

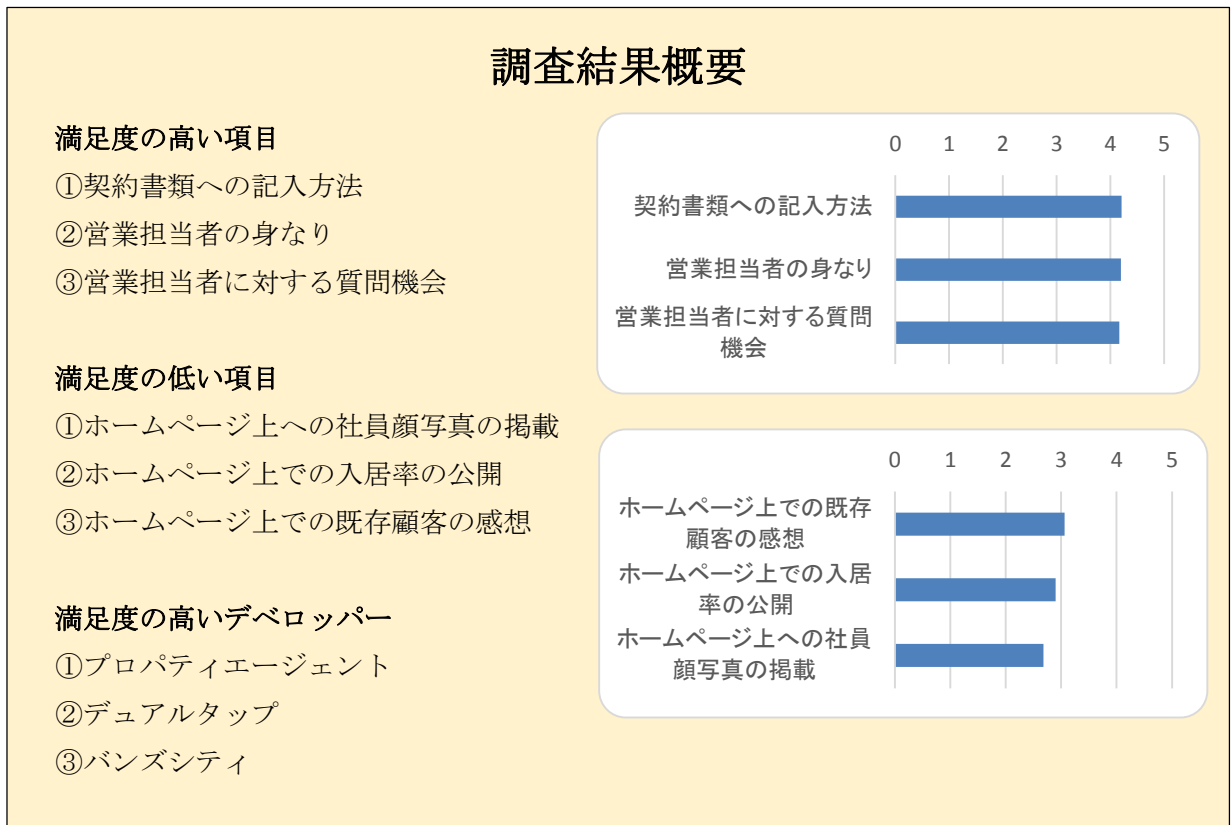
# 自主調査資料

## 投資向けマンションデベロッパーに対するオーナーの意識調査結果について

2016年4月19日 株式会社アイ・エヌ・ジー・ドットコム

### 調査趣旨

年間 6,000 戸以上の供給のある近年の首都圏の投資向けワンルームマンション市場において、多数の物件を分譲している 30 社を無作為に抽出し、営業姿勢、ホームページの掲載内容、物件の魅力などについてオーナーからの視点での満足度の調査を行いました。



### 調査方法

- ・ 調査期間 2016年2月1日～2月28日
- ・ 方法 郵送アンケート方式
- ・ 調査対象ブランド 30
- ・ サンプル抽出 各ブランドに登記情報より 100名ずつ 計 3,000名
- ・ 回答数 181件 (回答率 6.0%)
- ・ オーナーの満足度を 5点満点でスコア化し、比較。

## 調査項目別満足度

### ■営業担当者に関すること

#### 提案時

1. 営業担当者はあなたの意見・要望をよく聞きましたか？
2. 営業担当者はあなたの要望に添って提案をしましたか？
3. 営業担当者はあなたが理解するまで説明しましたか？
4. 営業担当者は専門知識が豊富でしたか？
5. 営業担当者はあなたが知りたい情報以上の付加価値を与えてくれましたか？
6. 営業担当者の説明には説得力がありましたか？
7. 営業担当者はリスクについてよく説明をしましたか？
8. 営業担当者はあなたに質問をする機会を与えましたか？
9. 営業担当者はあなたの質問に迅速に、正確に回答しましたか？
10. 営業担当者は常に期限を守っていましたか？

