

【コロナ禍における「住まい選び」に関する意識調査】

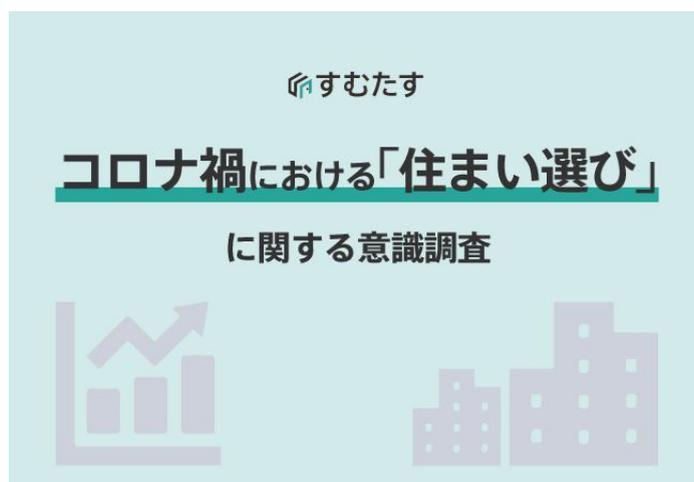
コロナの影響で約3割が「住まいの考え方」に変化あり、テレワーク経験者は約5割2割が引越し、1割弱がリノベーションを計画、引越し先は約半数が「郊外でも良い」都市部在住者でも約3割が郊外を支持、テレワーク前提の人は約7割と顕著
～通勤条件を優先する「会社ファースト」から「生活ファースト」へ、テレワーク前提の家選び～

AIを活用して最短2日でマンションを売却できる国内初のサービス「すむたす買取（<https://sumutasu.jp/>）」を提供する株式会社すむたす（東京都目黒区、代表：角 高広、以下「すむたす」）は、20代から60代の男女516名に対し新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響下による「住まい選び」に関する意識調査を実施しました。

本調査の結果より、緊急事態宣言の発令による外出自粛やテレワークの浸透を通じて、引越しやリフォームを前向きに考えるようになった人々の実態や、引越し先として郊外の物件や駅から遠い物件への関心が高まっている現状が浮き彫りとなり、テレワーク前提での住まい選びの様子が明らかになりました。

また、コロナの拡大を契機に「住まい」への考え方に変化があった人は約3割となり、テレワーク経験者では約5割とより顕著な結果となりました。さらに、テレワーク前提で物件を選ぶようになった人は1割弱、その内約7割が「都市部から郊外に引越ししても良い」と回答したことから、テレワークの拡大は働き方だけでなく住まいへの考え方にも影響を与えたことが分かります。

その他、住まい選びにおいて重視する要素を聞いたところ、全体での上位は「周辺環境」「価格」「間取り」であったものの、コロナの拡大を機に「住まい」の考え方に変化があった人においては、「周辺環境」「間取り」「広さ」が上位となり、「価格」よりも「間取り」や「広さ」を重視する傾向となりました。これは、外出自粛やテレワークにより、家の中で過ごす時間が増えたことで、より快適な環境を追求する動きが色濃くなった結果と考えられます。通勤条件を優先する「会社ファースト」から、住環境を優先する「生活ファースト」へと意識の変化が見てとれました。

