

報道関係者各位

トレンド調査

— 『ニューノーマル時代の住まい探し 2021 ～購入編～』調査—

今後の住まい探しにおいて、約7割が「物件写真」を重要視 物件購入を検討する約3割は、オンライン上で申込・契約を希望

不動産情報サービスのアットホーム株式会社(本社:東京都大田区 代表取締役社長:鶴森 康史 以下、アットホーム)は、新型コロナウイルス感染拡大以降(2020年3月～2021年10月)に物件を購入し引越しを経験した、および2022年3月までに購入を検討している18～50歳を対象に、住まいの探し方の変化や不動産会社に求めることなどについて調査を実施いたしました。

トピックス

■住まい探しの変化

- ・購入検討者のうち、「不動産ポータルアプリで検索」は2020年と比較して4.9ポイント増加
- ・住まい探しにおいて、購入経験者・検討者の約7割が「物件写真」を重要視
- ・検討者は「初期費用(仲介手数料など)」の項目が、2020年と比較して12.1ポイント増加

Q インターネットで物件を探した際、参考になった情報を教えてください。(インターネットで物件を探した129名/複数回答)

経験者	参考になった情報	2021年 (%)
	間取り図	71.3
	物件写真(室内、外観、共用部など)	70.5
	周辺環境情報・写真	62.0
	初期費用(仲介手数料など)	46.5
	エリアの災害ハザード情報	34.9
	建物の管理状況	33.3
	不動産会社担当者による物件のおすすめポイント	33.3
	相場情報	29.5
	テレワークに関する記述	8.5
	その他	0.8
	特になし	4.7

Q 今後、インターネット(不動産ポータルサイトや不動産会社のホームページなどで)物件を探す際に、欲しい情報を教えてください。(複数回答)

検討者	今後欲しい情報	2021年 (%)	2020年 (%)
	物件写真(室内、外観、共用部など)	72.9↑	65.0
	間取り図	66.8↓	68.0
	初期費用(仲介手数料など)	62.1↑	50.0
	周辺環境情報・写真	57.9↓	61.7
	建物の管理状況	50.5↑	50.0
	エリアの災害ハザード情報	47.2↑	45.1
	相場情報	45.3↑	43.2
	不動産会社担当者による物件のおすすめポイント	35.0↑	32.5
	テレワークに関する記述	20.6↑	16.5
	その他	0.5	1.0
	特になし	2.8	1.9

■選ばれる不動産会社の傾向

- ・不動産会社の選定基準として、購入経験者・検討者ともに「物件写真がキレイで見やすい」がトップ
- ・内見方法に変化、約2割が内見をせずに物件購入を経験

■申込や契約のオンライン手続き

- ・購入検討者の約3割が「自宅でWebフォーム」を希望
- ・IT重説が本格運用開始後、オンライン上で重要事項説明・契約を希望する購入検討者は約3割

■購入検討者のうち、「不動産ポータルアプリで検索」は2020年と比較して4.9ポイント増加

物件の探し方を質問したところ、経験者は「オープンハウス・モデルルームなどに行く」がトップ。検討者は「不動産ポータルサイトで検索」がトップで、2020年と比較して2.1ポイント増加しました。また「不動産ポータルアプリで検索」も4.9ポイント増加しており、まずオンラインで住まいを探す、という人が増えている傾向です。

Q 引越しの際、物件をどのように探しましたか？(複数回答)

経験者 探し方	2021年 (%)
オープンハウス・モデルルームなどに行く	52.3
不動産ポータルサイトで検索(at homeやSUUMOなど)	37.0
不動産会社を直接訪問	29.2
検索サイトで住みたい街や不動産に関するキーワードで検索(Yahoo!やGoogleで「渋谷3LDK」を検索 など)	27.3
不動産会社のホームページで検索	26.4
物件情報誌から探す	22.2
不動産ポータルアプリで検索(at homeやSUUMOなど)	20.8
新聞折込みチラシ・ポスティングチラシを見る	18.1
その他	14.4

Q 現在、物件をどのように探していますか？(複数回答)

