PRESS RELEASE

報 道 関 係 者 各 位

2021年7月8日（木）
イタンジ株式会社

夏に引越しをしたくないと回答した人は78.4%、7月にお部屋探しをする人は、一年間で最も少ない7.6%という結果に！

～夏のお部屋探しのメリットとは！？～

テクノロジーで不動産の賃貸取引をなめらかにするイタンジ株式会社は、OHEYAGO （オヘヤゴー）のTwitterアカウントのフォロワーに対し、「夏のお部屋探しの実態調査」を行いました。

◆ 調査背景

イタンジは、2019年9月より、スマートフォン上でお部屋探し、内見予約、入居申し込みまでが完結する、セルフ内見型賃貸サイト「OHEYAGO（https://oheyago.jp/）」を運営しています。

幅広い年齢層へのスマートフォンの普及や、国土交通省が推進する賃貸取引の電子化促進の影響もあり、「部屋探し」のスタイルは大きな転換期を迎えています。

このような背景のもと、新たなお部屋探しにおける世の中のニーズを明らかにし、お部屋探しの満足度を高めるべく、「夏のお部屋探しの実態」を調査しました。

【調査結果サマリー】

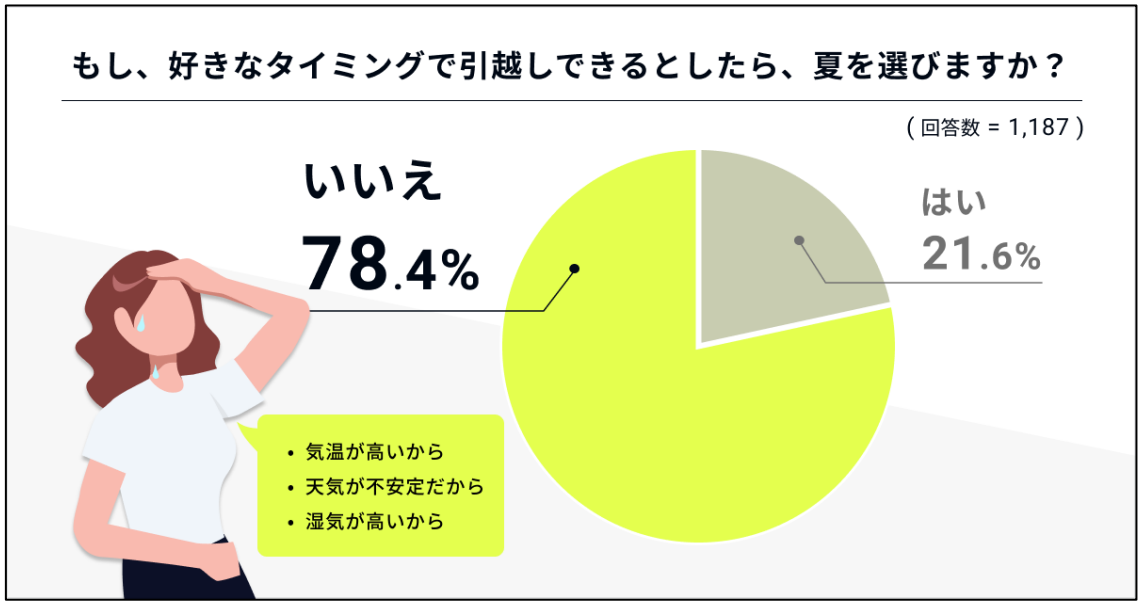
- **全体の78.4%が、「夏に引越しをしたくない」と回答**
- **7月にお部屋探しをする人は7.6%と、一年間で最も少ない結果に**
- **引越しの満足度に関しては、一年を通じて平均70点台と大差がなかった**
- **夏の引越しのメリットは「ゆっくり部屋探しができる」「費用が安い」など**

