

<9月23日は不動産の日>

**不動産のプロ6割が断言！コロナ禍でも住宅購入を成功させる秘訣は
“物件希望条件の優先度を明確化”させること!?**
～不動産のプロ100人に聞くコロナ禍で変わった住宅売買の変化とは～

住宅関連サービスを開発する株式会社TERASS（東京都港区、代表取締役：江口亮介）は、9月23日の「不動産の日」に合わせて、首都圏で住宅売買仲介業を行う現役の不動産エージェント117名を対象に「コロナ禍における住宅売買の変化」に関する調査を実施しました。

在宅ワークの広がりや背景に住宅需要が拡大し、物件の在庫数は減少。多くの消費者がコロナ禍の住宅購入に苦戦しています。日々住宅市場を注視している現役の不動産エージェントが、コロナ禍による住宅購入の変化をどのように捉え、今後についてどんな予測を立てているのかを明らかにします。

また本調査結果に対し、TERASSでは「住宅購入の無料オンライン相談会」の受付を開始いたします。

コロナ禍における 住宅売買の変化に関する調査

必要なのは、妥協ではなく「希望条件の整理」だった!?

TERASS

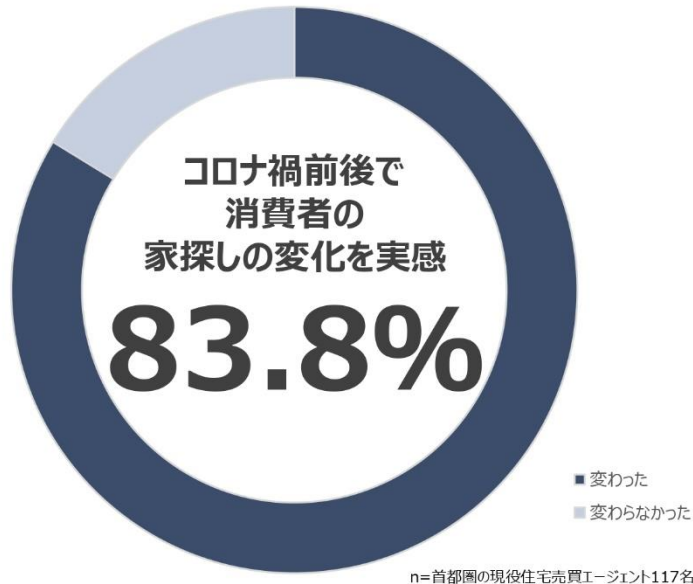
<調査結果サマリー>

- **不動産エージェントの約8割が「コロナ前と比較し、消費者の家探しが変わった」と実感。**特に変化を感じるポイントには「希望エリアの広がり」や「広さ・部屋数の重視」など、テレワーク普及により消費者の家探しに対する意識の変化がうかがえる。
- また売り出されているのに表に出ない**「未公開物件」が「増えた」と感じるエージェントは4割超。**一般公開されている物件は市場に存在する物件数よりも減少傾向にあり、住宅購入検討者にとって候補物件が少なくなっていると分析される。
- **コロナ禍でも住宅購入を成功させた消費者の共通点を問う設問では、「買う物件の条件や優先度を明確にしていたことだ」と不動産のプロであるエージェント6割以上が断言。**本当に必要な条件と、譲れる条件を明確化しておくことが成功の分かれ目。
- さらに**1年後（2022年夏頃）の不動産価格については、エージェント約9割が「今と変わらない」もしくは「上がっている」と予想。**「2020夏のスポーツ大会後に住宅価格が下がる」と期待していた住宅購入検討者も多く存在する中、需給バランスや低金利の恩恵から「不動産価格は下がらない」といった意見が多く散見される結果に。

