

オンライン賃貸仲介サービス「ietty」
コロナ禍前後の“お部屋探し動向変化”を比較調査
2020年度、都内を中心とした首都圏の賃貸需要に大幅な変化あり
～転勤需要-9.5pt減、室内設備投資需要も増加傾向～

オンライン賃貸仲介プラットフォーム「ietty」を運営する株式会社 ietty(東京都渋谷区 代表：小川泰平 以下、当社)は、新型コロナウイルス感染症蔓延に伴う、賃貸物件需要の動向変化を独自で比較調査・分析し、レポートを公開いたしました。

※本リリース内容の転載にあたりましては、出典として「ietty 調べ」表記をお使い頂きますようお願い申し上げます。



【調査結果サマリ】

1. 繁忙期の転勤・就職などによる引っ越し需要「-9.5pt」減、単身世帯「-10.2pt」減
2. おうち時間で室内設備に投資傾向?! 室内関連設備に**増加傾向**

【調査・分析概要】

- 1、調査対象：2019年4月～2021年3月に「ietty」にて首都圏（東京都、神奈川県、埼玉県）の賃貸物件に対して希望条件登録を行なった会員ユーザー
（男女比 48%：52%/年齢：19歳～48歳）
- 2、集計期間：2019年度（2019年4月～2020年3月）～2020年度（2020年4月～2021年3月）
- 3、調査方法：「ietty」へ登録された希望条件より

【調査背景】

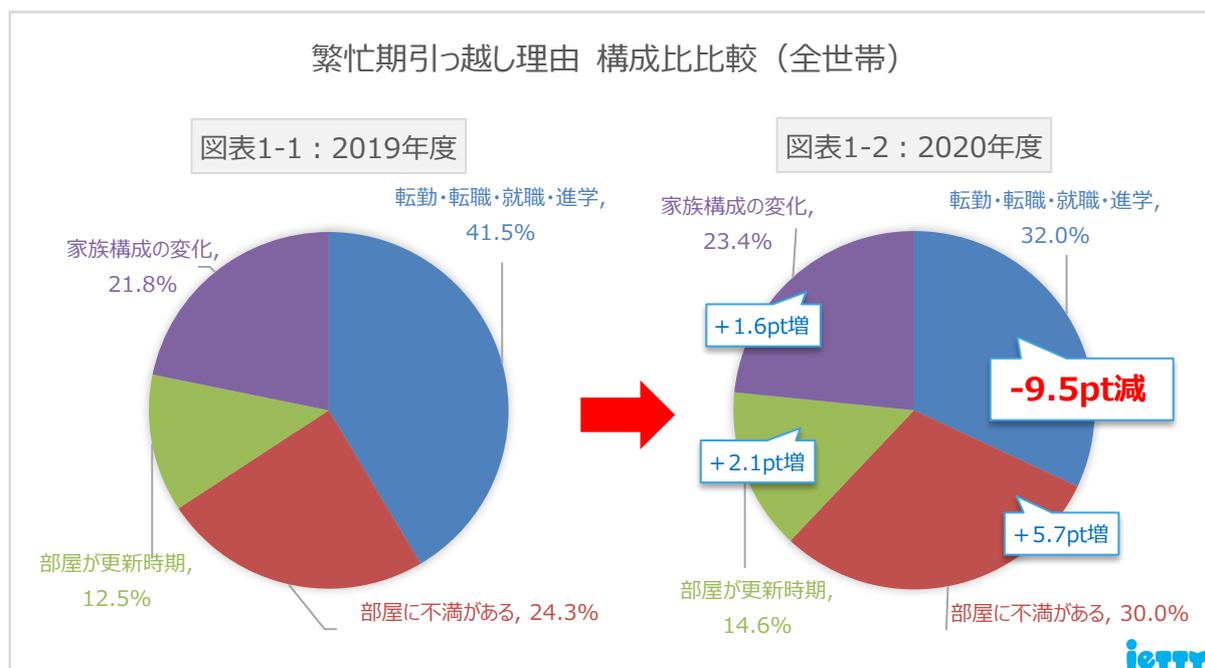
新型コロナウイルスにより外出自粛、ステイホーム、テレワークなど、在宅時間が急増した1度目の緊急事態宣言発令時の2020年度初めを区切りとし、コロナ前の2019年度と比較をして人々の転居・暮らしの実態や意識はどのように変化し、with コロナの日常生活と向き合っているのかを調査いたしました。