検討者 探し方	2021年 (%)	2020年 (%)
不動産ポータルサイトで検索(at homeやSUUMOなど)	58.4 ↑	56.3
オープンハウス・モデルルームなどに行く	51.9 ↑	42.2
検索サイトで住みたい街や不動産に関するキーワードで検索(Yahoo!やGoogleで「渋谷3LDK」を検索 など)	39.3 →	39.3
不動産ポータルアプリで検索(at homeやSUUMOなど)	37.4 ↑	32.5
不動産会社のホームページで検索	34.1 ↓	38.3
新聞折込みチラシ・ポスティングチラシを見る	34.1 ↓	35.0
物件情報誌から探す	27.6 ↓	32.0
不動産会社を直接訪問	23.4 ↓	23.8
その他	1.4	0.5

■住まい探しにおいて、購入経験者・検討者の約7割が「物件写真」を重要視

検討者は「初期費用(仲介手数料など)」の項目が、前年と比べて12.1ポイント増加

インターネットで物件を探す際に参考にした情報は、購入経験者・検討者ともに「物件写真(室内、外観、共有部など)」が上位で、検討者は2020年と比較して7.9ポイント増加しています。また検討者の約6割は「初期費用(仲介手数料など)」と回答しており、前年と比較すると12ポイント以上増加しました。物件の購入や引越しの際にかかる費用感を重視する人が増えていることが分かりました。

Q インターネットで物件を探した際、参考になった情報を教えてください。(インターネットで物件を探した129名/複数回答)

経験者 参考になった情報	2021年 (%)
間取り図	71.3
物件写真(室内、外観、共用部など)	70.5
周辺環境情報・写真	62.0
初期費用(仲介手数料など)	46.5
エリアの災害ハザード情報	34.9
建物の管理状況	33.3
不動産会社担当者による物件のおすすめポイント	33.3
相場情報	29.5
テレワークに関する記述	8.5
その他	0.8
特になし	4.7

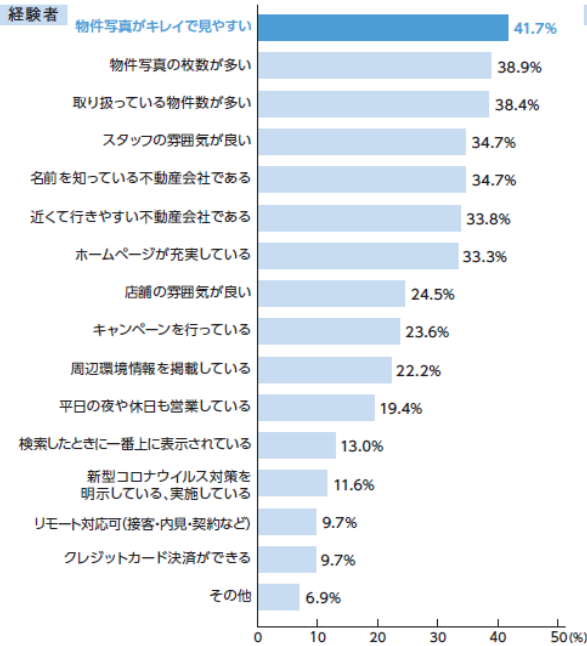
Q 今後、インターネット(不動産ポータルサイトや不動産会社のホームページなど)で物件を探す際に、欲しい情報を教えてください。(複数回答)

検討者 今後欲しい情報	2021年 (%)	2020年 (%)
物件写真(室内、外観、共用部など)	72.9 ↑	65.0
間取り図	66.8 ↓	68.0
初期費用(仲介手数料など)	62.1 ↑	50.0
周辺環境情報・写真	57.9 ↓	61.7
建物の管理状況	50.5 ↑	50.0
エリアの災害ハザード情報	47.2 ↑	45.1
相場情報	45.3 ↑	43.2
不動産会社担当者による物件のおすすめポイント	35.0 ↑	32.5
テレワークに関する記述	20.6 ↑	16.5
その他	0.5	1.0
特になし	2.8	1.9

