News Release

２０１３年１０月３０日
不動産情報サイト事業者連絡協議会(RSC)

「不動産情報サイト利用者意識アンケート」調査結果

■「スマートフォン」での検索が、20 代で 5 割を超えるなど急進。

■問合せする物件を選ぶ際には、「写真掲載の良し悪し」が大きな決め手に。

■不動産会社に問合せをした「売買検討者」の訪問率は 80.0%。

■「賃貸検討者」は、訪問後の契約率が 7 割超。

不動産情報サイト事業者連絡協議会（事務局：東京都千代田区、略称：RSC、詳細は 16 ページご参照）では、このたび、当協議会ホームページおよび会員不動産情報サイト上で一般消費者向けに実施した「不動産情報サイト利用者意識アンケート」の調査結果をまとめましたのでご案内いたします。

本アンケート調査は、不動産情報サイトの利用実態とその推移を調査するために年１回実施するもので、今回はその 11 回目です。概要は以下のとおりです。

調査の概要

（1）　調 査 方 法　不動産情報サイト事業者連絡協議会サイト、会員サイト上で行った
　　オープン型調査

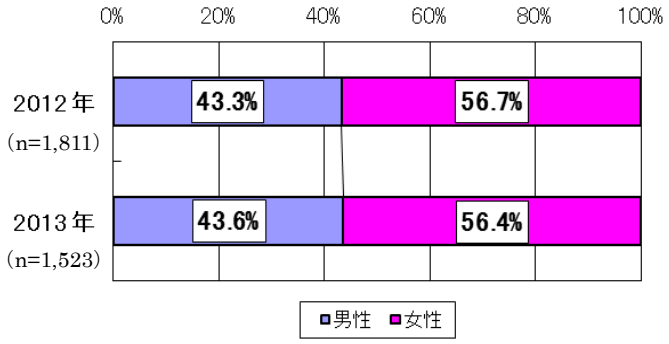
（2）　調 査 期 間　2013年3月26日～6月22日の89日間

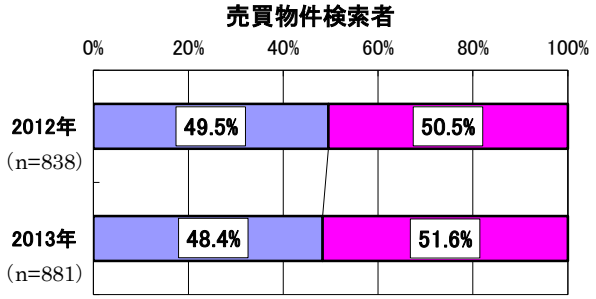
（3）　有効回答者数　1，523人（不動産情報サイトでの物件検索経験者）

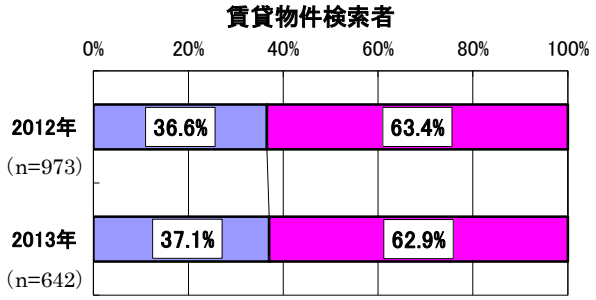
※ 携帯・スマートフォン・タブレット利用者を含みます。また、本調査の全有効回答数は 1,822 人ですが、本調査結果では物件検索経験のない人への設問・回答は省略しています。

