

News Release

2014 年 10 月 30 日

報道関係者各位

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

■中古マンション・中古戸建てを検討する人が増加。

■希望する設備は、「インターネット接続可」が
物件種別を問わず人気。

■20 代以下では、スマホでの検索がPCを上回る。

■不動産会社を訪問した人のうち、物件を契約したのは
売買検討者が 41.7%、賃貸検討者は 62.1%。

■不動産会社の対応への“不満”を知人等に伝える人は約4 割。
クチコミ・SNS等でも伝わり、会社の評価に大きな影響も。

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 18 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 12 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 2014 年 3 月 19 日～6 月 21 日の 95 日間
- (3) 有効回答者数 1,139 人(過去 1 年以内に不動産情報サイトで物件を検索した人)

※ 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 2,303 人ですが、本調査結果では過去 1 年以内に物件を検索していない人への設問・回答は省略しています。

■不動産情報サイト事業者連絡協議会(RSC)について

インターネットサイト上の不動産広告は、不動産会社にとっては成約の促進に、また一般消費者にとっては希望する不動産の探索に、効率的・効果的な手段として活用され支持されています。しかし、サイト上で広告されている内容に虚偽等の不当なものが混在していたり、不動産公正取引協議会が定める「不動産の表示に関する公正競争規約」に反する表示が行われているのは、広告主である不動産会社ばかりか、その情報を発信しているサイトの信用失墜にもつながりかねません。

そこで不動産情報サイトを運営する事業者が集まり、2002年4月、不動産情報サイト事業者連絡協議会(RSC)を設立。以来、(1)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、(2)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っています。

「不動産情報サイト利用者意識アンケート」は、その一環として2003年より毎年実施しているもので、調査結果は、ニュースリリースとして発信するほか、不動産情報サイト事業者連絡協議会(RSC)および加盟各社のホームページでも公開します。

■CONTENTS

1. 回答者の内訳(対象:過去1年以内に不動産情報サイトで物件を検索した人)	3～ 4
--	------

2. 主な調査結果

(1) 物件の検討から契約まで	5～13
-----------------------	------

- ・ 今回検討された物件種別は？
- ・ 物件を探す際、希望する設備等は？
- ・ 不動産情報サイトで物件を探す際、必要だと思う情報は？
- ・ サイトで検索後、不動産会社に物件の問合せをしましたか？
また、問合せた不動産会社数・物件数は？
- ・ 問合せ・訪問時に不動産会社を選ぶ際のポイントは？
また、その中で特にポイントとなるものは？
- ・ 問合せ後、不動産会社を訪問されましたか？ また訪問した不動産会社数は？
- ・ 不動産会社を訪問後、物件の契約をされましたか？
また、問合せをしてから契約までにかかった期間は？
- ・ 物件検索→契約の各過程での到達率

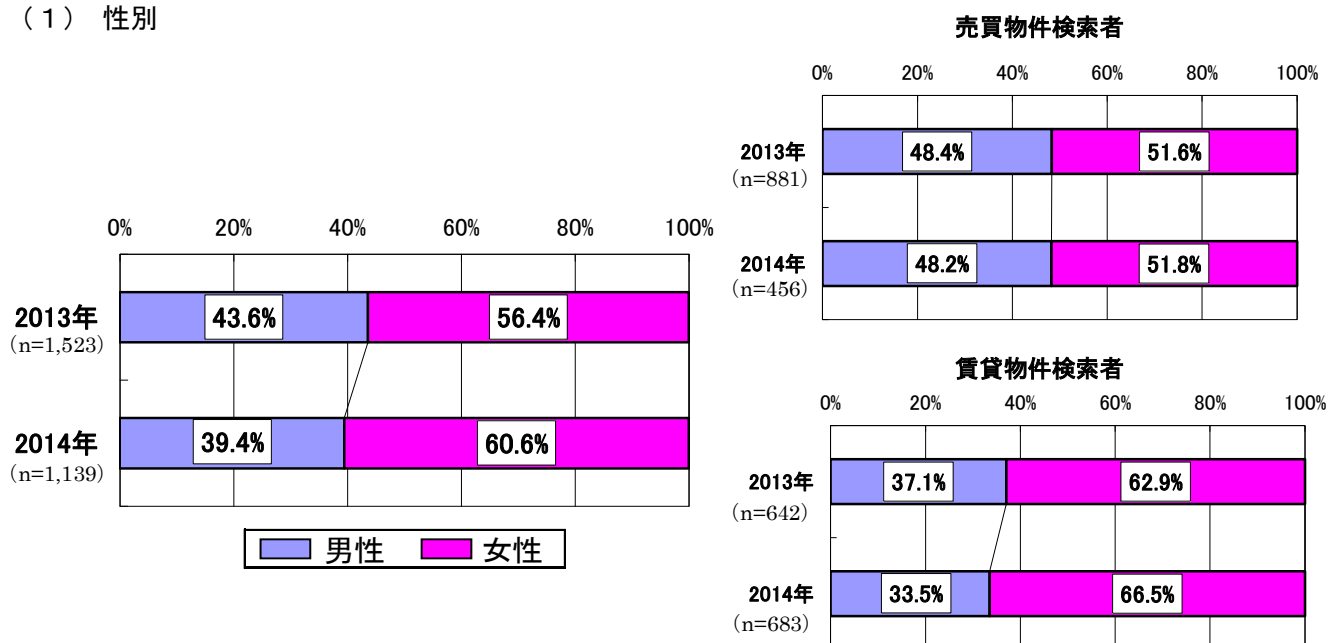
(2) 検索に利用したデバイスについて	14～15
---------------------------	-------

(3) 不動産会社について	16～17
---------------------	-------

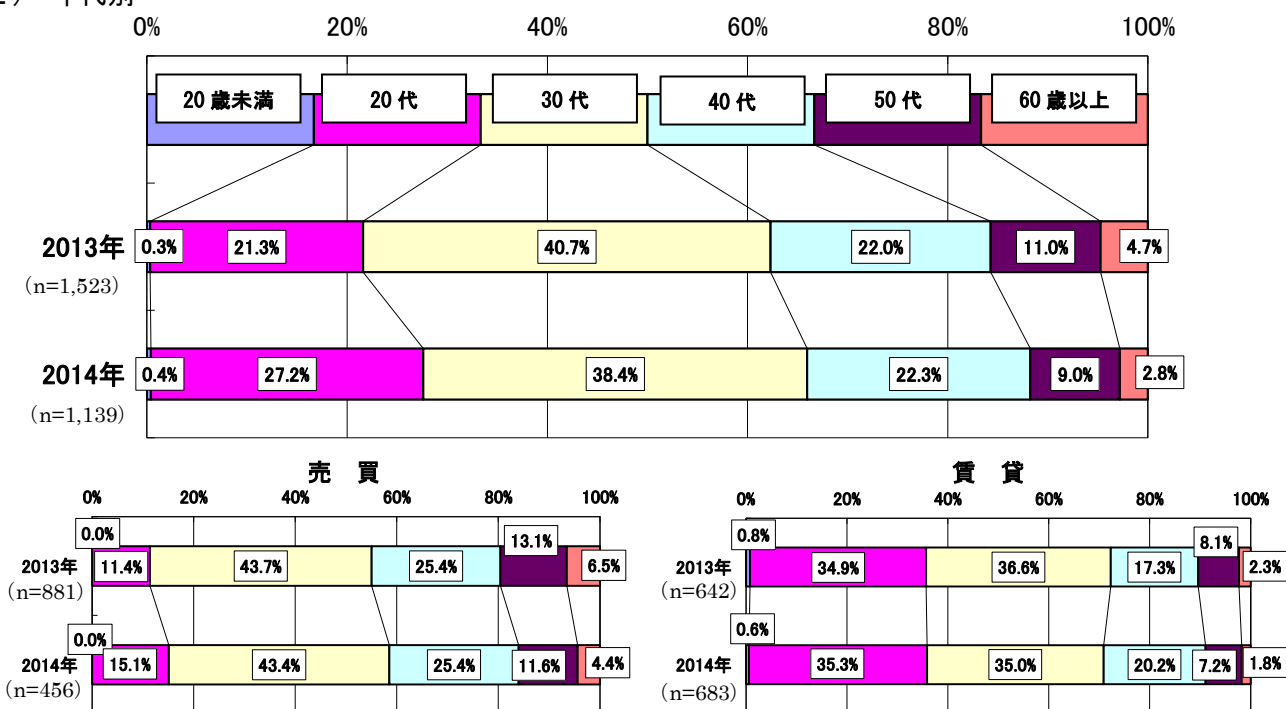
3. 不動産情報サイト事業者連絡協議会 概要	18
------------------------------	----

