

News Release

2021 年 10 月 28 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

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 P16 ご参照）では、このたび、当協議会ホームページおよび加盟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、加盟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 回実施しているもので、今回はその 19 回目になります。物件契約に至ったユーザーの行動・特徴を中心にまとめました。

住まい探しをしてから契約までにかかった期間は、「1 か月～3 か月未満」の割合が最も高い。賃貸の検討期間は再び長期化の傾向に。(P5)

売買物件の契約者が物件情報以外に必要なと思う情報は、「浸水の危険性」「地盤の固さ(強さ)」がトップ[○]2。ハザード情報への意識高まる。(P10)

新型コロナウイルスの影響で変わった住宅に求める条件は、「遮音性に優れた住宅」がトップ[○]。検討する物件種別に変化も。(P3・15)

<調査概要>

(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、不動産情報サイト上で行ったオープン型調査

(2) 調査期間

2021 年 3 月 18 日～6 月 16 日の 91 日間

(3) 有効回答数

2,608 人（過去 1 年のうちにインターネットでご自身が住む住まいを賃貸または購入するために不動産物件情報を調べた（調べている）方）

■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、一般消費者にとっては希望する不動産の探索に、また、不動産会社にとっては成約の促進に、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ては、広告主である不動産会社やインターネットサイトの信用失墜につながりかねません。

2002 年 4 月、不動産情報サイト運営を事業とする会社が集まり、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。

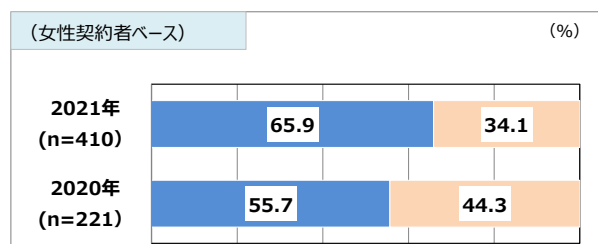
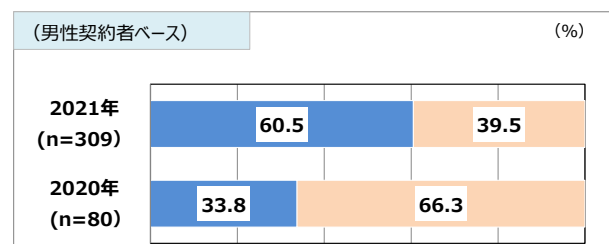
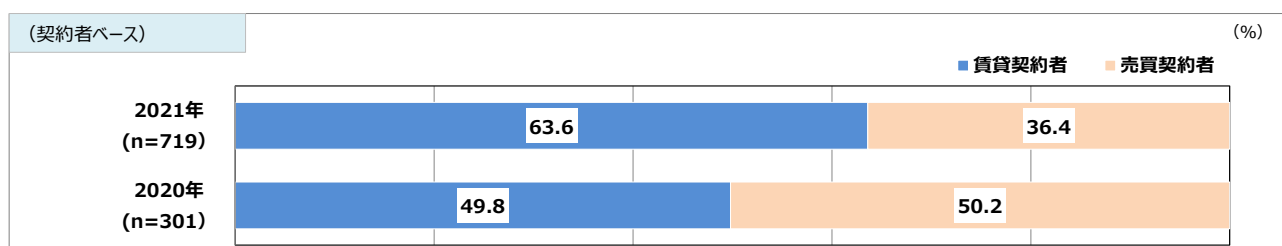
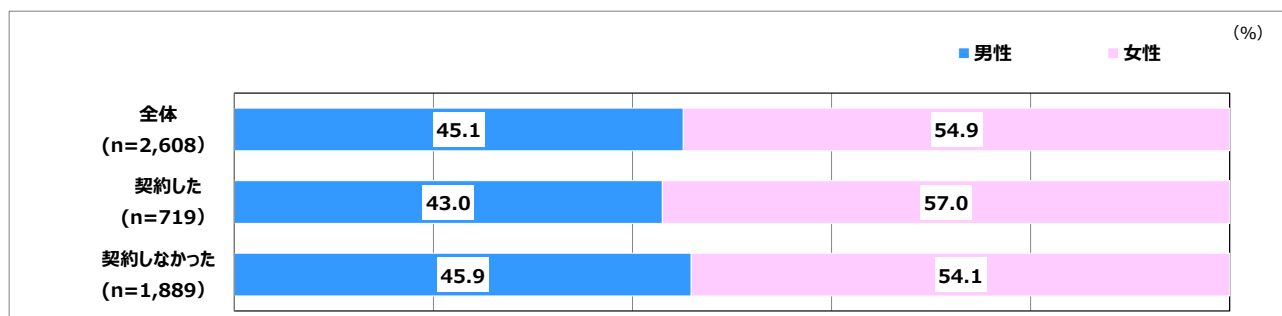
「不動産情報サイト利用者意識アンケート」は、その一環として 2003 年より毎年実施しているもので、調査結果は、ニュースリリースとして発信するほか、不動産情報サイト事業者連絡協議会（RSC）および加盟各社のホームページでも公開します。