１．回答者の内訳（対象：不動産情報サイトでの物件検索経験者）

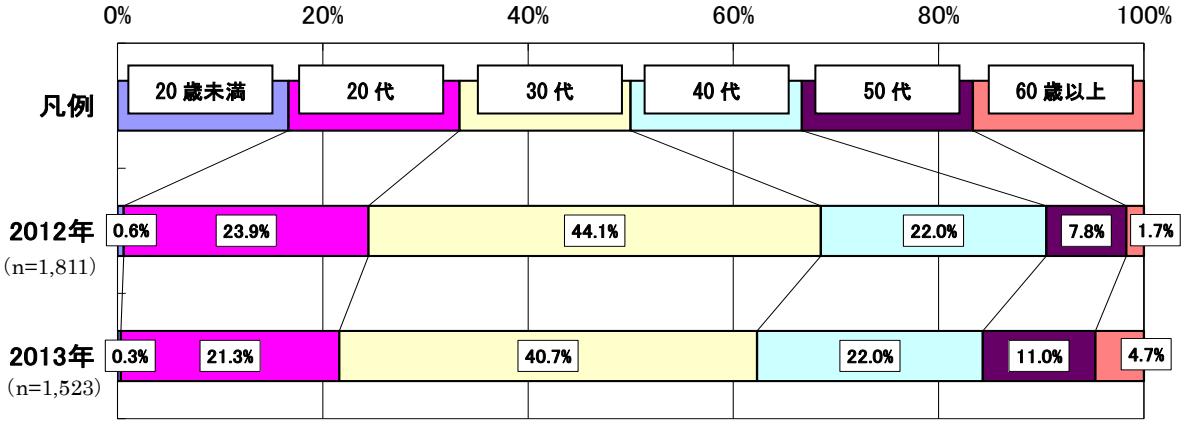
（１） 性別

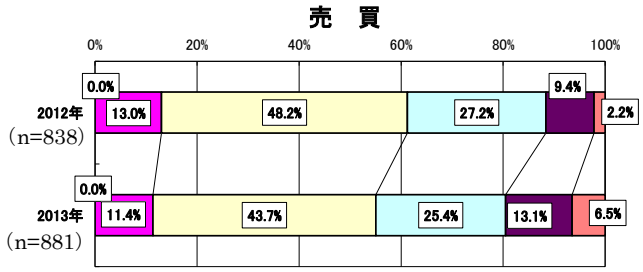


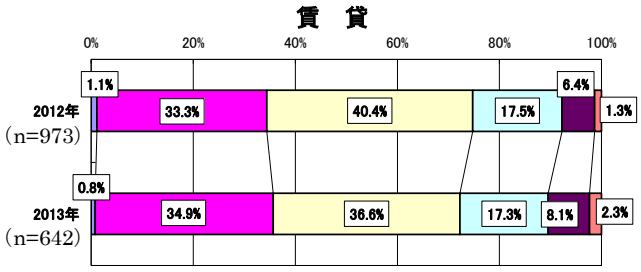




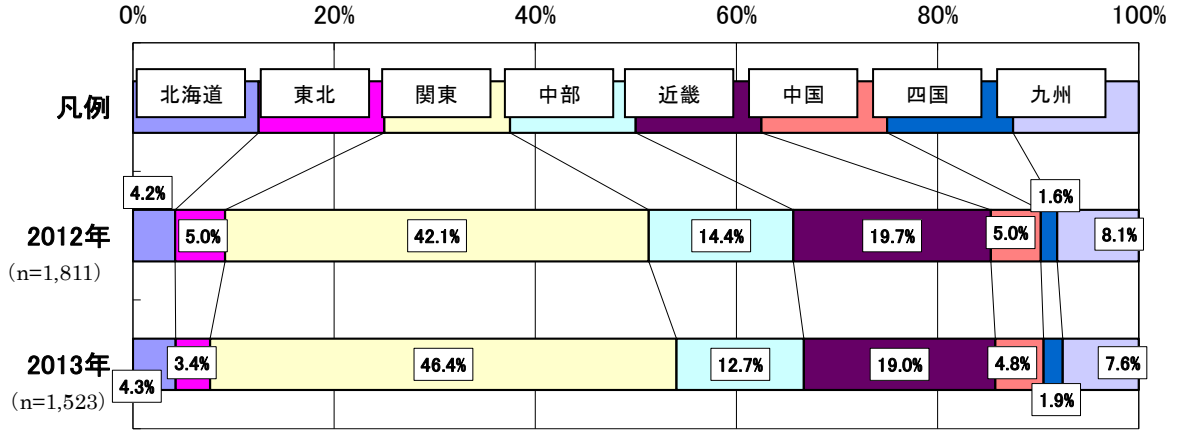
（２） 年代別



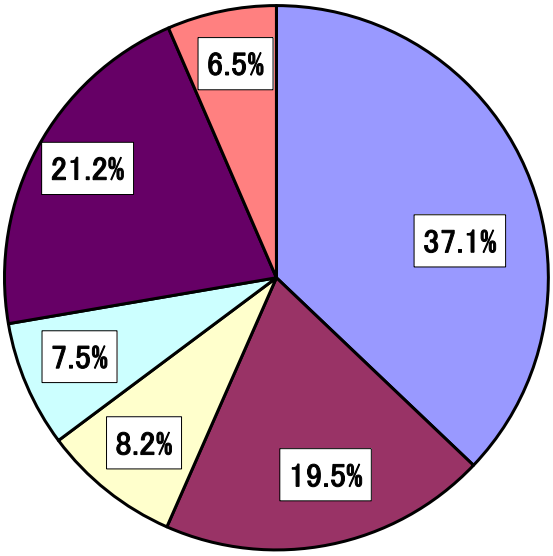




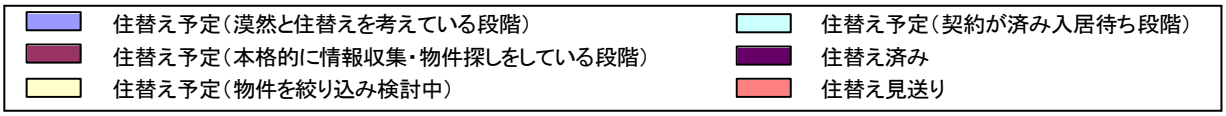
（３） 地域別



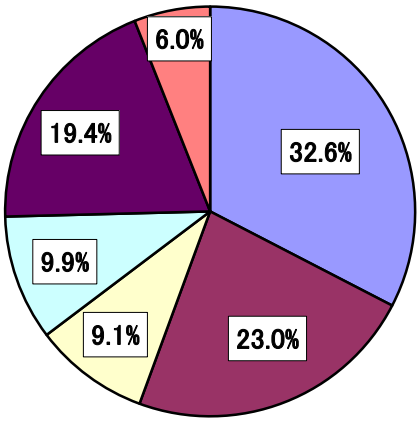
（４） 住替えについての現在の検討状況



（n＝1,523）

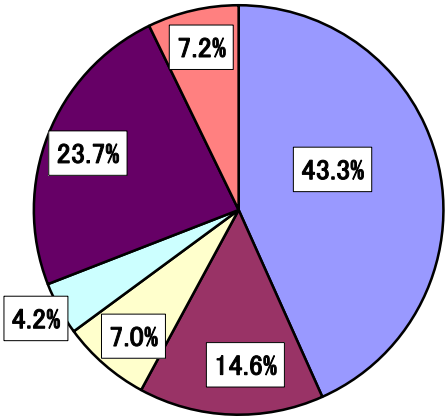


売　買



（n＝881）

賃　貸



（n＝642）

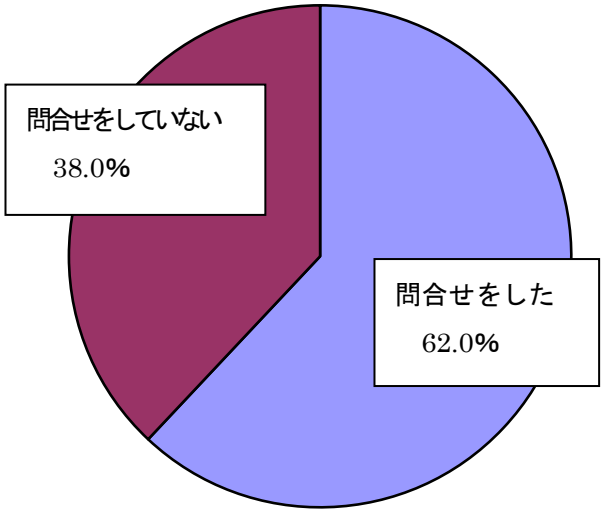
２．主な調査結果（対象：不動産情報サイトでの物件検索経験者）

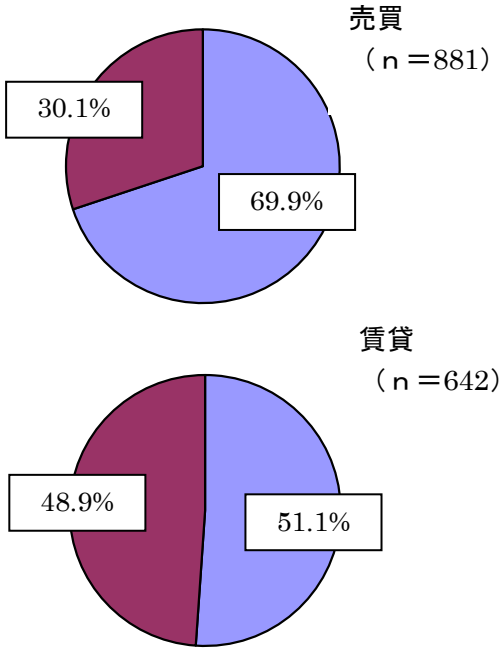
Q．インターネットでの物件検索後、実際に不動産会社に問合せしましたか？
また、問合せた不動産会社数は？

物件検索後、実際に不動産会社に問合せをした人は 62.0%。
問合せ率(※)は、売買物件検索者が 69.9%と、賃貸物件検索者を 18.8 ポイントも上回る。
また、問合せた不動産会社数の平均も、売買が 3.5 社、賃貸が 2.5 社と、
やはり売買の方が多いという結果に。

