

～2017年はホームステージング元年～ 第1回ホームステージング実態調査を実施、最新データを初公開 ホームステージング後、販売までの日数は平均40日、従来比1/3に短縮

中古住宅・空き家、新築などの住宅をお片付け・掃除・インテリアを含めたトータルコーディネートで魅力的に演出し、効率的に流通させる「ホームステージング」の認知と普及を目指す一般社団法人日本ホームステージング協会（東京都江東区／代表理事：杉之原富士子、以下日本ホームステージング協会）は、このほど日本国内ではじめてのホームステージングに関する調査「第1回ホームステージング実態調査」を実施し、調査結果を「ホームステージング白書2017」として初公開します。この調査は、北海道から沖縄までの全国で活躍するホームステージャー（※）を対象に実施したものです。

この結果から、日本ホームステージング協会として、2017年を「ホームステージング元年」と位置づけ、社会全体にホームステージングの浸透が進むターニングポイントの年であるとししました。併せて、ホームステージング元年を契機に、全国からのデータ収集を継続して実施し、地域差や物件条件などの細かい情報をとらえた、より正確なデータを公開していきます。ホームステージング白書を通じて、住宅ストック市場の活性化に寄与します。

※ ホームステージャー：お片付け・掃除・インテリアを含めたトータルコーディネートで空き家や中古住宅を魅力的に演出し、効率的な流通に役立つ「ホームステージング」の基礎知識と実践ノウハウを習得した日本ホームステージング協会認定資格の保有者

【第1回ホームステージング実態調査 報告】

■調査の背景

当協会が運営しているホームステージャー認定講座の認定資格者が1000人を超え（7月7日現在1442人）、多くの事例が集まるようになり、地域や物件による差があることがわかってきました。それを統計データにまとめることは、各地域でホームステージングが活発になるきっかけとして役に立つと考えています。

■今後の調査について

調査のためのデータ収集は、現在も継続して実施しています。データをもとに今後さらに調査内容や規模を拡大していく予定です。次回のデータ公開は、2018年7月を予定しています。

■調査概要

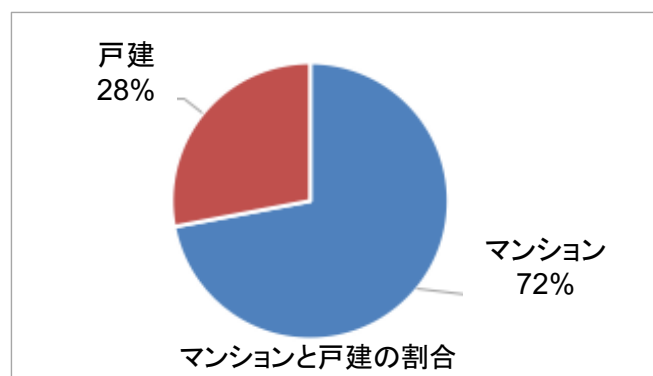
- ・調査名：第1回ホームステージング実態調査
- ・調査実施時期：2016年12月1日～2017年6月30日
- ・回答方法：メールによる個別調査
- ・回答数：総数168 マンション121 戸建47
- ・調査エリア 全国（ただし回答は首都圏に集中）
- ・当該物件の当初査定額：平均4500万円

●ホームステージングについて

ホームステージングは、お片づけ・掃除・インテリアを含めたトータルコーディネートで、空き家を含む中古住宅を魅力的に演出し、不動産売買を円滑にするためのサービスとして、アメリカでは40年以上前から広く一般に知られています。日本ホームステージング協会では日本の住宅事情に合わせて体系化し、それをホームステージャー認定講座で学べるようしています。空き家をはじめとする中古住宅の効率的な流通が課題といわれる中、ホームステージングで住みよい快適な住空間の提案をすることは、一つの解決策になると考えています。

（組織概要）一般社団法人日本ホームステージング協会

設立：2013年8月1日 事務局：〒135-0048 東京都江東区門前仲町1-2-8GKビル2F
電話番号：03-5621-5175 URL：<http://www.homestaging.or.jp/>
代表理事：杉之原富士子
事業内容：中古住宅・空き家の流通活性化などを背景に、日本ならではのホームステージングの知識とノウハウを体系化、ホームステージャー認定講座やホームステージャーを活用した企業サポート等を実施。



