

ほしいリゾート

参考資料

リゾート契約動向調査

(分譲リゾートマンション、別荘・土地編 2001年1月～12月)

株式会社リクルート
住宅テレビジョンカンパニー リゾートグループ

リゾート契約動向調査（2001年1月～12月）調査概要とPOINT

分譲物件購入者は微減・・・全体で対前年比 5%DOWN

分譲物件購入人気エリア

リゾートマンション・・・「伊豆」

建 売 別 荘・・・「那須・羽鳥」

土 地・・・「八ヶ岳・蓼科」

建 築 請 負・・・「八ヶ岳・蓼科」

60歳以上の熟年層の比率が4年連続増加(リゾートマンション)

40歳未満の若年層の比率増、「余暇利用」と「定住志向」の

ニーズがほぼ同数(一戸建て・土地)

【調査概要】

- 調査時期 2002年3月
- 調査対象 「ほしいリゾート」掲載不動産会社各社
- 回収社数 167社
- 集計対象 2001年1月～12月までの分譲（仲介を除く）
リゾート物件購入者
- 調査方法 各社へのFAXアンケートとヒアリング調査

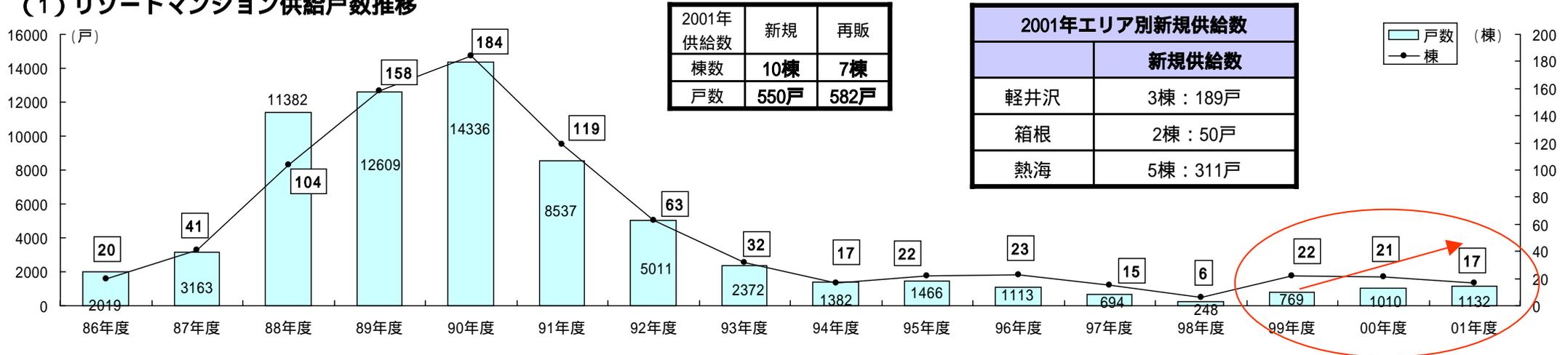
「高原エリア」は依然として根強い人気！！

別荘（土地+建売別荘）の総成約数のうち「羽鳥・那須」
「八ヶ岳・蓼科」「軽井沢・北軽井沢」の主要高原3エリア
で64%を占める

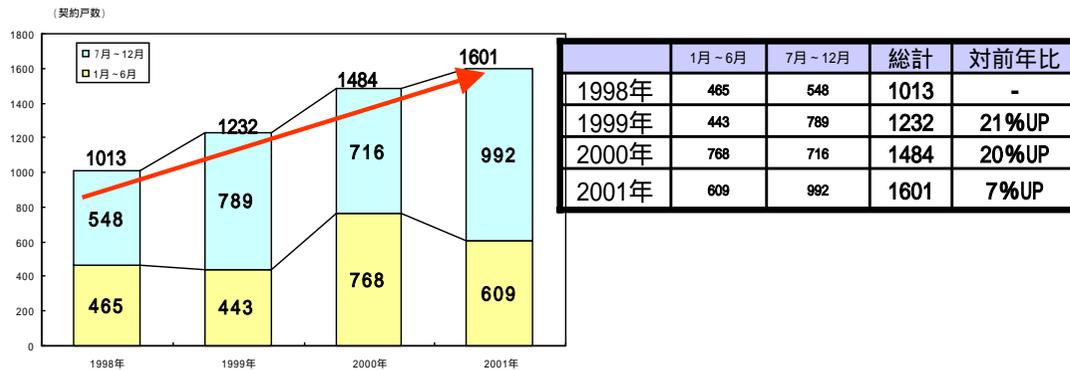
“分譲リゾートマンション” 契約動向調査分析より

供給数は1998年度を底に4年連続増加。契約件数も4年連続増加。

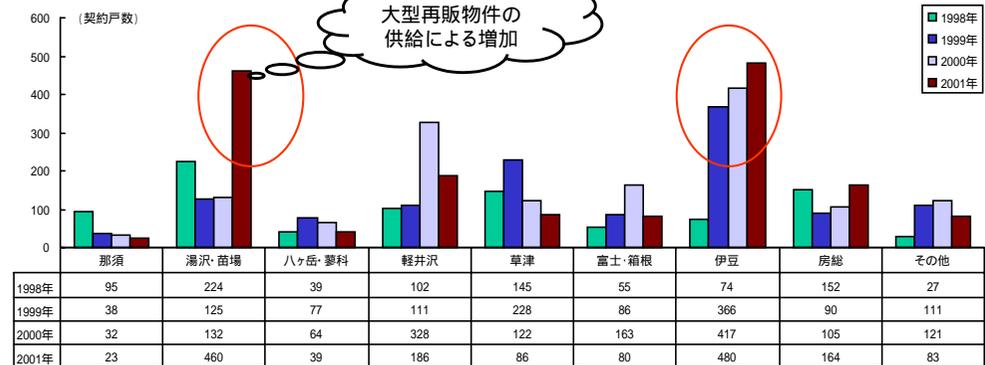
(1) リゾートマンション供給戸数推移



(2) 年度別契約数推移



(3) エリア別契約数推移



リゾートマンション供給戸数は、4年連続UP (2001年は前年比12%UP)

▪ デベロッパーの業績向上に伴い、不良債権化していた物件の再販売が増加。また、「熱海」や「軽井沢」といった“人気エリア”において、「バブル期」には見られなかった「好立地」における新規供給が増加。