1. 回答者の内訳（対象：過去1年以内に不動産情報サイトで物件を検索した人）

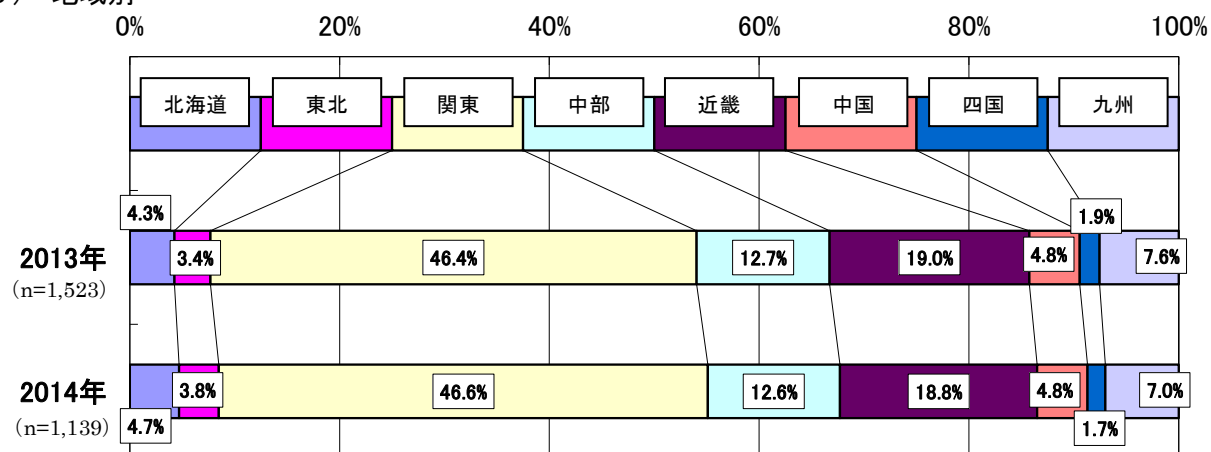
（1）性別



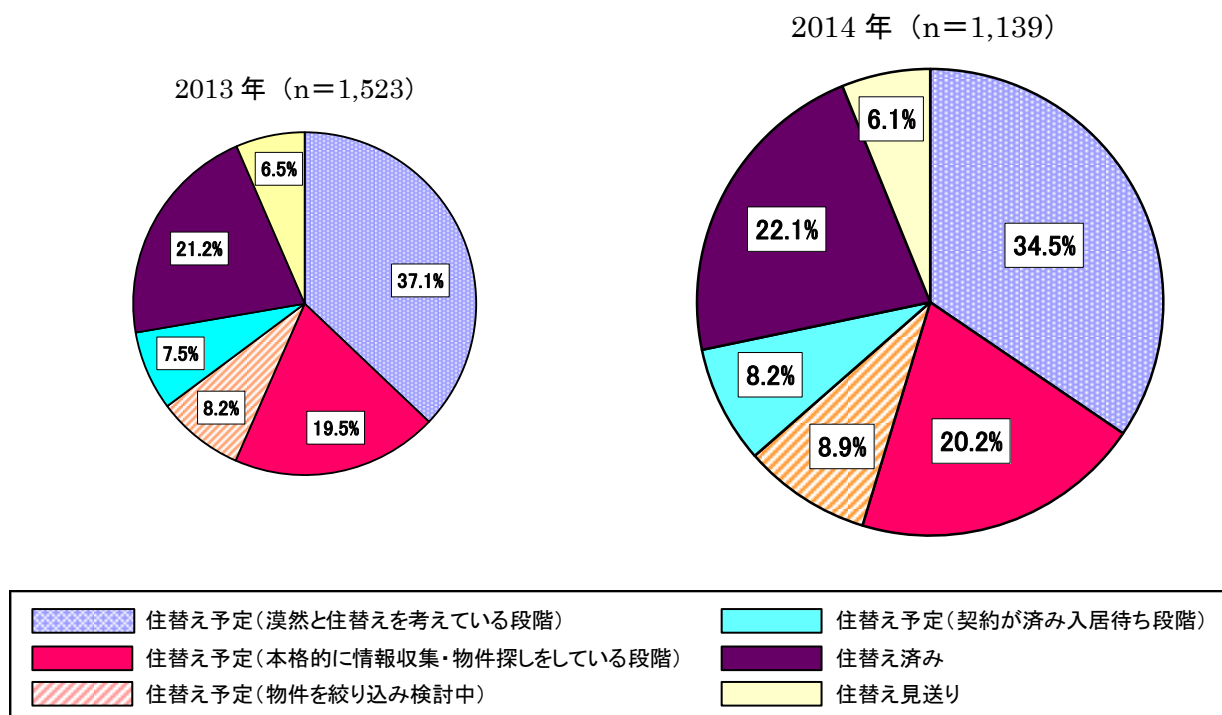
（2）年代別



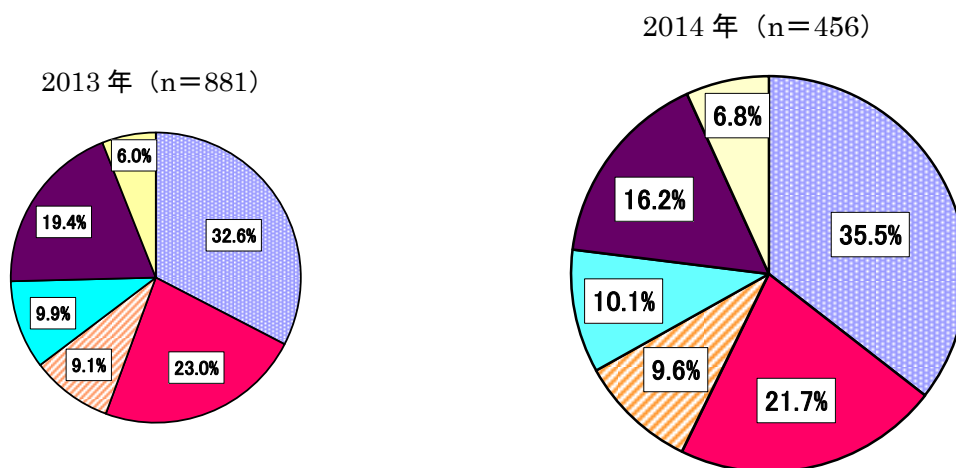
（3）地域別



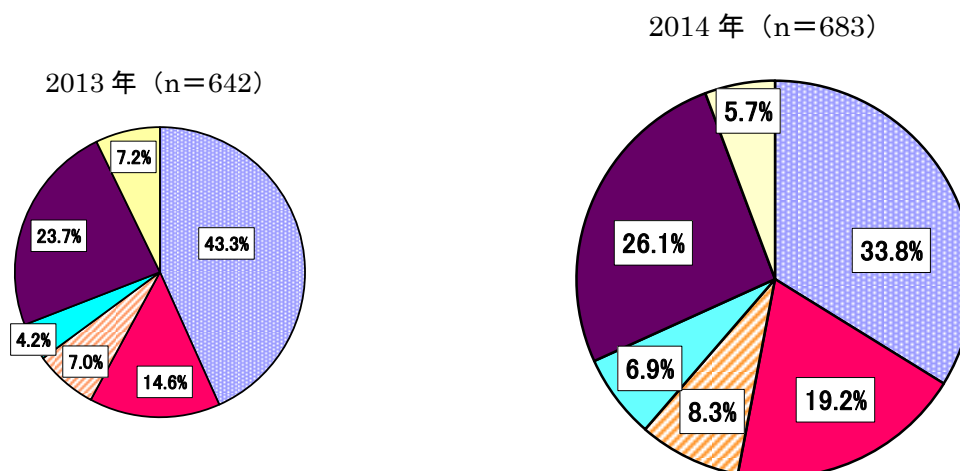
(4) 住替えについての現在の検討状況



売 買



賃 貸



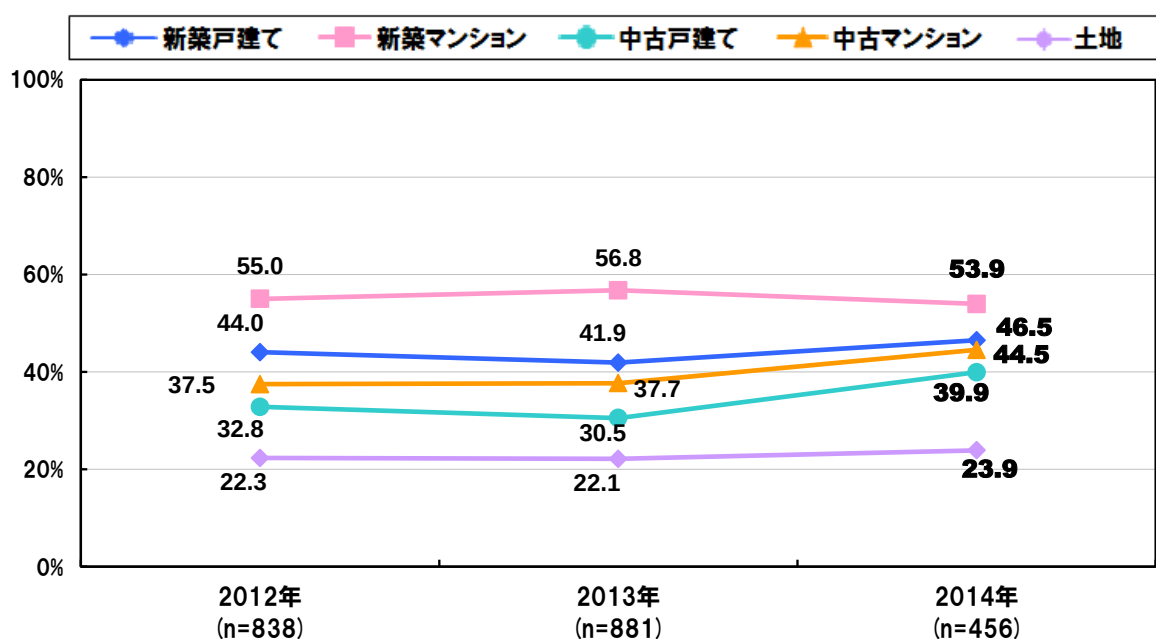
2. 主な調査結果（対象：過去1年以内に不動産情報サイトで物件を検索した人）

（1）物件の検討から契約まで

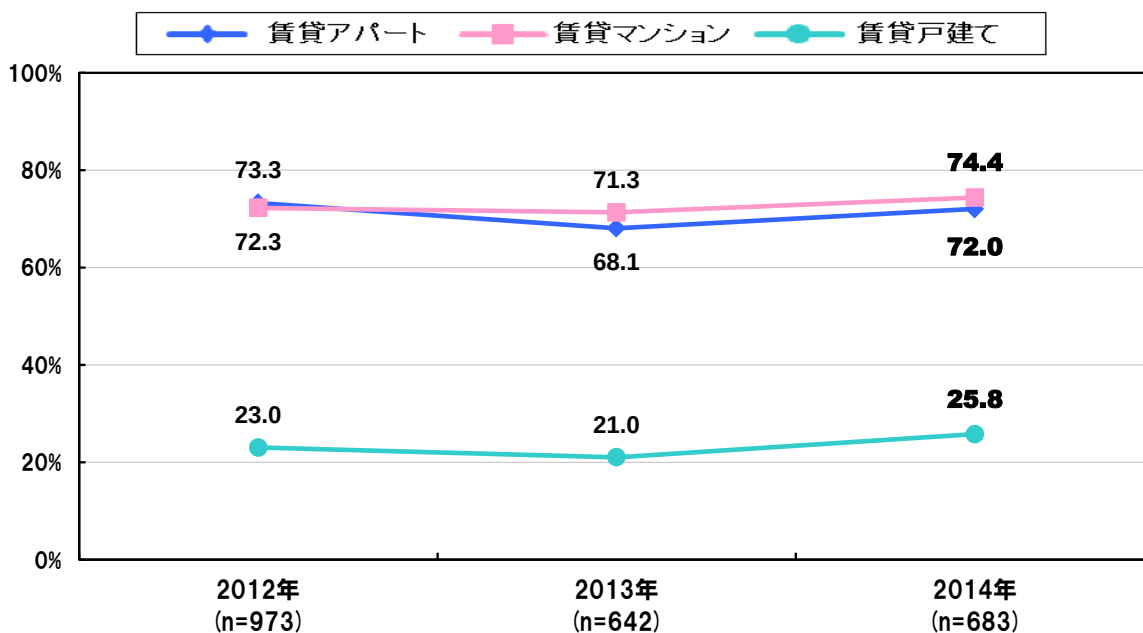
Q. 今回検討された物件種別は？（複数回答）

検討した物件は、売買(購入)では「新築マンション」が最も多く53.9%。
前年と比べると、「中古マンション」が6.8ポイント増、「中古戸建て」が9.4ポイント増と、中古物件検討者の増加が目立つ。
また賃貸は、アパート・マンションに比べ、「戸建て」検討者の伸びが大きい。