（補足情報）

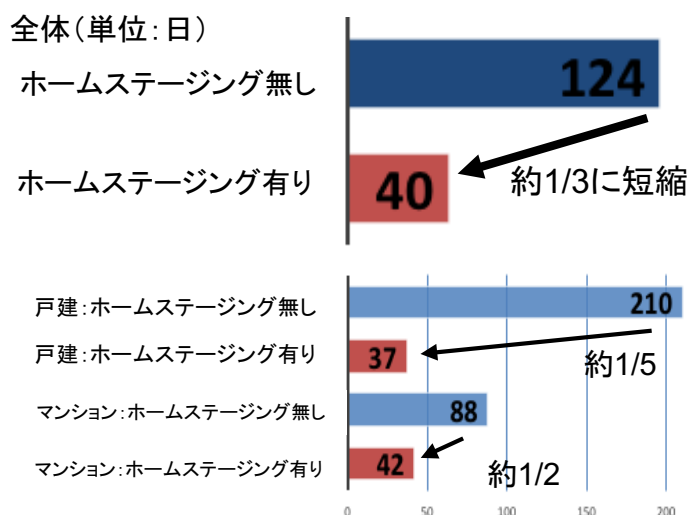
- ◆ホームステージャー数推移
2016年12月までの1年で約10倍のスピードで増加
首都圏以外での増加が顕著。
2017年7月7日現在1442人
- ◆ホームステージング導入企業数推移
2016～17年6月までに、約30社に増加
※当協会法人会員企業およびその関連企業の
取り組みから算出

■1 ホームステージングによる販売までの日数は、平均40日。ホームステージングしない場合の1/3。

ホームステージングしないと販売までに124日かかり、ホームステージングをすると40日で販売されています。ホームステージングにより、販売までの日数を約3分の1に短縮できているということになります。

戸建のホームステージングでは、ホームステージングすると37日で売られています。ホームステージングしない場合は売却するのに210日かかっています。ホームステージングすることで、販売までの日数が約5分の1に短縮されています。マンションの場合は、ホームステージングすると平均42日で売られています。ホームステージングしない場合(88日)の2分の1の日数で売られています。

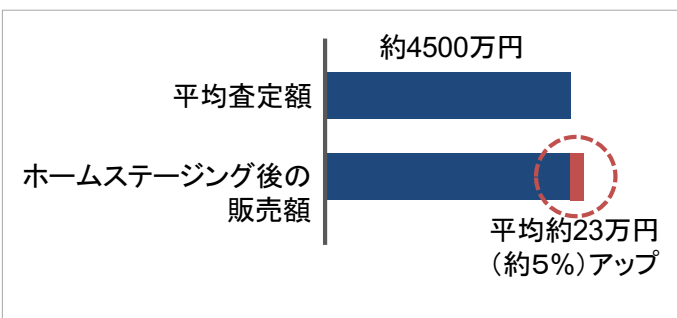
アメリカRESA(ホームステージングを推進する米国の民間団体)では、ホームステージングの昨年実績として「41日」と発表しています。日本では今回の調査が初めてであり、データ数がまだ少ない状況ですが、アメリカと似た傾向で日数が推移していることがわかりました。



■1グラフ 販売までの平均日数

■2 販売価格は当初査定額より平均約23万円(約5%)高い。

当該物件の当初査定額は平均4500万円で、ホームステージングにより、平均約23万円(約5%)高く売却されています。調査内で最高数値は約9%アップでした。ただし、地域性や物件築年数をはじめとする各種条件により差が出やすいことが判明しており、今後より詳細な条件設定で動向を追跡します。



■2グラフ 販売価格

■3 ホームステージングにかけた費用は平均約18万円。最低4万円から最高額は53万円。

ホームステージングにかけた費用は、平均で約18万円でした。今回の調査対象ではありませんが、最大300万円かけている事例もあります。また家具はレンタルだけでなく、購入している場合もあります。その場合の費用算出方法については複雑になるため、今後の調査課題のひとつとなっています。

費用 (万円以下)	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55
全体 (件)	18	1	4	116	9	3	10	0	1	1	1
戸建 (件)	5	0	2	29	4	1	3	0	0	0	0
マンション (件)	13	1	2	87	5	2	7	0	1	1	1

15万円以上～20万円以下が最多

■3表 ホームステージング費用分布

(まとめ)

日本ホームステージング協会では、ホームステージングの効果に関する問い合わせを日頃から多くいただいています。代表理事杉之原富士子は「当協会が当初目指していた“ホームステージングという名称をまずは知っていただく”という段階から、“ホームステージングを広げる”という次の段階に入ったと実感し、ホームステージング元年と位置づけました。社会全体にホームステージングの浸透が進むターニングポイントの年です」と語り、今後ホームステージング白書を充実させていくことを計画しています。

企業の動向では、不動産関連企業はもとより、物流関連その他様々な業種で、ホームステージングへの関心が高まり、具体的な事業モデルを構築またはサービス提供する取り組みが活発になっていることも顕著です。一方、ホームステージングの認定資格者であるホームステジャーは、1年で約10倍に増加し、2017年度以降もその勢いは変わらないとみえています。不動産関係の企業のみでなく、住まいと暮らしにかかわる企業での需要が高まると推測されるからです。それらの企業などの情報発信がもとになり、家を購入したり借りたりする消費者側にも、徐々にホームステージングのメリットが伝わっていくと考えられます。そのような意識の変化が、中古住宅・空き家の効率的な流通に大きなプラスになることが想定されます。