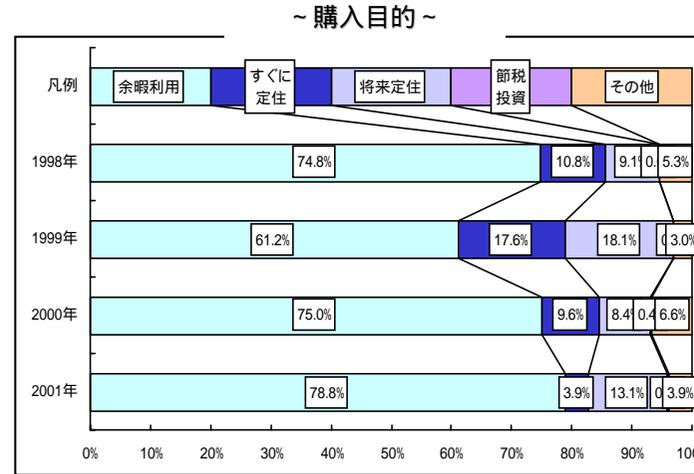
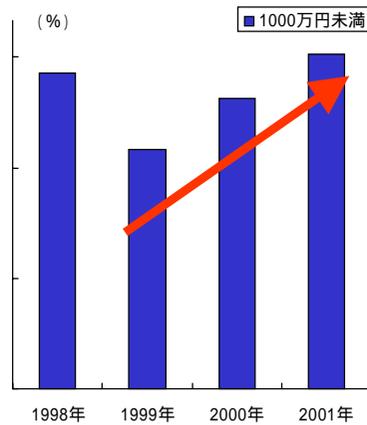
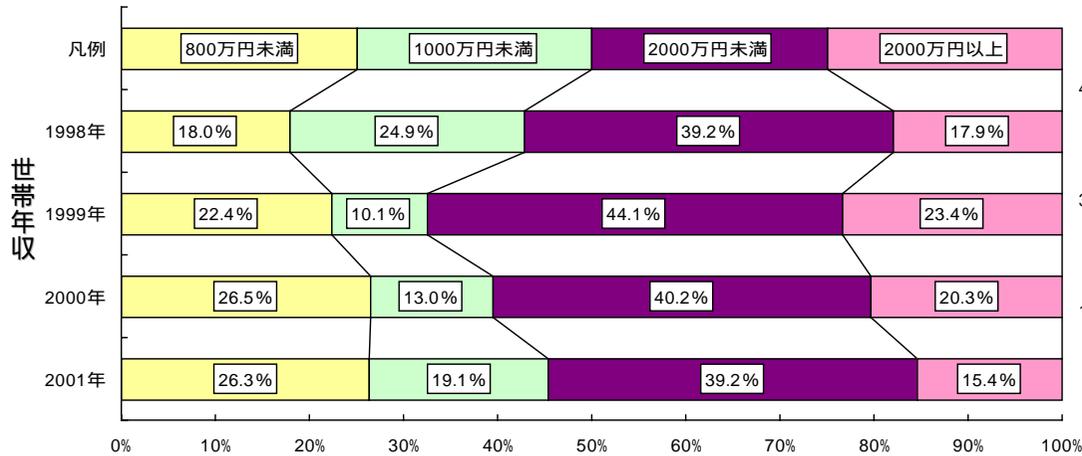
