

Press Release

住宅ローンテックベンチャーの iYell、住宅購入意向に関するアンケート調査を実施
～コロナ禍で高まる住宅購入意欲。住宅事業者選定の決め手は「最適な住宅ローン選択の助言」が1位～



テクノロジーを利用して最適な住宅ローンを提供する住宅ローンテックベンチャーの iYell 株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長 兼 CEO：窪田光洋、以下「iYell」）は、このたび直近1年以内に住宅購入を検討している全国30～49歳の男女333人を対象に、住宅購入意向を調査いたしました。その結果、2020年から続くコロナ禍とそれに伴うワークスタイルの変化が住宅の購入意欲を高めたことや、住宅購入希望者の住宅事業者に対する期待がわかりました。

《調査サマリ》

●住宅購入検討のきっかけ

第1位は結婚（17.3%）。「在宅ワークが増えた」（13.6%）も上位にランキング。

●住宅購入の際に不安に感じること

約9割が住宅ローンの承認が得られるかなど、資金面に関する不安を挙げた。

●住宅事業者を選ぶ際の決め手

第1位は、「最適な住宅ローン選択の助言」(40.0%)。「税制優遇などの活用の助言」(38.2%)、「住宅購入・家づくりの進め方の説明」(35.2%)と続く結果に。家づくりそのものよりも資金面での相談ができることを期待している様子が見え始める結果となった。

●住宅事業者とのコミュニケーションツール

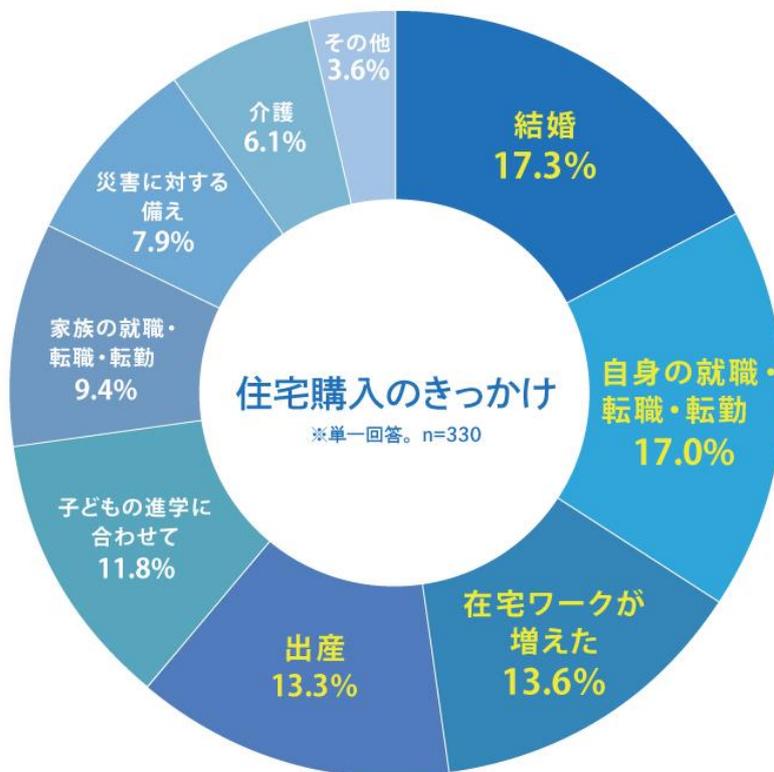
「メール」(32.7%)、「LINE等のチャット」(29.4%)となり、6割超が電話以外のコミュニケーションツールを好むことが判明。

《調査実施の背景》

もうすぐ進学、就職、異動の時期がやってきます。新年度は一年の中でもっとも人が移動し、住環境が変化する時期です。コロナ禍によりリモートワークが促進される中、立地や間取りなど好まれる住宅のタイプが変わりつつあるといわれています。そこでiYellは、直近1年以内に住宅購入を検討している全国30~49歳の男女333人を対象に、今回の感染症流行が住宅購入意向に与えた影響を調査いたしました。その結果、本調査でもコロナ禍が住宅購入意向に影響を与えていることがわかりました。また、住宅購入希望者の87.5%が、住宅購入の際は住宅ローンの返済や自己資金の工面など住宅購入資金を不安に感じると回答したほか、住宅事業者に対して最も期待することは「最適な住宅ローン選択の助言」(40.0%)であることが明らかになりました。

