Intellex
Renovation
Report

2014年7月14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.1

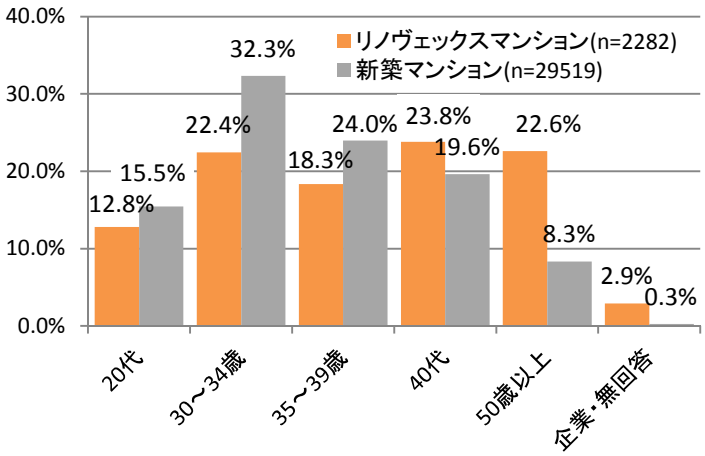
～アンケート編①～
リノベーションマンション購入者は、新築マンション購入者と比べて「幅広い年代」に受け入れられ、「購入経験者」が多い。

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、インテリックスが取得してきたアンケートを、新築マンションデータと比較分析した「アンケート編①」です。

リノヴェックスマンション・新築マンションの購入時年齢比較

リノヴェックスマンション購入者と新築マンション購入者の年齢層を比較した[表1]をみると、双方とも30代の購入者が全体の半数近くを占めますが、特にリノヴェックスマンション購入者では、40代（23.8%）、50代以上（22.6%）とも2割を超えるなど、新築に比べると幅広い世代で広く選ばれていることが分かります。

[表1]　住宅購入年齢層（新築との比較）



※新築に関する数値は、2013首都圏新築マンション契約者動向調査（株式会社リクルート住まいカンパニー）データを加工

お客様の声

■24歳　男性　相模原市　（ご夫妻＋未就学児）
一番気に入ったのは、**外観をいい意味で裏切ってくれた**、内装のクオリティの高さでした。徹底したリノベーションで買うことを決めました。家族一同気に入っています。

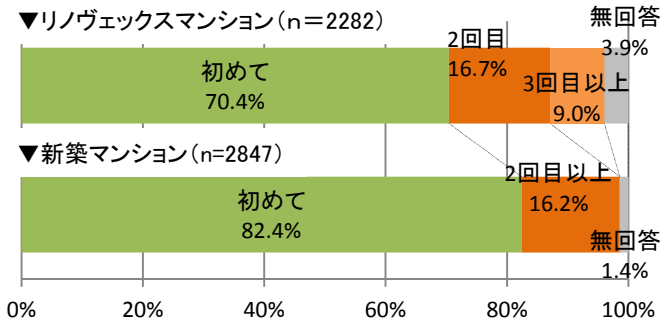
■35歳　女性　新宿区（お一人暮らし）
すごい、**新築みたい**です。**中古でなかったらこんな場所買えないし住めない**。トイレもいいし、キッチンも広いし、現代のものだし、うれしいです。本当に感謝しています。

■79歳　女性　所沢市(ご夫婦で在住)
老後の生活が不安なため、**娘の住むマンションから歩いて行けるマンション**を今回思い切って購入しましたが、部屋の内装、眺望等とても満足しております。やはり**アフターサービス保証**があると、安心感があります。

リノヴェックスマンション・新築マンションの住宅購入経験比較

[表2]の住宅購入回数を見ると、住宅購入経験が2回目以上と答えた方は、リノヴェックスマンション購入者が（25.7%）、新築購入者が（16.2%）と、リノヴェックスマンション購入者の方が1割程度多いことから、リノヴェックスマンションは、購入経験が多い人に選ばれていることが分かります。

[表2]　住宅購入経験（新築との比較）



※2007年首都圏新築マンション/新築一戸建て契約者動向調査　(株式会社リクルート住宅カンパニー住宅総研）データを加工

お客様の声

■57歳　男性　相模原市(ご夫婦で在住)
新築マンションから戸建てを購入。その後、子供の独立時に戸建てを売却し、リノヴェックスマンションを購入しました。
二人暮らしなので、**狭くても利便性のいいマンション、エリアは前住所の近く**を希望していました。戸建ての売却金額で購入したかったため、新築では予算にも合わない上、引渡しまでに時間がかかるので、**すぐ入居できて**リノヴェックスマンションはタイミング的にも良かった。
新築と同様の**アフターサービス保証**があるのも安心で、購入の後押しになりました。

☞次回の「アンケート編②」では、さらにご購入者様の傾向を掘り下げ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　2006年8月～2014年3月末までの回収分
◎集計数　計2,282件
・2006年度　222件
・2007年度　449件
・2008年度　439件
・2009年度　308件
・2010年度　294件
・2011年度　244件
・2012年度　173件
・2013年度　153件
◎回収率　25.6%

＊本紙内に記載している新築マンションデータは下記資料に基づき、当社で加工しています。
《「2007首都圏新築マンション契約者動向調査(株式会社リクルート住宅カンパニー住宅総研)」》
《「2013首都圏新築マンション契約者動向調査(株式会社リクルート住まいカンパニー)」》

インテリックス リノベーションレポート　開始のご案内

インテリックスリノベーションレポートは、リノベーション業界を牽引してきたリーディングカンパニーとして、
報道関係者様や投資家の皆様に、より深く、広く、リノベーションをご理解いただきたく開始いたしました。

本レポートでは、リノベーションのマーケット状況や、購入知識のほかに、お客様の声や設計や施工、販売等の現場の声など、さまざまな角度からリノベーションをお伝えします。

Vol.1は、インテリックスがリノヴェックスマンションのご購入者様から8年をかけて取得してきたアンケートを新築マンションデータと比較分析した「アンケート編①」です。
次回の「アンケート編②」では、さらにご購入者様の傾向を掘り下げて、お届けしたいと思います。

中古住宅市場やリノベーション市場は、まとまった購入者データを取得しにくいマーケットです。当社のアンケートデータは、今後のインテリックスリノベーションレポートでご案内して参ります。ぜひ、ご活用ください。

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4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