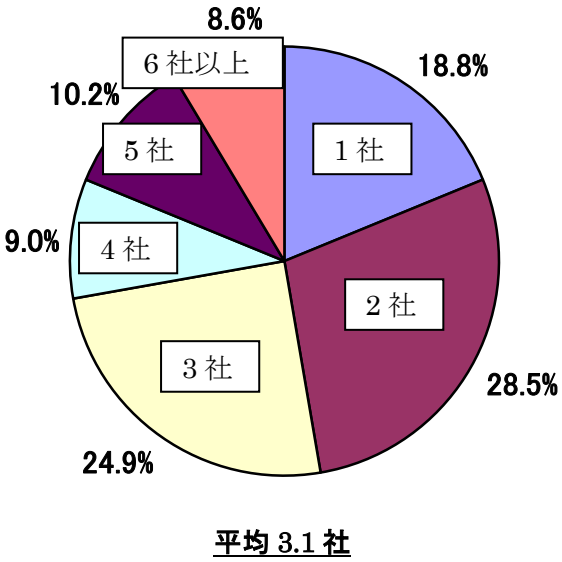
(※)問合せ率：検索者に占める問合せ者の割合

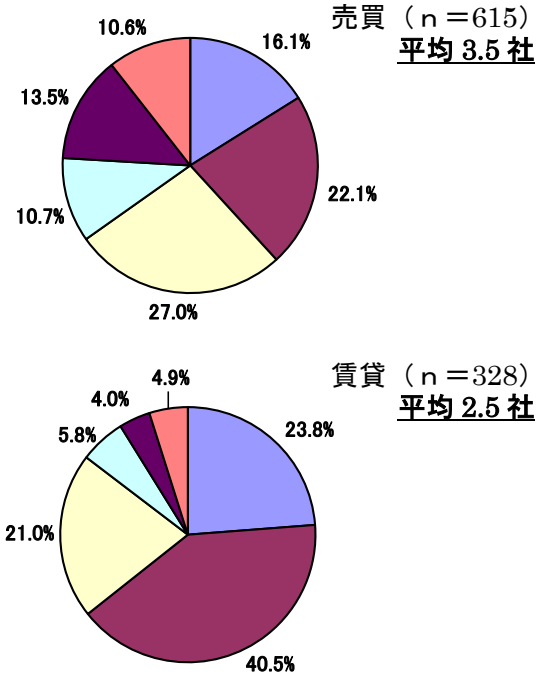
●不動産会社に問合せをしたか（ｎ=1,523）





●問合せた不動産会社数は（ｎ=943）

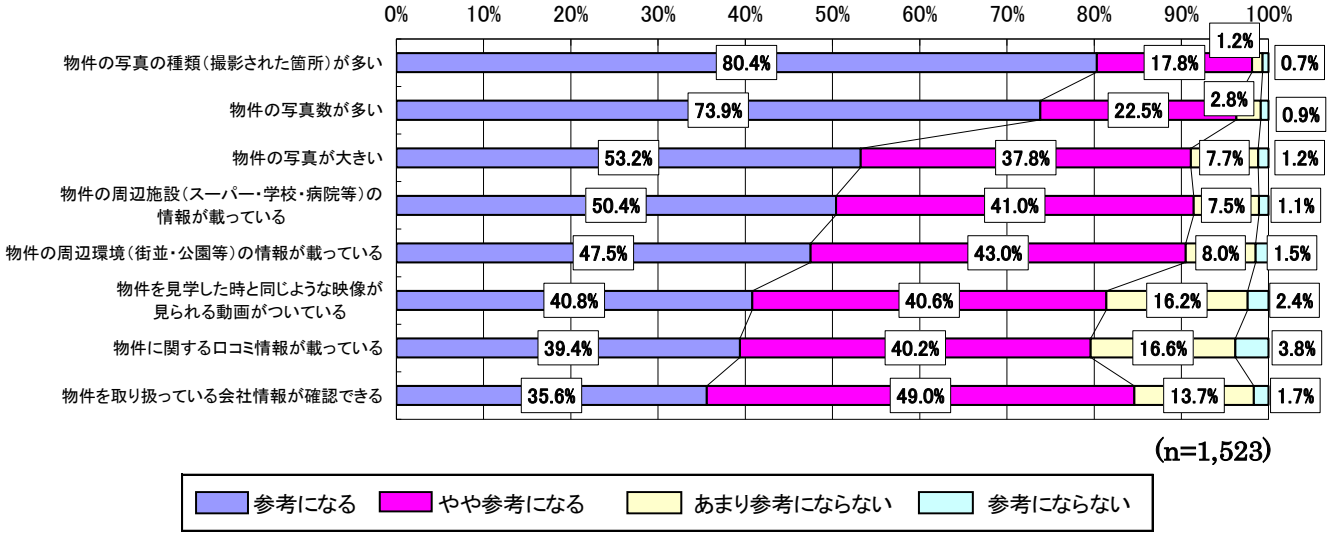




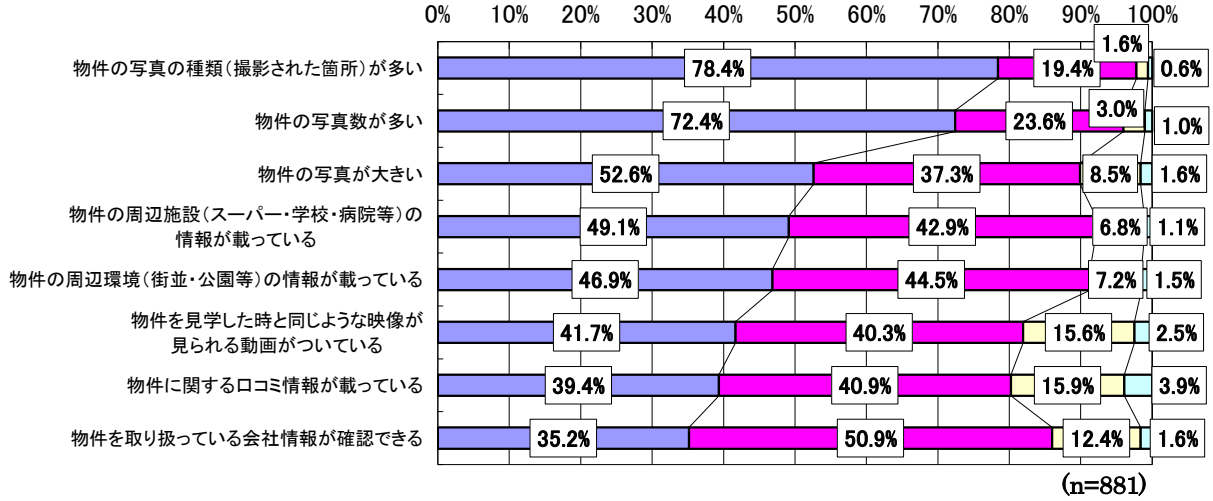
※問合せ数において 20 社超の回答はベースから除いて集計

Q．問合せ物件を選定する際、参考になると思う情報は？

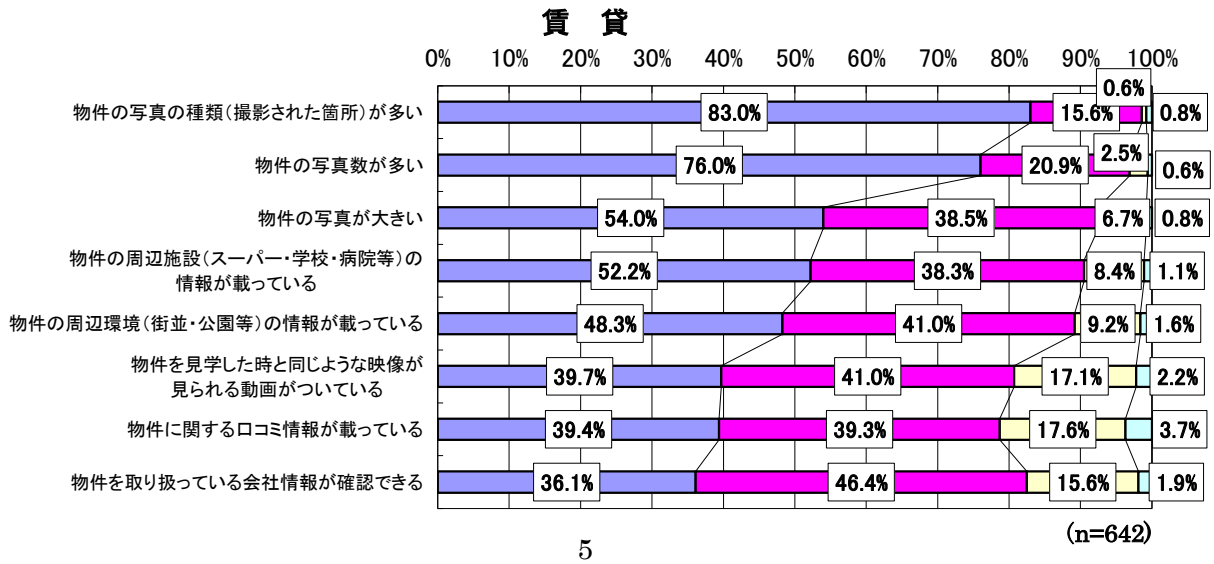
検索した物件の中から問合せをする物件を選ぶ際に、“参考になる”と思う情報のトップは「物件の写真の種類（撮影された箇所）が多い」で 80.4%。
以下、「物件の写真数が多い」(73.9%)、「物件の写真が大きい」(53.2%)と続いており、写真掲載の良し悪しが、物件の選定に大きく影響。



売　買



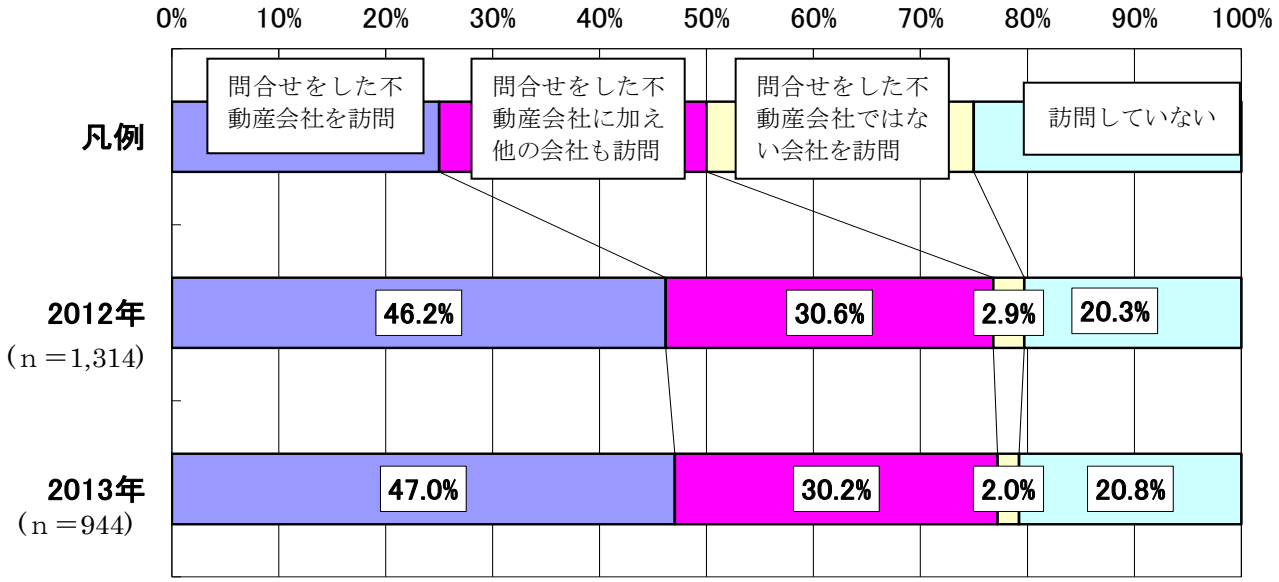
賃　貸

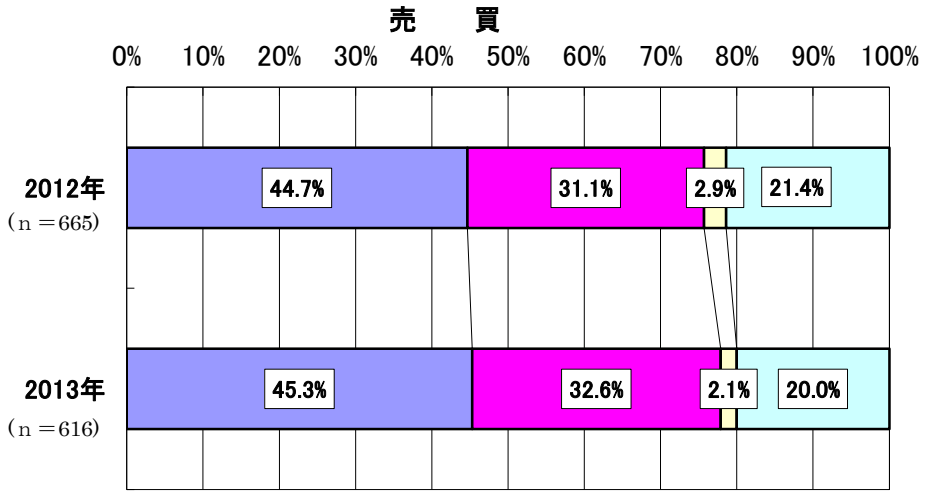


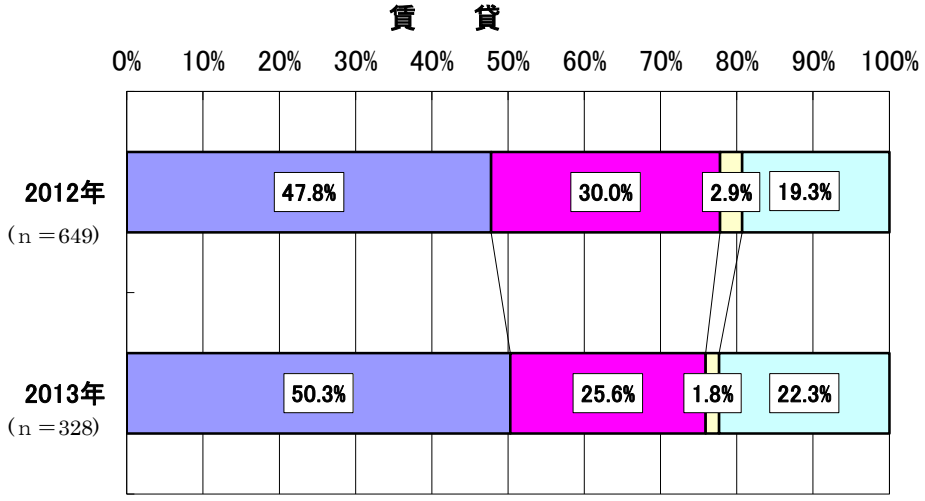
Q．問合せ後、実際に不動産会社を訪問されましたか？

問合せ後の不動産会社訪問率(※)は、前年比 0.5 ポイント減の 79.2%。
賃貸が同 3.0 ポイント減の 77.7%となった一方、売買は同 1.4 ポイント増の 80.0%となっており、購入ユーザーの積極姿勢がうかがえる。