《調査結果》

●住宅購入のきっかけにコロナ禍も影響か。「在宅ワークが増えた」が上位にランクイン

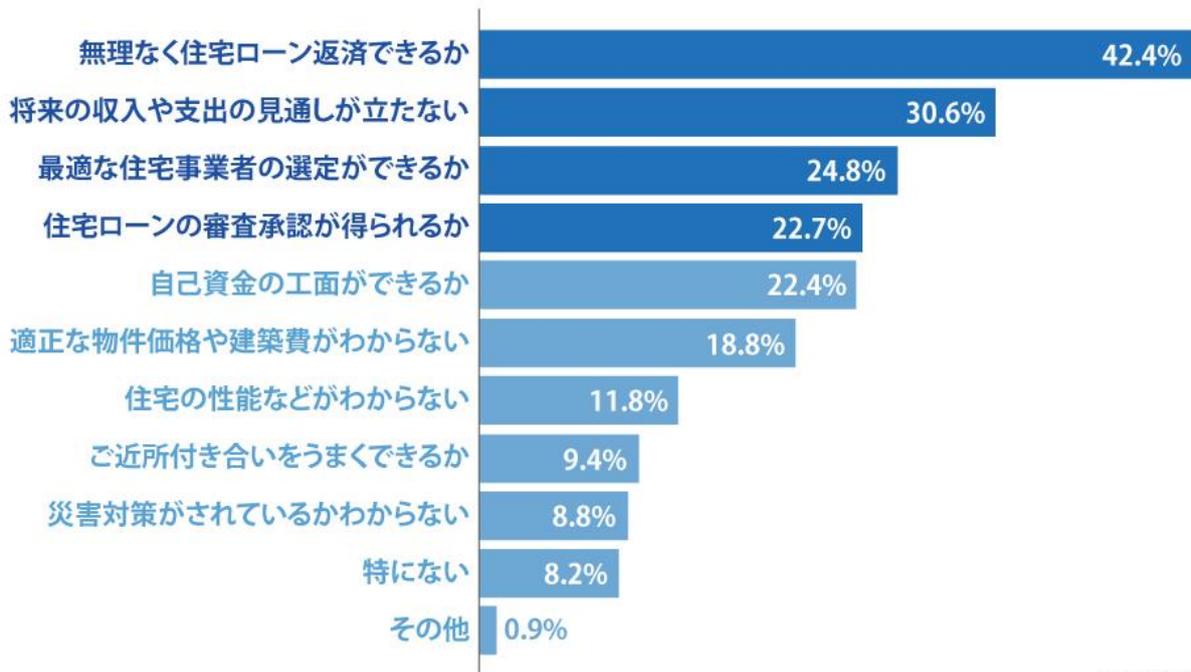


住宅購入のきっかけについて質問したところ、「結婚」が 17.3%で第一位に、次いで「自身の就職・転職・転勤」が 17.0%、「在宅ワークが増えた」が 13.6%と続く結果となりました。男女別・年齢別に見ると 30 代男性では、在宅ワークが住宅購入のきっかけ第 1 位となっています。新型コロナウイルス感染症拡大の影響により働き方が変わり在宅ワークが増えていることから、住環境を見直す人が増えていると考えられます。