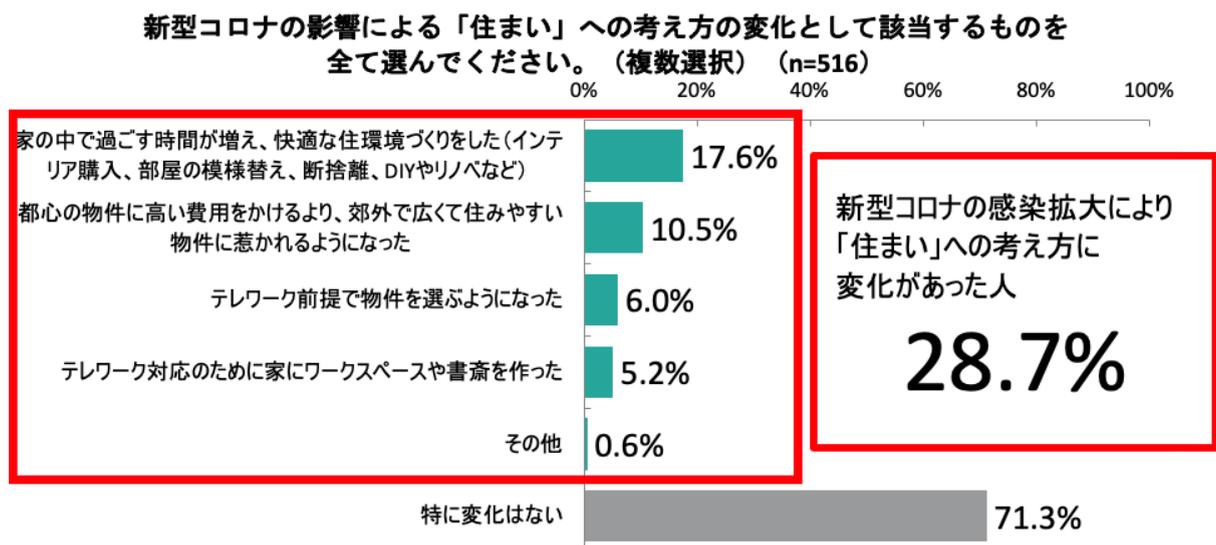


【主な調査結果】

- ・コロナの影響で住まいへの考え方に変化が起きた人は約3割（28.7%）、テレワーク経験者では約5割（48%）と顕著
- ・コロナの影響を受けてすでに引越し済み、もしくは引越しを予定・検討している人が約2割（16.9%）、「リノベーション予定」が1割弱（6.8%）
- ・今後の引越し先は「郊外でも良い」人が約半数（48.4%）、都市部在住者でも約3割（29.6%）が郊外を支持
- ・「駅から遠い物件でも良い」派は約3割（28.5%）、現在駅近物件に住む人の2割（19.6%）が駅から遠い物件に鞍替え可能
- ・テレワーク前提で物件を選ぶようになった人は1割弱（6.0%）、その内約7割（67.7%）が「都市部から郊外に引越ししても良い」、約半数（48.4%）が「駅近物件から駅遠物件に引越ししても良い」という結果に
- ・住まい選びにおいて重視する要素ベスト3は「周辺環境（59.3%）」「価格（48.1%）」「間取り（32.8%）」となる一方、コロナによって「住まい」への考え方に変化があった人は「周辺環境（64.9%）」「間取り（50.0%）」「広さ（38.5%）」と、価格より広さ重視の傾向へ
- ・「定住に対するこだわりがなくなり、複数拠点で生活することを検討したい」といった声も

