

1月は、1年で最も「住まい探し」の関心が高まるタイミング／ カウカモ、2023年マンション購入を希望する人の 「住まい探し」に関する意識調査を発表

- ・半数以上が「中古」を含めて検討、一方で中古への抵抗感もまだ大きい
- ・「設備が新しい」点が高評価、中古検討者の7割がリノベーション物件に関心

中古住宅のオンラインマーケット「カウカモ」を運営する株式会社ツクルバ(本社:東京都目黒区、代表取締役CEO 村上 浩輝、以下「ツクルバ」)は、2023年にマンション購入を希望する一都三県在住の300名を対象に、住まい探しに関する意識調査を行いました。

4月の新生活に向けて、1月は1年で最も「住まい探し」への関心が高まるタイミングであり(※)、首都圏を中心としたマンション購入に関する生活者の意識やニーズを把握するため、この調査を行いました。

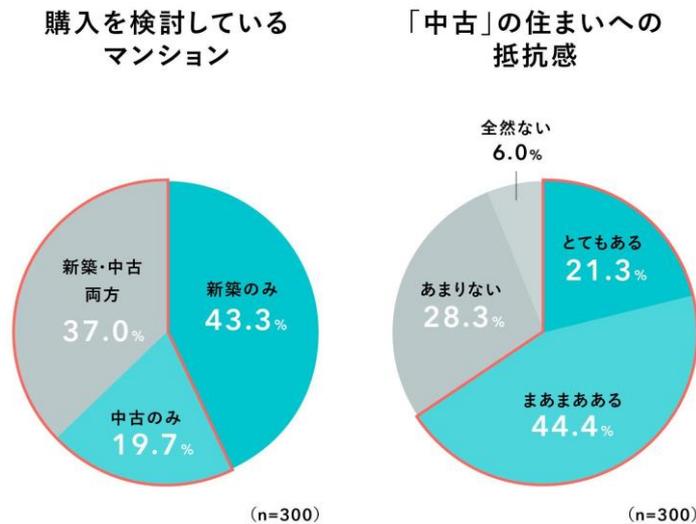
※1月のカウカモへの顧客からの問い合わせ数 1月は年平均の1.16～1.3倍(2021年・2022年実績)

■調査結果サマリー

- ①購入を希望するマンションの選択肢について、「新築のみ」を検討する人は43.3%で、半数以上の56.7%が中古マンションを含めて検討しており、中古の存在感が高まっている。一方で、65.7%が「中古の住まいに抵抗感がある」と回答した。
- ②中古マンションは、「値段の手ごろさ」(72.4%)に加え、「特定エリアでの選択肢の多さ」(53.5%)や「管理状態が確認できる点」(38.2%)が評価されている。一方で、「安全性や管理状態が分からない」(48.2%)、「良い物件の見極め方が分からない」(47.1%)など、選ぶ際の不安を感じている人も半数近くいることが分かった。
- ③中古マンション購入希望者のうち、7割以上(71.3%)がリノベーションマンションに関心を持っており、中古における有力な選択肢になっている。中古を希望する人の48.2%が、中古マンションは「内装や設備が古そう」と懸念を感じる一方で、リノベーションマンションは「設備が新しくなっている」点を評価して購入を希望する人が71.3%と最も多い。
- ④今回購入する住まいについて、四分の一(25%)以上が5年程度までの期間で売却を予定していると回答した。年代別に傾向を見ると、20代は4割以上(42.6%)、30代で約3割(29.3%)が5年程度までの売却を予定しており、若い層ほど短期間での売却・住み替えを前提に住まいを探していることが明確となった。
- ⑤新築マンションを検討する241名に聞いたところ、「住みたいエリアの物件の価格が高い」ことを7割近くが懸念している。

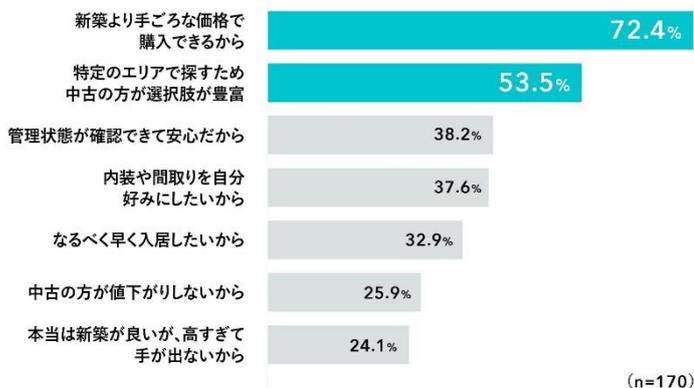
■調査結果 詳細

①購入を希望するマンションの選択肢について、「新築のみ」を検討する人は43.3%で、半数以上の56.7%が中古マンションを含めて検討している。(戸建ての選択肢を並行して検討しているかについては、ここでは問うていない。)一方で、65.7%が「中古の住まいに抵抗感がある」と回答した。選択肢として中古の存在感は高まっているが、抵抗感を抱く人も高い割合でいることが伺える。