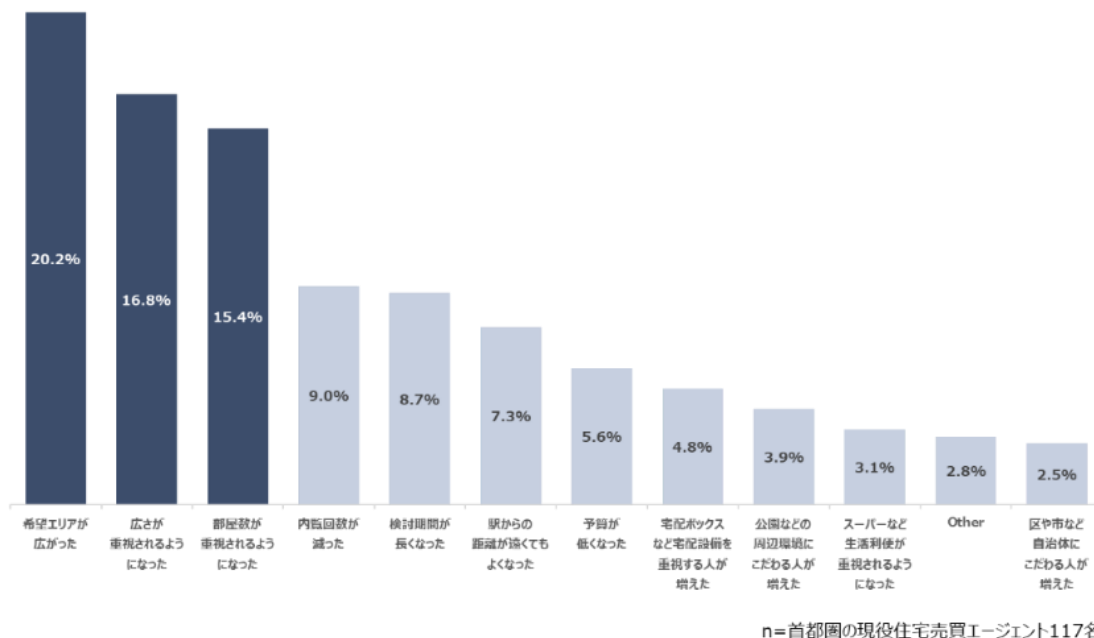
TERASS

- 不動産エージェントの約 8 割が「コロナ禍で消費者の家探しは変わった」と回答。
特に変わったポイントは「希望エリアの広がり」、「広さ・部屋数の重視」とテレワークを意識した希望条件に変化。

コロナ禍で消費者の家探しは変わったと感じますか？



お客様の家探しで特に変化を感じるポイントを3つ教えてください。

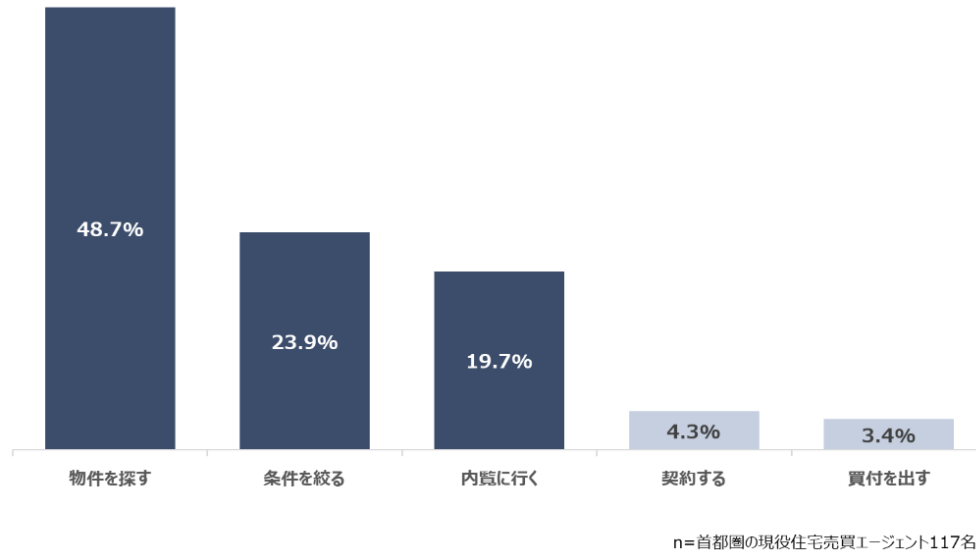


巣ごもり生活により、家が寝るだけでなく働く場所や学ぶ場所、運動する場所にもなったことで「広さ」やひとりひとりの「個室」が求められるようになったことから、希望エリアを広げて検討する方が増えたと考えられます。

TERASS

- 物件価格の高騰と売出し物件の減少から候補物件が半減。消費者の「物件を探す」プロセスが難化したと約半数が回答。

コロナ禍の価格上昇相場でお客様にとって難易度が増したと感じる家探しのプロセスは次のうちどれですか？



<「物件を探す」ことの難易度が増したと答えた理由（一部抜粋）>

① 売出し物件の減少による在庫減

「在庫数が少なくなり選択肢が減ったため」、「物件が少ない、物件のなくなるスピードが速い」

② 価格の高騰

「価格が高騰しているためエリアを広げざるを得ない。もしくは、希望エリアに希望価格の物件がない」、「希望条件と予算が合わないことが多く、まず希望条件の見直しからのお客様が多くなった」、「広さを求めてエリアが広がっているため、絞り込みが難しくなった」

