

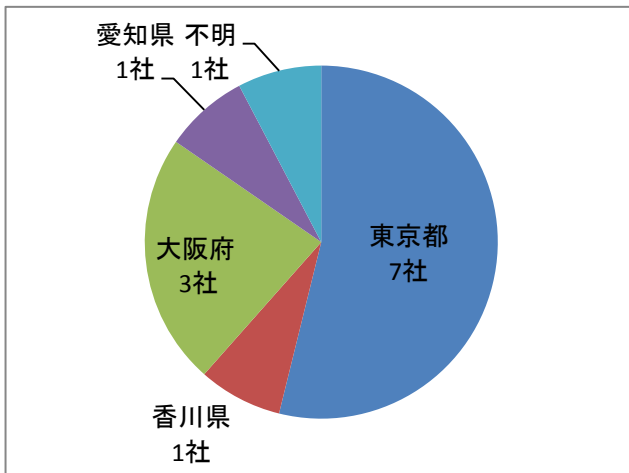
② 調査結果

1) 回答者の属性

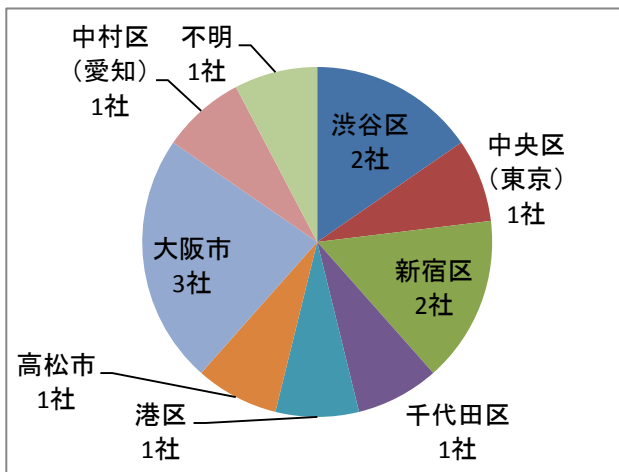
回答者の属性は、都道府県別で見ると、東京都が7社、大阪府が3社、香川県が1社、愛知県が1社、不明が1社となっている。

居住地別にみると、大阪市の3社が最も多く、次いで東京都渋谷区、新宿区の2社が多くなっている。

◆ 都道府県



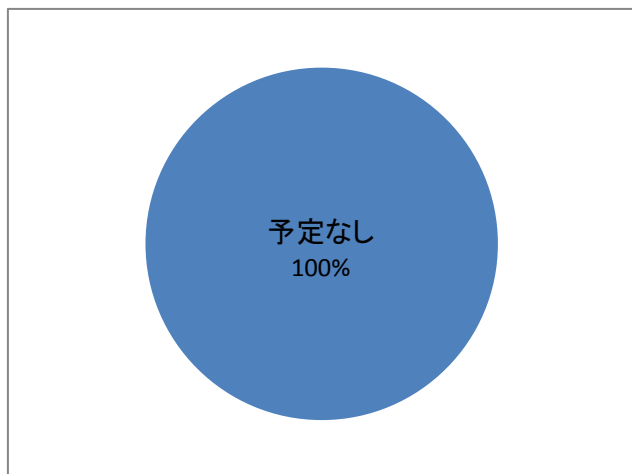
◆ 本社の所在地



2) 深谷市の中心市街地内におけるマンション販売計画及び建設計画の予定(Q1)

新規のマンション販売及び建設する計画はない。

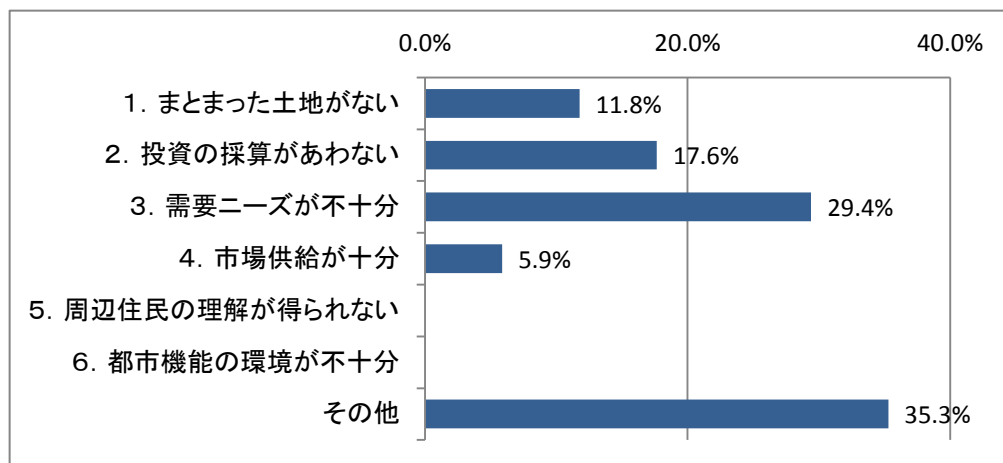
深谷市の中心市街地内におけるマンション販売及び建設計画の予定は、回答者全ての企業が「予定なし」となっている。