■CONTENTS

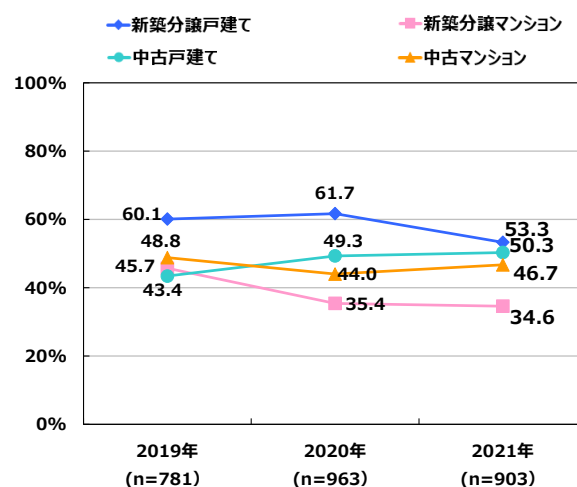
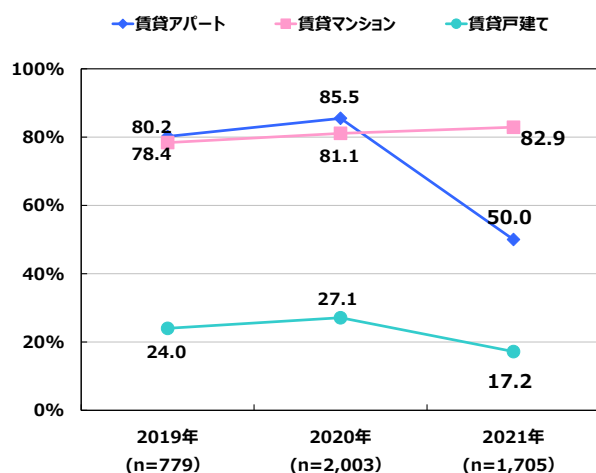
1. 回答者の内訳	3～4
2. 主な調査結果	5～16
(1) 物件の検討から契約まで	5～9
・住まい探しをしてから契約までにかかった期間は？	
・問合せた不動産会社数は？	
・問合わせた物件数は？	
・訪問した不動産会社数は？	
・問合せや訪問を行う際に不動産会社を選ぶ時のポイント・気にする点は？	
またその中で特にポイントとなるものは？	
(2) 不動産情報サイトについて	10～11
・物件情報以外に必要だと思う情報は？	
・物件情報を探す際に必要だと思う情報は？	
(3) 不動産会社について	12～13
・不動産会社に求めるものは？	
またその中で特にポイントとなるものは？	
・問合せた不動産会社の対応に対して満足だったこと・不満だったことは？	
(4) その他	14～15
・最近注目の不動産用語の理解度について	
・新型コロナウィルス感染症拡大が起こる前と比べて、住宅に求める条件はどのように変わったか？	
3. 不動産情報サイト事業者連絡協議会 概要	16