(※)訪問率：「訪問していない」という回答以外の合計

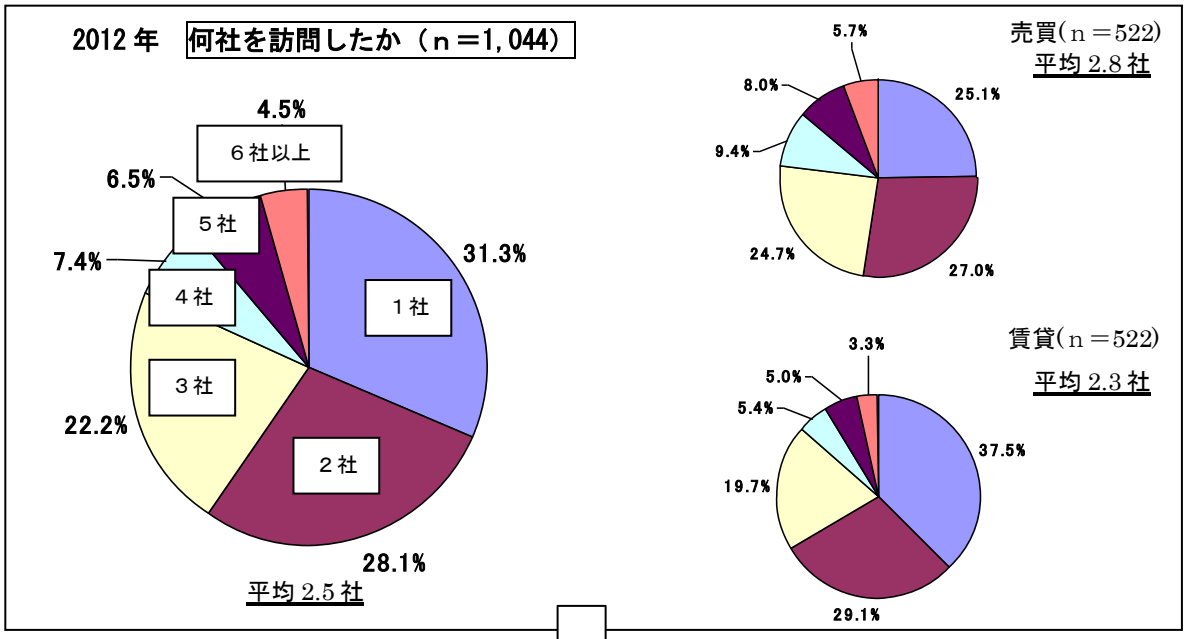


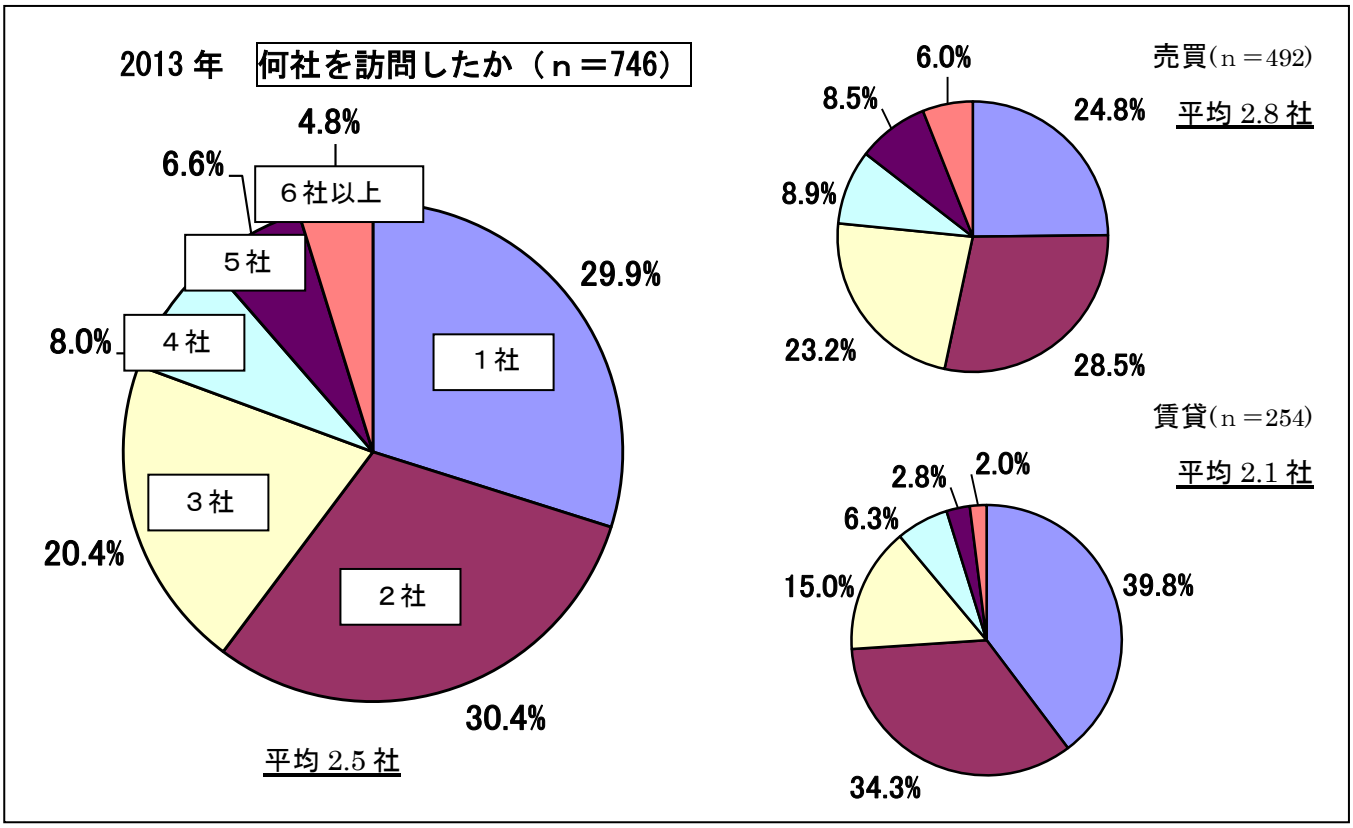




Q．不動産会社を何社、訪問されましたか？

訪問社数で最も多い回答は、売買が「2 社」、賃貸は「1 社」で、
平均は、売買が 2.8 社、賃貸は 2.1 社。
賃貸は、2 社以下が 74.1%を占め、売買より 20 ポイント以上多い。

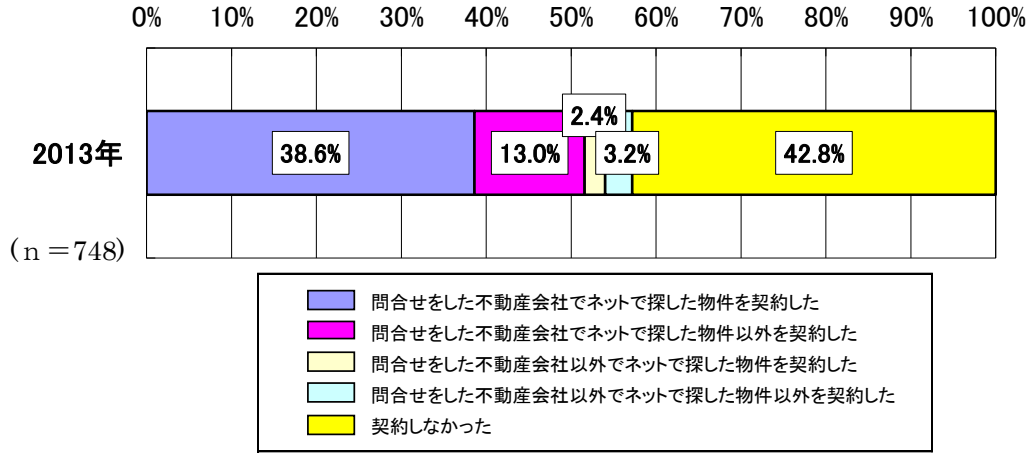




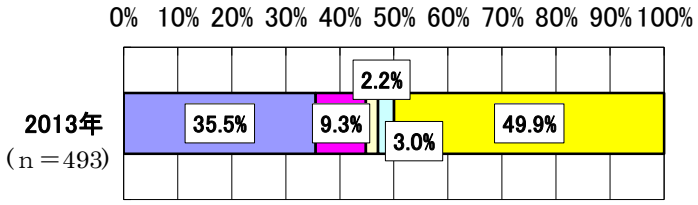
※　訪問社数において 20 社超の回答はベースから除いて集計

Q．不動産会社を訪問後、物件の契約をされましたか？

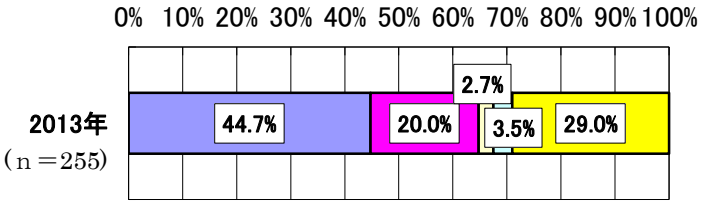
不動産会社を訪問後、契約をした人は 57.2%。
売買では契約に至った人が半数にとどまった一方、賃貸では 7 割を超えた。
また売買は、「問合せをした不動産会社でネットで探した物件」を契約した人の割合が契約者の 7 割以上を占め、賃貸(63%)より高くなっている。