売 買

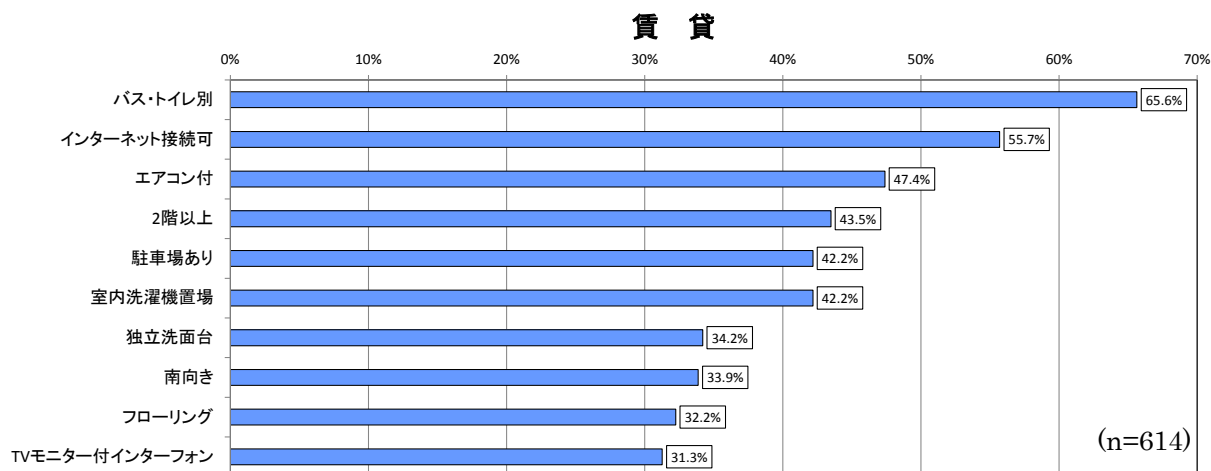
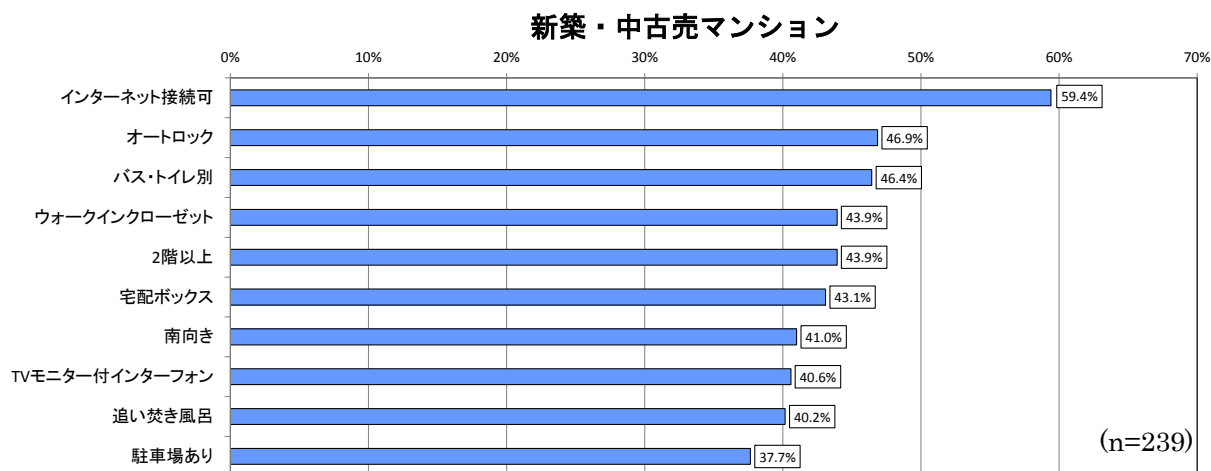
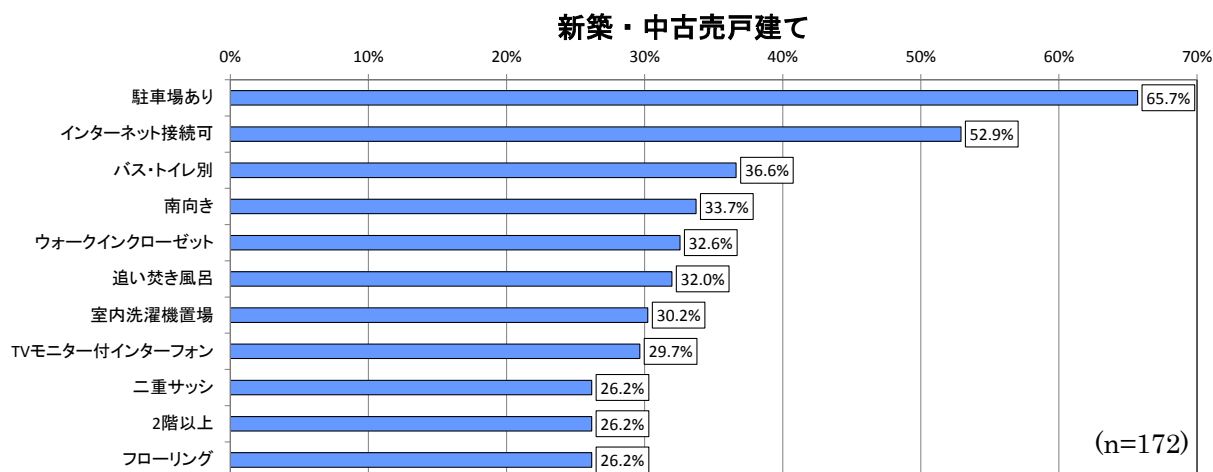


賃 貸



Q. 物件を探す際、希望する設備等は？（複数回答） ※上位 10 位までを表示

希望する設備等のトップは、売戸建て検討者が「駐車場あり」(65.7%)、
 売マンション検討者が「インターネット接続可」(59.4%)、賃貸検討者が
 「バス・トイレ別」(65.6%)となったが、「インターネット接続可」は売戸建て、
 賃貸でも 2 位にランクインしており、物件種別を問わず人気が高い。
 また、売マンションでは「オートロック」、賃貸では「エアコン付き」も
 物件選びの重要なポイントとなっている。



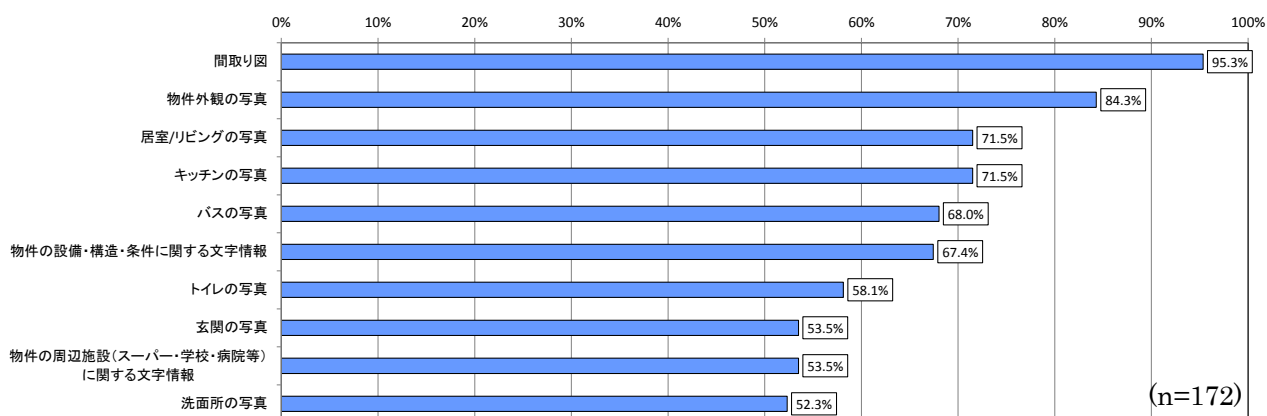
※賃貸戸建てを除く

Q. 不動産情報サイトで物件を探す際、必要だと思う情報は？（複数回答） ※上位 10 位までを表示

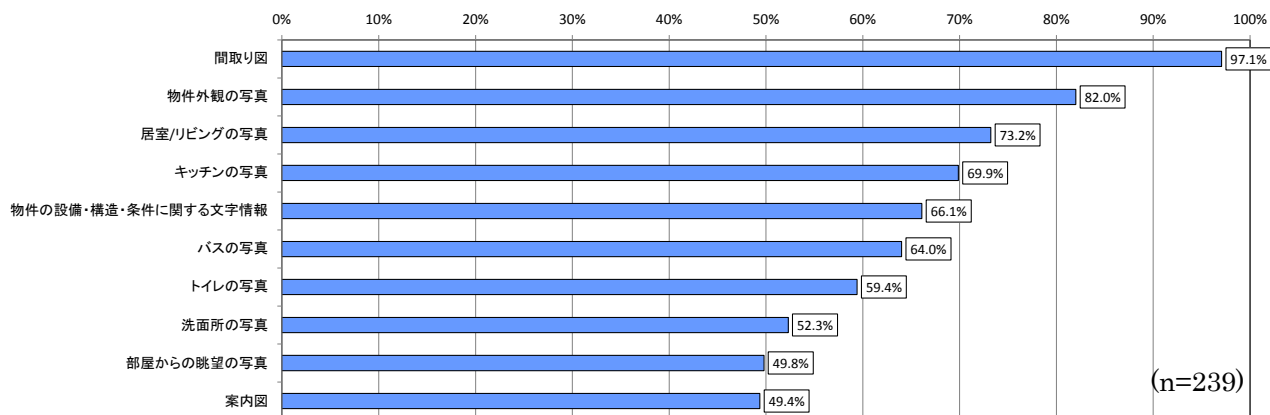
サイトで物件を探す際、必要だと思う情報については、物件種別に関係なく
1 位が「間取り図」、2 位が「物件外観の写真」に。さらに、売戸建て・売マンション
検討者では、上位 4 位までが同順位となったが、一方で、8 位以下では
「玄関の写真」「部屋からの眺望」などそれぞれの特徴も出ている。

また賃貸検討者は、9 位までが 60%を上回るなど回答率の高さが目立ち、
サイトで事前に多くの情報を得、物件を絞り込みたいという意識がうかがえた。

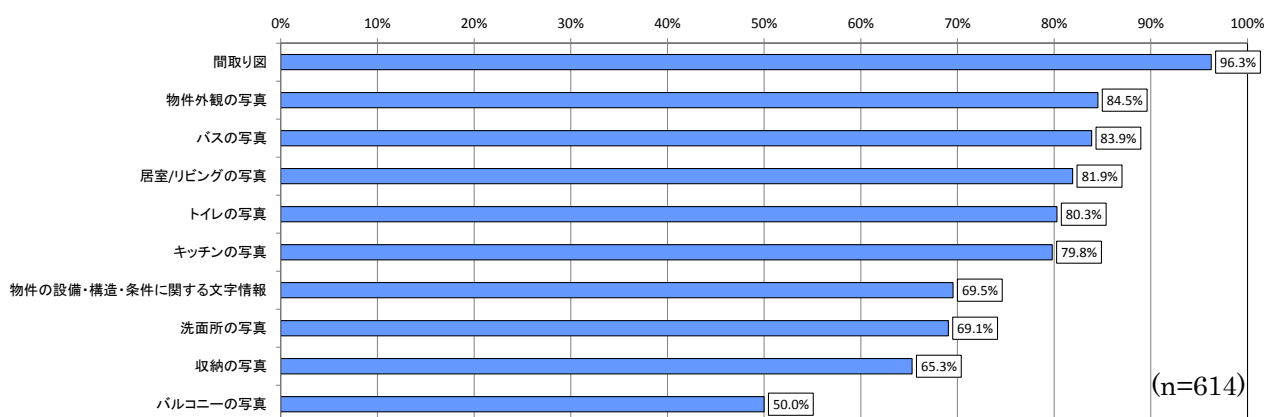
新築・中古売戸建て



新築・中古売マンション



賃 貸



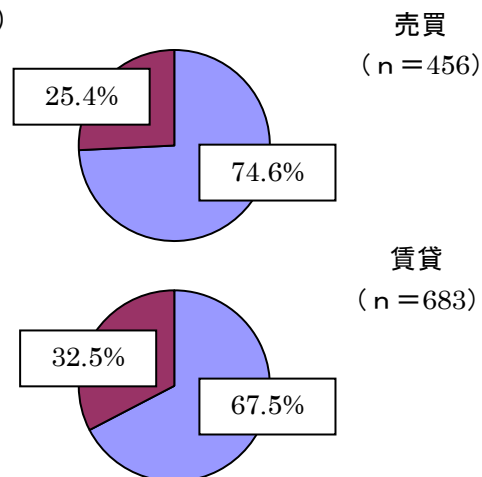
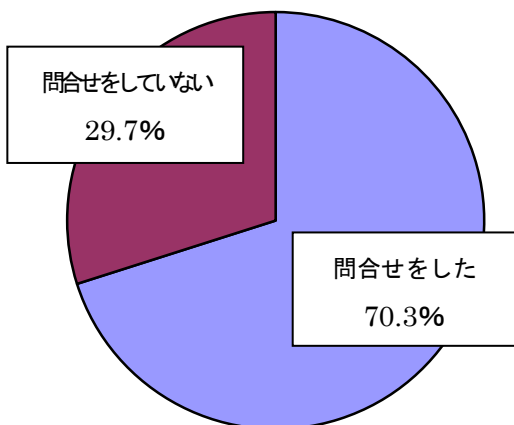
※賃貸戸建てを除く