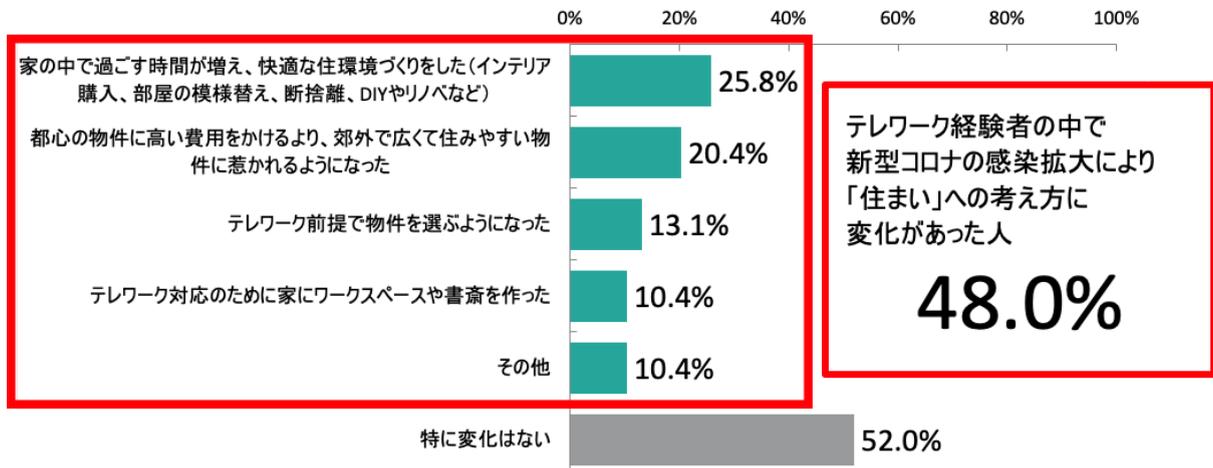
【調査結果詳細】

1. コロナの影響で住まいへの考え方に変化が起きた人は約3割（28.7%）、テレワーク経験者では約5割（48%）と顕著



新型コロナによる「住まい」への考え方の変化について聞いたところ、「特に変化はない」以外のいずれかを選択した人が約3割（28.7%）に上り、コロナの拡大によって住まいへの考え方が変化していることが分かりました。その内、1割弱（6.0%）の人が「テレワーク前提で物件を選ぶようになった」と答えた他、「定住に対するこだわりがなくなり、複数拠点で生活することを検討したい」といった声も出ています。

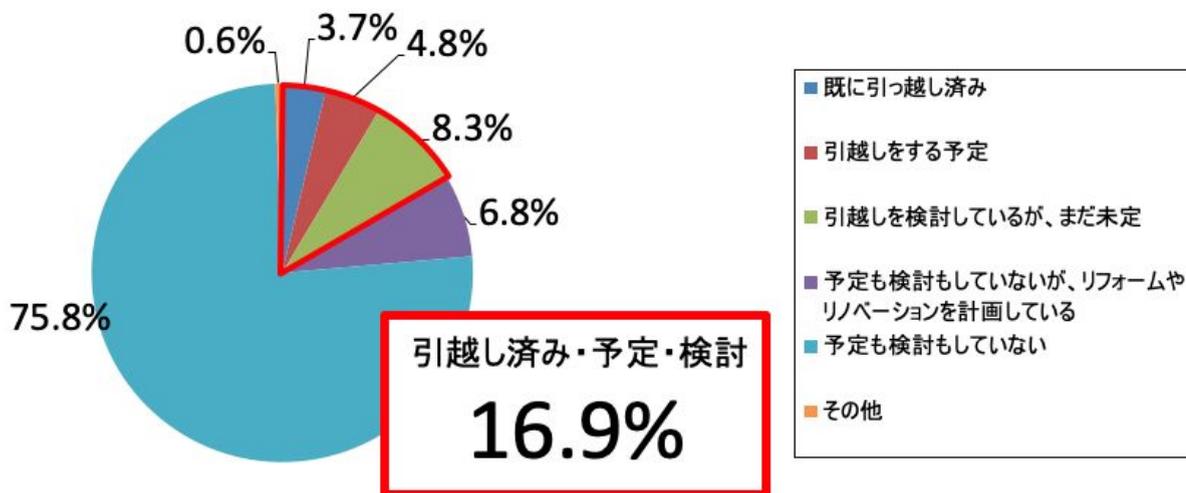
新型コロナの影響による「住まい」への考え方の変化として該当するものを全て選んでください。（複数選択）（テレワーク経験者、n=211）