【結果】提案時の10項目の中では「営業担当者はあなたに質問をする機会を与えましたか」の満足度が最も高く「営業担当者はリスクについてよく説明しましたか」の満足度が最も低い結果となりました。

#### 契約時

11. あなたは契約内容について十分納得をした上で契約をしましたか？
12. 金利や家賃などの変動リスクについてはよく理解できましたか？
13. 契約解除に関する説明はよく理解できましたか？
14. 「重要事項の説明」の内容はよく理解できましたか？
15. 契約書類への記入はスムーズにおこなえましたか？

【結果】これらの5項目の中では「契約書類への記入はスムーズに行えましたか？」が最も満足度が高く（全設問においてもトップ）「契約解除に関する説明はよく理解できましたか？」が満足度の最も低い結果となりました。

#### アフター・その他

16. 営業担当者はあなたの要望に臨機応変に対応しますか？
17. 営業担当者は契約したあとも頻繁に連絡を取りますか？
18. 営業担当者は不動産やそれに関する事柄について相談しやすいですか？
19. 営業担当者の身なりは清潔感がありましたか？
20. 今後も同じ営業担当者で付き合いたいと思いますか？

【結果】これらの5項目では「営業担当者の身なりは清潔感がありましたか？」が最も満足度が高く、「営業担当者は契約したあとも頻繁に連絡を取りますか？」が最も低い結果となりました。

## ■企業姿勢に関すること

### コーポレートサイト

1. その企業は HP 上にあなたの知りたい情報を十分に掲載していますか？
2. その企業は HP 上に既存顧客の感想等を十分に掲載していますか？
3. その企業は HP 上で入居率をわかりやすく公開していますか？
4. その企業は HP 上で販売物件情報をわかりやすく公開していますか？
5. その企業は HP 上に多くの社員の顔写真を掲載していますか？

【結果】これらの5項目では「その企業は HP 上にあなたの知りたい情報を十分に掲載していますか？」が最も満足度が高く、「その企業は HP 上に多くの社員の顔写真を掲載していますか？」が最も低い結果となりました。この項目は各社全般にスコアが低く、オーナーの満足度の高い企業は少ないようです。

### バックアップ体制

6. その企業のお客様のサポート体制は充実していますか？
7. その企業から定期的にメールや書面等での連絡・お知らせは来ますか？
8. その企業の確定申告に関する資料はわかりやすいですか？
9. その企業は確定申告の相談を無料でできる機会を設けていますか？
10. その企業のバックアップ体制には満足していますか？

【結果】これらの5項目では「その企業は確定申告の相談を無料でできる機会を設けていますか？」が最も満足度が高く、「その企業の確定申告に関する資料はわかりやすいですか？」が最も低い結果となりました。

### 購入後の満足度

11. その企業から賃貸管理について必要に応じて遅滞なく連絡が来ますか？
12. その企業の購入後の賃貸管理に満足していますか？
13. その企業から建物管理について必要に応じて遅滞なく連絡が来ますか？
14. その企業の購入後の建物管理に満足していますか？
15. その企業は購入後もあなたの意見を聞く機会を十分設けていますか？
16. その企業は購入後も社員と接点を持てる機会を十分設けていますか？
17. その企業は購入後もあなたの知りたい情報を十分提供してくれますか？

18. その企業で不動産を購入して満足していますか？
19. その企業で引き続き取り引きをしたいと思えますか？
20. その企業に自分の大切な方を紹介しようと思えますか？

【結果】これらの10項目では「その企業で不動産を購入して満足していますか？」が最も満足度が高く、「その企業に自分の大切な方を紹介しようと思えますか？」が低い結果となりました。

## ■所有している物件に関すること

### 立地

1. 駅から物件までの距離（掲載情報）は納得できましたか？
2. 駅から物件までの距離（実際に歩いてみて）は近いと感じましたか？
3. 最寄駅の利便性は良いと思えますか？
4. 物件の周辺環境は満足できましたか？
5. 物件の周辺は現在需要があると思えますか？
6. 物件の周辺は将来需要が増加すると思えますか？
7. 物件の周辺の地価は将来上昇すると思えますか？
8. 物件の周辺は地盤が安定していますか？
9. 家賃設定には妥当性がありますか？

【結果】これらの9項目では「駅から物件までの距離（掲載情報）は納得できましたか？」が最も満足度が高く、「物件の周辺は地盤が安定していますか？」が低い結果となりました。