3) マンション販売及び建設を行わない理由(Q1-2)

マンション建設業者にとって需要ニーズが不十分なことが販売及び建設をしない理由としてあげられる。

中心市街地にマンション販売及び建設をしない理由として、需要ニーズが不十分が29.4%となっており、次いで、まとまった土地がない、投資の採算があわないが17.6%となっている。

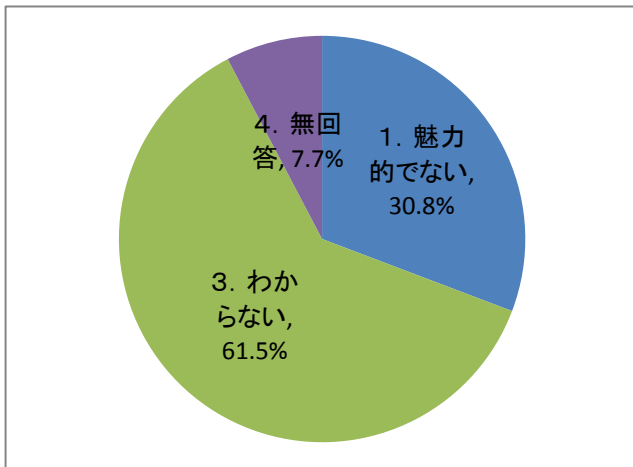


複数回答

4) 中心市街地のマンション販売及び建設の魅力について(Q2)

マンション建設業者にとって深谷市の中心市街地は、魅力的でない、または関心がない。

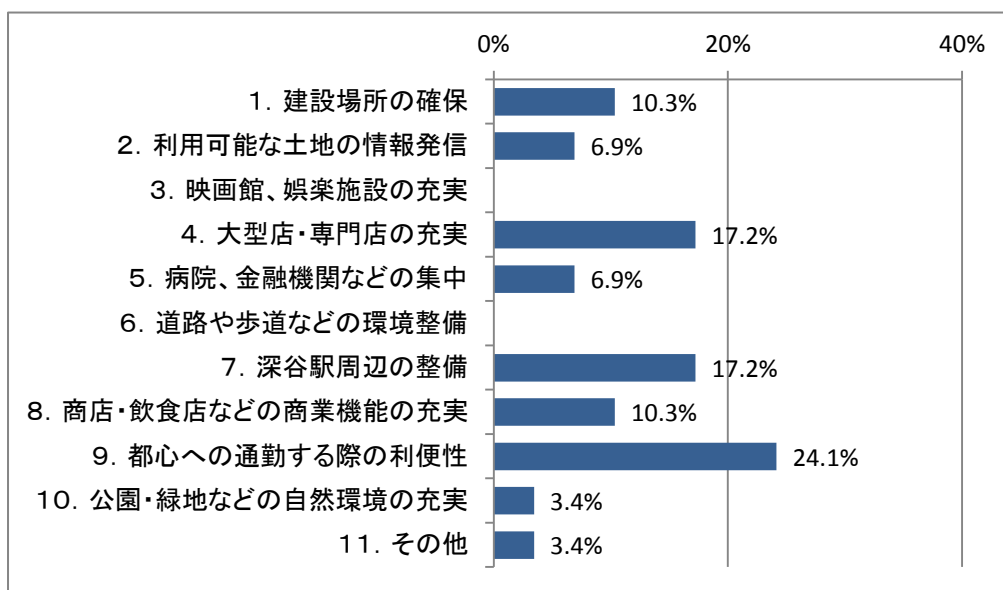
マンション建設の市場の魅力については、魅力的でないが30.8%、次いで、わからないが61.5%となっている。また、「魅力的である」との回答は、なかった。



5) マンション販売及び建設に不足している要因について(Q3)

マンション販売及び建設を促進するための取組として、都心への通勤する際の利便性向上など、暮らしやすい環境の充実が求められている。

マンション販売及び建設に不足している要因として、都心への通勤する際の利便性が24.1%、次いで、大型店・専門店の充実、深谷駅周辺の整備が17.2%となっている。深谷駅周辺の商業活性化など生活環境を充実するとともに、人口集積によるマンションの安定需要ができる環境が求められている。



複数回答