Q. サイトで検索後、不動産会社に物件の問合せをしましたか？

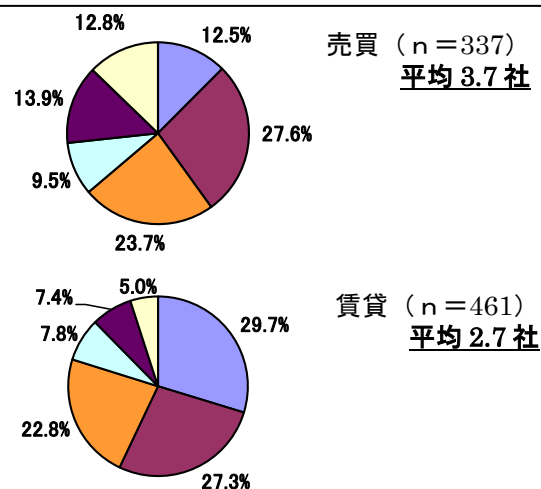
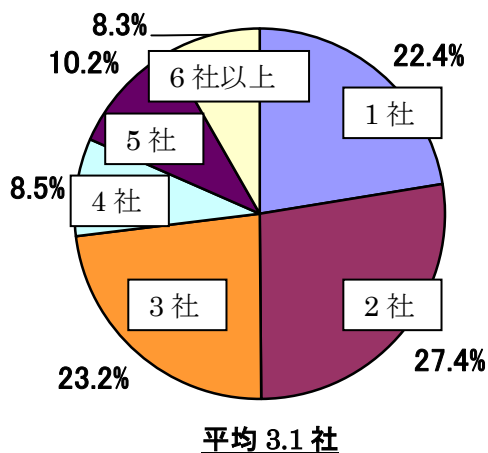
また、問合せた不動産会社数・物件数は？

サイトで検索後、不動産会社に物件の問合せをした人は 70.3%、
 問合せた不動産会社数の平均は 3.1 社、物件数は 4.9 物件という結果に。
 問合せた不動産会社数・物件数ともに売買が賃貸を上回り、
 売買物件検討者の方が、より慎重に住まい探しをしていることが分かる。

●不動産会社に物件の問合せをしたか（n=1,139）

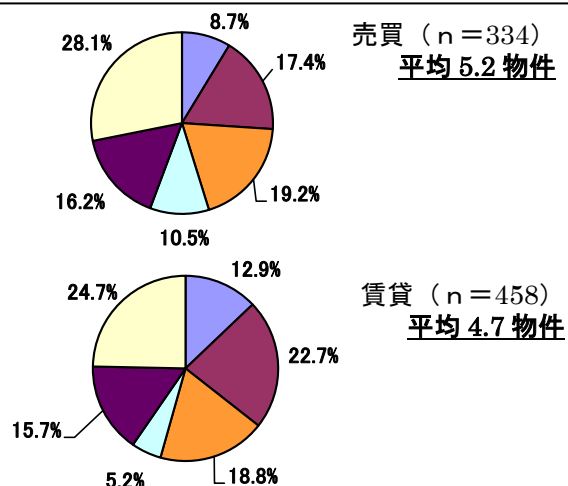
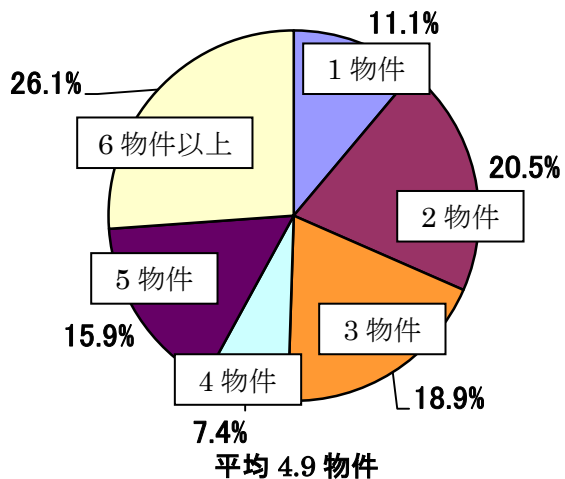


●問合せた不動産会社数は（n=798）



※問合せ社数において 20 社超の回答はベースから除いて集計

●問合せた物件数は（n=792）



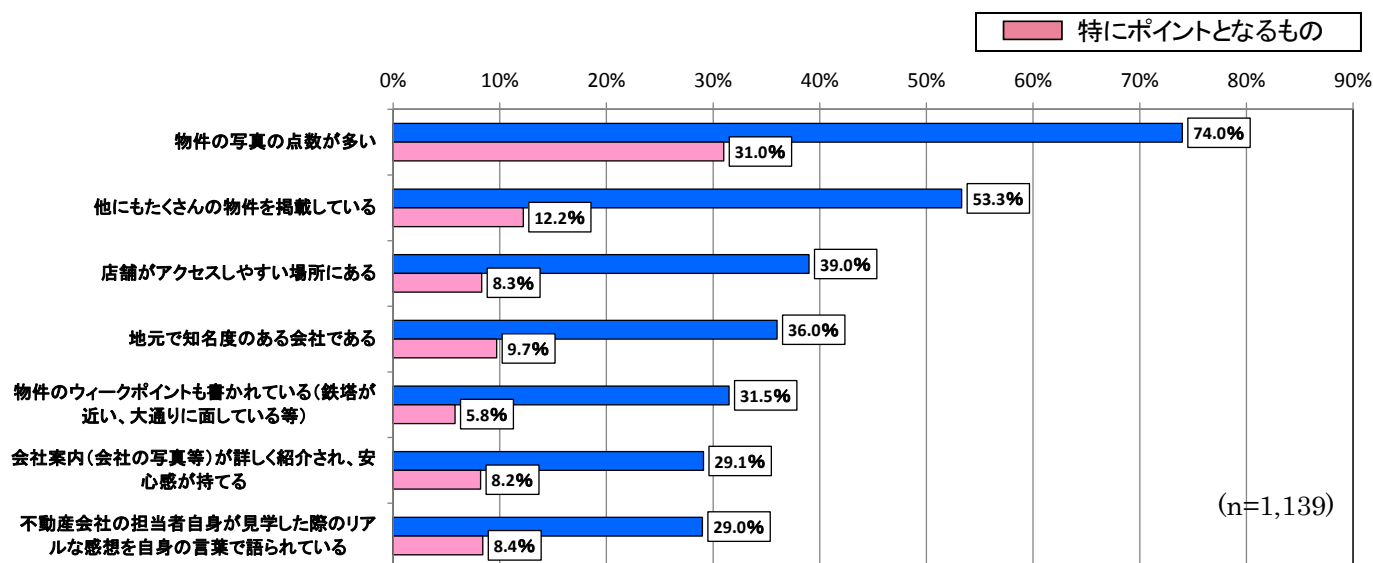
※問合せ物件数において 30 物件超の回答はベースから除いて集計

Q. 問合せ・訪問時に不動産会社を選ぶ際のポイントは？（複数回答） ※上位7位までを表示

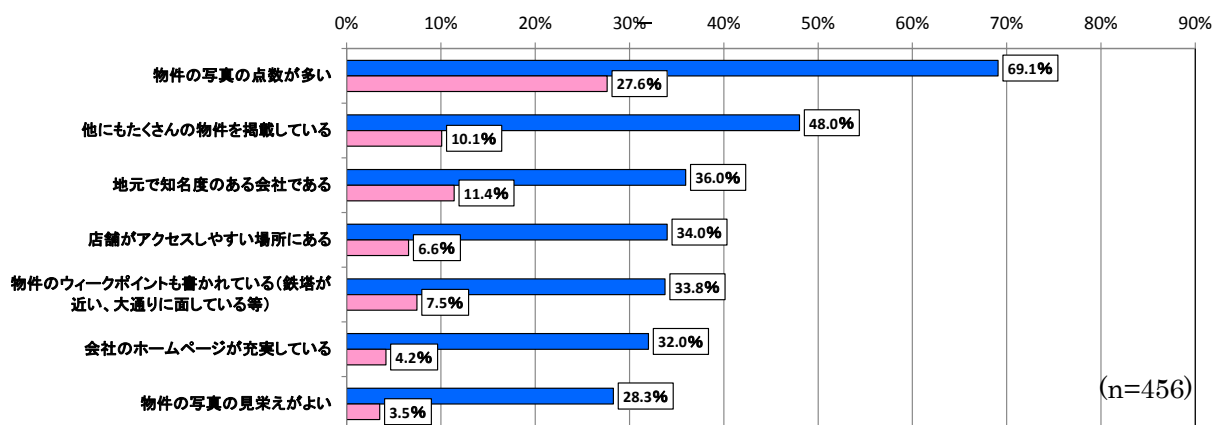
またその中で特にポイントとなるものは？

問合せ・訪問時に不動産会社を選ぶポイントも、“特にポイントとなるもの”も、売買物件・賃貸物件ともに「物件の写真の点数が多い」がトップに。

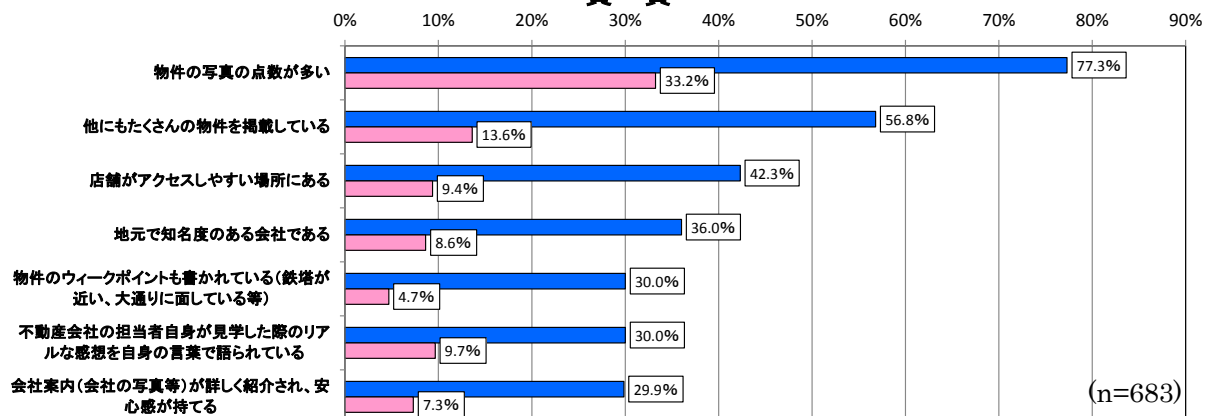
また賃貸物件については、「不動産会社の担当者のリアルな感想」「詳しい会社案内」など、物件検索(7ページ)同様、不動産会社についてもサイトで事前にできるだけ多くの情報を得たいという意識がうかがえる結果となった。