1. 回答者の内訳

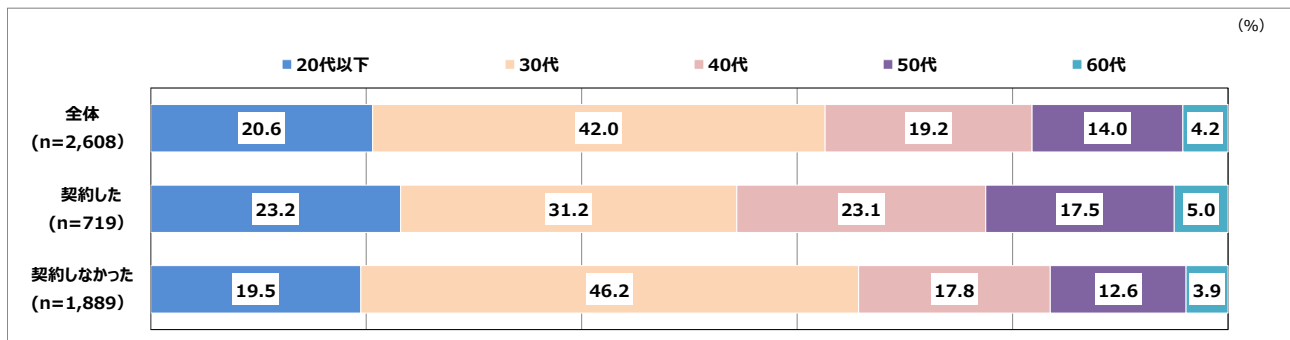
(1) 性別、賃貸・売買別



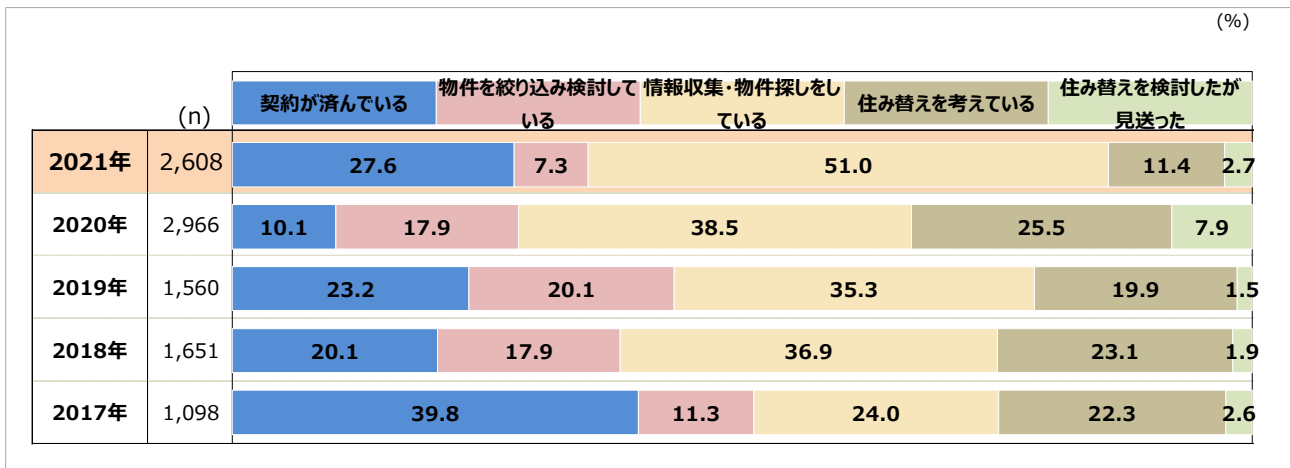
(2) 検討物件種別（複数回答）※未契約者含む全回答者



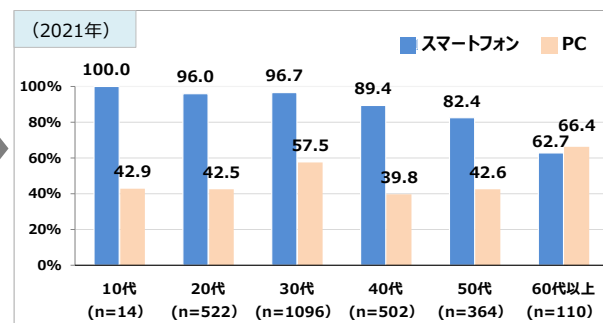
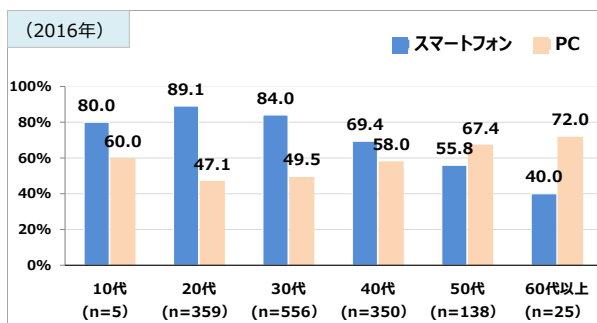
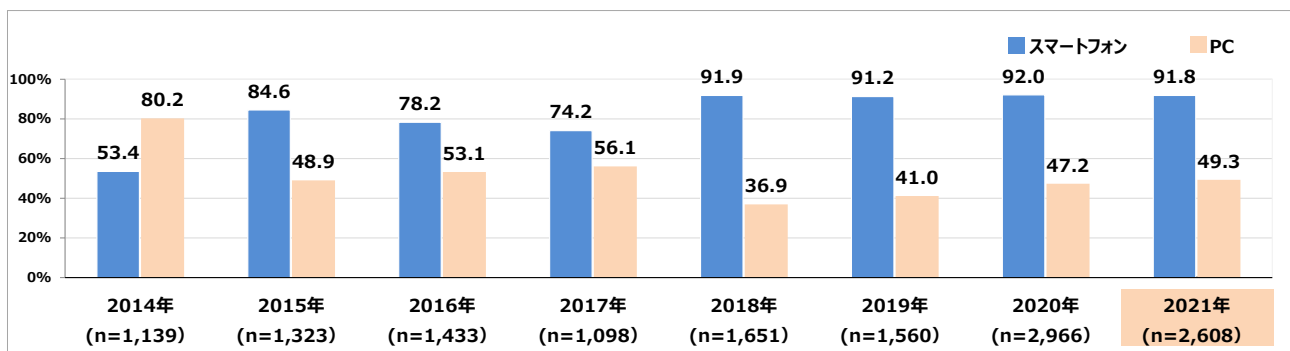
(3)年代別