### 建物

10. 建物外観のデザインは満足できましたか？
11. 共用部（エレベーター、廊下等）の設備には満足できましたか？
12. お部屋の中のデザインには満足できましたか？

【結果】これらの3項目では「建物外観のデザインは満足できましたか？」の満足度が1位となり、「お部屋の中のデザインには満足できましたか？」が3位となりました。

## 各部門別企業順位について

	1位	2位	3位
営業担当者部門	イディアライズコーポレーション	プロパティエージェント	デュアルタップ
企業姿勢部門	プロパティエージェント	バンズシティ	グローバル・リンク・マネジメント
マンション物件部門	デュアルタップ	イディアライズコーポレーション	プロパティエージェント

各部門別の詳細結果は以下の通りです。

### 営業担当者の提案時の対応はいかがでしたか？

- 1位 デュアルタップ 4.50点
- 2位 イディアライズコーポレーション 4.43点
- 3位 プロパティエージェント 4.41点

1位から3位に大きな差はなく、各項目で安定してスコアを伸ばしています。

### 営業担当者の契約時の対応はいかがでしたか？

- 1位 イディアライズコーポレーション 4.60  
ヴェリタス・インベストメント 4.60
- 3位 デュアルタップ 4.54

1位は同スコアで2社が、3位とも差は小さいです。

### 営業担当者の購入後のアフターサービスはいかがでしたか？

- 1位 グランヴァン 4.50
- 2位 Life&Style 4.48
- 3位 プロパティエージェント 4.47

上位3社に大きな差はありません。

### あなたが購入した企業のコーポレートサイトの満足度はいかがですか？

- 1位 デュアルタップ 3.97
- 2位 グローバル・リンク・マネジメント 3.93
- 3位 バンズシティ 3.80

1位と2位に大きな差はありません。1位でも4点以下となっているように、4点以上取っている企業のある項目が少なく、全般に低スコアです。

あなたが購入した企業のバックアップ・サポート体制はいかがでしたか？

- 1位 グランヴァン 4.80
- 2位 プロパティエージェント 4.49
- 3位 グッドコムアセット 4.40

1位のグランヴァンは「その企業は確定申告の相談を無料でできる機会を設けていますか？」で高スコアをとり、その他の項目でも高いレベルのスコアをとりました。

あなたが購入した企業の購入後の満足度はいかがですか？

- 1位 プロパティエージェント 4.46
- 2位 バンズシティ 4.30
- 3位 グランヴァン 4.28

1位のプロパティエージェントは各項目4点以上をとり、差をつけました。

あなたが購入したマンションの立地の満足度はいかがですか？

- 1位 プロパティエージェント 4.52
- 2位 デュアルタップ 4.43
- イディアライズコーポレーション 4.43

1位のプロパティエージェントはここでも各項目で4点以上を取り、弱点がありませんでした。

あなたが購入したマンションの満足度はいかがですか？

- 1位 デュアルタップ 4.52
- 2位 イディアライコーポレーションズ 4.44
- 3位 アセットリード 4.33
- バンズシティ 4.33

設問が少ないため差がつきにくく、3位は同点で2社となりました。上位各社ともバランスよく得点しています。

## トータル順位について

- 1位 プロパティエージェント 4.34
- 2位 デュアルタップ 4.27
- 3位 バンズシティ 4.19

営業担当者部門、企業姿勢部門、マンション物件部門それぞれで3位以内に入り、企業姿勢部門では1位となったプロパティエージェントが総合1位となりました。

同社は、クレイシア等のブランドで展開し、現在は新宿、秋葉原で新規物件を販売中です。

### プロパティエージェント企業概要

プロパティエージェント株式会社

〒163-1306 東京都新宿区西新宿 6-5-1 新宿アイランドタワー6F

設立 平成16年2月6日

資本金 3億4,624万円

代表取締役社長 中西 聖

2位のデュアルタップはXEBECのブランドで、3位のバンズシティはB Cityやル・リオンのブランドで、展開しています。

### デュアルタップ企業概要

株式会社デュアルタップ

〒108-0074 東京都港区高輪 2-16-41 デュアルタップ本社ビル

設立 平成18年8月

資本金 6,620万円

代表取締役社長 臼井 貴弘

### バンズシティ企業概要

バンズシティ株式会社

〒163-0825 東京都新宿区西新宿 2丁目4番1号 新宿NSビル 25階

設立 平成16年3月

資本金 1億円

代表取締役社長 道祖 修二

今回の調査結果についてのお問い合わせは

株式会社アイ・エヌ・ジー・ドットコム 0120-975-101

<http://www.ingjp.com> 担当 高本 takamoto@ingcom.co.jp