③ 在宅時間が長さからこだわりが強くなった

「住まいに対するこだわりが強くなり、設備面や条件面での要望が以前より増えている」、「今までは駅距離など利便性の点で条件を絞りやすかったが、テレワークの普及により、ご自身が何を重視するのか考え直すようになった」

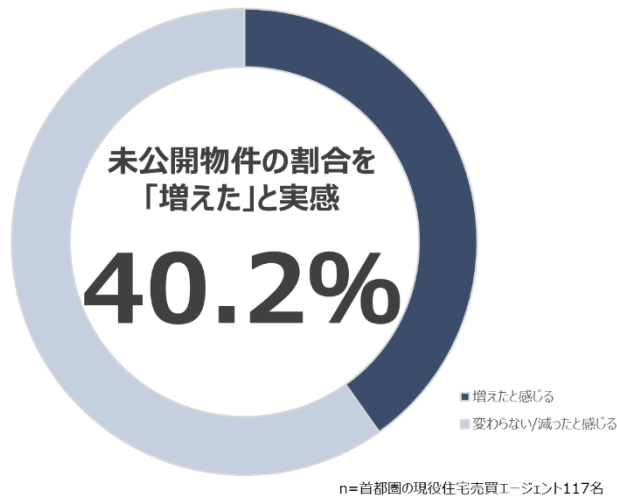
また、「内覧に行く」ことの難易度が増したと答えた理由としては、「コロナ禍を理由に内覧拒否されるケースが増えた」、「急に熱が出て内覧が中止になった」等、新型コロナウイルス感染症への懸念、体調の悪化等により物件の内覧自体も思うように進まないことがあったことが明らかになりました。

さらに「買付を出す」の回答理由には、「売り手市場のため、買いたい物件が出たらスピードで勝たないと買い逃す機会が増えた」、「回転が早い(週末まで待っていると売れてしまうことがある)」など、物件数の少なさに起因する購入競争率の上昇をうかがえるコメントが多数存在しました。

TERASS

■ 売り出されているのに表に出ない「未公開物件」を「増えた」と感じるエージェントは4割超。

物件在庫が少ない現在、
市場における未公開物件の割合は増えたと感じますか？

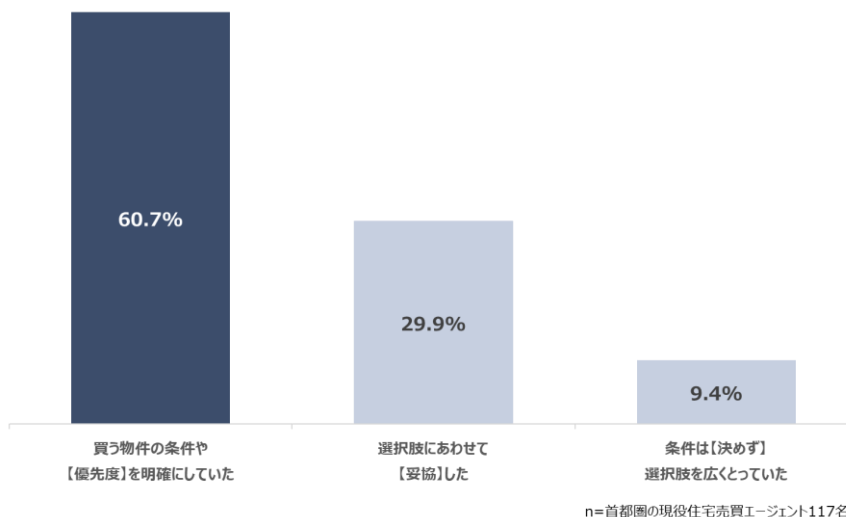


国交省指定流通機構である「REINS」に掲載される前に、一部顧客にだけ内々に案内される「未公開物件」を「増えた」回答したエージェントは最多の40.2%。続いて「変わらない」が35.0%、「減った」は24.8%という結果に。

そもそも未公開物件は、現在のような物件数の少ない売り手市場では増えやすい傾向にあります。故に住宅購入検討者にとって、表に出る物件は市場に存在する物件数よりもさらに減っていると考えられ、お家探しがより一層難しくなっていることがうかがえます。