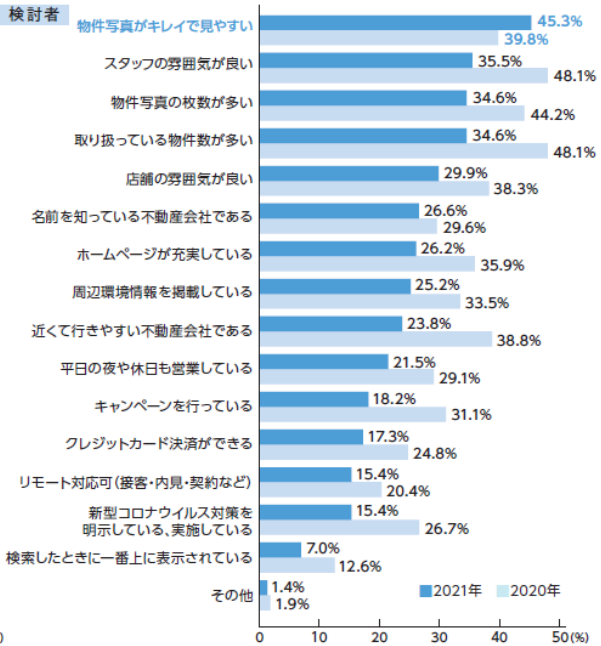
■不動産会社の選定基準として、購入経験者・検討者ともに「物件写真がキレイで見やすい」がトップ

不動産会社を選ぶ基準として、約4割の経験者・検討者が「物件写真がキレイで見やすい」と回答。検討者は2020年と比較すると5.5ポイント増加しており、物件写真の見やすさを重視する人が増えていることが分かりました。

インターネットで物件を探した際、複数の不動産会社が同じ物件を取り扱っている場合、何を基準にして問合せをしましたか？ (複数回答)



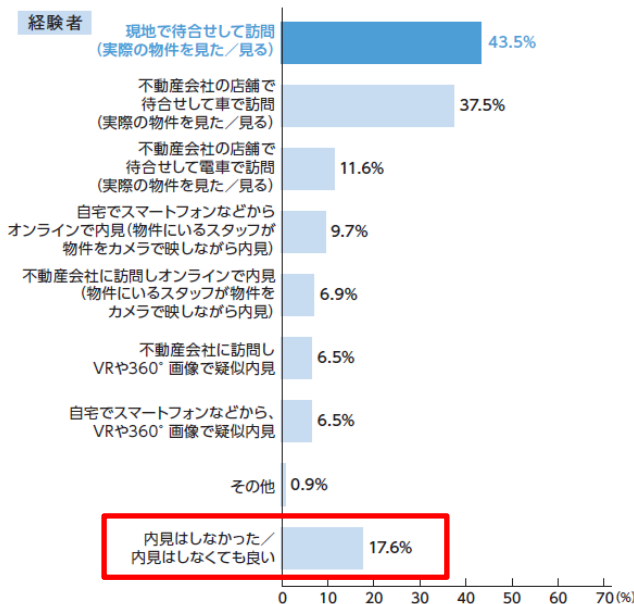
今後、不動産会社に問合せをする際、どんな不動産会社に問合せをしたいですか？ (複数回答)



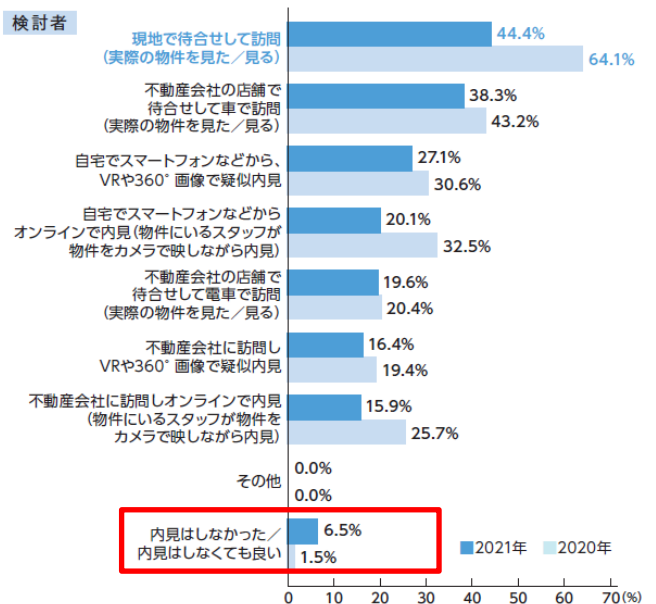
■内見方法に変化、約2割が内見をせずに物件購入を実施

内見方法については、経験者・検討者ともに「現地待合して訪問」がトップでした。一方で「内見はしなかった／内見はしなくても良い」の割合が増えており、経験者の約2割は内見をせずに物件を購入し引越しを実施していることが分かりました。また検討者は2020年と比較すると、5.0ポイント増加しました。現地へ足を運ばずにインターネットの情報や物件写真を重視する人が一定数いることが見受けられました。