売 買



賃 貸

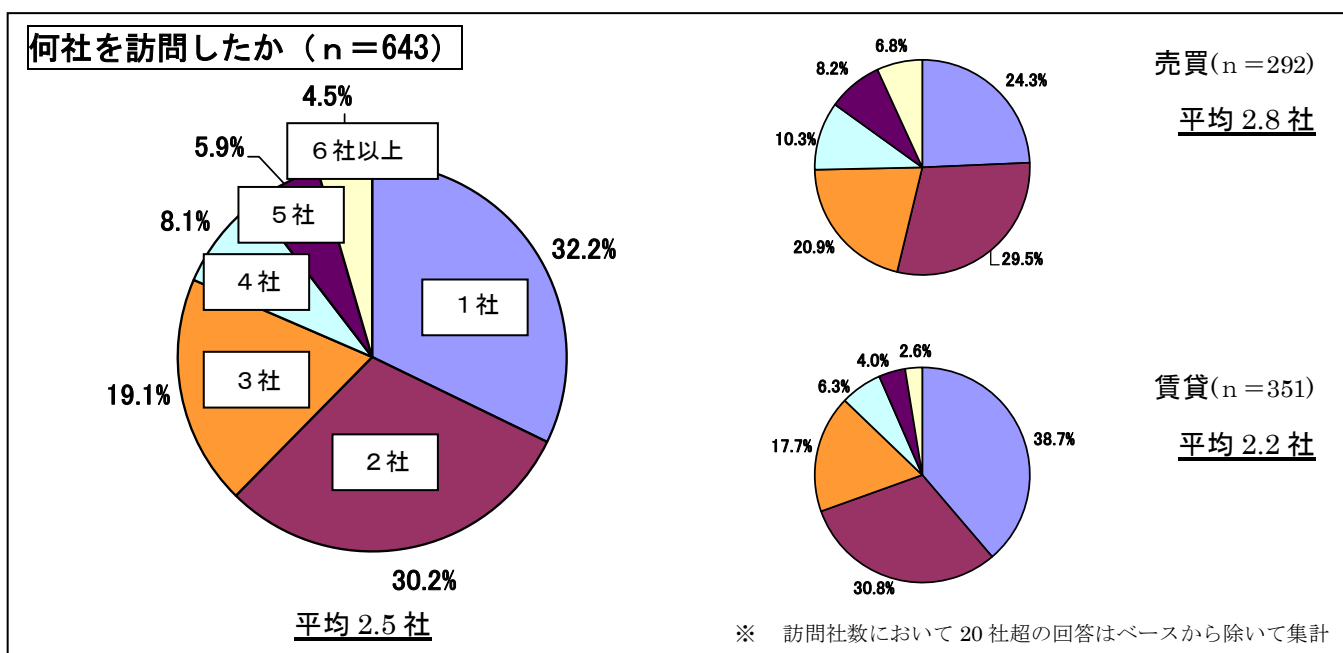
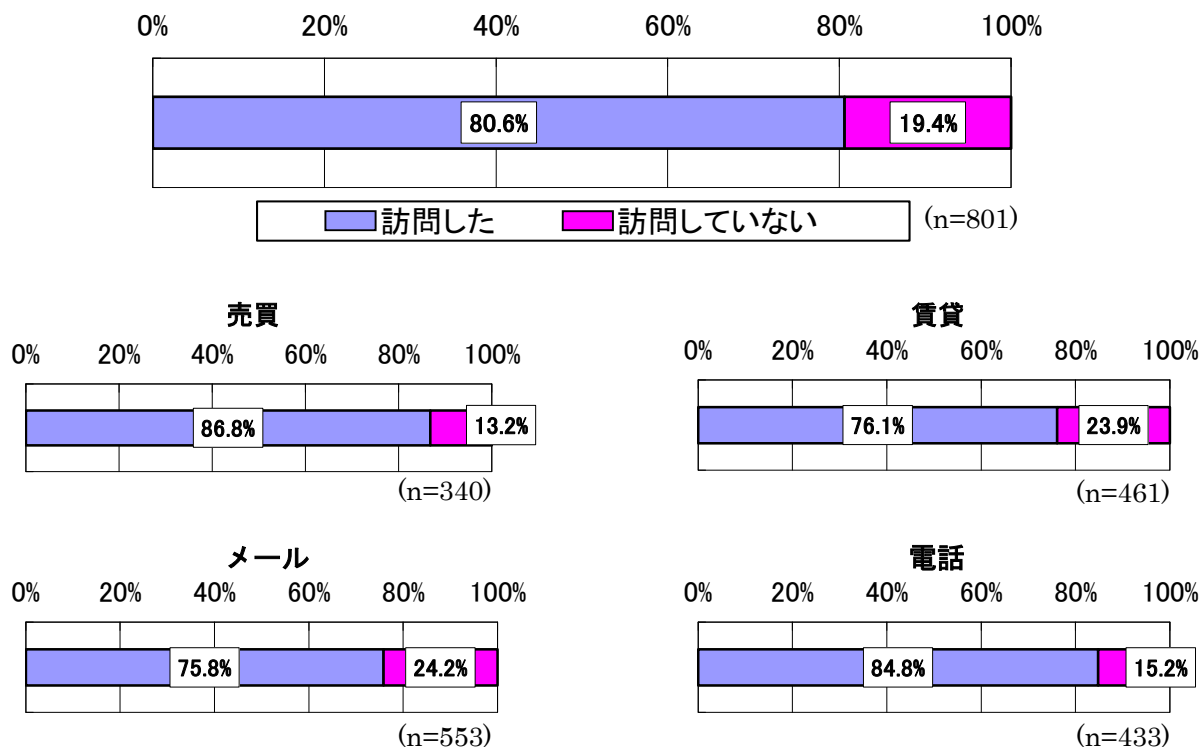


Q. 問合せ後、不動産会社を訪問されましたか？ また訪問した不動産会社数は？

問合せ後、不動産会社を訪問した人は 80.6%で、訪問率(※)は賃貸検討者より
 売買検討者の方が高く、問合せ手段では「メール」より「電話」の方が高い。

また、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、賃貸が 2.2 社。賃貸は、2 社以下が約 7 割を占める。

(※)訪問率:問合せ者に占める訪問者の割合



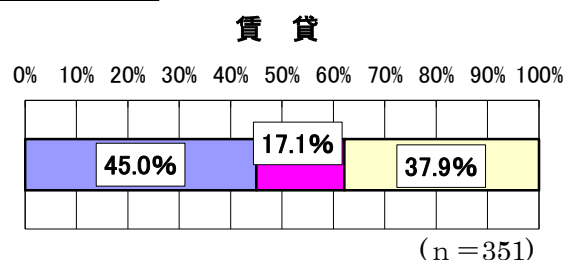
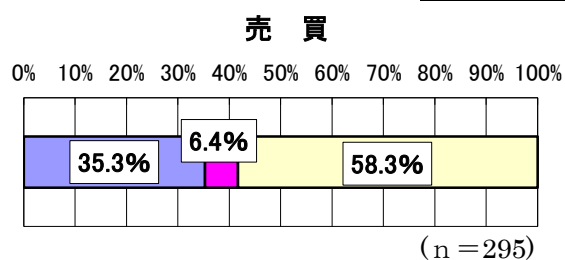
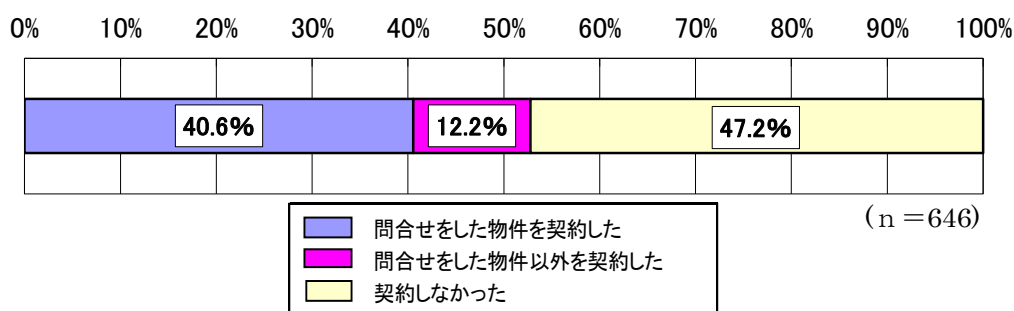
Q. 不動産会社を訪問後、物件の契約をされましたか？

また問合せをしてから契約までにかかった期間は？

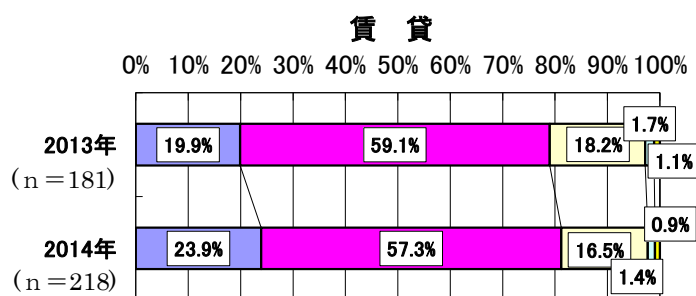
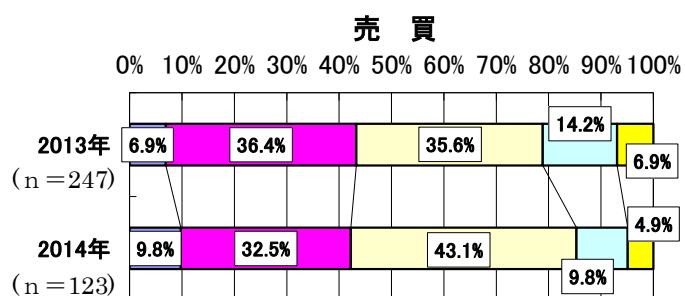
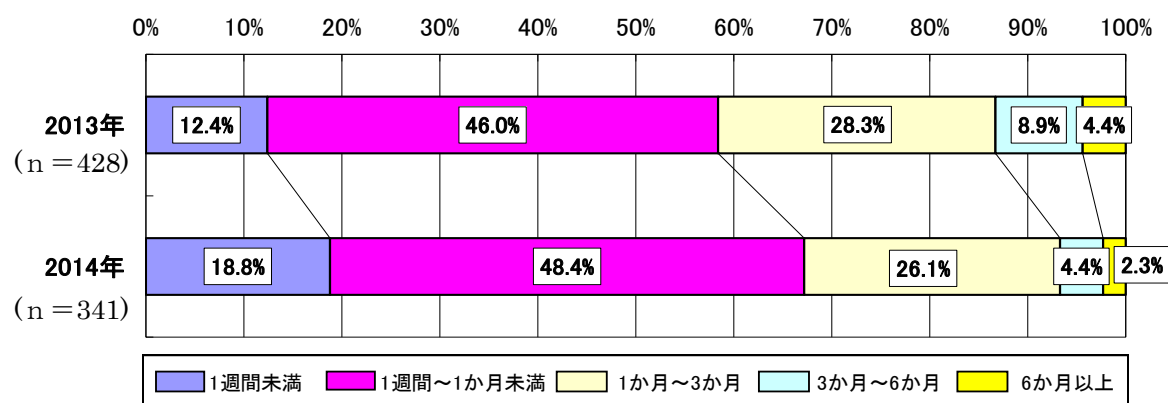
不動産会社を訪問した人の過半数が物件を契約。契約率(※)は賃貸が 62.1%と、
 売買(41.7%)を 20 ポイント以上上回る。賃貸は、問合せ率・訪問率は売買より
 低いものの、訪問に至れば、契約を決断する人が多いことが分かる。