(4)住み替え状況 ※未契約者含む全回答者



(5)不動産情報を調べる際に利用したもの（複数回答） ※未契約者を含む全回答者



【(5)について】

スマートフォンの利用率は 91.8%と、4 年連続で 90%台となりました。また 2016 年には P C 利用率の方が高かった 50 代は、2021 年ではスマートフォン利用率が P C 利用率の約 2 倍となっています。なお、2021 年の 10 代のスマートフォン利用率は 100%でした。

2. 主な調査結果

(1) 物件の検討から契約まで

物件を「契約した人」が対象

- 住まい探しをしてから契約までにかかった期間で最も割合が高かったのは、賃貸・売買ともに「1 か月～3 か月未満」となりました。
- 賃貸では、「1 週間～1 か月未満」の割合が前年の 46.0%から 35.7%と 10 ポイント以上減少しており、直近 5 年間で最も少なくなりました。また 1 か月以上の割合の合計は 52.6%と半数以上が契約までに 1 か月以上を費やしており、再び長期化の傾向が見られます。
- 売買でも、「1 週間～1 か月未満」の割合は前年の 25.2%から 14.5%と 10 ポイント以上減少しました。また 3 か月以上の割合の合計は 49.6%となっており、契約までの期間は、コロナ禍前の 2019 年とよく似た傾向となっています。

Q1. 住まい探しをしてから契約までにかかった期間は？

(%)

(n)			当日～翌日	3日～ 1週間未満	1週間～ 1か月未満	1か月～ 3か月未満	3か月～ 6か月未満	6か月以上
全体	2021年	719	2.8	5.7	28.0	37.8	14.9	10.8
	2020年	301	2.7	8.6	35.5	31.9	11.3	10.0
	2019年	362	1.9	7.2	26.5	33.4	16.9	14.1
	2018年	333	2.7	4.5	31.8	34.8	13.2	12.9
	2017年	437		16.7	59.0		20.8	0.7 2.7
物件 種別	賃貸	2021年	457	3.5	8.3	35.7	40.5	7.7 4.4
		2020年	150	3.3	16.7	46.0	29.3	1.3 3.3
		2019年	162	3.7	10.5	43.2	33.3	2.5 6.8
		2018年	195	4.1	5.6	42.6	34.4	8.7 4.6
		2017年	375		18.7	64.5	16.3	0.5
	売買	2021年	262	1.5 1.1	14.5	33.2	27.5	22.1
		2020年	151	2.0 0.7	25.2	34.4	19.2	18.5
		2019年	200	0.5 4.5	13.0	33.5	25.0	23.5
		2018年	138	0.7 2.9	16.7	35.5	19.6	24.6
		2017年	62	4.8	25.8	48.4	16.1	4.8