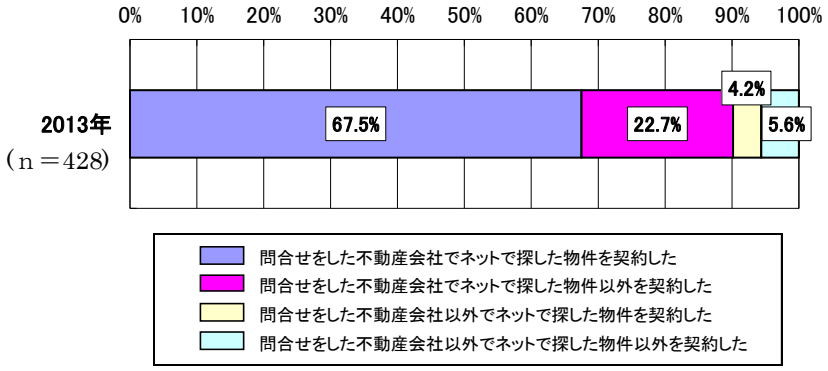
売　買



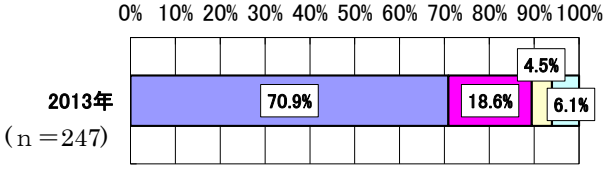
賃　貸



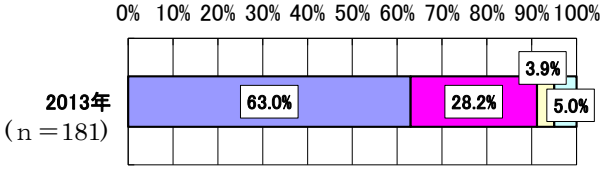
〔ご参考〕契約者を母数とした割合



売　買

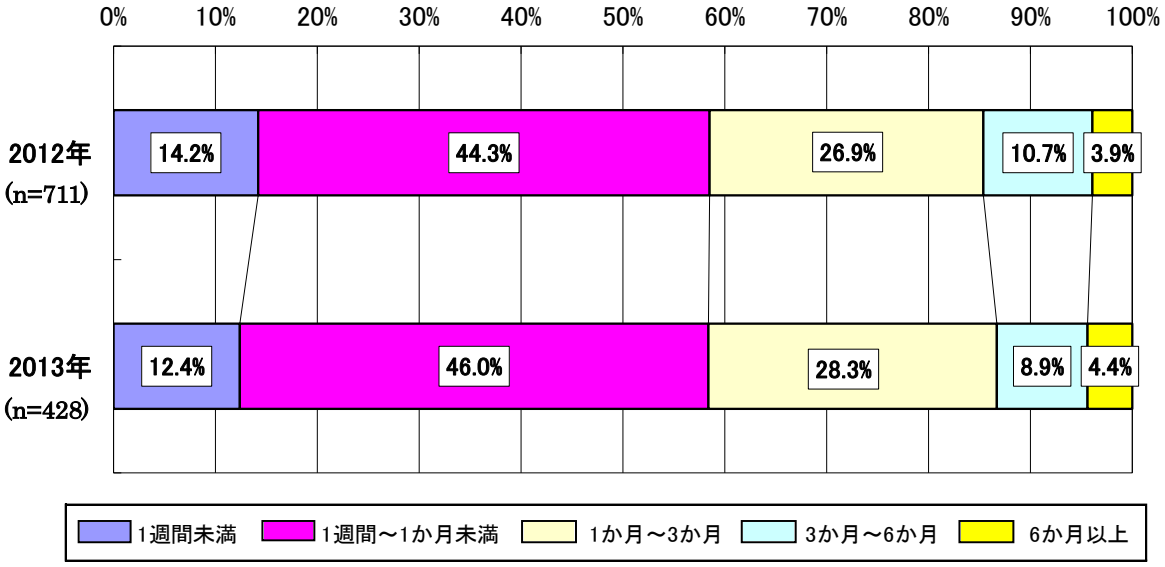


賃　貸

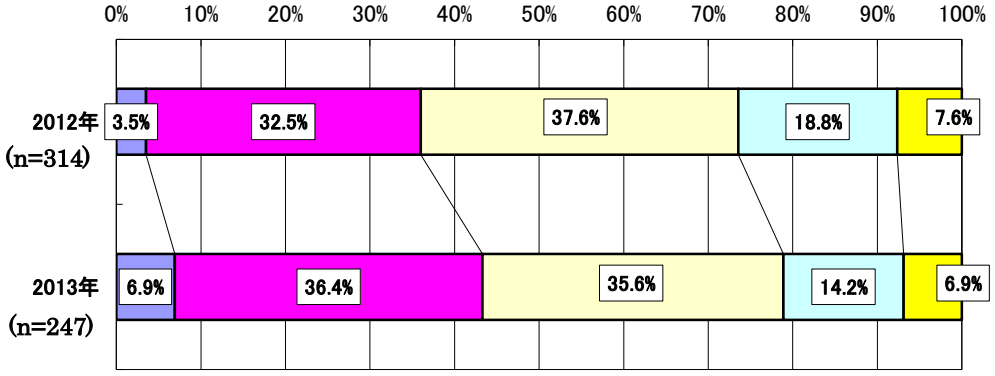


Q．不動産会社に問合せをしてから契約までにかかった期間は？

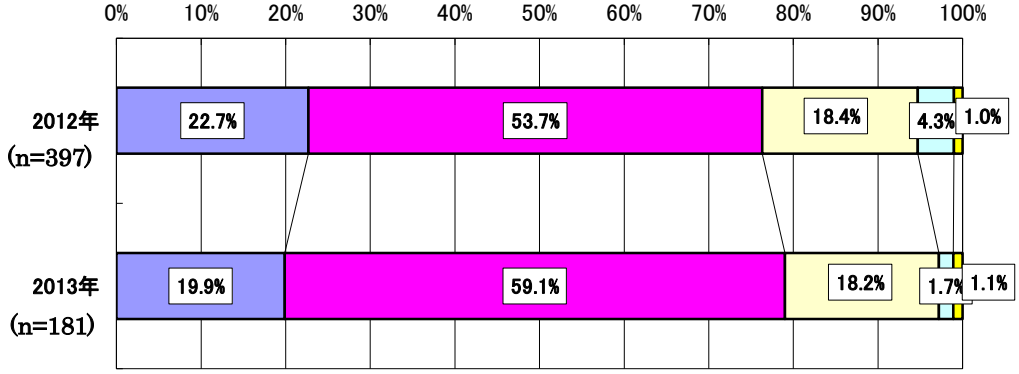
問合せから契約までの期間は、売買物件で「1 週間未満」と「1 か月未満」の合計が前年比 7.3 ポイント増加し 4 割を超え、縮小傾向が顕著に。また賃貸物件も、「1 週間未満」は減少したものの、「1 か月未満」が同 5.4 ポイント増え 6 割に迫るなど、やはり短期化が目立つ。



売　買



賃　貸

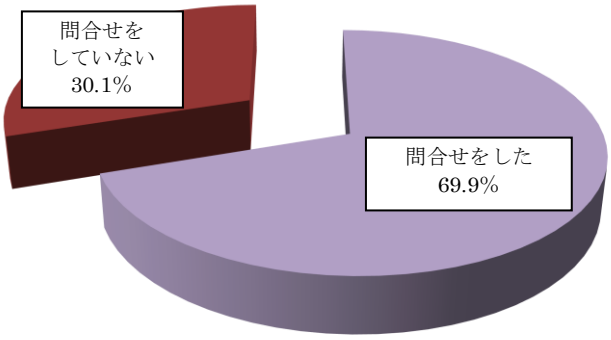


Q．物件検索→契約までの到達率

売買物件を検索した人のうち、不動産会社への問合せ・訪問を経て契約に至った人の割合（契約到達率）は 28.0%。
また、契約に至った人の 89.5%が、問合せをした不動産会社で契約。