■ 不動産のプロ約6割が明言、コロナ禍でも物件購入を成功させる秘訣は「買う物件の条件と優先度を明確にすること！」

今の価格上昇相場において、
うまく住宅購入ができたお客様の傾向は次のうちどれですか？



現役エージェントの過半数である60.7%が、住宅購入を成功させるキーポイントを「選択肢にあわせて妥協」することではなく、「買う物件の条件や優先度を明確化」しておくことだと回答。また、なかなか購入に至れず検討期間が長期化してしまう方へ以下のようなアドバイスも得られました。

① 本当に必要な条件と、譲れる条件を明確にしておくこと

「自分の理想を探そうとするのではなく、今あるものの中から“選ぶ”姿勢が大切である」、「購入理由、購入動機の明確化と希望条件の整理」、「希望条件の再検討をする事で、本当に必要なニーズを明確にする事」

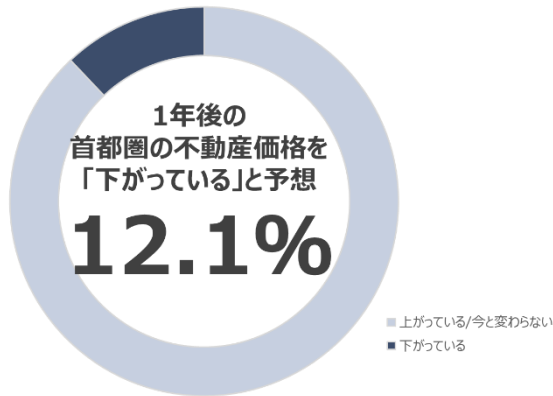
② スピーディーに動くこと

「即断即決」、「これという物件が出たときにすぐ動けるように準備しておくこと」

TERASS

■ 「1年後の首都圏の不動産価格を下落する」と予想したエージェントはわずか 12.1%。

1年後（2022年夏頃）、
首都圏の住宅価格はどうなっていると思いますか？



1年後（2022年夏頃）の不動産価格を尋ねる設問では、現役エージェントの87%が「今と変わらない」もしくは「上がっている」と予想したのに対し、「下がっている」はわずか12.1%に留まる結果に。理由としては、以下のようなコメントが得られました。

① 需給バランス

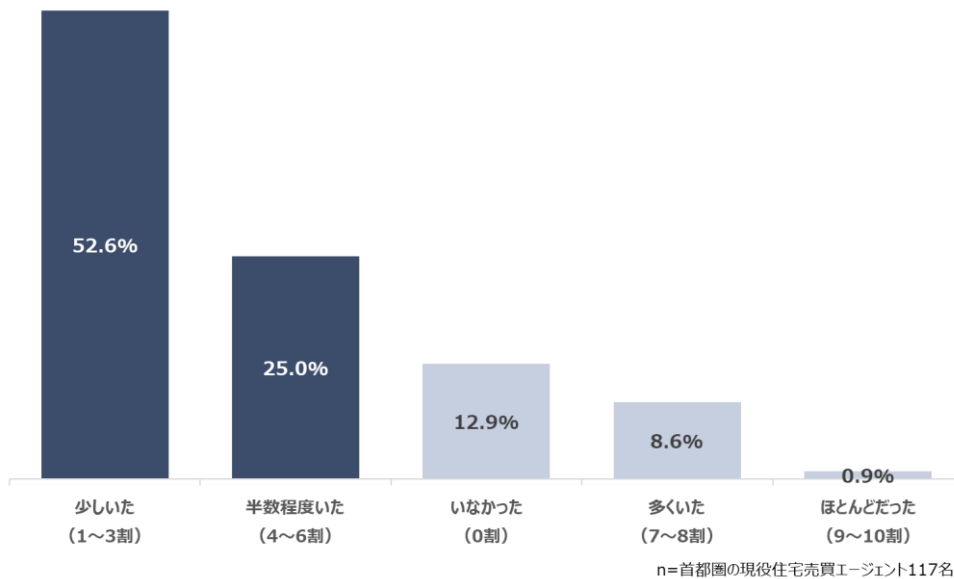
「ただでさえ物件がなく、出れば売れる状況。少し価格の底上げ自体があり得る状況」、「需要が引き続き盛んで、新築供給や在庫数が少ないため。下がる理由も気配もない。」