(1)物件の検討から契約まで

物件を「契約した人」が対象

- 物件を契約した人が検討時に問合せた不動産会社数は平均 3.1 社、前年比 0.5 社減少。
- 「1 社」の割合が 3.0 ポイント増加した一方、「6 社以上」の割合は 4.4 ポイント減少しました。特に売買では、「6 社以上」の割合が前年より 5.6 ポイント減少しており、多くの不動産会社に問合せし比較検討していた昨年の傾向は、やや弱まっています。

Q2. 問合せた不動産会社数は？

(%)

			(n)	1社	2社	3社	4社	5社	6社以上	平均社数	
全体	2021年	664	17.2	23.0	28.3		12.5	10.2	8.8	3.1社	
	2020年	295	14.2	24.7	23.4		11.9	12.5	13.2	3.6社	
	2019年	343	18.1	26.2	21.3		11.7	14.0	8.7	3.2社	
	2018年	320	18.1	20.0	24.4		13.8	11.9	11.9	3.4社	
	2017年	437	23.6	27.9	22.7		11.2	9.8	4.8	2.8社	
物件 種別	賃貸	2021年	423	21.3	25.8	28.1		11.1	8.0	5.7	2.8社
		2020年	148	16.9	31.1	25.7		10.8	8.8	6.8	3.0社
		2019年	155	22.6	30.3	14.8	12.9	11.6	7.8	3.0社	
		2018年	186	19.4	24.7	24.2	12.4	12.9	6.5	3.1社	
		2017年	375	22.9	28.8	22.9	10.9	9.3	5.2	2.8社	
	売買	2021年	241	10.0	18.3	28.6	14.9	14.1	14.1	3.7社	
		2020年	147	11.6	18.4	21.1	12.9	16.3	19.7	4.2社	
		2019年	188	14.4	22.9	26.6	10.6	16.0	9.5	3.5社	
		2018年	134	16.4	13.4	24.6	15.7	10.4	19.4	3.9社	
		2017年	62	27.4	22.6	21.0	12.9	12.9	3.2	2.8社	
性別	男性	2021年	288	20.5	20.1	27.1		13.2	9.7	9.3	3.2社
		2020年	78	10.3	25.6	25.6		15.4	10.3	12.9	3.6社
		2019年	131	16.8	28.2	19.1	10.7	16.0	9.2	3.3社	
		2018年	102	20.6	19.6	15.7	14.7	15.7	13.7	3.6社	
		2017年	188	25.0	29.3	23.4		11.2	9.6	1.6	2.6社
	女性	2021年	376	14.6	25.3	29.3		12.0	10.6	8.3	3.1社
		2020年	217	15.7	24.4	22.6		10.6	13.4	13.3	3.6社
		2019年	212	18.9	25.0	22.6		12.3	12.7	8.5	3.2社
		2018年	218	17.0	20.2	28.4		13.3	10.1	11.0	3.3社
		2017年	249	22.5	26.9	22.1		11.2	10.0	7.2	3.0社

(1)物件の検討から契約まで

物件を「契約した人」が対象

- 物件を契約した人が検討時に問合せた物件数は平均 5.3 物件、前年比変動なし。
- 「1 物件」の割合は 9.5%と直近 5 年で最少となり、複数物件を比較検討する傾向が強くなりました。特に賃貸では、「1 物件」の割合が最少となっただけでなく、「6 物件以上」の割合は直近 5 年で最多となっています。

Q3. 問合せた物件数は？

(%)