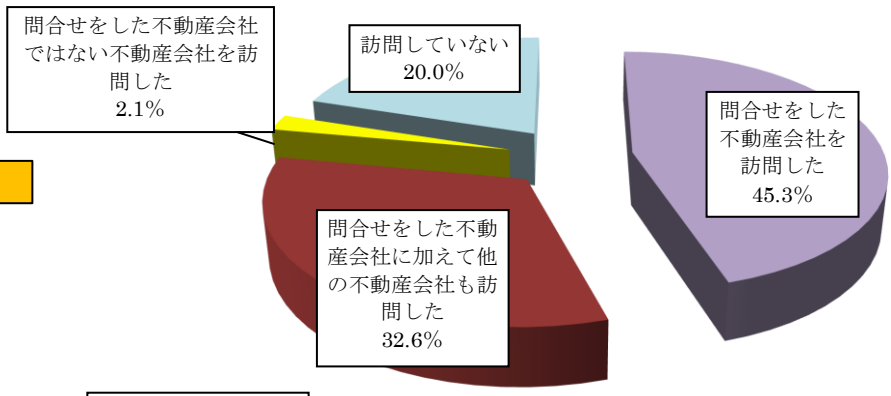
売　買

■物件検索後、不動産会社に問合せをしたか？



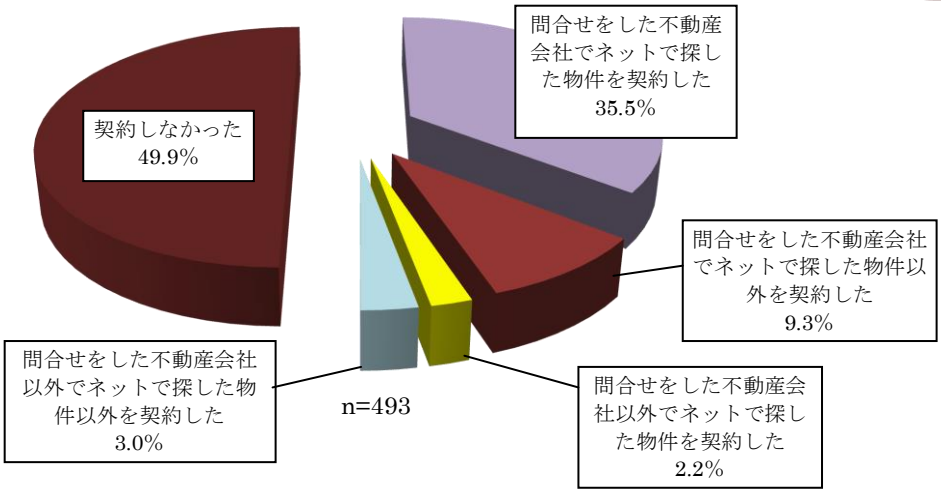
n=881

■問合せ後、実際に不動産会社を訪問したか？



n=616

■物件の契約をしたか？



n=493

不動産会社を訪問後、物件の契約をした人は
50.1%

物件の契約をしたのは物件の検索をした人の
28.0%

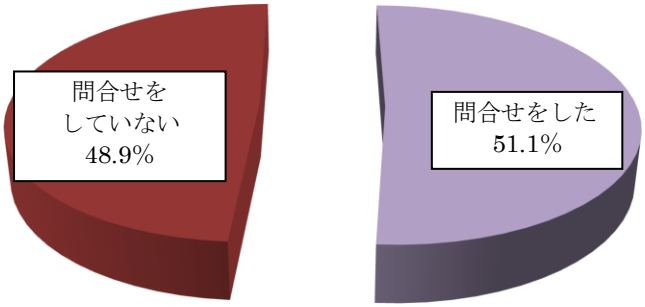
問合せをした不動産会社で物件の契約をしたのは物件を検索した人の
25.1%

問合せをした不動産会社で物件の契約をしたのは契約に至った人の
89.5%

賃貸物件でも、物件を検索した人の契約到達率は 28.2%と、売買とほぼ同率に。
ただ、不動産会社を訪問した人の契約率は 71.0%と売買を 20 ポイント以上上回る。
また、問合せをした不動産会社で契約したのは、契約に至った人の 91.2%とさらに高率。

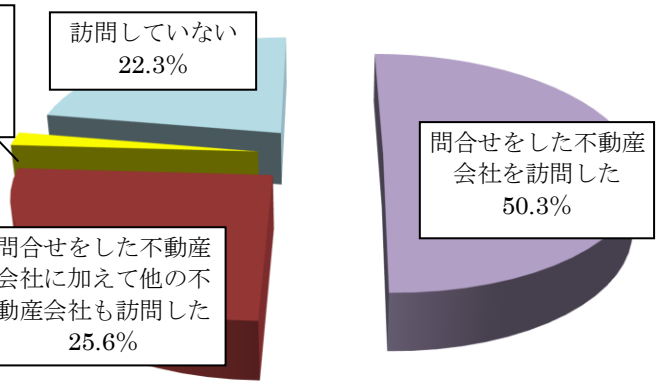
賃　貸

■物件検索後、不動産会社に問合せをしたか？



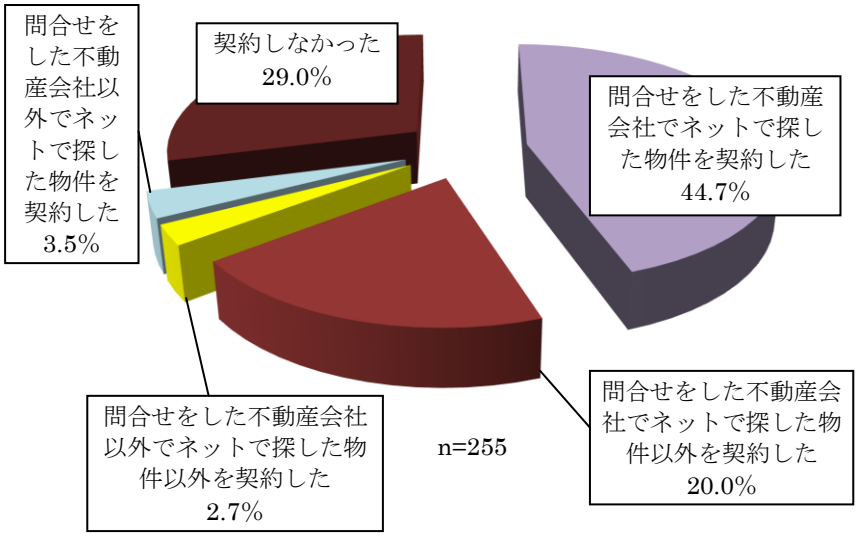
n=642

■問合せ後、実際に不動産会社を訪問したか？



n=328

■物件の契約をしたか？



n=255

不動産会社を訪問後、物件の契約をした人は **71.0%** → 物件の契約をしたのは物件の検索をした人の **28.2%** →

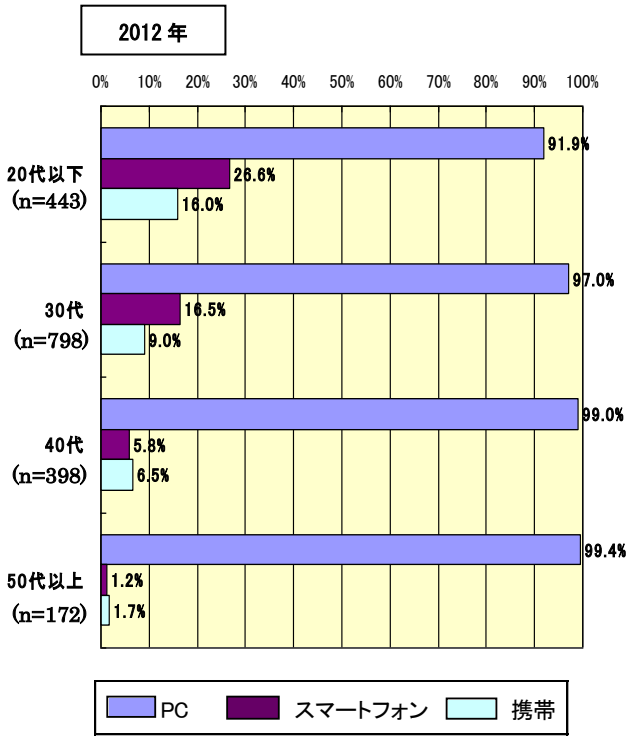
問合せをした不動産会社で物件の契約をしたのは物件を検索した人の **25.7%**

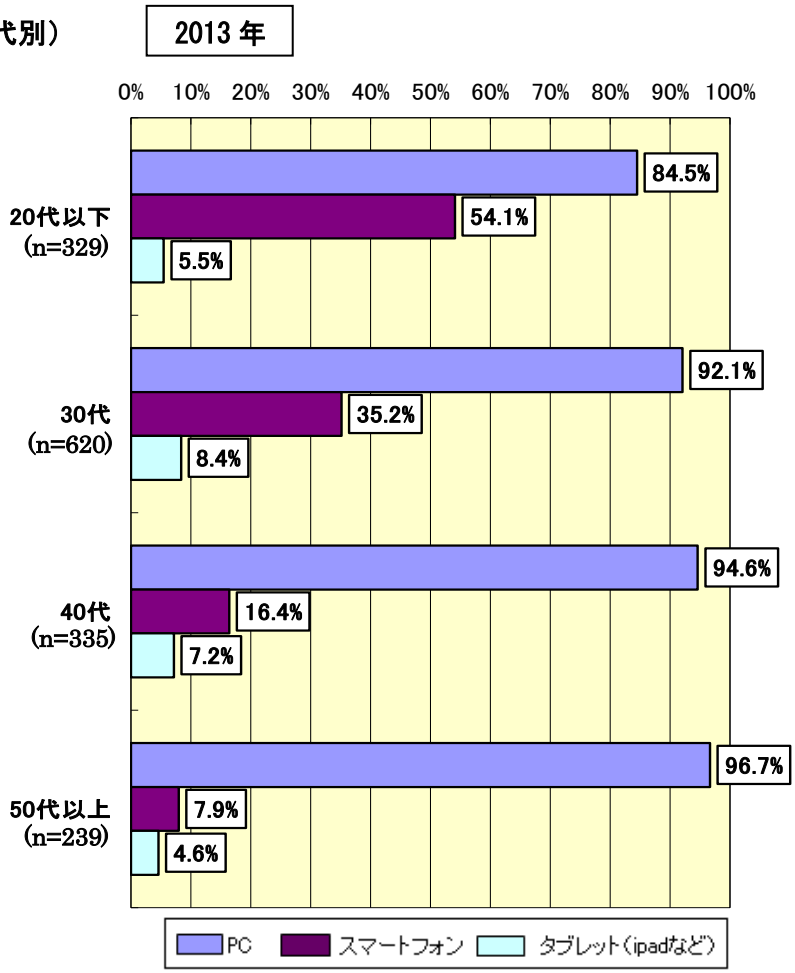
問合せをした不動産会社で物件の契約をしたのは契約に至った人の **91.2%**

Q．何を使って調べましたか？（複数回答）

検索ツールの主流は「パソコン」だが、割合は前年に比べ低下、
「スマートフォン」が 20 代で 27.5 ポイント上昇し 5 割を超えるなど急進した。
また、物件検索にスマホを使う人は、男性より女性、売買より賃貸の方が多い。

（年代別）

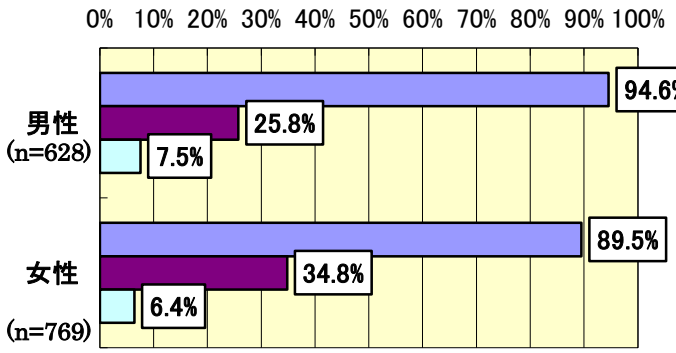




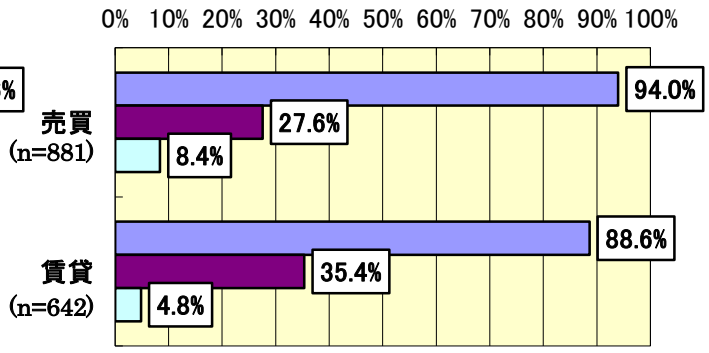
※今回より、調査対象を「携帯」から
「タブレット(ipad など)」に変更しました。