また、問合せから契約までにかかった期間は、売買の方が圧倒的に長く、
 1 か月以上かかった人は前年を上回る 57.8%となった。

(※)契約率:訪問者に占める契約者の割合



問合せから契約までの期間は (n = 341)

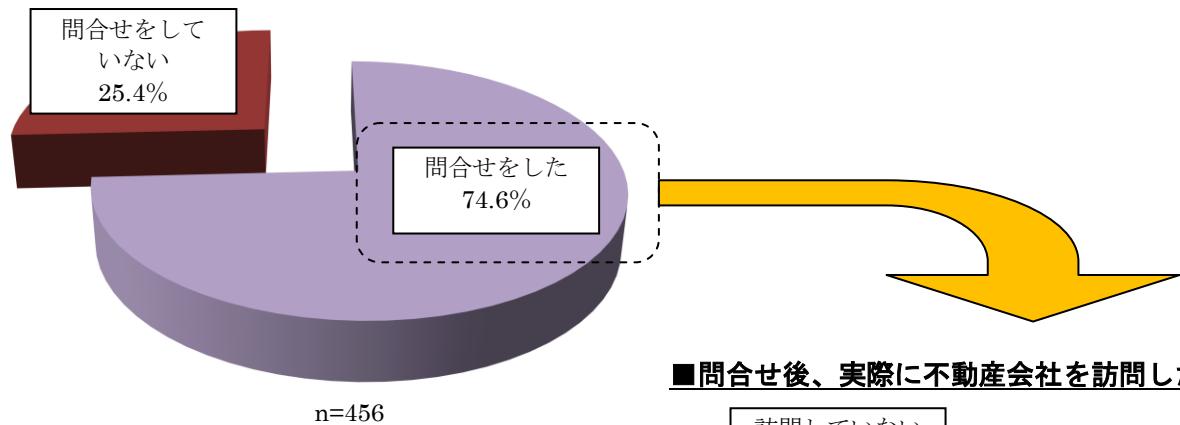


物件検索→契約の各過程での到達率

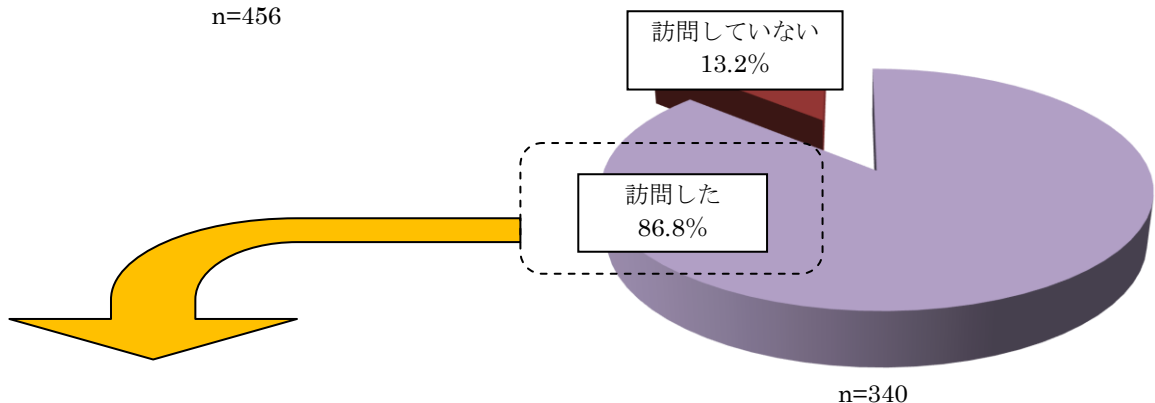
不動産会社に問合せをした売買検討者の 30.6%が、問合せ物件を契約した。
また、問合せ・訪問を経て契約に至った人の割合(契約到達率)は、
検索した人の 27.0%だった。

売 買

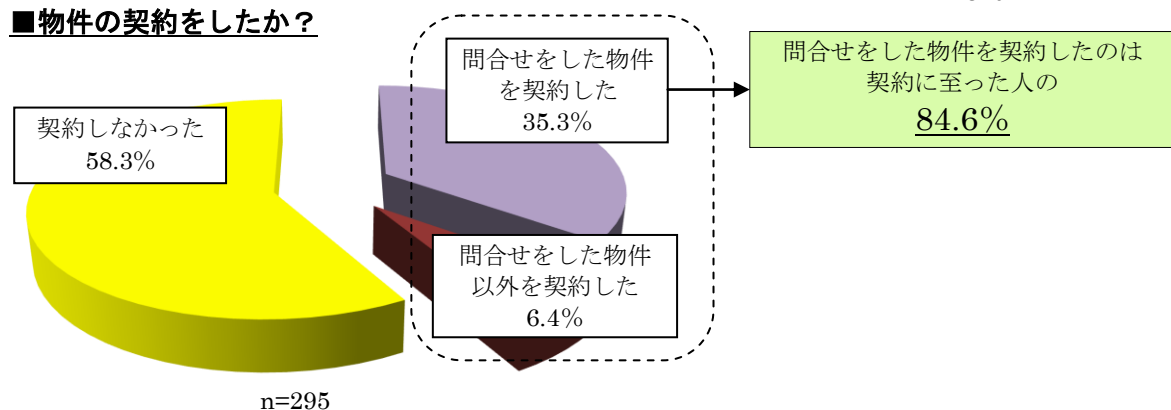
■物件検索後、不動産会社に問合せをしたか？



■問合せ後、実際に不動産会社を訪問したか？



■物件の契約をしたか？



不動産会社を訪問した人の
41.7%
が物件を契約した

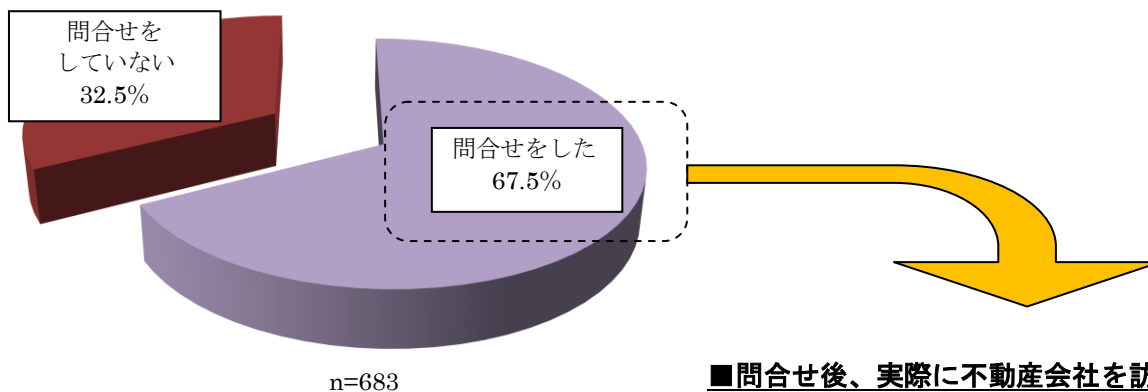
問合せをした人の
30.6%
が問合せをした物件を契約した

物件を検索した人の
27.0%
が物件を契約した

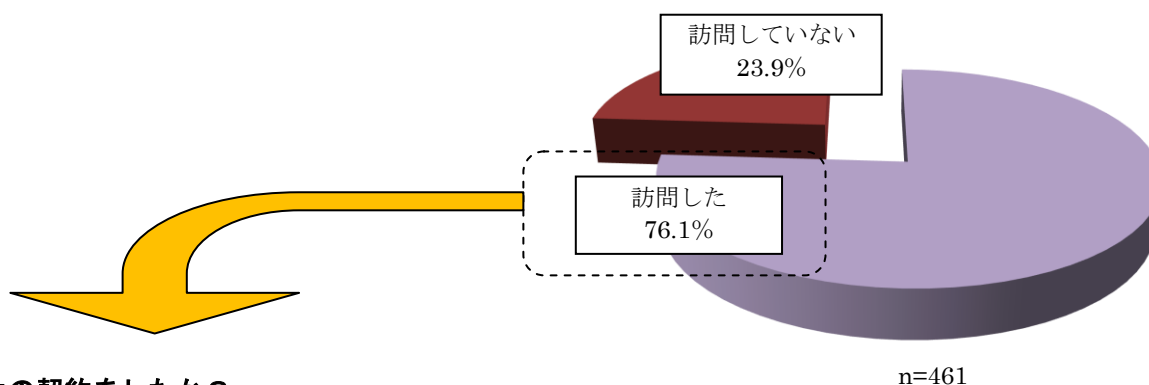
賃貸検討者では、不動産会社に問合せをした人の 34.3%が問合せ物件を契約。
また、契約到達率は 31.9%と、売買検討者を 4.9 ポイント上回る結果となった。