(n)			1物件	2物件	3物件	4物件	5物件	6物件以上	平均物件数	
全体	2021年	651	9.5	11.7	16.9	10.4	17.8	33.6	5.3物件	
	2020年	295	13.9	10.2	14.2	10.2	16.3	35.3	5.3物件	
	2019年	343	10.5	13.1	19.0	9.6	17.2	30.6	5.2物件	
	2018年	320	11.6	11.3	17.5	10.3	16.6	32.8	5.5物件	
	2017年	437	18.3	14.2	16.2	9.8	15.6	25.9	4.9物件	
物件 種 別	賃貸	2021年	419	11.2	14.1	19.3	10.3	15.8	29.4	5.0物件
		2020年	148	16.2	12.8	15.5	12.8	15.5	27.2	4.5物件
		2019年	155	11.6	15.5	17.4	12.3	14.2	29.0	4.8物件
		2018年	186	14.0	14.0	17.7	7.5	18.3	28.5	5.1物件
		2017年	375	19.2	13.1	17.1	10.4	15.5	24.7	4.9物件
	売買	2021年	232	6.5	7.3	12.5	10.8	21.6	41.3	6.0物件
		2020年	145	11.6	7.5	12.9	7.5	17.0	43.5	6.1物件
		2019年	188	9.6	11.2	20.2	7.4	19.7	31.9	5.4物件
		2018年	134	8.2	7.5	17.2	14.2	14.2	38.8	6.0物件
		2017年	62	12.9	21.0	11.3	6.5	16.1	32.2	5.1物件
性 別	男性	2021年	282	11.0	10.3	17.0	10.6	16.7	34.4	5.3物件
		2020年	78	11.5	7.7	17.9	6.4	19.2	37.3	5.5物件
		2019年	131	7.6	12.2	22.1	10.7	18.3	29.0	5.3物件
		2018年	102	10.8	11.8	22.5	9.8	12.7	32.4	5.9物件
		2017年	188	18.1	16.0	18.1	8.5	15.4	23.9	4.4物件
	女性	2021年	369	8.4	12.7	16.8	10.3	18.7	33.1	5.3物件
		2020年	217	14.7	11.1	12.9	11.5	15.2	34.6	5.2物件
		2019年	212	12.3	13.7	17.0	9.0	16.5	31.6	5.1物件
		2018年	218	11.9	11.0	15.1	10.6	18.3	33.0	5.3物件
		2017年	249	18.5	12.9	14.9	10.8	15.7	27.3	5.2物件

(1)物件の検討から契約まで

物件を「契約した人」が対象

- 物件を契約した人が訪問した不動産会社数は平均 2.5 社、前年比 0.4 社減少。
- 問合せた不動産会社数と同様、訪問した不動産会社数も減少しました。賃貸では、前年最も割合が高かったのは「2 社」でしたが、今年は再び「1 社」となっています。なお、売買では「6 社以上」の割合が大きく減少し、その分「1 社」～「5 社」の割合が増加しました。

Q4. 訪問した不動産会社数は？

(%)

(n)			1社	2社	3社	4社	5社	6社以上	平均社数
全体	2021年	618	30.1	28.6	21.4	8.9	7.0	4.0	2.5社
	2020年	270	24.8	30.4	18.5	8.9	7.8	9.7	2.9社
	2019年	336	31.0	31.8	17.9	5.7	8.3	5.3	2.5社
	2018年	304	29.6	27.0	21.1	10.9	6.6	4.9	2.6社
	2017年	437	41.4	27.0	19.2	5.5	4.6	2.3	2.1社
物件 種別	賃貸	2021年	378	36.2	30.2	20.4	6.9	4.0	2.2社
		2020年	132	31.1	37.9	14.4	7.6	4.5	2.4社
		2019年	150	40.7	37.3	14.7	4.7	1.3	1.9社
		2018年	172	34.9	30.2	19.2	8.7	5.2	2.3社
		2017年	375	41.3	28.5	19.5	4.5	2.5	2.1社
	売買	2021年	240	20.4	26.3	22.9	12.1	11.7	3.0社
		2020年	138	18.8	23.2	22.5	10.1	10.9	3.3社
		2019年	186	23.1	27.4	20.4	6.5	14.0	3.0社
		2018年	132	22.7	22.7	23.5	13.6	8.3	3.1社
		2017年	62	41.9	17.7	17.7	11.3	9.7	2.4社
性別	男性	2021年	265	31.3	25.7	21.5	10.2	6.4	2.6社
		2020年	72	20.8	23.6	25.0	11.1	8.3	3.1社
		2019年	129	31.8	26.4	18.6	5.4	10.9	2.8社
		2018年	96	31.3	24.0	15.6	15.6	6.3	2.8社
		2017年	188	43.1	29.8	17.0	4.3	1.0	2.0社
	女性	2021年	353	29.2	30.9	21.2	7.9	7.4	2.5社
		2020年	198	26.3	32.8	16.2	8.1	7.6	2.8社
		2019年	207	30.4	35.3	17.4	5.8	6.8	2.4社
		2018年	208	28.8	28.4	23.6	8.7	6.7	2.6社
		2017年	249	40.2	24.9	20.9	6.4	4.4	2.2社

