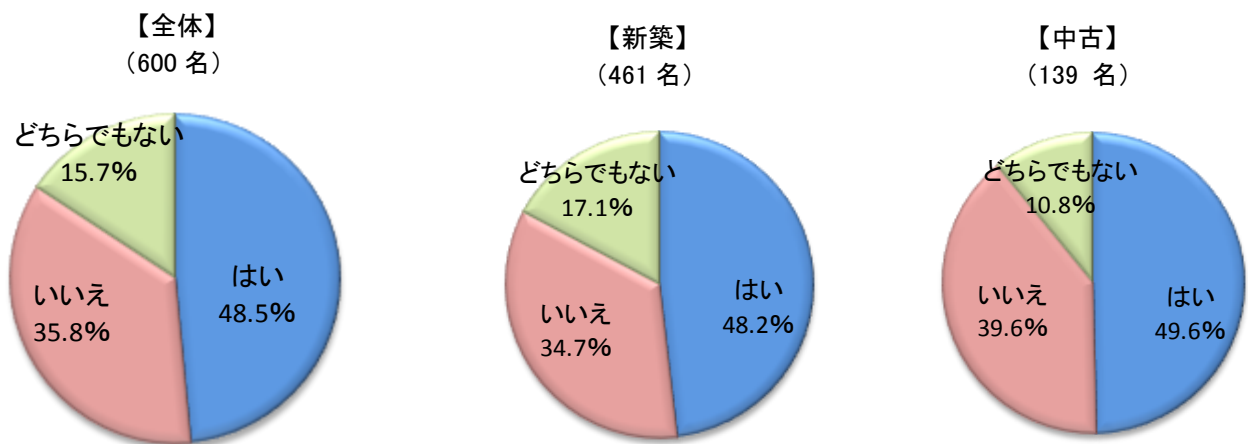
新築住宅と中古住宅、どちらが近隣住民と仲良くなりやすいと思うか聞いたところ、86.0%の人が「新築」と回答しました。

P.2 で記載した通り、現状では新築購入者よりも中古購入者の方が近所付き合いに「満足をしている」人の割合が多いようですが、新築の方が同時期に入居する人が集まるので、一からコミュニティを形成するという意味では少し時間はかかっても、仲良くなりやすいと考えているのかもしれませんが。

■住宅選びの際、不動産会社から近隣住民に関する説明があった 48.5%

Q. 現在の住まいを購入する際、不動産会社の担当者から、近隣住民についての説明や情報はありましたか？

(対象:600名、有効回答:600名)



現在の住宅を選ぶ際、不動産会社の担当者から近隣住民に関しての説明や情報があつたかを聞いたところ、「あつた」と回答する人は48.5%でした。約半数の人は、多少なりとも事前に近隣住民に関して情報を得ていたことが分かります。新築・中古別で見ても特に差はありませんでした。

<調査対象者情報>

◇年代

20代	16.7%
30代	41.7%
40代	41.7%

◇性別

男性	46.7%
女性	53.3%

◇居住地

東京都	44.2%
神奈川県	22.3%
埼玉県	19.3%
千葉県	14.2%

◇購入した住居タイプ

新築	一戸建て	47.8%
	マンション	29.0%
中古	一戸建て	8.3%
	マンション	14.8%

◇購入した住宅の価格

購入価格 平均	3,843万円
---------	---------

◇世帯年収

世帯年収 平均	965万円
---------	-------

会社概要

- 会社名 : アットホーム株式会社
- 創業 : 1967年12月
- 資本金 : 1億円
- 年商 : 223億5,400万円(2012年6月～2013年5月)
- 従業員数 : 1,281名[男852名、女429名(2013年9月末現在)]
- 代表者名 : 代表取締役 松村 文衛
- 本社所在地 : 東京都大田区西六郷 4-34-12
- 事業内容 :
 - 不動産会社間情報流通サービス
 - ・ファクトシート・リスティング・サービス(図面配布サービス)
 - ・ATBB(不動産業務総合支援サイト)
 - 消費者向け不動産情報サービス
 - ・不動産総合情報サイト「アットホーム」
 - ・新築・分譲マンション専門サイト「アットホーム新築マンションプリーズ」
 - ・新築・分譲一戸建て専門サイト「アットホーム新築一戸建て」
 - ・スマートフォン、携帯サイト等
 - 不動産業務支援サービス
 - ・「ホームページ作成ツール」等、ホームページコンテンツ支援
 - ・「不動産データライブラリー」等、不動産関連情報
 - ・集客プロモーションツール等、業務サポート
 - ・「アットホームスタディ」等、資格・知識習得支援
- 加盟不動産会社数 : 52,080店(2013年10月21日現在)
- 会社案内 : <http://athome-inc.jp/>

■■報道関係者へのお願い■■

本リリース内容の転載にあたりましては、「アットホーム調べ」という表記をお使いいただきますよう、お願い申し上げます。

【本件に関するお問い合わせ先】

アットホーム株式会社 コミュニケーション戦略部 広報グループ: 八木

〒100-0011 東京都千代田区内幸町 1-3-2 アットホーム日比谷オフィス
TEL: 03-3580-7504 Mobile: 080-5988-1413 E-mail: contact@athome.co.jp