特に、テレワークを経験した人の考え方の変化は顕著で、テレワーク経験者211名の内、約半数（48.0%）の人の考え方が変化しています。

2. コロナの影響を受けてすでに引越し済み、もしくは引越しを予定・検討している人が約2割（16.9%）、「リノベーション予定」が1割弱（6.8%）

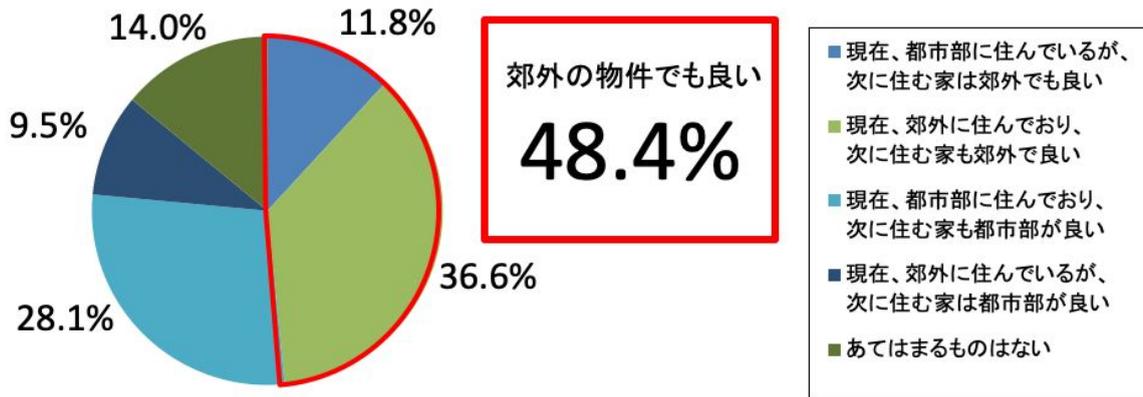
新型コロナの影響を受けて引越しする予定はありますか？（n=516）



新型コロナの拡大を受け、引越しについての考えを聞いたところ、引越し済み、引越し予定、そして引越しを検討している人を合わせて約2割（16.9%）の人が引越しを前向きに考えるようになったことが分かりました。また、リフォームやリノベーションについて計画している人もおり（6.8%）、住まいへの考え方の変化を受けて実際に行動に移し始めている実態が明らかになりました。

3.今後の引越し先は「郊外でも良い」人が約半数（48.4%）、都市部在住者でも約3割（29.6%）が郊外を支持

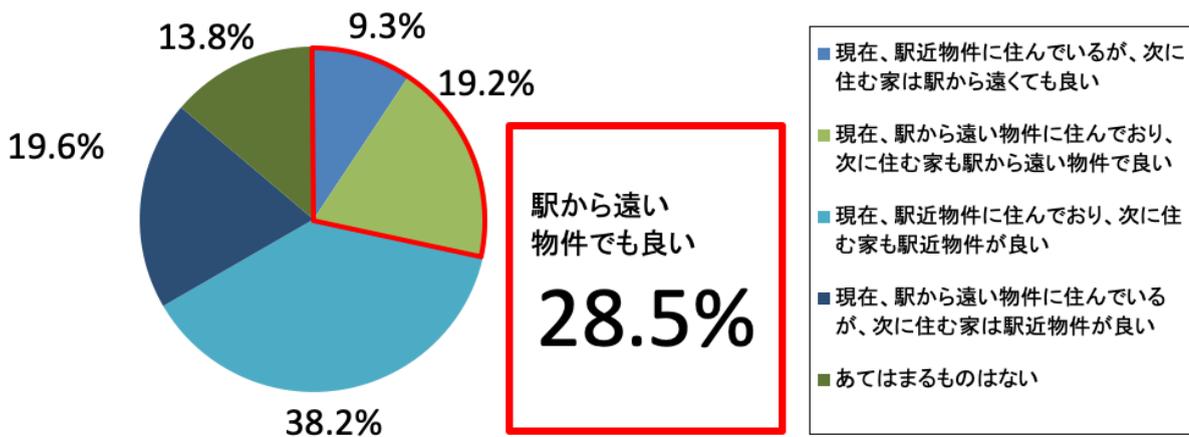
居住エリアについて質問します。次のうち該当するものを選択してください
(n=516)



次の引越し先として、郊外が選択肢に入るかどうか聞いたところ、約半数（48.4%）の人が「次は郊外でも良い」と回答しました。また、現在都市部に住んでいる206人の内、約3割（29.6%）が「郊外でも良い」と答えています。これは、郊外に住む人の都市部への引越しニーズ（20.6%）を上回っており、外出自粛やテレワークの浸透する中で、郊外への引越しに対して大きなニーズがあることが分かります。

4.「駅から遠い物件でも良い」派は約3割（28.5%）、現在駅近物件に住む人の2割（19.6%）が駅から遠い物件に鞍替え可能

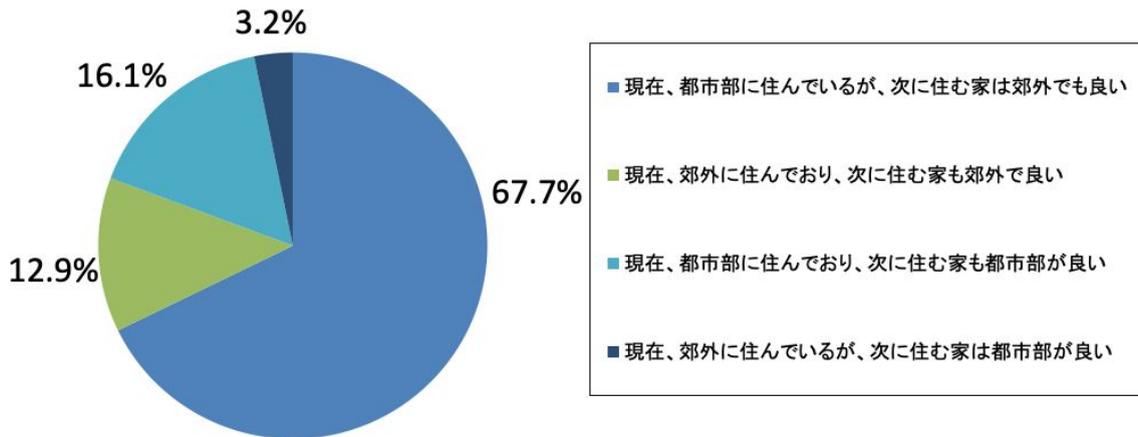
駅からの距離について質問します。駅から徒歩10分以内を「駅近」とした場合、該当するものを選択してください。(n=516)