住まいを探した際、内見はどのように行いましたか？ (複数回答)



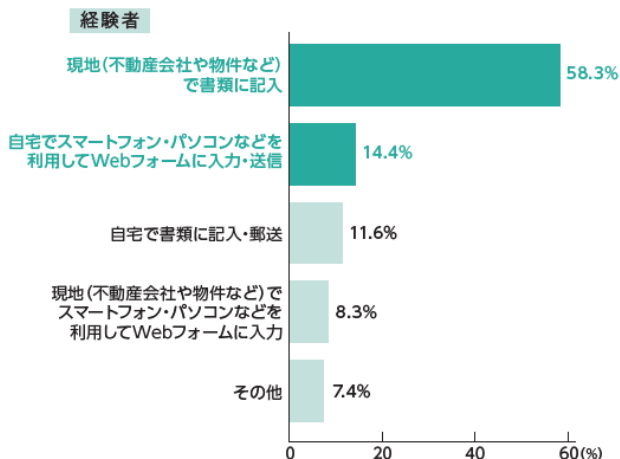
購入を検討中の方は、希望する内見方法について当てはまるものをお選びください。(複数回答)



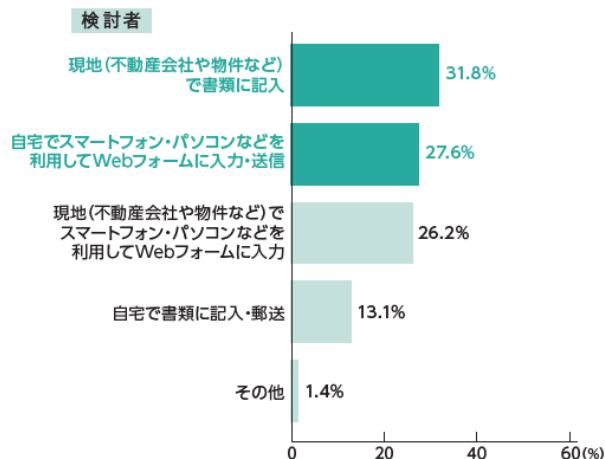
■購入検討者の約3割が「自宅でWebフォーム」を希望

申込は経験者・検討者ともに「現地で書類に記入」がトップでした。また、「自宅でスマートフォン・パソコンなどを利用してWebフォームに入力・送信」と回答したのは経験者の約1割に対し、検討者の約3割が希望しており、オンライン上での手続きが求められています。

Q 申込の手続きはどのように行いましたか？(択一)



Q 購入を検討中の方は、希望する申込み手続き方法についてお答えください。(択一)

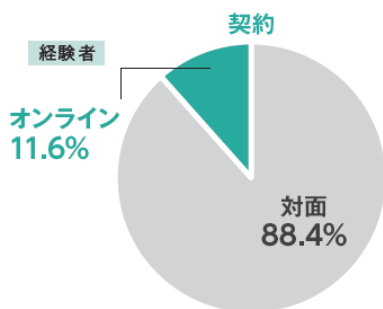
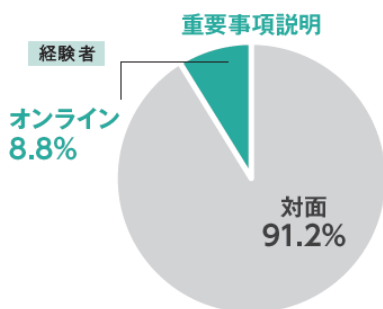