◆ 調査結果

◎もし、好きなタイミングで引越しできるとしたら、夏を選びますか？

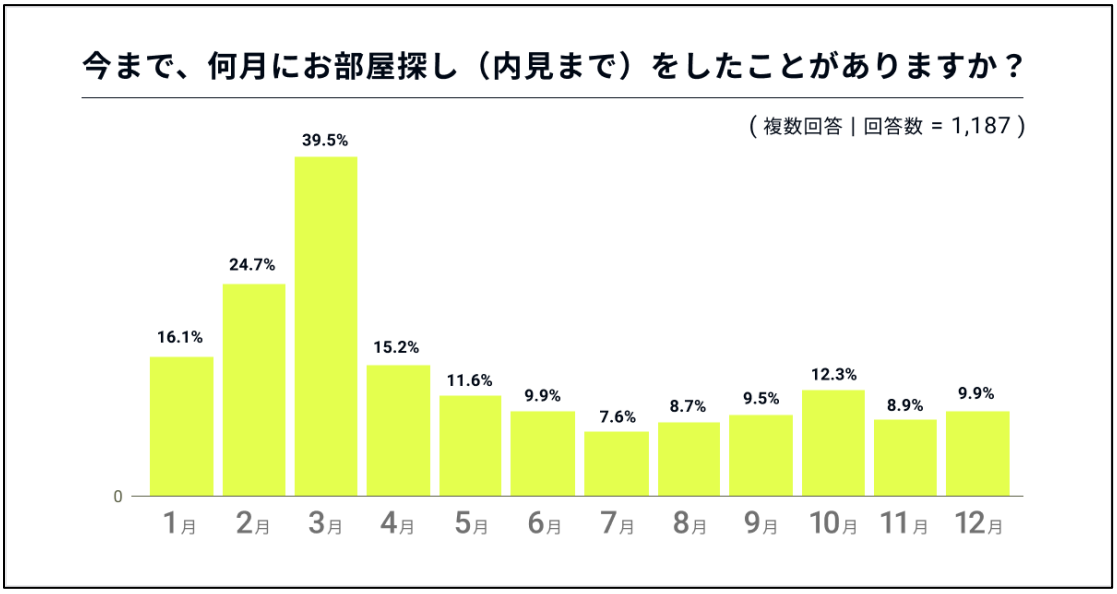
本質問に対し「いいえ」と回答した人は78.4%で、およそ8割の方が夏に引越しをしたくないという結果でした。

「いいえ」の理由として最も多かったのは、「気温が高い（暑い）」の76.9%で、「天気が不安定である」や「湿気が高いから」と回答した人を合わせると、91.9%の方が、天候を理由に夏に引越しをしたくないと考えていることが分かりました。



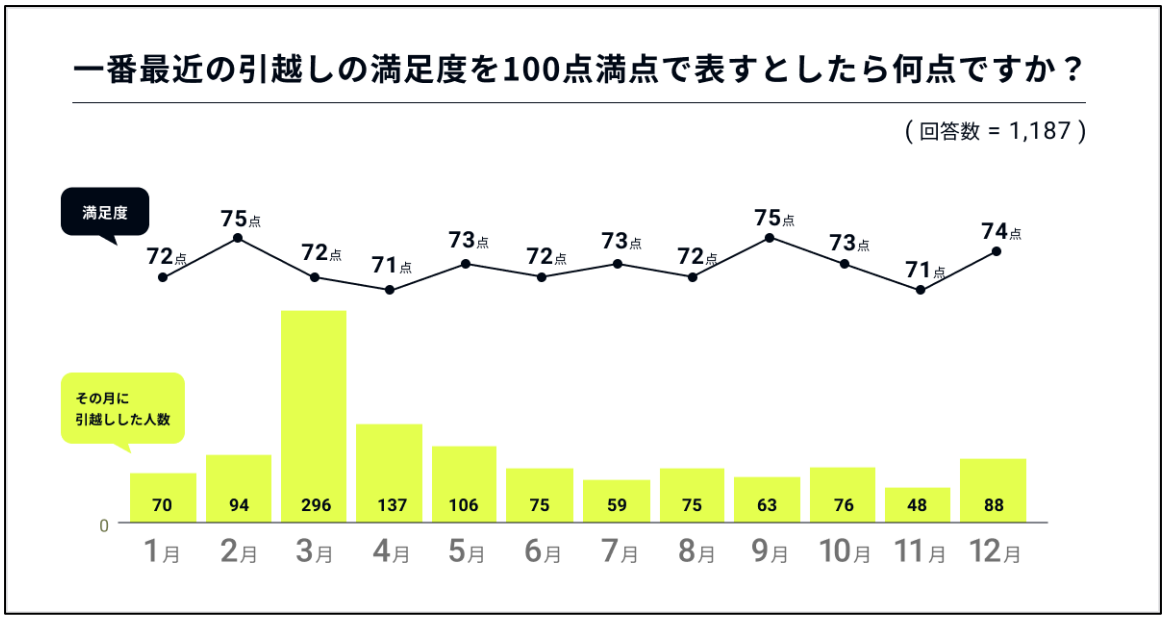
◎今まで、何月にお部屋探し（内見まで）をしたことがありますか？　※複数回答

本質問に対し「7月」と回答した方は7.6%と最も少なく、最も多かったのは3月の39.5%でした。
「夏に引越しをしたくない」の回答が78.4%を占めた結果と併せて考えると、夏のお部屋探しや引越しに対し、多くの方が消極的な傾向にあるということが分かりました。



◎一番最近の引越しの満足度を100点満点で表すとしたら何点ですか？

本質問の回答において、平均点が最も高かったのは、2月と9月の75点、最も低かったのは、4月と11月の71点でした。一年を通じた平均点は70点台と一定しており、実際に引越しを経験した方の満足度は、月ごとに大きな変化がないことが分かりました。