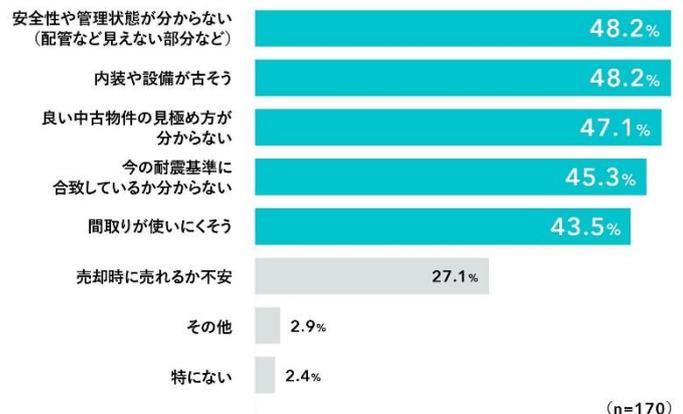


②中古マンション購入希望者170名に聞いたところ、中古マンションは、「値段の手ごろさ」(72.4%)に加え、「特定エリアでの選択肢の多さ」(53.5%)や「管理状態が確認できる点」(38.2%)が評価されている。一方で、「安全性や管理状態が分からない」(48.2%)、「良い物件の見極め方が分からない」(47.1%)など、選ぶ際の不安を感じている人も半数近くいることが分かった。

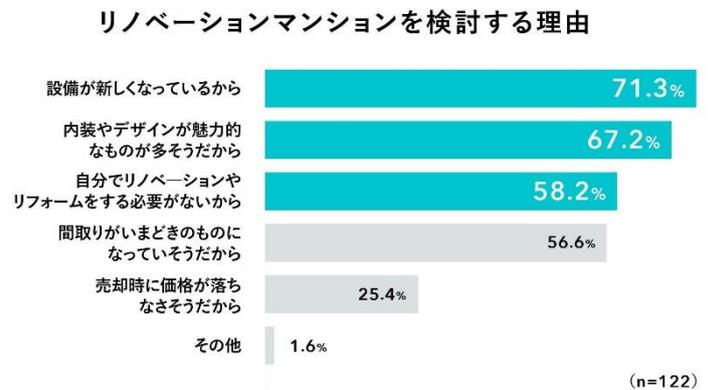
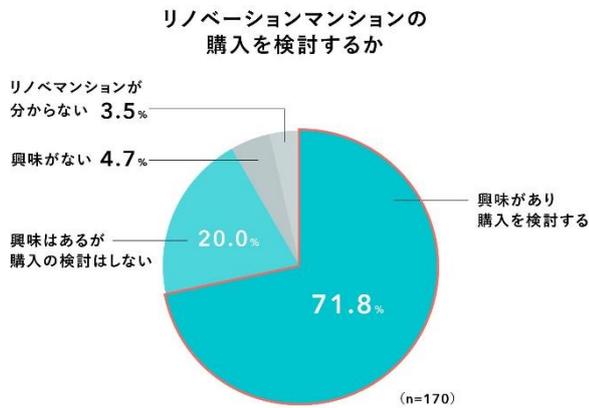
中古マンションを検討する理由



中古マンションを購入する際の懸念や不安

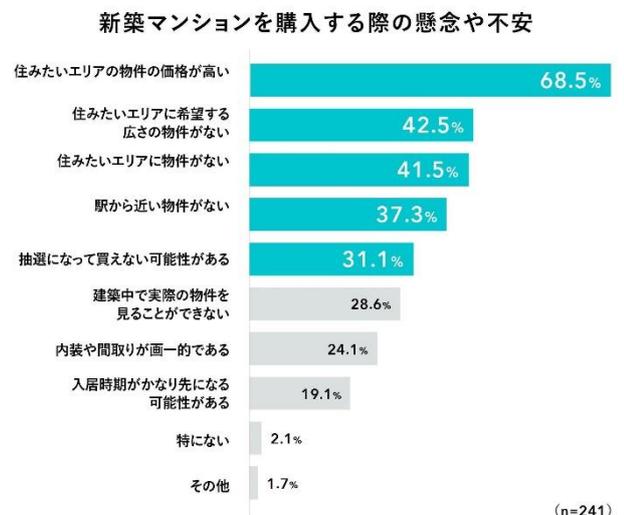
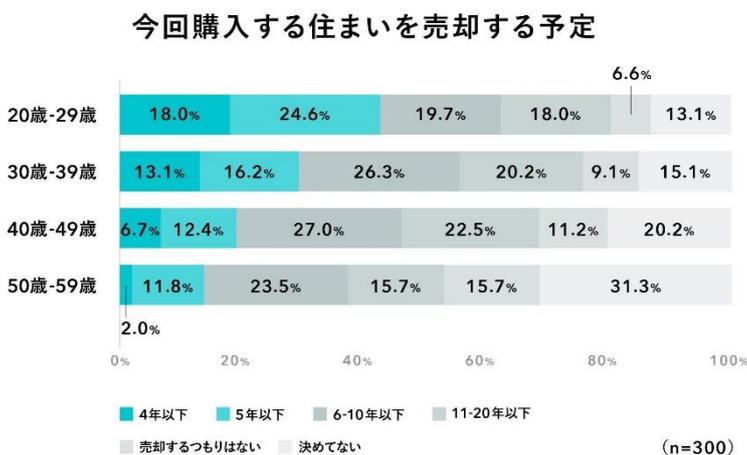