■IT重説が本格運用開始後、オンライン上で重要事項説明・契約を希望する購入検討者は約3割

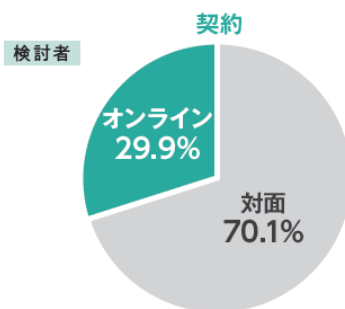
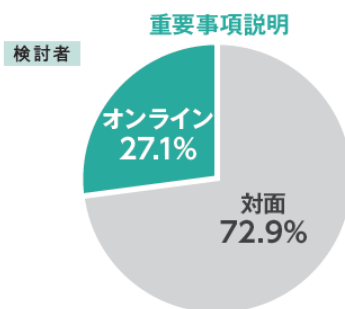
2021年4月より、不動産売買取引でIT重説(※)が本格運用開始となりましたが、実際にオンラインで重要事項説明(以下、重説)・契約を行ったのは経験者の約1割でした。一方で、検討者の約3割が希望しており、オンライン上で対応を可能とするIT重説・電子契約のニーズは一定数ありそうです。

※IT重説: 不動産取引における重要事項説明を、インターネットなどを利用して対面以外の方法で行う。

Q 住まいを契約する際、重要事項説明と契約は、対面もしくはオンラインのどちらで行いましたか？(択一)







Q 今後、住まいを契約する際、重要事項説明と契約は、対面もしくはオンラインのどちらで行いたいですか？(択一)



調査概要

■調査対象／コロナ禍(2020年3月～2021年10月)に物件を購入し引越しを経験した人
および2022年3月までに購入を検討している18～50歳の男女430名

購入経験者 216名	購入検討者 214名
 男性…107名	 男性…108名
 女性…109名	 女性…106名

■調査方法／インターネットによるアンケート調査

■調査期間／2021年10月19日(火)～10月21日(木)

※小数第2位を四捨五入しているため、合計100%にならない場合があります。

<調査結果について>

アットホームでは、本調査をはじめ、賃貸物件に住む人や一戸建て・マンションを購入した人などに住まいに関する調査を定期的に行っています。その他、ニューノーマル時代に求める理想の住まいや一戸建て修繕の実態に関する調査など不動産業界のトレンドに合わせた調査も実施しています。過去の調査結果、各エリアの調査結果など詳細につきましては、お問い合わせください。

<調査に関するお問合せ>

アットホーム株式会社 広報・調査担当 西嶋

TEL:03-3580-7504 / E-mail:contact@athome.co.jp

会社概要

- 会社名 : アットホーム株式会社
- 創業 : 1967年12月
- 資本金 : 1億円
- 年商 : 286億2900万円(2020年6月～2021年5月)
- 従業員数 : 1,601名(2021年12月末現在)
- 代表者名 : 代表取締役社長 鶴森 康史
- 本社所在地 : 東京都大田区西六郷 4-34-12
- 事業内容 :
 - 不動産会社間情報流通サービス
 - ・ファクトシート・リスティング・サービス(図面配布サービス)
 - ・ATBB(不動産業務総合支援サイト)
 - ・官公庁等の物件情報提供サービス
 - 消費者向け不動産情報サービス
 - ・不動産情報サイト「アットホーム」
 - ・新築・分譲マンション専門サイト「アットホーム 新築マンションプリーズ」など
 - 不動産業務支援サービス
 - ・「ホームページ作成ツール」など、ホームページ運営支援
 - ・「不動産データプロ」「地盤情報レポート」など、不動産調査支援
 - ・「VR内見・パノラマ」「おすすめコメント」など、集客支援
 - ・「賃貸管理システム」「スマート申込」「スマート物確」など、業務支援
 - ・「アットホームスタディ」など、資格・知識習得支援
 - ・集客、店舗・物件プロモーションツールなど、不動産業務用ツール
- 加盟・利用不動産店数 : 59,820店(2022年1月1日現在)
- 会社案内 : <https://athome-inc.jp/>

【本件に関するお問合せ先】

アットホーム株式会社 PR事務局 ビルコム株式会社 担当:吉武・田中
TEL:03-5413-2411 E-mail:athome@bil.jp

アットホーム株式会社 マーケティングコミュニケーション部 広報担当:佐々木・西嶋・岡村
TEL:03-3580-7504 E-mail:contact@athome.co.jp