② 低金利の恩恵

「金利が安いうちは変わらない」、「価格の上限は金融動向で決まる。金利はこれ以上上下がらないし、上がることもないと思う」

■ 一方、消費者の一定数は「2020夏のスポーツ大会後に住宅価格が下がる」と期待・・・

この半年間のお客様の中で、2020夏のスポーツ大会開催後に
不動産価格が下がると考えていた方は何割程度いましたか？



この半年間のお客様の中で「2020夏のスポーツ大会開催後に不動産価格が下がる」と考えていた方は、「少しいた（1～3割）」が最多の52.6%。次に「半数程度いた（4～6割）」が25.0%と、全員ではないものの、住宅購入検討者のうちの一定数は、大会開催後の住宅価格の下落の期待があったことがわかりました。実際には、2020年5月から中古マンション成約価格は16ヶ月連続で現在も上昇中（※1）であり、家を探し始めたばかりの一部の方にとって、期待する相場観とのギャップが大きくなっていることが予想されます。

■ 調査概要

調査内容：首都圏の現役住宅売買エージェントへのアンケート

調査対象：117名／首都圏

住宅の売買仲介に従事する現役エージェント

実施時期：2021年9月7日～2021年9月17日

調査手法：自社所属エージェント、「不動産会社のミカタ」会員への匿名式 Web アンケート

実施会社：株式会社 TERASS

※1 出典「月例速報 Market Watch」／公益財団法人 東日本不動産流通機構

TERASS

■ 「住宅購入の無料オンライン相談会」の受付を開始。

TERASS 所属の不動産エージェントと「本当に必要な住まいの条件」を整理しよう！

本調査結果に対し、TERASS では「住宅購入の無料オンライン相談会」を開催し、10月31日（日）まで参加のお申し込みを受け付けております。

【無料相談会の条件】

- ・首都圏での住宅購入・売却をお考えの方
- ・Zoom または Meet でのオンラインによるご相談が可能な方

【無料相談会申し込み方法】

こちらのフォームよりお申し込みください (https://terass.com/page/soudankai_20210923)

■ 株式会社 TERASS について

TERASS は、EtoE (end-to-end) で不動産売買の DX を行い、家を買う人、売る人、働く人などすべての不動産に関わる個人をエンパワーメントするテクノロジー企業です。2019年4月に CEO 江口亮介により設立、2020年6月に中古購入検討者とエージェントとの合理的なマッチングを実現する新サービス「Agently」(<https://agently.terass.com>) をリリース。優秀な個人エージェントを支援する「Terass Agent」事業も手掛け、いいエージェントといい家探しができる人を増やすことを目指しています。

TERASS

■ Agently とは？ | 優秀な不動産エージェントが見つかる家探しマッチングプラットフォーム

「家を買いたいユーザー」が希望条件を入力すると、複数の不動産プロエージェントから条件に合致した最適な住まいの提案が届きます。ユーザーは各エージェントのプロフィールや経歴、過去の契約実績を見ながら好みのエージェントを選ぶことができ、気に入ったエージェントと匿名のチャットを通じてコミュニケーションを交わしていきます。エージェントとの連絡先の交換は完全承諾制のため、不要な営業電話やメールを受けることはありません。さらにサービスの登録料は無料で、オンライン上ですべてを完結できるため、その都度店舗へ出向く手間も省け、効率的かつノーリスクで不動産を探すことができます。借入可能額から予算を決められる「借入可能額バッジ」（株式会社 MFS と提携）機能など、納得度の高い家探しをサポートしています。



■ TerassAgent (テラスエージェント) とは

Terass Agent とは、多様な個人の不動産エージェントが効率的に働き、活躍し続ける環境づくりをサポートするフリーランス型・クラウド型の「次世代不動産エージェントファーム」事業です。個人エージェントはフリーランスとして所属するため、フルリモートで自分にあった自由な働き方を選択することができます。また、報酬体系も固定給ではなく、制約した際に手数料売上の75%が還元されるレベニューシェアモデル（25%がTERASSの収益源となる）。ノルマもなく、副業・兼業も可能です。さらに、業務を進めるにあたって必要となる見込み客の集客、追客、広告作成、契約書を含む書類の作成などの“エージェントにとって面倒な作業”をTERASSがサポート＆自動化するため、顧客への価値提供に集中することができます。今後はより多くの不動産エージェントを巻き込みながら、スケラビリティを高め、業界のスタンダードを確立いたします。

Terass Agent