③中古マンション購入希望者170名のうち、7割以上(71.3%)がリノベーションマンションに関心を持っており、中古における有力な選択肢になっている。中古を希望する人の48.2%が、中古マンションは「内装や設備が古そう」と懸念を感じる一方で、リノベーションマンションは「設備が新しくなっている」点を評価して購入を希望する人が71.3%と最も多い。



④今回購入する家について、四分の一(25%)以上が5年程度までの期間で売却を予定していると回答した。年代別に傾向を見ると、20代は4割以上(42.6%)、30代で約3割(29.3%)が5年程度までの売却を予定しており、若い層ほど短期間での売却・住み替えを前提に住まいを探していることが明確となった。

⑤新築マンション購入を希望する241名に聞いたところ、「住みたいエリアの物件の価格が高い」ことを7割近くが懸念している。



■調査結果に対する考察

新築の価格が高騰し供給量も減り、首都圏の住宅購入において中古マンションが有力な選択肢となっている中、リノベーションマンションを含む中古マンションの選び方について、知識や考え方の啓発が必要であることが分かりました。中古住宅は選択肢が多く、一つひとつ状態も異なるため、ご自身の求めるライフスタイルや住まい方に合わせて、メリット・デメリットをきちんと判断して購入することが、購入後の豊かな生活のベースとなると考えられるためです。

カウカモでは、中古マンションを「管理状態を含めた物件の価値」と「デザイン性の高さ」の両面から独自の基準で厳選してお客さまに提案しています。物件ありきではなく、セミナーや個別カウンセリングを通じて売買やリノベーションについて学べる機会を提供しており、今後も啓発を継続していきます。

また、将来的な売却・住み替えを前提に購入する若い層が増えている傾向は当社調査で継続して見られています。売却・住み替えに関する知識の啓発、売却・住み替えがスムーズに行えるサービスの充実なども今後より一層求められていくと考えられます。

■調査概要

調査方法: web調査

調査実施日: 2022年12月9日～19日

調査対象: 一都三県在住で、2023年に家を購入したい20～59歳

有効サンプル数: 300名

調査主体: 株式会社ツクルバが運営する中古住宅のオンラインマーケット「カウカモ」

※本リリースの内容を掲載いただく際は、出典「カウカモ調べ」と明記をお願いいたします。

<カウカモについて>

cowcamo(カウカモ)は、「『一点もの』の住まいに出会おう。」をコンセプトにした、中古住宅のマーケットプレイスです。一点ものの物件を楽しく探せる情報アプリ、物件の売買やリノベーションの実現を支援するエージェントサービスによって、中古・リノベーション住宅との出会いから“買う・売る・つくる”まであらゆるニーズに応え、オンラインからオフラインまでシームレスに、一気通貫でサポートしています。思い描く“豊かな暮らし”は十人十色。それぞれが、自分らしい暮らしを手に入れ幸せに暮らしている、そんな世界を目指しています。<https://cowcamo.jp/>

<株式会社ツクルバ 会社概要>

やがて文化になる事業をつくり続ける場の発明カンパニー。「『場の発明』を通じて欲しい未来をつくる」というミッションのもと、デザイン・ビジネス・テクノロジーをかけあわせた場の発明を行っています。

<https://tsukuruba.com/>

会社名: 株式会社ツクルバ(東証グロース 証券コード:2978)

所在地: 東京都目黒区上目黒1丁目1-5 第二育良ビル2F

設立: 2011年8月

代表者: 代表取締役CEO 村上 浩輝

事業内容: 中古住宅のマーケットプレイス「cowcamo(カウカモ)」(<https://cowcamo.jp/>)の企画・開発・運営、シェアードワークプレイス「co-ba(コーバ)」(<https://co-ba.net/>)や空間プロデュースを含む不動産企画デザイン事業

【報道関係者様からのお問い合わせ先】

株式会社ツクルバ(広報:上堀)

TEL: 03-4500-8940 MAIL: press@tsukuruba.com