次に、駅から徒歩10分以内の物件を「駅近物件」とした時に、駅から遠い物件に引越ししても良いか聞いたところ、約3割が「駅から遠い物件でも良い」と回答しました。また、現在駅近物件に住む245人の内、約2割（19.6%）が駅から遠い物件に引越し可能と回答しています。

5.テレワーク前提で物件を選ぶようになった人は1割弱（6.0%）、その内約7割（67.7%）が「都市部から郊外に引越しても良い」、約半数（48.4%）が「駅近物件から駅遠物件に引越しても良い」という結果に

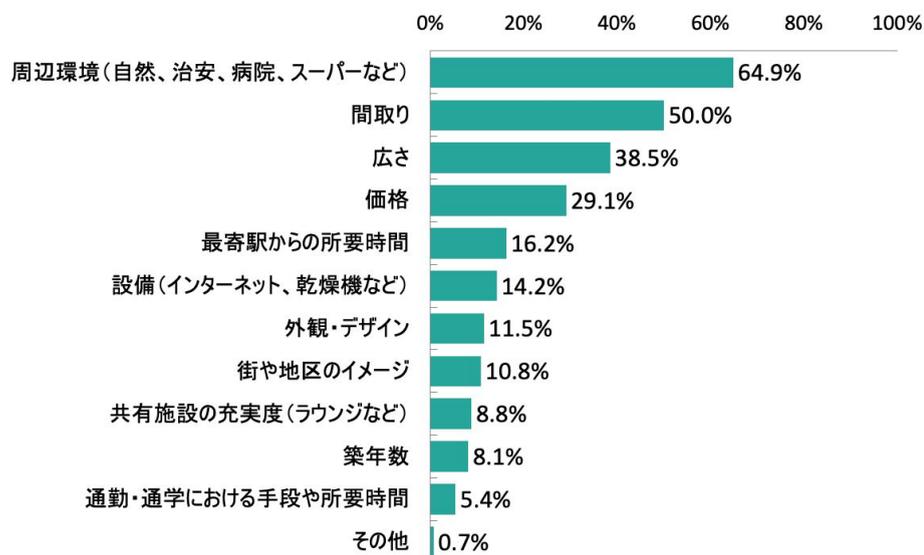
居住エリアについて質問します。次のうち該当するものを選択してください
 (テレワーク前提で物件を選ぶようになった人 n=31)



テレワーク前提で物件を選ぶようになった人のうち約7割（67.7%）が「現在、都市部に住んでいるが、次に住む家は郊外でも良い」と回答しました。「現在、郊外に住んでおり、次に住む家も郊外でも良い」（12.9%）と合わせると8割（80.6%）を超え、テレワーク前提の物件選びを行う人のほとんどが郊外を希望していることが分かります。