賃 貸

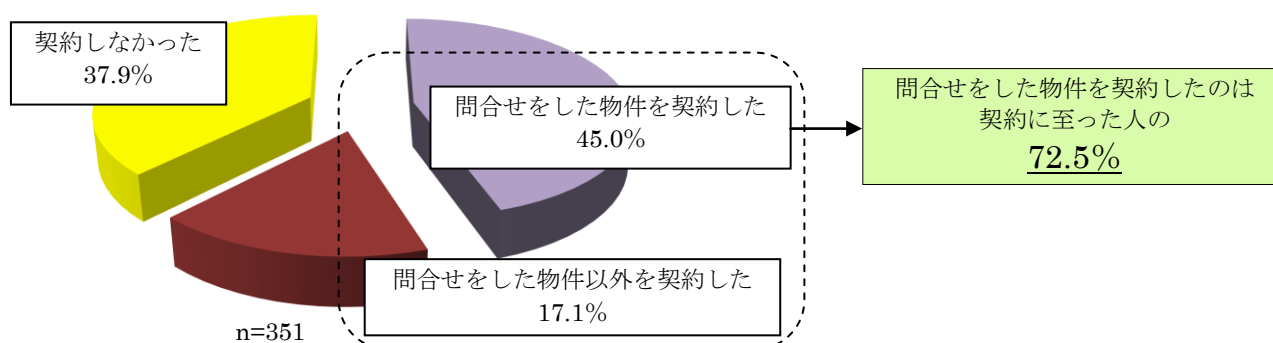
■物件検索後、不動産会社に問合せをしたか？



■問合せ後、実際に不動産会社を訪問したか？



■物件の契約をしたか？



不動産会社を訪問した人の
62.1%
が物件を契約した

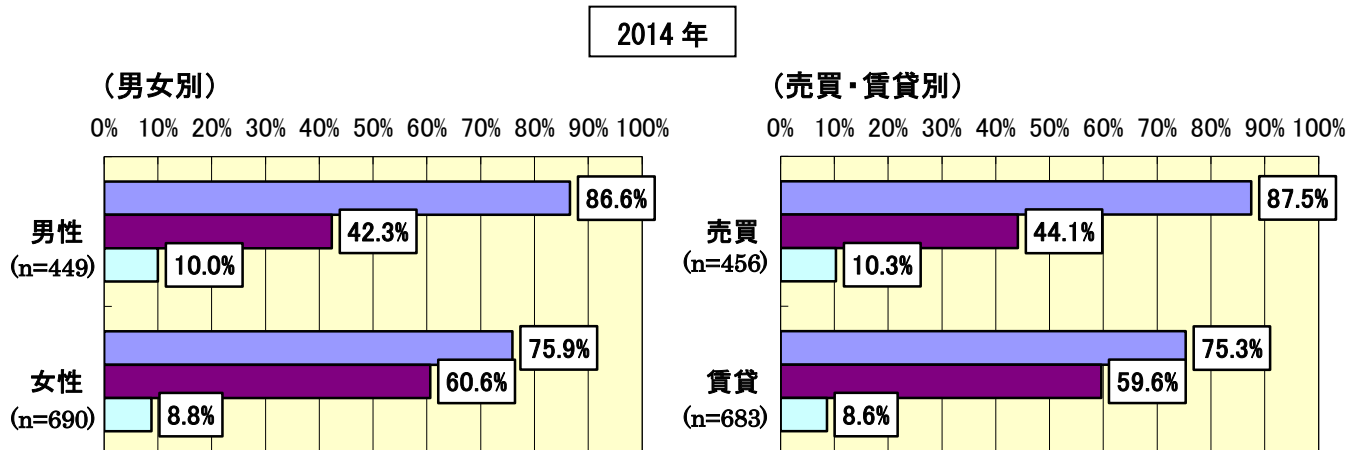
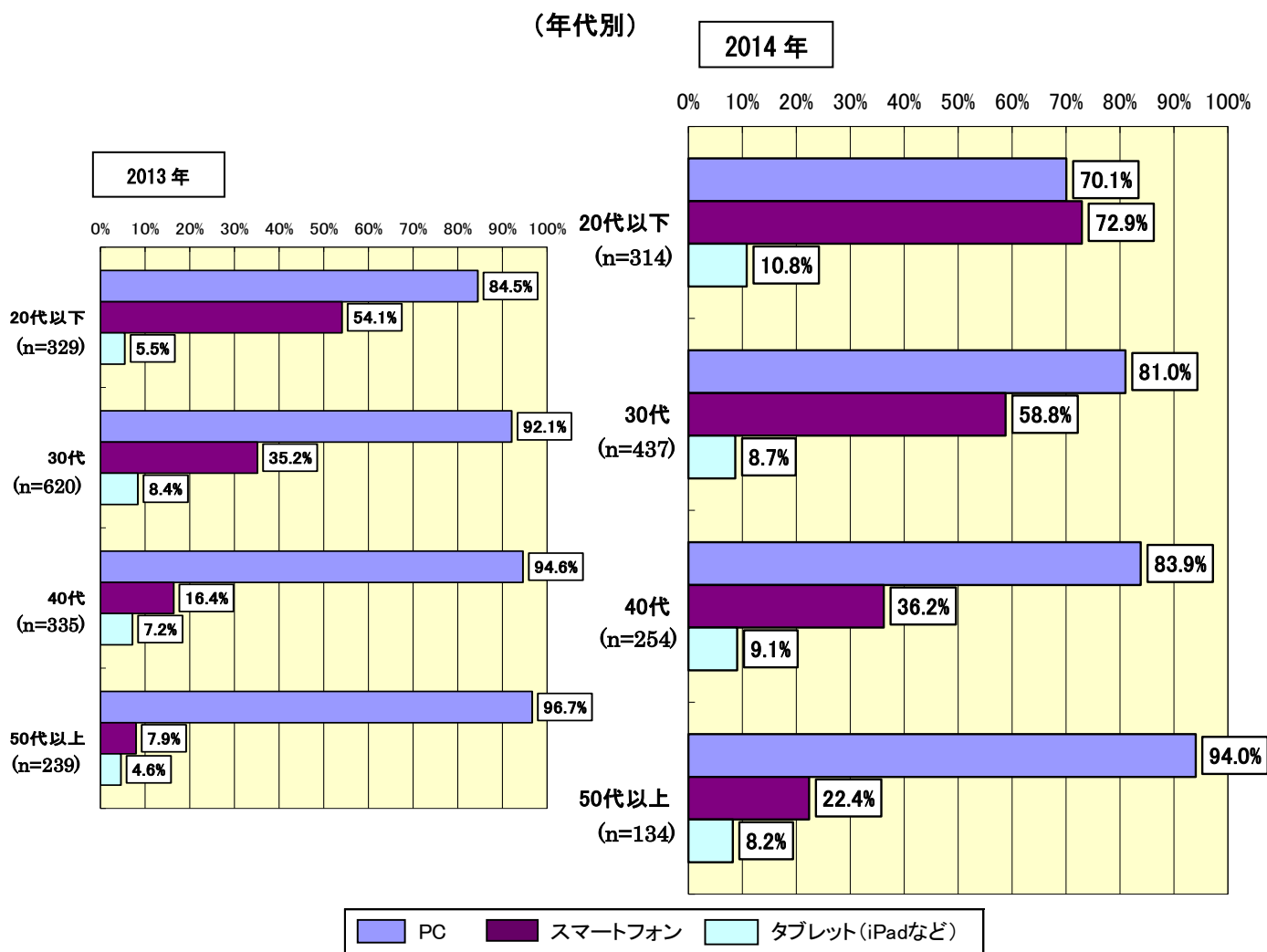
問合せをした人の
34.3%
が問合せをした物件を契約した

物件を検索した人の
31.9%
が物件を契約した

(2) 検索に利用したデバイスについて

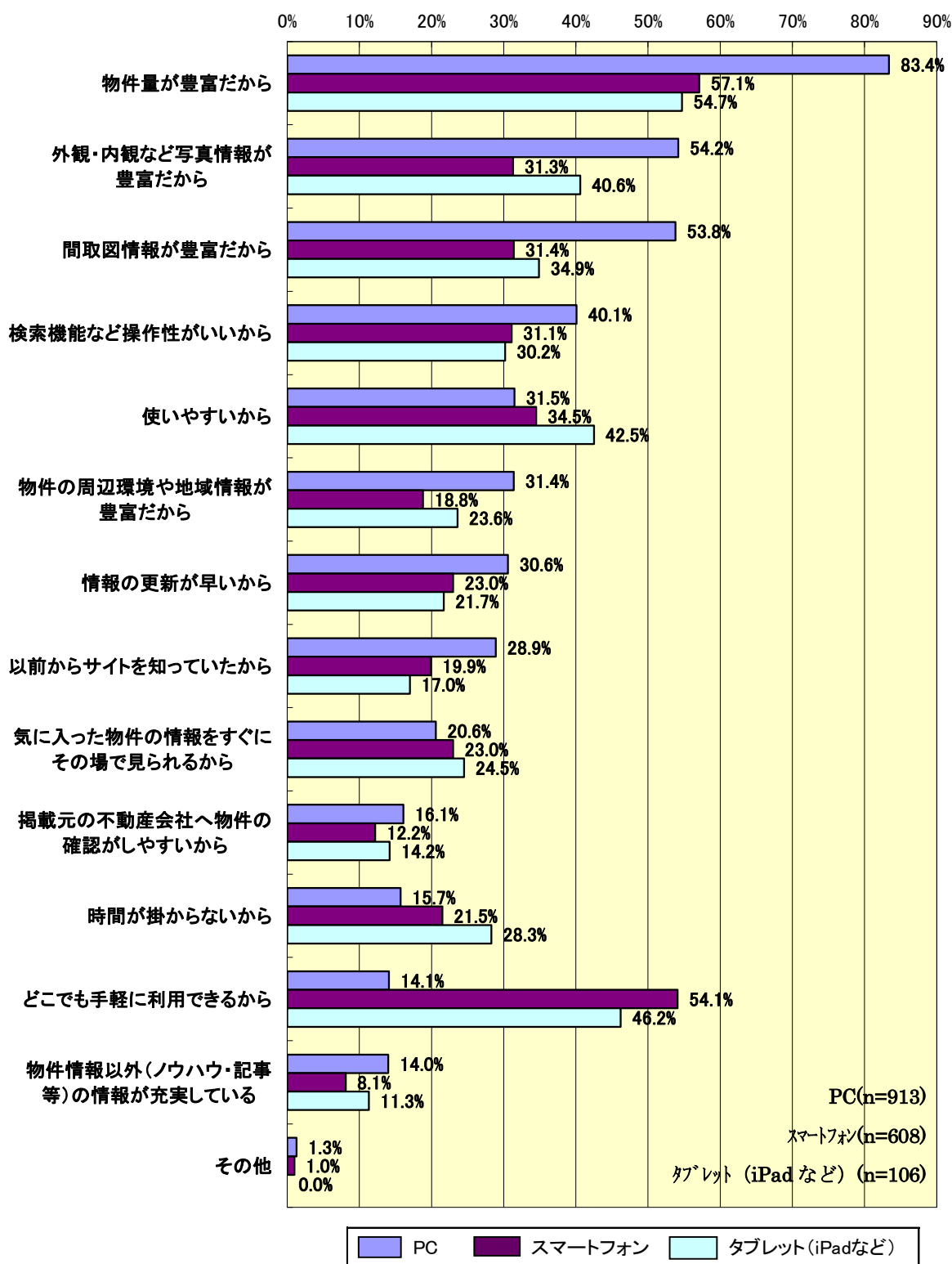
Q. 物件情報は何を使って調べましたか？（複数回答）

物件情報の検索に「スマートフォン」を利用する人が前年に比べ大幅に増加、20代以下では72.9%と「PC(パソコン)」を抑えトップとなり、30代も6割に迫った。一方で「PC」は、50代以上を除き同10ポイント以上減少している。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。



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

PC、スマホ、タブレットを問わず、利用する理由のトップは「物件量が豊富」。
次いで、PCが「外観・内観など写真情報が豊富」、スマホ・タブレットは
ともに「どこでも手軽に利用できる」となった。
各デバイスを通じて得られる情報量の差が縮まるなか、スマホ・タブレットの手軽さ、
使いやすさ、スピード等が、現在のライフスタイルにマッチしてきているようだ。