◆ 夏のお部屋探しの実態！閑散期ならではの、スローなお部屋探しのススメ

調査の結果、夏は1年間で最もお部屋探しがされていない時期であり、引越しをしたいと思う方も全体のおよそ2割ほどで、閑散期にあたることが分かりました。しかし、実際に夏に引越しをした方の満足度は7月で平均73点、8月で平均72点と、一年を通じて他の月と比較してみても大差はなく、引越しの満足度と季節や時期的な要因は、関連がない結果となりました。

では、夏にお部屋探しや引越しをする方はどのような点に満足感を得ているのでしょうか。「夏にお部屋探しをしたいか」、という質問に対し「はい」と回答した方からは、「物件をゆっくり探せる」、「引越し日が決めやすい」といった、スケジュール面におけるものや、「費用が安い」といった声があり、閑散期ならではのメリットによって満足感を得ているようです。

また、満足感をより高くするためには、お部屋探しを工夫するという方法もあります。OHEYAGOでは、現地に行かなくてもオンラインでの物件内見が可能であり、契約までを来店不要で完了できるため、夏の炎天下でも移動を減らすことが可能です。デメリットに挙げられていた、「気温の高さ」や「天候が不安定」といった、気候に影響されることもありません。

今気になる物件がある、引越しをしたいと考えている方は、夏のお部屋探しや引越しを敬遠せずに、閑散期ならではのメリットや夏の暑さを回避する方法を工夫して、スローなお部屋探しを検討してみてはいかがでしょうか。

◆「OHEYAGO(オヘヤゴー)」とは（https://oheyago.jp/）

OHEYAGOは、①来店不要、②おとり物件（※1）なし、③リーズナブルなサービス（※2）などを特徴とするセルフ内見型賃貸サイトです。最短30分前からの事前予約により自身のペースで気軽に希望物件を内見することができ、物件探しから入居申し込み、契約までの一連の手続きがスマートフォン1つで可能です。また、22年5月までに施行予定である改正宅地建物取引業法における、不動産取引の完全オンライン化を前に、IT重説の利用率が50％に上る（※3）など、新しい生活様式に対応した賃貸取引の変革を推進しています。

・40秒で分かるOHEYAGO動画（https://youtu.be/leolLfS11Yc）
・「OHEYAGO」 Twitterアカウント（https://twitter.com/OHEYAGO）
・人と暮らしを見つめるライフカルチャーマガジン「OHEYAGO Journey」（https://journey.oheyago.jp/）
・「OHEYAGO」iOS版アプリ　ダウンロードリンク
https://apps.apple.com/jp/app/%E3%81%8A%E9%83%A8%E5%B1%8B%E6%8E%A2%E3%81%97%E3%81%AFoheyago-%E3%82%AA%E3%83%98%E3%83%A4%E3%82%B4%E3%83%BC-%E8%B3%83%E8%B2%B8%E7%89%A9%E4%BB%B6%E6%A4%9C%E7%B4%A2/id1561076788

（※1）おとり物件とは、「存在しない物件」「存在するが、取引対象にならない、あるいは取引の意思がない物件」などの広告宣伝を指します。一般的な不動産賃貸取引の仕組みでは、仲介会社は管理会社が更新する物件情報を確認しながら手作業で賃貸サイトに物件広告を掲載するため、「手作業での情報更新が追い付かず、募集が終了した物件の消し忘れ」や「集客のために募集終了物件が広告のような役割で掲載されたまま」といったことが起こっているのが現状です。なお、OHEYAGO上に掲載されている一部物件については、当該情報更新までのタイムラグから、募集終了となっている場合があります。
（※2）運営にかかる業務をテクノロジーで効率化しコスト削減することで、お客様へのサービス還元に努めております。仲介手数料は0円～、内見はスタッフの同行なしでお部屋に直行またはビデオ通話によるオンラインでの内見、申し込み・契約手続きはWebで行えるため交通費も最小限で済ませることができます。
（※3）2021年1月時点、OHEYAGOにおける全重説件数および全内見数に占める割合

◆ 調査概要
調査期間：2021年6月7日(月)～2021年6月20日(日)
総回答数：1,556
有効回答数：1,187
調査対象：OHEYAGO Twitterアカウントのフォロワー
調査手法：インターネット調査

◆ イタンジ 概要
社名：イタンジ株式会社
代表者：代表取締役　野口 真平
URL：https://www.itandi.co.jp/
本社：東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー 40 F
設立：2012年6月
資本金：3,600万円
事業内容：
・リアルタイム不動産業者間サイト「ITANDI BB （イタンジビービー）」の開発、運営
・不動産賃貸業務のDXサービス群「ITANDI BB +（イタンジビービー プラス）」の開発、運営
・セルフ内見型お部屋探しサイト「OHEYAGO（オヘヤゴー）」の開発、運営

本リリースに関するお問い合わせ先
イタンジ株式会社　広報担当：関口（080-7755-8754）・丹羽（070-1363-2086）　MAIL：pr@itandi.co.jp