2013 年

（男女別）



（売買・賃貸別）

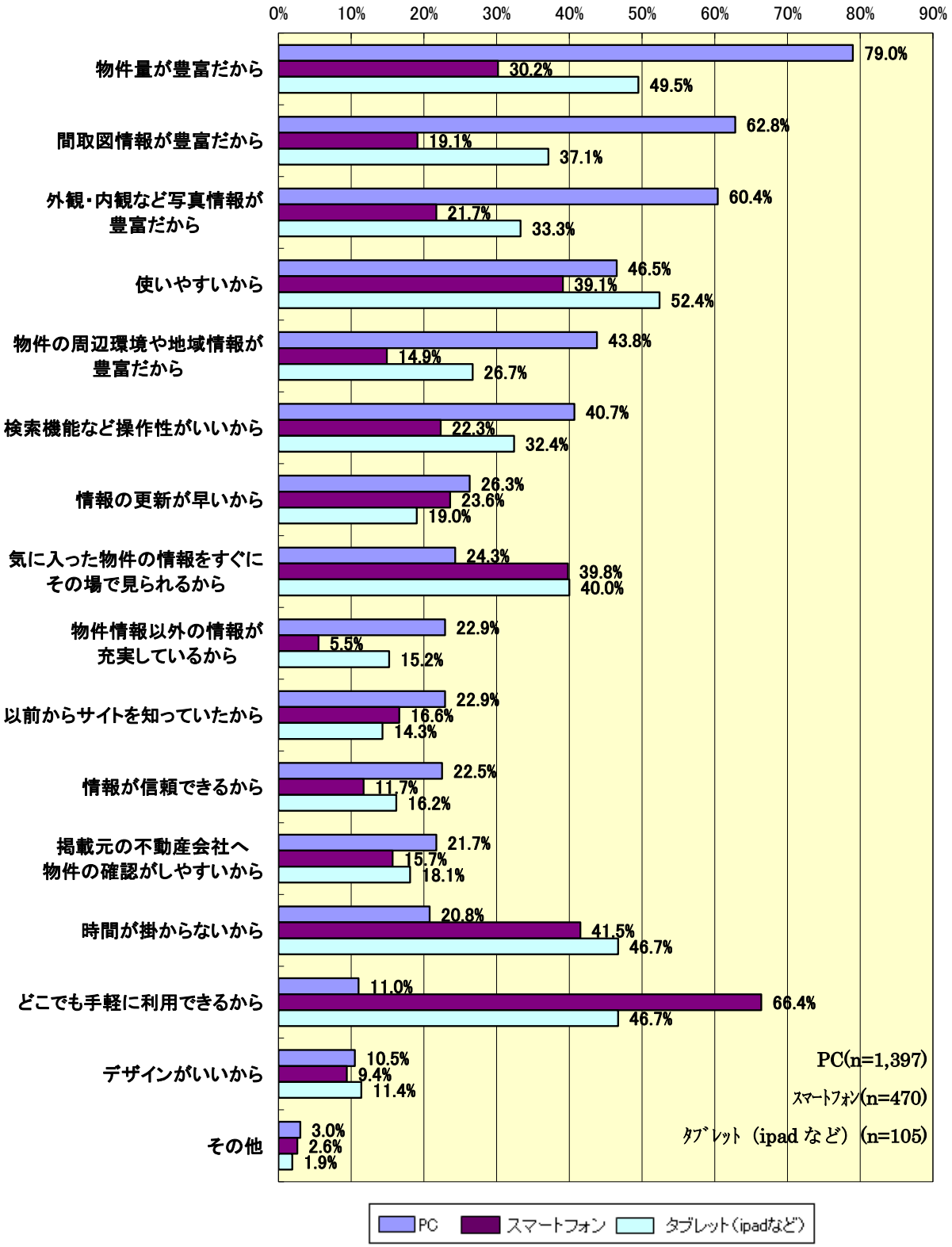


PC　スマートフォン　タブレット（ipadなど）

Q．PC・スマートフォン・タブレットの不動産情報サイトを利用する理由は？（複数回答）

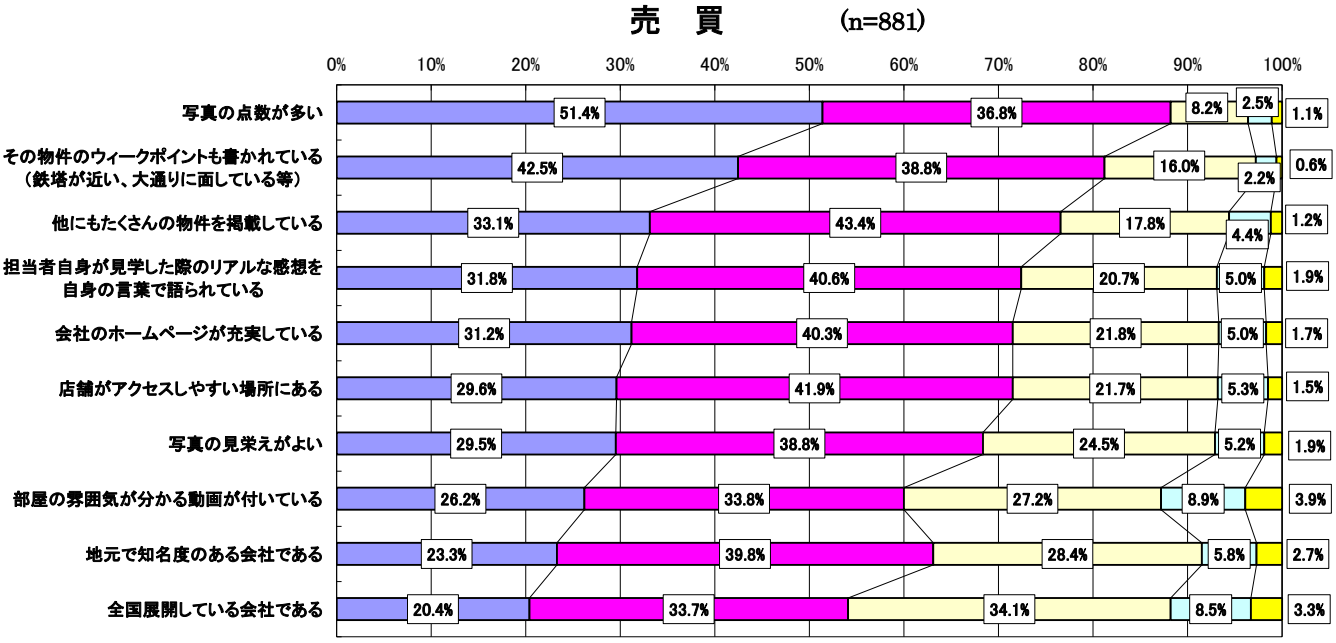
※PC を基準に表示

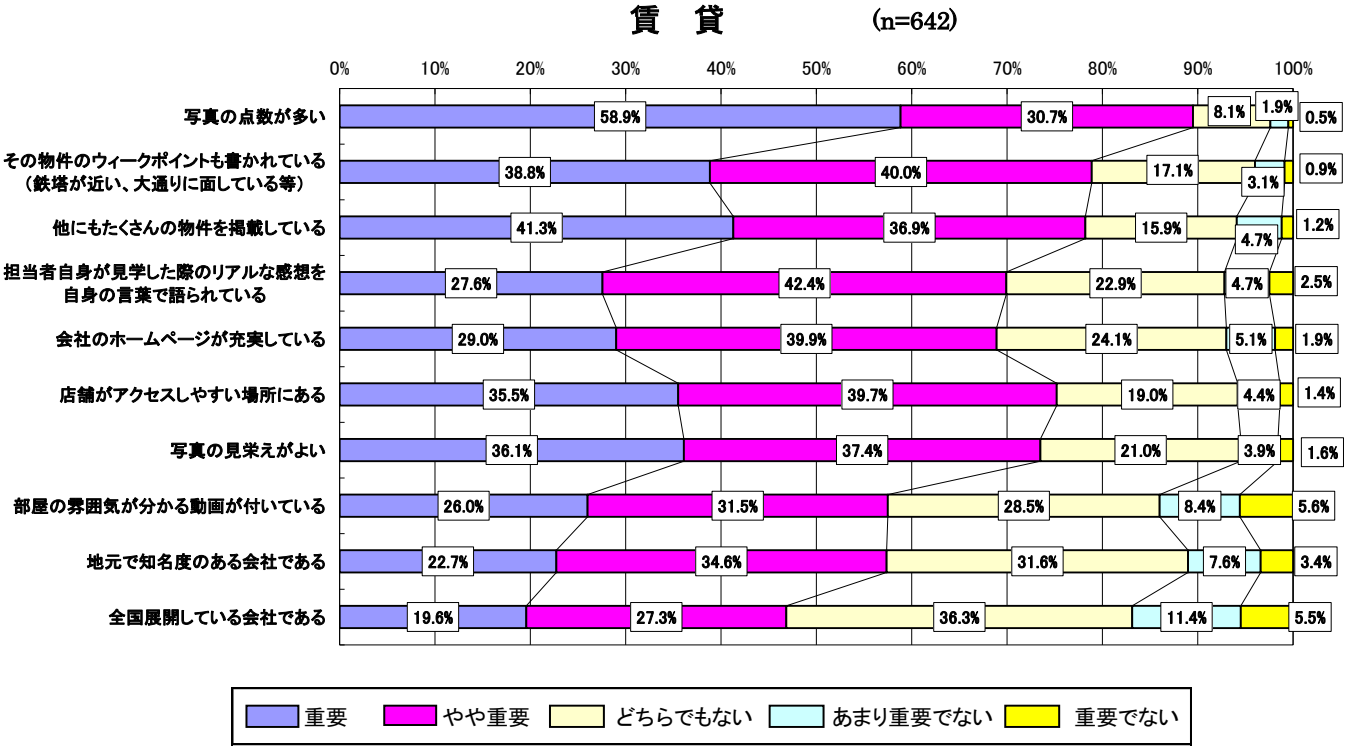
回答のトップは、PCが「物件量が豊富」、スマホは「どこでも手軽に利用できる」、タブレットは「使いやすい」。
2 位は、PCが「間取図情報が豊富」、スマホは「時間が掛からない」、タブレットは「物件量が豊富」に。
スマホ、タブレットは「気に入った物件の情報をすぐにその場で見られる」にも高評価。