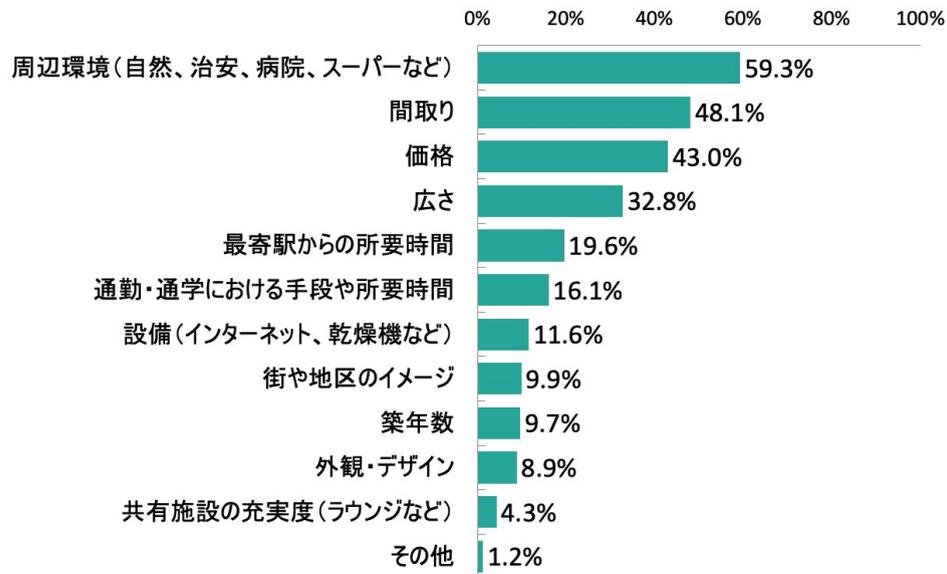
6.住まい選びにおいて重視する要素ベスト3は「周辺環境（59.3%）」「価格（48.1%）」「間取り（32.8%）」となる一方、コロナによって「住まい」への考え方に変化があった人は「周辺環境（64.9%）」「間取り（50.0%）」「広さ（38.5%）」と、価格より広さ重視の傾向へ

住まいを選ぶ上で重要視するものを3つ選択してください。
 (コロナによって「住まい」への考え方に変化があった人 n=148)



住まい選びにおいて、重視する要素を聞いたところ、「周辺環境（59.3%）」に次いで「価格（48.1%）」が重視されていることが分かりました。

住まいを選ぶ上で重要視するものを3つ選択してください。(n=516)



一方で、コロナの拡大によって住まいへの考え方に変化があったという人に聞くとベスト3は「周辺環境(64.9%)」「間取り(50.0%)」「広さ(38.5%)」という結果になりました。「価格(29.1%)」や「通勤・通学における手段や所要時間(5.4%)」が少なくなっていることから「価格」や「通勤のしやすさ」よりも「周辺環境」や「広さ」など住環境を優先していることが分かります。

【調査概要】

- ・ 調査方法：インターネットによる全国調査
- ・ 調査期間：2020年6月8日～6月15日
- ・ 調査対象：20代～60代の男女516名

【株式会社すむたす について】

■ 会社概要

- ・ 会社名：株式会社すむたす
- ・ 代表者：代表取締役 角 高広
- ・ 所在地：東京都港区赤坂8-5-40 PEGASUS AOYAMA
- ・ 設立：2018年1月
- ・ 事業内容：不動産買取再販事業
- ・ URL：<https://sumutasu.co.jp/>

株式会社すむたす 代表取締役：角 高広 プロフィール



1989年生まれ、大阪府出身。(株)Speeeに新卒入社、不動産流通メディア「イエウール」の立ち上げに関わり、事業責任者として業界最大級サービスへ成長させる。その後、不動産テック企業のイタンジ(株)にて、経営企画のほか様々な領域を兼任。

不動産業界の更なる課題解決を行うため(株)すむたすを創業。既存のビジネスモデルと先進技術を組み合わせて、新時代の不動産会社を目指す。家族の幸せとビジネスの成功を両立させるため、変則的な働き方に挑戦中。17時に退社し家族との時間を過ごし、夜に自宅でリモートワーク。2019年にForbes「アジアを代表する30歳未満の30人」に選出。立命館大学法学部卒。

■ サービス概要

- ・ 「すむたす買取」 サービス概要

すむたす買取

AIにより
簡単に、素早く
不動産が売れる買取サービス



買取価格	
買取価格	3,272万円
仲介手数料	0万円
印紙税	-3.1万円
担当報酬消費	-2万円
合計金額	3,266万円

最短
1時間
で買取価格がわかる

最短
2日
で不動産が売れる

査定アルゴリズムにより最短1時間で買取価格を提示し、直接買取を行うことで最短2日で売買契約と現金入金まで行うオンラインの不動産直接買取サービスです。不動産流通における中古住宅の比率は、欧米が80%以上を超える中、日本では15%に留まっています（※1）。とりわけ中古住宅の流通比率の大きいアメリカにおいては、ユニコーン企業Opendoor（オープンドア）（<https://www.opendoor.com/>）による独自アルゴリズムを活用したオンラインの不動産直接買取再販モデルが存在感を増しています。このようなモデルは「iBuyer（アイバイヤー）」と呼ばれ、同社はソフトバンク・ビジョン・ファンドより約450億円の大型投資を受けました。すむたすは、日本で初めての「iBuyer」企業です。