●住宅購入の際に不安に感じること第 1 位は住宅ローンの返済

住宅購入の際に不安に感じること

※複数回答。n=330



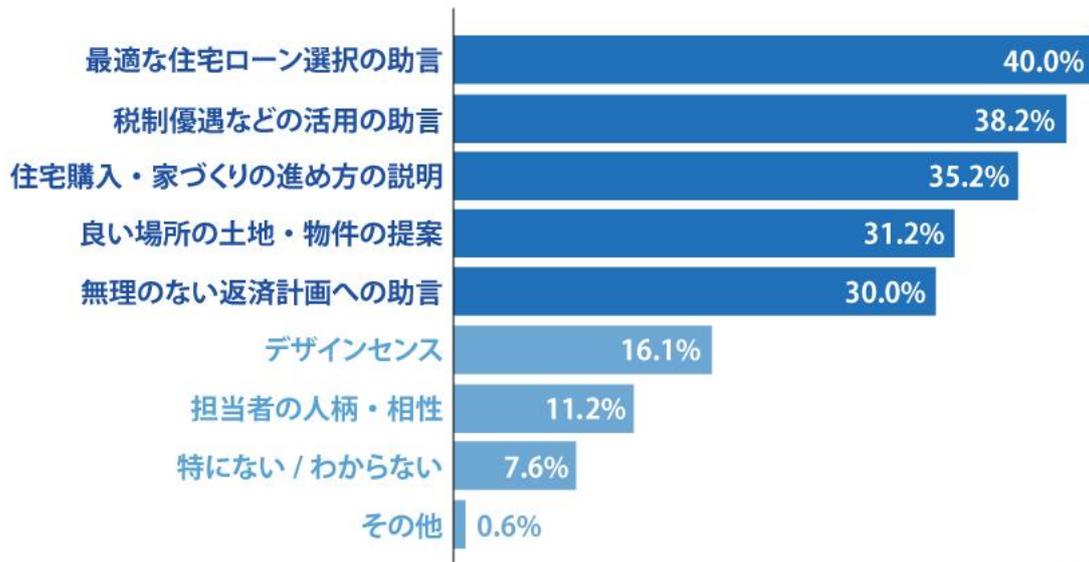
iYell 調べ

住宅購入には多額の資金が必要です。そのため住宅購入者のほとんどは住宅購入に際して住宅ローンを利用しています。近年では低金利下での借りやすさから、住宅ローンを利用する際の自己資金の割合も低下しています。一方、コロナ禍で多くの方が収入の見通しに対する不安を抱えることとなりました。住宅ローン利用時には、住宅ローンの審査や自身の返済能力への懸念を感じていることがうかがえます。

●住宅事業者を選ぶ際の決め手。住宅事業者には、住宅ローン選択の助言と家づくりの進め方に対する説明が期待されている

住宅事業者を選ぶ際の決め手

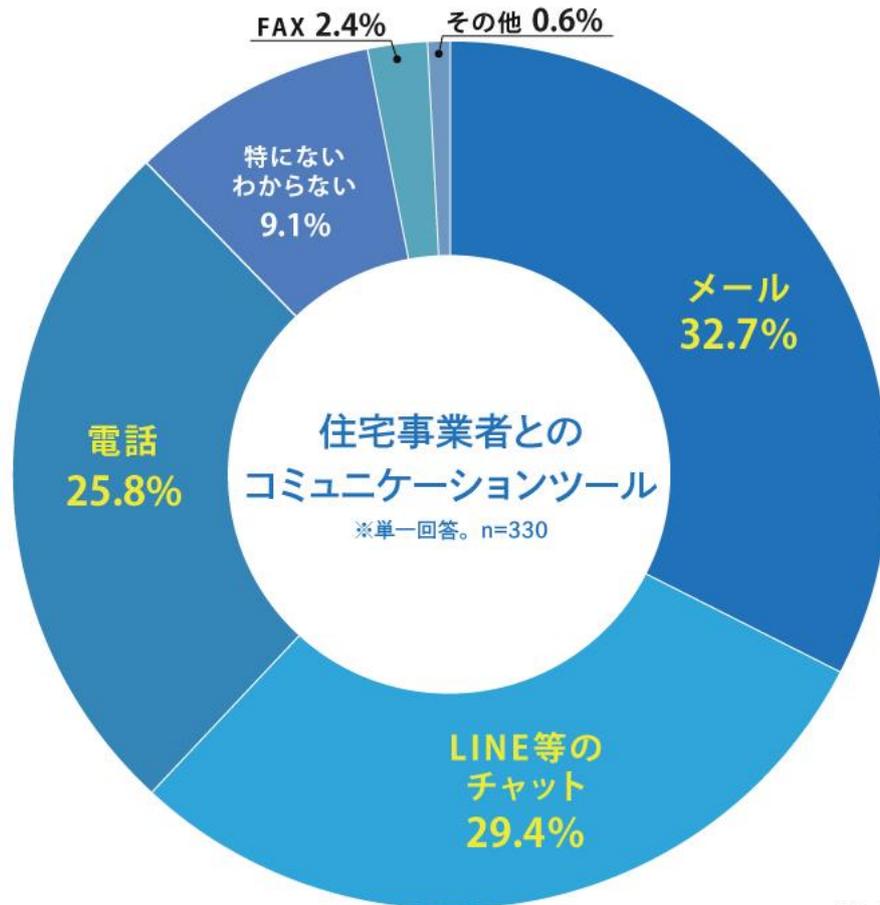
※複数回答。n=330



iYell調べ

住宅事業者は住宅ローンの専門家ではありませんが、住宅購入者は住宅事業者に対して住宅ローン選択や返済計画などの購入資金に関する助言を期待しています。また、住宅購入フロー全体の説明ニーズも高いことから、最初の段階で家づくりのフロー全体や「いま、家づくりのどの段階にあるか」や「必要な書類や持ち物」に対する説明が求められていると考えられます。