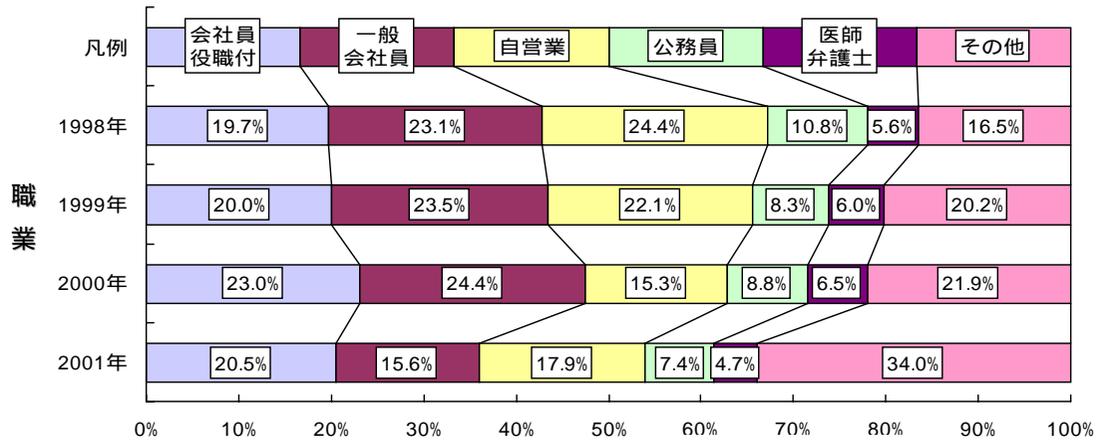
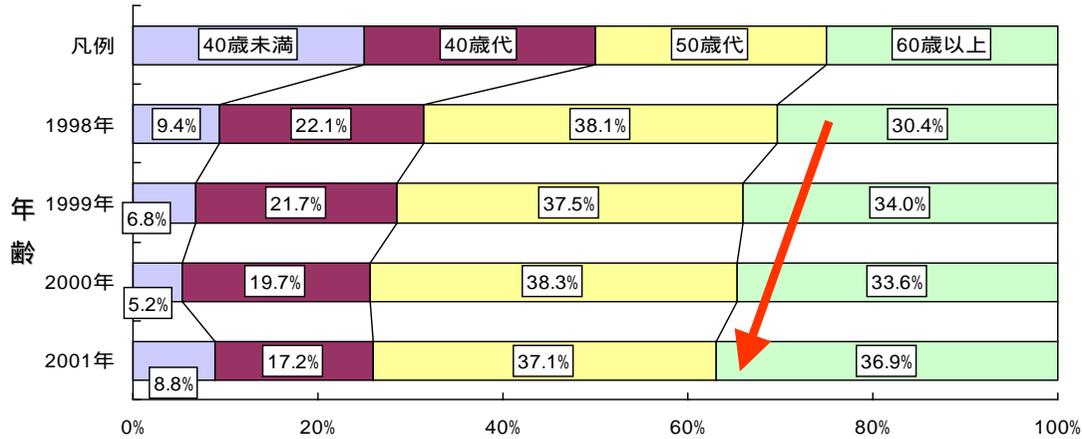
リゾートマンション成約件数は、4年連続UP (2001年は前年比7%UP)