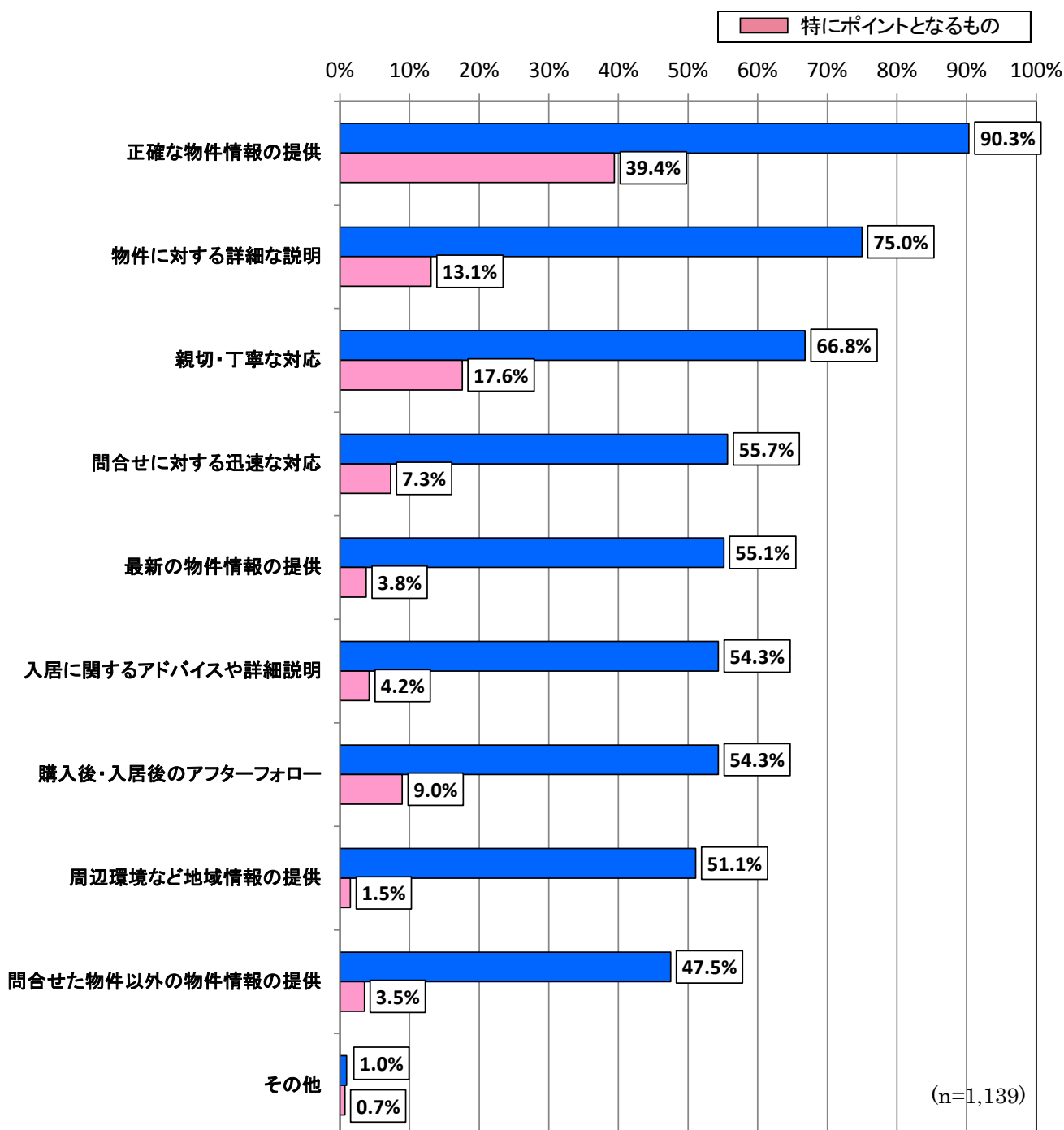
(3) 不動産会社について

Q. 不動産会社に求めるものは？（複数回答）

またその中で特にポイントとなるものは？

一般消費者が不動産会社に求めるものは「正確な情報の提供」が90.3%と最も多く、以下、「物件に対する詳細な説明」「親切・丁寧な対応」と続く。8位までの回答率が50%を超えており、“不動産のプロ”に多くのものを求めていることがうかがえる。

特にポイントとなるものについても、「正確な情報の提供」が39.4%でダントツ。また、まずは「親切・丁寧な対応」を求める人が相当数(17.6%)いることも分かった。



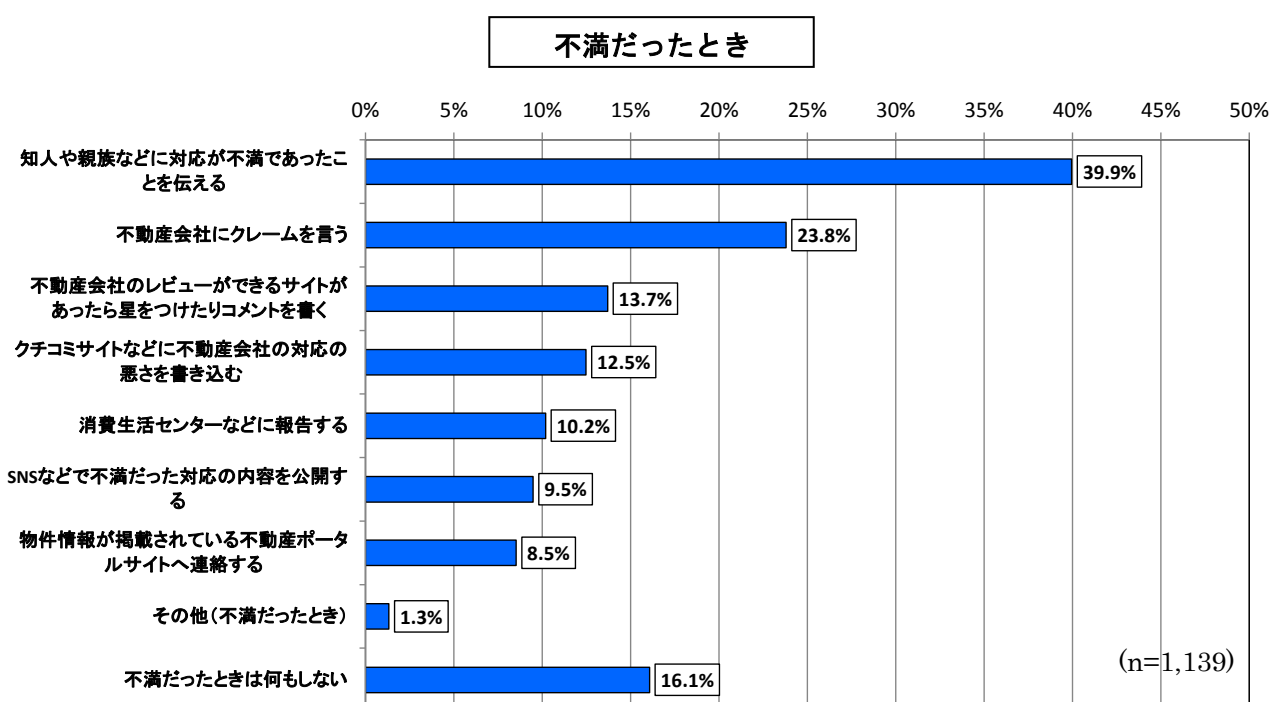
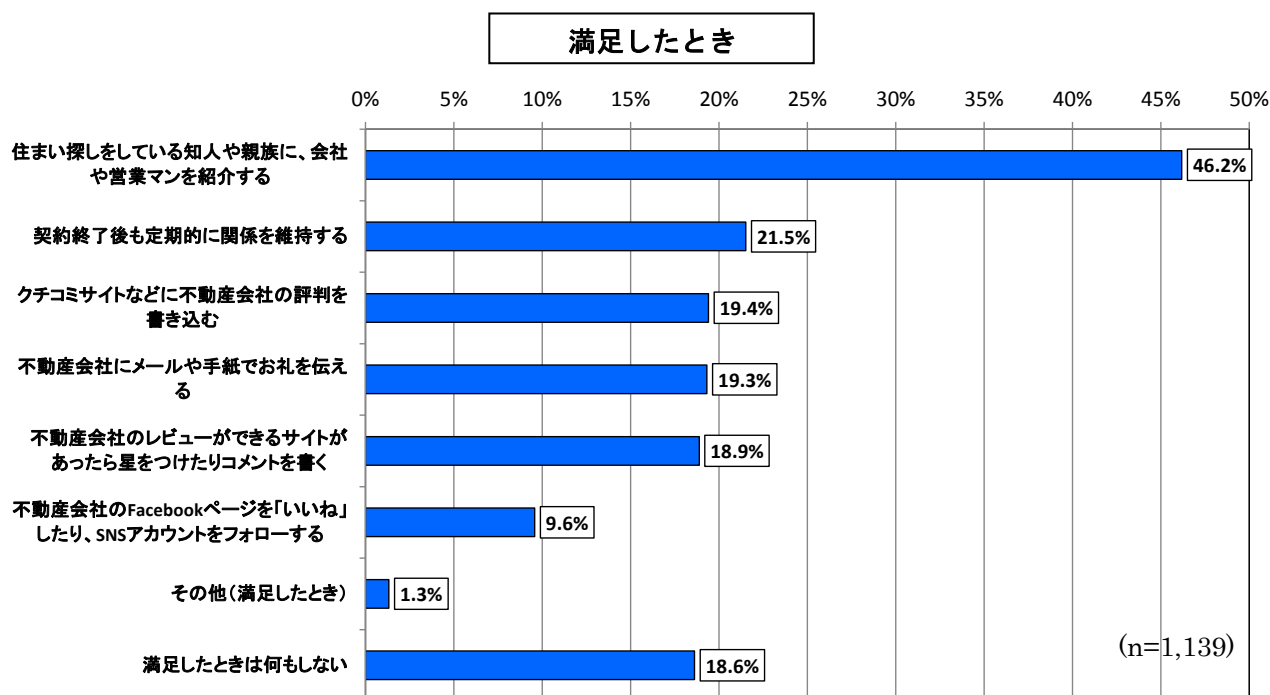
Q. 不動産会社の対応に満足したとき、または不満だったときに

どのような行動をとりますか？（複数回答）

不動産会社の対応に“満足”したときにとる行動で最も多かったのは、「住まい探しをしている知人や親族に、会社や営業マンを紹介する」。

一方、“不満”は「知人や親族などに対応が不満だったことを伝える」がトップに。

その他、クチコミやレビュー、SNS等で、良くも悪くも情報が広く伝わり、会社の評価に大きく影響することが予測される。



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 R S C)

【所在地】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

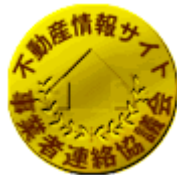
【組織】会長 株式会社リクルート住まいカンパニー
代表取締役社長 野口孝広
理事 アットホーム株式会社
取締役 業務推進部 部長 庄司利浩
理事 株式会社ネクスト
執行役員 HOME'S事業本部 副本部長兼営業支援開発部 部長 田村剛
監事 株式会社リクルート住まいカンパニー
MP 統括部 SUUMO 編集長 池本洋一
事務局 不動産情報サイト事業者連絡協議会 担当：鈴木
東京都千代田区内幸町 1-3-2 内幸町東急ビル 3F 〒100-0011
電話 03-3593-5289 F A X 03-3593-5291

【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：鈴木

東京都千代田区内幸町 1-3-2 内幸町東急ビル 3F 〒100-0011

電話 03-3593-5289 F A X 03-3593-5291 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 業務推進部 岩田

電話 03-3580-7185