● 住宅事業者とのコミュニケーション。6割超が電話以外のコミュニケーションツールを希望している



iYell 調べ

従来、住宅購入の相談や住宅ローンの申し込みは対面、コミュニケーションツールは電話が一般的でした。コロナ禍の影響や住宅購入世代のライフスタイルの変化により、相談や各種事務手続きを非対面で完結できる環境が求められています。

《 総括 》

今回の調査で、コロナ禍によるワークスタイルの変化は住宅購入意向にも影響を与えています。感染症流行後も在宅ワークを継続すると表明している企業も少なくないことから、仕事環境や快適性など住宅に求めるニーズはこれまでとは違うものになりそうです。

また、住宅購入希望者の多くは、住宅購入時に購入資金への不安を感じ、住宅事業者に対して住宅ローン選択や税制優遇に関するアドバイスを期待しています。その一方で、住宅・不動産会社は住宅ローンの専門家ではないため、住宅購入者ひとりひとりに最適な住宅ローンを提案することが難しいという課題を持っていました。

そこで iYell は、住宅事業者向けクラウド型住宅ローン業務支援システム「いえーる ダンドリ」の提供を行っています。いえーる ダンドリは、住宅・不動産会社のアナログかつ煩雑な業務の多さやブラックボックス化された住宅ローン審査による住宅販売機会の損失等の課題に対して、（住宅・不動産会社の）業務削減及び売上増加といった事業成長を応援する国内 No.1 の住宅ローン業務支援システムです。

住宅・不動産会社に対する住宅販売の増加に繋がるような住宅ローンの業務支援を行うことを通じて、エンドユーザーの

希望に沿った最適な住宅ローン提案や手続きのサポートを行います。

今後も iYell は、住宅ローンの知識と金融機関等のネットワークを保有する「専門家」がクラウド化された独自のテクノロジーを活用して、速くて分かり易い「シームレス」で安心・健全な借入プロセスを実現します。

関連サービス：いえーる ダンドリ

<https://lab.iyell.jp/service/>

<調査概要>

- 調査期間：2022年2月17日（木）～2月18日（金）
- 調査対象：30代、40代 / 男女 / 直近1年以内に住宅購入を検討している人
- 調査方法：インターネット調査

《 会社概要 》

会社名： iYell 株式会社（The iYell Co., Ltd）
代表者： 代表取締役社長兼 CEO 窪田 光洋
本社所在地： 東京都渋谷区道玄坂 2-10-7 新大宗ビル 1号館 10階
設立日： 2016年5月12日
払込資本金： 65.7億円
コーポレートサイト：<https://iyell.co.jp/>
採用サイト：<https://recruit.iyell.co.jp/>
新卒採用サイト：<https://recruit.iyell.co.jp/graduate/>
公式ブログ：<https://note.mu/iyellook>

《 提供サービス 》

- ・いえーる 住宅ローンの窓口 ONLINE：<https://madoguchi.iyell.jp>
- ・いえーる 住宅ローンの窓口 ONLINE すみかる住生活版：<https://smkr.iyell.jp/>
- ・いえーる リバースモーゲージの窓口：<https://iyell.jp/reverse-mortgage/>
- ・いえーる 住宅ローン AR：<https://goo.gl/9pcgxK>
- ・いえーる ダンドリ：<https://lab.iyell.jp/service/>
- ・いえーる ダンドリ iOS：<https://itunes.apple.com/us/app/id1358160678>
- ・いえーる ダンドリ Android：<https://play.google.com/store/apps/details?id=loan.dandori.app>
- ・いえーる スマートクラブ：<https://smartclub.iyell.jp/>
- ・いえーる コンシェル：<https://iyell.jp/>
- ・いえーる コンシェル 不動産投資版：<https://iyell.jp/invest/>
- ・いえーる 住宅研究所：<https://lab.iyell.jp/>
- ・YouTube マネジメント事業「ゆっくり不動産」：

<https://www.youtube.com/channel/UCnV2ptTOZMfUEbgAs85mpRw>

本件に関するお問い合わせ先

iYell 株式会社

〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂 2-10-7 新大宗ビル 1 号館 10 階

広報担当 : 伊藤 メールアドレス : branding@iyell.jp

Tel. 03-6455-1005 Fax. 03-6455-1004