▪ 上記による供給により、「価格的要素」や「立地的要素」などが向上し、ユーザのニーズを喚起した。

エリア別の成約戸数は、3年連続「伊豆エリア」がトップ

“分譲リゾートマンション” 契約動向調査分析による購入者プロフィール

熟年層の動きが活発化(60歳以上が年々増加傾向)



年齢的には「60歳以上」の熟年層の比率が増加。一方で40歳未満が1割弱を占める

- 60歳以上の比率が年々増加している (2000年 = 33.6% 2001年 = 36.9%)

職業的には「その他」層が増加を続けるが、「リタイア層」の比率が高いと考えられる

世帯年収「1000万円未満」が3年連続増加

- 60歳以上のリタイア層の参入による要素が大きいと考えられる

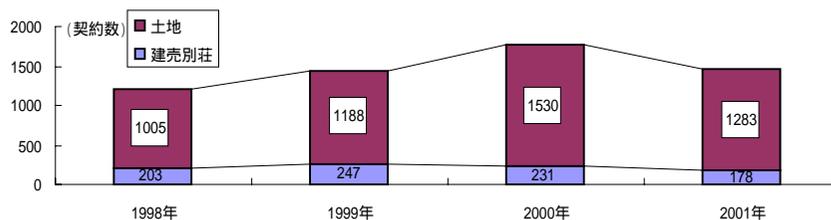
購入目的は「余暇利用」

“分譲別荘(土地+建売)” 契約動向調査分析より

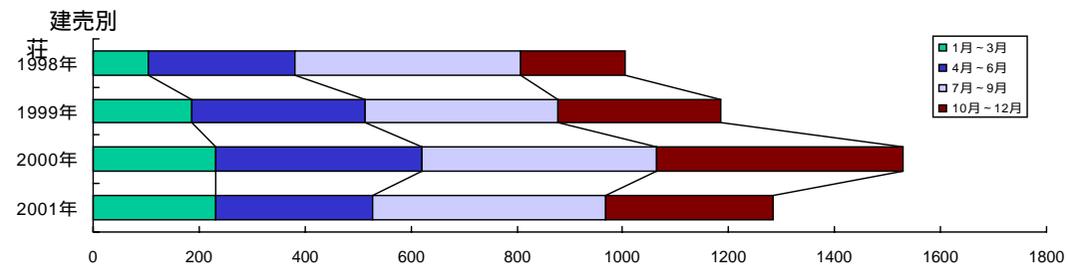
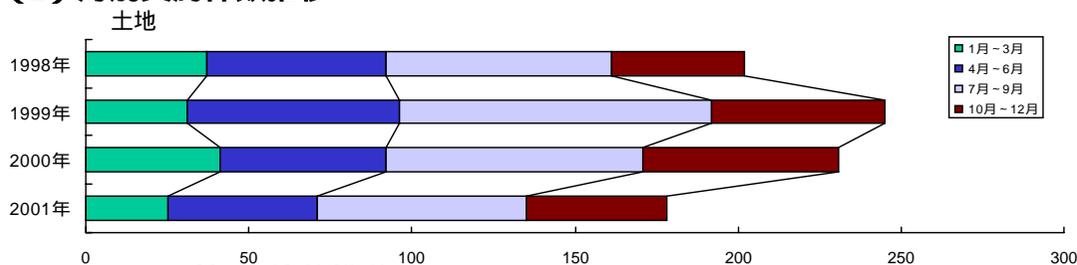
2001年は、前年比17%DOWN。主要な高原エリアの前年割れが要因(大雪の影響により前半が大幅DOWN)

(1) 年度別契約件数推移

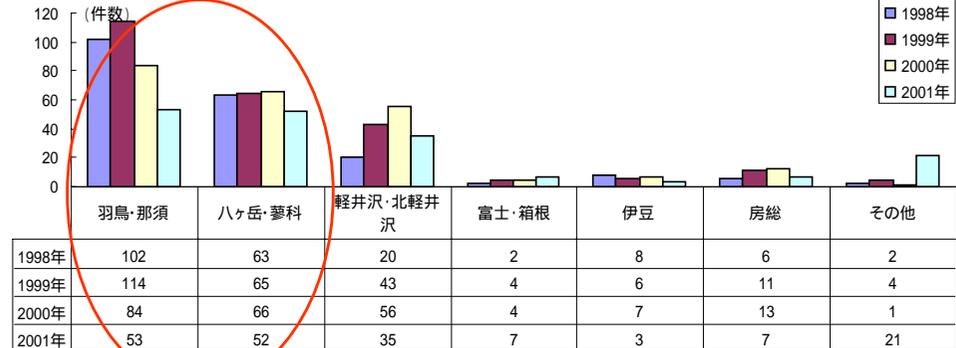
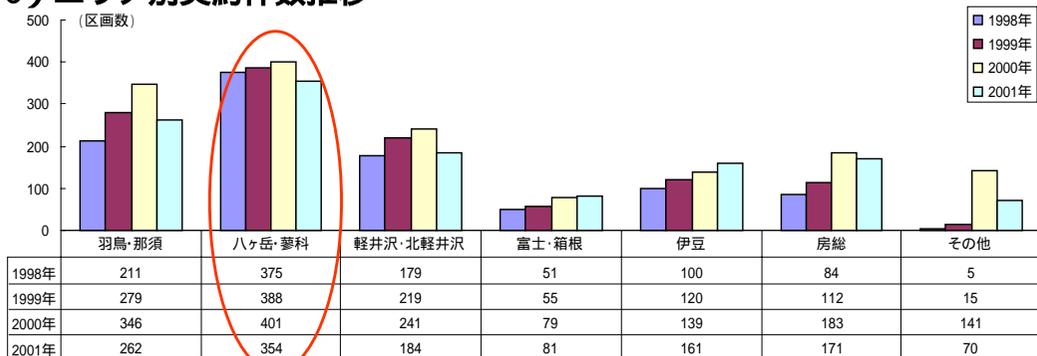
	土地	建売別荘	総数	対前年比
1998年	1004区画	202戸	1206	-
1999年	1184区画	245戸	1429	18%UP
2000年	1530区画	231戸	1761	23%UP
2001年	1283区画	178戸	1461	17%DOWN