■ コロナの影響は繁忙期の引っ越し理由に ～転勤需要は昨年度より「-9.5pt」減～

引っ越し繁忙期と言われる12月～3月にかけての引っ越し理由に注目しました。

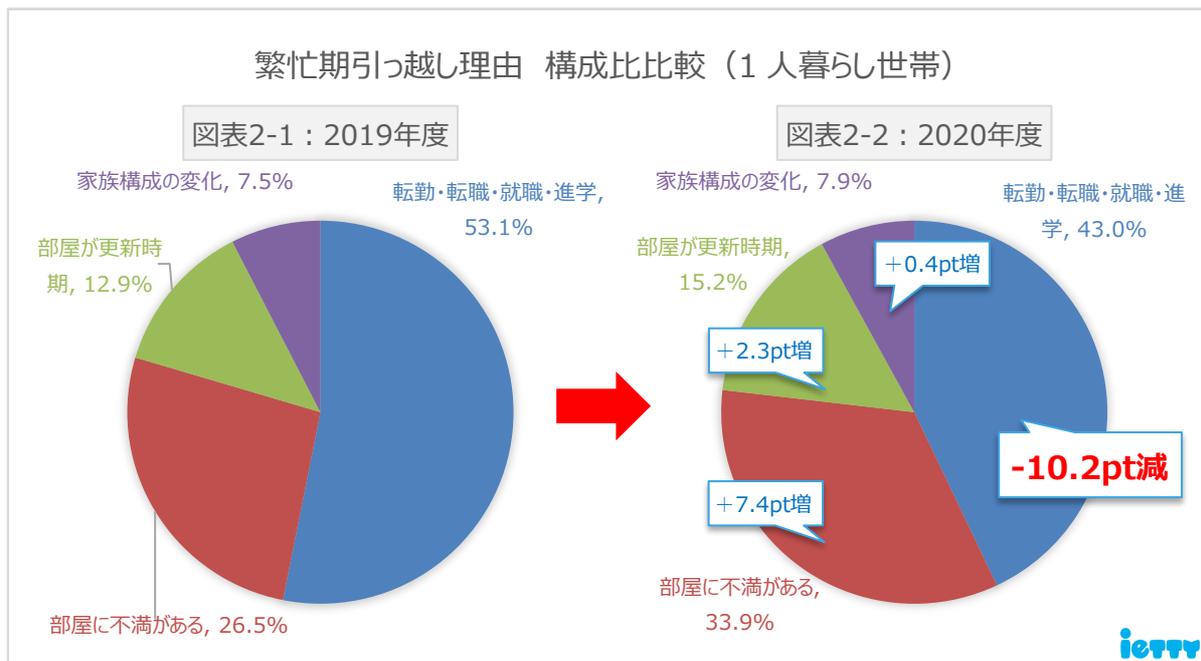
以下のように、繁忙期に特に全世帯で著しく低下しているのが、「転勤・転職・就職・進学」理由です。（図表1-1,1-2）

本来、年末より需要が増えるとされる転勤や就職・進学などによる引っ越しを理由は「-9.5pt」減であったことがわかります。



世帯を「1人暮らし世帯」に絞ると、全世帯よりもさらに低く「-10.2pt」減となりました。（図表2-1、2-2）

2020年度の新入社員の内定取り消しや大学の休校・リモート授業、サラリーマンの転勤が中止になったことで上京・引っ越しが必要なくなった人が急増したことが大きな要因であると考えられます。



■ コロナ禍で室内設備も変化 ～室内設備への投資思考が高まる傾向に～

室内設備に対する需要にも変化が見られました。

図表 3 : 年間 こだわり条件 構成比 (全世帯)

	2019年度	2020年度	構成比差
ペット可	15.0%	16.4%	1.3pt
追い焚き機能	2.8%	4.2%	1.4pt
モニタ付きインターフォン	2.0%	3.2%	1.2pt
コンロ2口	4.7%	5.3%	0.5pt
浴室乾燥機	1.9%	2.4%	0.5pt
宅配ボックス	1.7%	1.9%	0.2pt
駐車場付き	2.4%	1.8%	-0.5pt
バイク置き場	3.2%	2.2%	-1.0pt
オートロック	25.2%	19.4%	-5.8pt

増加傾向にあるのがペット可、追い焚き機能、モニター付きインターフォンなど、「おうち時間」生活に関わる室内設備が上位を占め、前年度より増加していることが分かりました。(図表 3)

ステイホームやテレワークによる自宅時間の増加で室内設備への投資意識が高まり、住まいに快適性を求める傾向や、EC 需要の増加も伴って宅配便等の非対面受け取り設備の需要が高まっていることが伺えます。

また比較的減少傾向にあるのが、駐輪場、オートロックなどの「おうち時間」に関わりの少ない屋外・共有スペースの設備でした。

■ まとめ

コロナ禍元年となった 2020 年度は、コロナウイルスによって引っ越しへの影響力が大きかったことが改めて伺えました。

そんな中でも、おうち時間の有効な使い方や室内環境を変化・工夫させて、生活を豊かに明るくしようとする傾向があることがわかりました。

【株式会社 ietty について】

当社は、チャットを用いたオンライン不動産仲介事業を運営する、不動産×IT ベンチャー企業です。

AI による自動物件提案やチャット bot 技術を駆使し、お客様のニーズにあった物件提案から、内見、契約まで店舗に行くことなく、全てアプリ上で行うことのできる、オンライン不動産仲介プラットフォーム ietty を開発、運営しています。

また、2020 年 1 月よりチャットだけではなく、テレビ電話で提案接客～内見～成約までが可能なオンライン接客サービスを開始いたしました。“非対面・非接触”による安全安心なお部屋探しが多くのお客様に受け入れられ、現在 ietty を利用するお客様の約 65%以上の方にご愛顧いただき、テレビ電話による接客数規模は不動産業界最大級となっております。

オンライン化が遅れているレガシーな不動産業界に IT の力で切り込み、マーケットを開拓し続けております。

■ 当レポートの詳細は、「ietty magazine」をご覧ください

https://ietty.me/magazine/report_oheyasagashi_corona2020/

<会社概要>

社 名：株式会社 ietty
本 社：東京都渋谷区恵比寿 1-11-2 アサビル 6F
代 表 者：代表取締役社長 小川泰平
設 立：2012 年 2 月 2 日
資 本 金：9 億 953 万円（資本準備金を含む）
従 業 員 数：95 名
事 業 内 容：「ietty」の運営、不動産物件の仲介
U R L：株式会社 ietty <http://ietty.co.jp/>
オンライン賃貸仲介「ietty」 <https://ietty.me/>