サービスURL：<https://sumutasu.jp/>

提供開始日：2018年10月9日

- ・ 「すむたす買取エージェント」 サービス概要

「すむたす買取」のコアとなる技術を用いた仲介会社向けの無料SaaSです。

不動産という高額な商品特性上、まずは身近な仲介会社やエージェントに相談したいという不動産オーナーの声は多く、専門家に相談した上で最速で売却まで到達できる新たな選択肢として、仲介会社向けの買取査定SaaS「すむたす買取エージェント」の提供をしております。特に昨今、住み替えや相続、離婚など様々な理由により、早期の売却を希望する不動産オーナーが増えており、仲介会社は本サービスを活用することで、それらのニーズに柔軟に対応できるようになります。

提供開始日：2019年3月25日

利用料金：無料

ご利用を希望される企業様は応募フォームよりご応募ください

応募フォーム：<https://goo.gl/forms/ZQBfhcaheQOVwbZi2>

・「すむたす買取PRO」サービス概要

「すむたす買取PRO」は、AIを活用して最短2日でマンションを売却できる、税理士・弁護士事務所向けの不動産買取SaaSです。2018年10月にリリースした「すむたす買取（<https://sumutasu.jp/>）」の技術を用いて自社開発した価格査定アルゴリズムにより、間取りや建物面積、郵便番号などの基本情報から買取価格を自動算出し、買取査定のみを最短1時間で行うことが可能です。

これにより税理士事務所・弁護士事務所は、顧客からマンションの相続や売却に関する相談を受けた時に、非接触かつ短時間で価格を提示し売却を提案できるようになります。また、顧客はマンションの市場価値を当日中に把握することで、相続や売却などの意思決定を素早く行うことが可能になります。

提供開始日：2020年4月27日

利用料金：無料

ご利用を希望される企業様は応募フォームよりご応募ください

応募フォーム：<https://forms.gle/d21yFT2zH9pBCpCS9>

・「すむたす直販」サービス概要

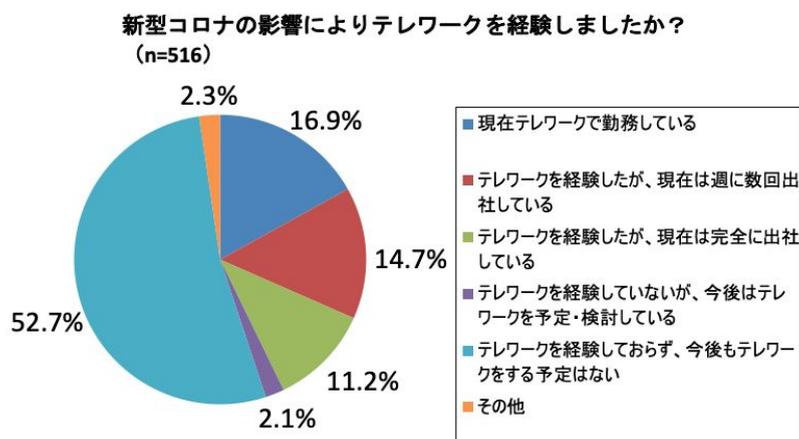
売り手側の掲載手数料と買い手側の仲介手数料がそれぞれ無料になる、リノベーションマンション特化型の販売サイトです。本サービスには大手不動産買取再販会社が複数参画し、リノベーションマンションの物件情報を一元化することで、購入者に安価に中古不動産を手に入れられる機会を提供しています。

サービスURL：<https://sumutasu.jp/buy>

提供開始日：2019年8月22日

【参考情報】

今回の調査ではテレワーク経験の有無についても質問しており、その結果を記載します。



【本サービスおよび、本プレスリリースに関するお問い合わせ先】

- ・お問い合わせ先：株式会社すむたす 広報担当 村山
- ・Tel：03-6805-5686
- ・E-Mail：pr@sumutasu.co.jp