(2) 月別契約件数推移



(3) エリア別契約件数推移



別荘(土地+建売)の成約総件数は、**17%DOWN**。

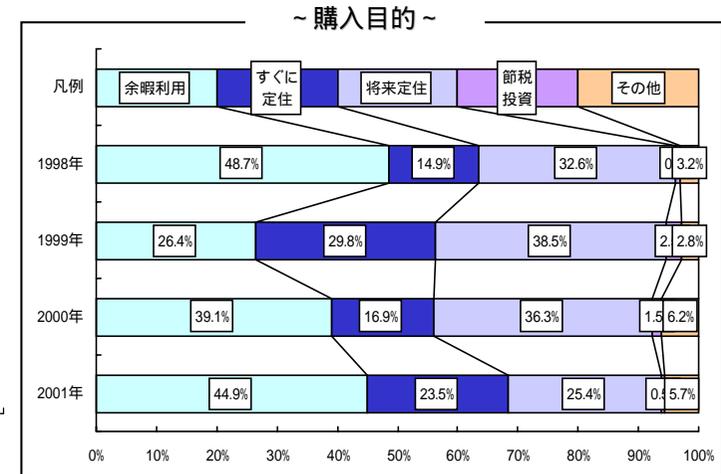
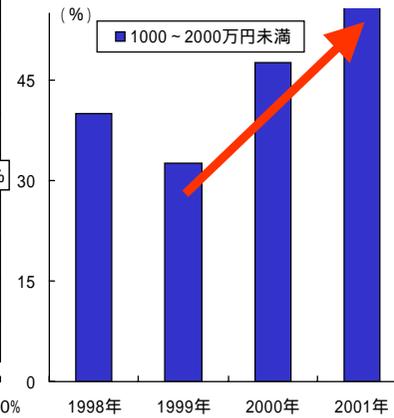
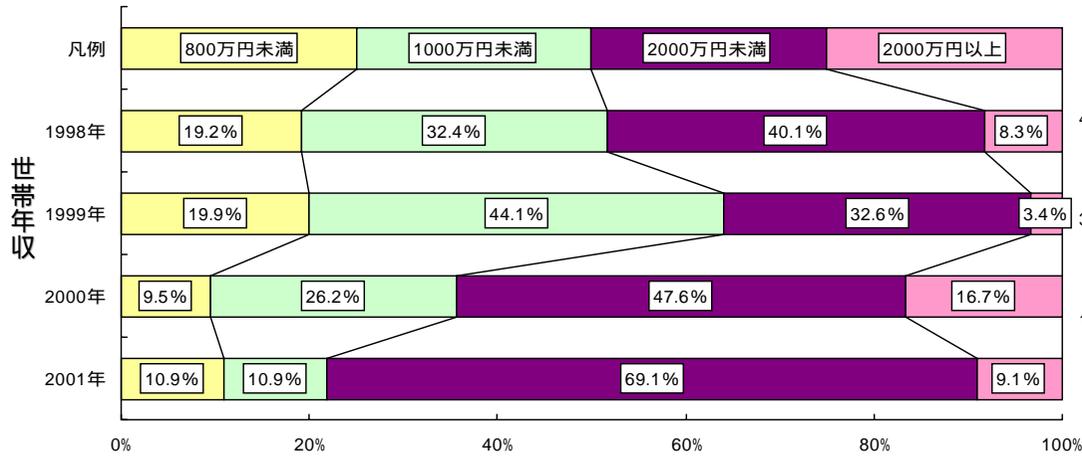
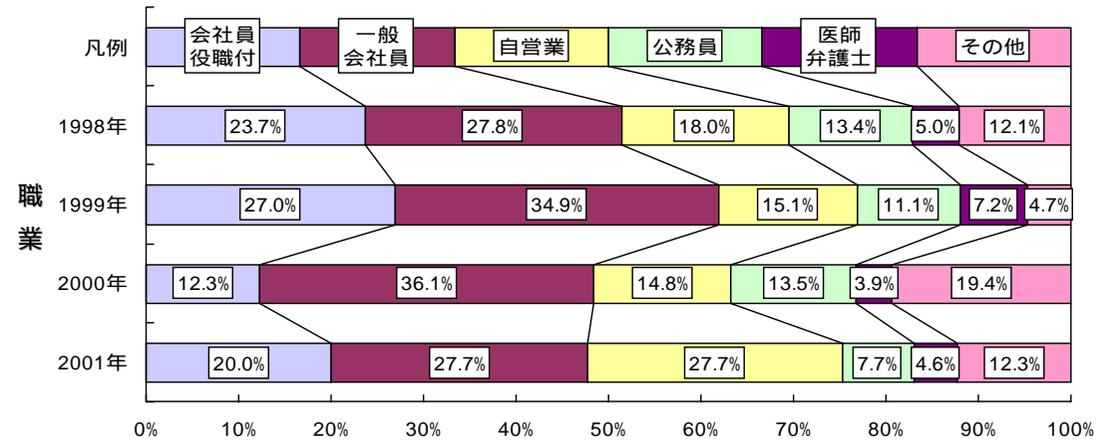
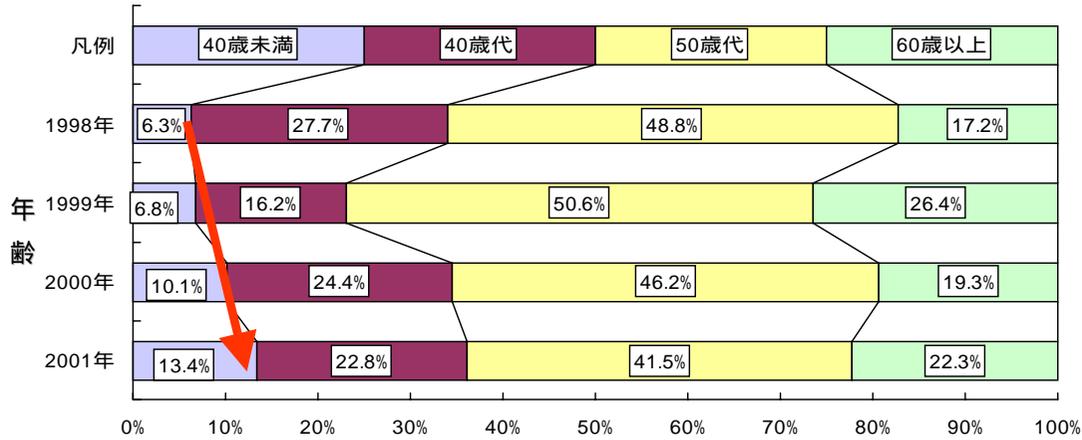
- 2001年は数年ぶりの大雪により、活発な動きの高原エリア(“那須”・“八ヶ岳・蓼科”・“軽井沢”)において1~4月が前年比40%の大幅ダウン(2000年 = 299件の成約に対し、2001年 = 177件)
- 5月~9月のオンシーズンは、前期比並であったものの10月以降は「テロ事件」や「景況の悪化」により成約件数に伸びが見られなかった。

エリア別の成約件数は、「**八ヶ岳・蓼科エリア**」が**トップ**

- 高原エリアは不調であったものの、成約件数は多く人気は高い
- 「伊豆エリア」が少ない理由は、分譲地がほとんど無いためである。基本的には仲介マーケット中心のエリアである。

“別荘(土地 + 建売)” 契約動向調査分析による購入者プロフィール

2人に1人は「定住志向」層



40歳未満の若年層が4年連続増加

世帯年収1000万円～2000万円未満が3年連続増加

「定住志向」層が4年間50%前後を占める

- すぐに定住・将来定住の「定住志向」層が過半数近くと安定している。(マンションより定住の比重が高い)