Q．物件検索時に同一物件が複数掲載されている場合、問合せ会社を決めるポイントは？

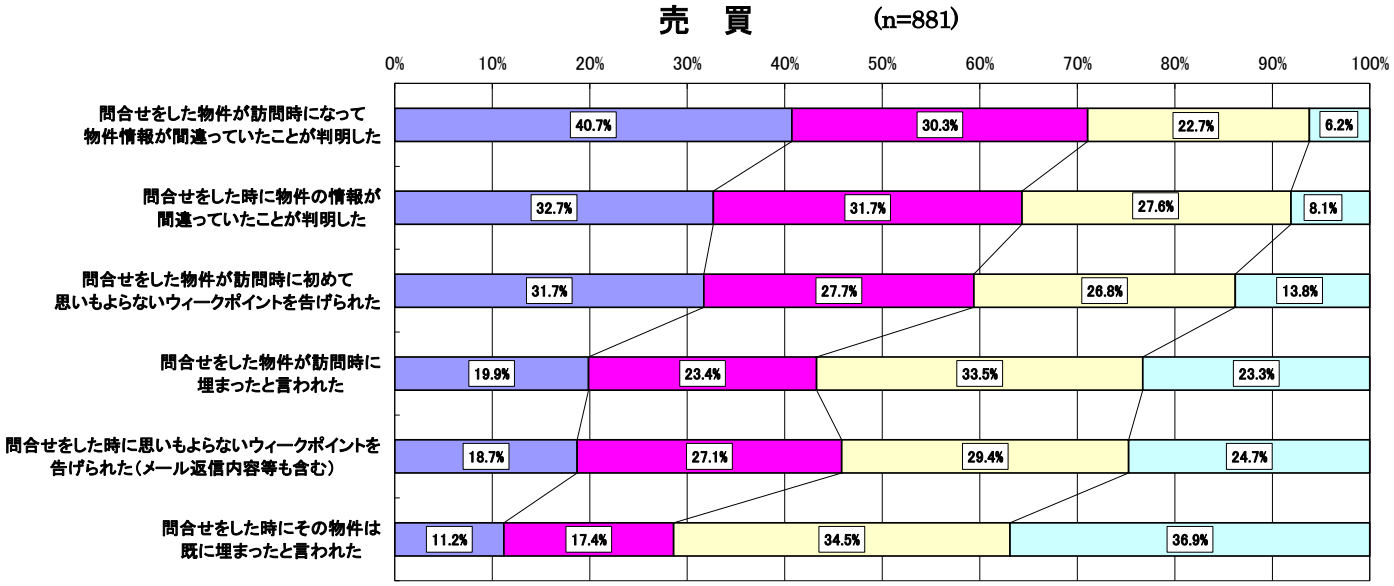
同じ物件が掲載されている場合、問合せ会社を決めるポイントのトップ 3 は、
売買・賃貸ともに「写真の点数が多い」「物件のウィークポイントも書かれている」
「他にもたくさんの物件を掲載している」に。
一方、4 位は、売買が「担当者が見学した際のリアルな感想が自身の言葉で語られている」、
賃貸は「写真の見栄えがよい」となるなど、視点の違いも見られた。

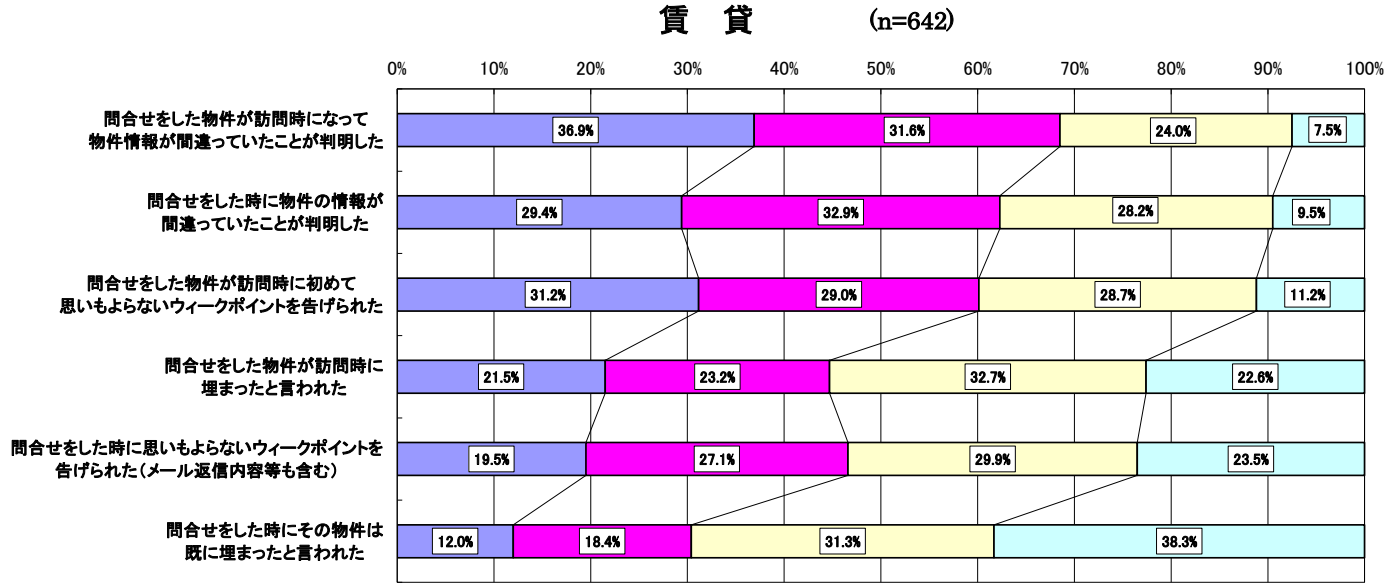




Q．問合せの過程で下記のようなことが起こった場合、その会社に対して、今後どのような行動をとりますか？

売買・賃貸ともに、“今後は絶対に問合せをしない”というユーザーが最も多いのは、「問合せをした物件が訪問時になって情報が間違っていたことが判明した」に。
一方、“特に気にせず問合せする”というユーザーが最も多いのは「問合せをした時にその物件は既に埋まったと言われた」となった。





今後は絶対に問合せをしない
よい物件があっても出来れば問合せしたくない
出来れば問合せしたくないがよい物件があれば問合せをする
特に気にせず問合せをする

３．不動産情報サイト事業者連絡協議会 概要

（Real estate Site Consortium：略称ＲＳＣ）

【住　　所】東京都千代田区内幸町１－３－２
【Ｈ　　Ｐ】http://www.rsc-web.jp
【設　　立】２００２年４月２日
【加盟会社】アットホーム株式会社
株式会社カオルコーポレーション
株式会社 CHINTAI
株式会社ネクスト
株式会社ビジュアルリサーチ
株式会社マイソク
株式会社リクルート住まいカンパニー

【組　　織】会長　株式会社リクルート住まいカンパニー
代表取締役社長　野口孝広
理事　アットホーム株式会社
取締役　業務推進部　部長　庄司利浩
理事　株式会社ネクスト
執行役員　HOME'S事業本部　賃貸・流通営業部長　加藤哲哉
監事　株式会社リクルート住まいカンパニー
MP 統括部　SUUMO 編集長　池本洋一
事務局　不動産情報サイト事業者連絡協議会　担当：尾身、鈴木
東京都千代田区内幸町１－３－２　〒１００－００１１
電話０３－３５９３－５２８９　ＦＡＸ０３－３５９３－５２９１

【事業内容】不動産情報サイトを運営する事業者が、一般消費者に対して常に正確で安全な不動産情報を提供していくための方法や、情報提供元である不動産会社が、情報をより活用しやすくするための仕組み等を研究・構築するための様々な事業を行うことを目的とします。主な内容は以下のとおりです。

１．インターネット上における不動産広告の適正化
２．不動産情報基盤の技術的研究

【協議会会員マークの掲示】
協議会加盟会員各社は、運営するサイト上にマークを掲示し、会員であることを証明する。

協議会に関するお問合せ先

不動産情報サイト事業者連絡協議会　担当：尾身、鈴木

東京都千代田区内幸町１－３－２　〒１００－００１１

電話０３－３５９３－５２８９　ＦＡＸ０３－３５９３－５２９１　rsc@rsc-web.jp

リリースに関するお問合せは、下記あてにお願いいたします。
アットホーム株式会社　データ事業開発部　岩田
電話　０３－３５８０－７１８５