(1) 物件の検討から契約まで

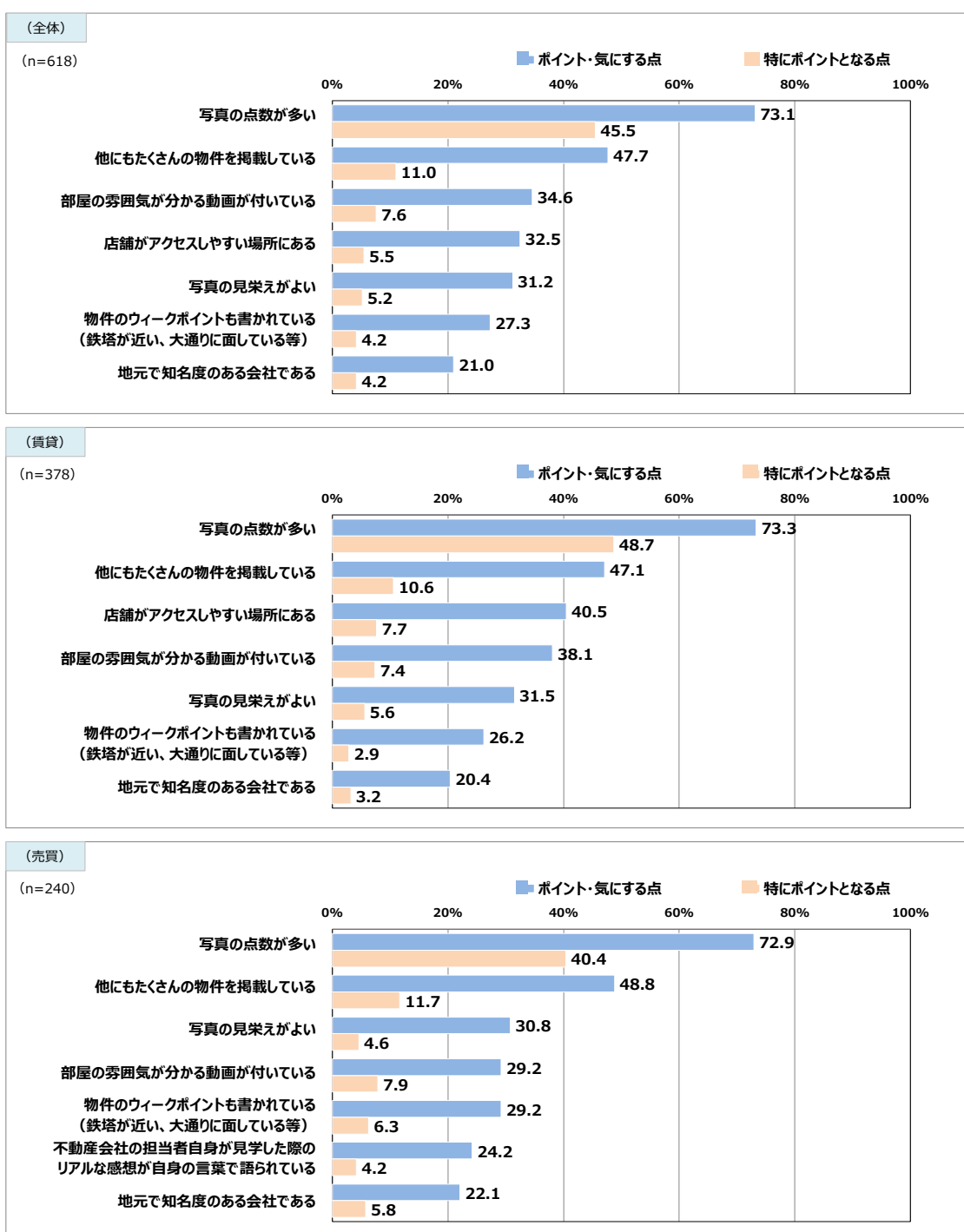
物件を「契約した人」が対象

- 不動産会社を選ぶ時のポイントは、賃貸・売買ともに「写真の点数が多い」が7割超とトップ。特にポイントとなる点でも2位以下に大差をつけ、1位となっています。
- ポイント・気にする点で、「店舗がアクセスしやすい場所にある」は、賃貸では前年2位に対し3位に後退、また売買では前年5位に対し圏外となりました。一方、賃貸・売買ともに2位に上昇したのが「他にもたくさんの物件を掲載している」（前年は賃貸4位、売買3位）で、アクセスしやすい場所より多くの物件を掲載している不動産会社を重視する傾向にあるようです。

Q5. 問合せや訪問を行う際に不動産会社を選ぶ時のポイント・気にする点は？（複数回答）

またその中で特にポイントとなるものは？

※上位7位までを表示

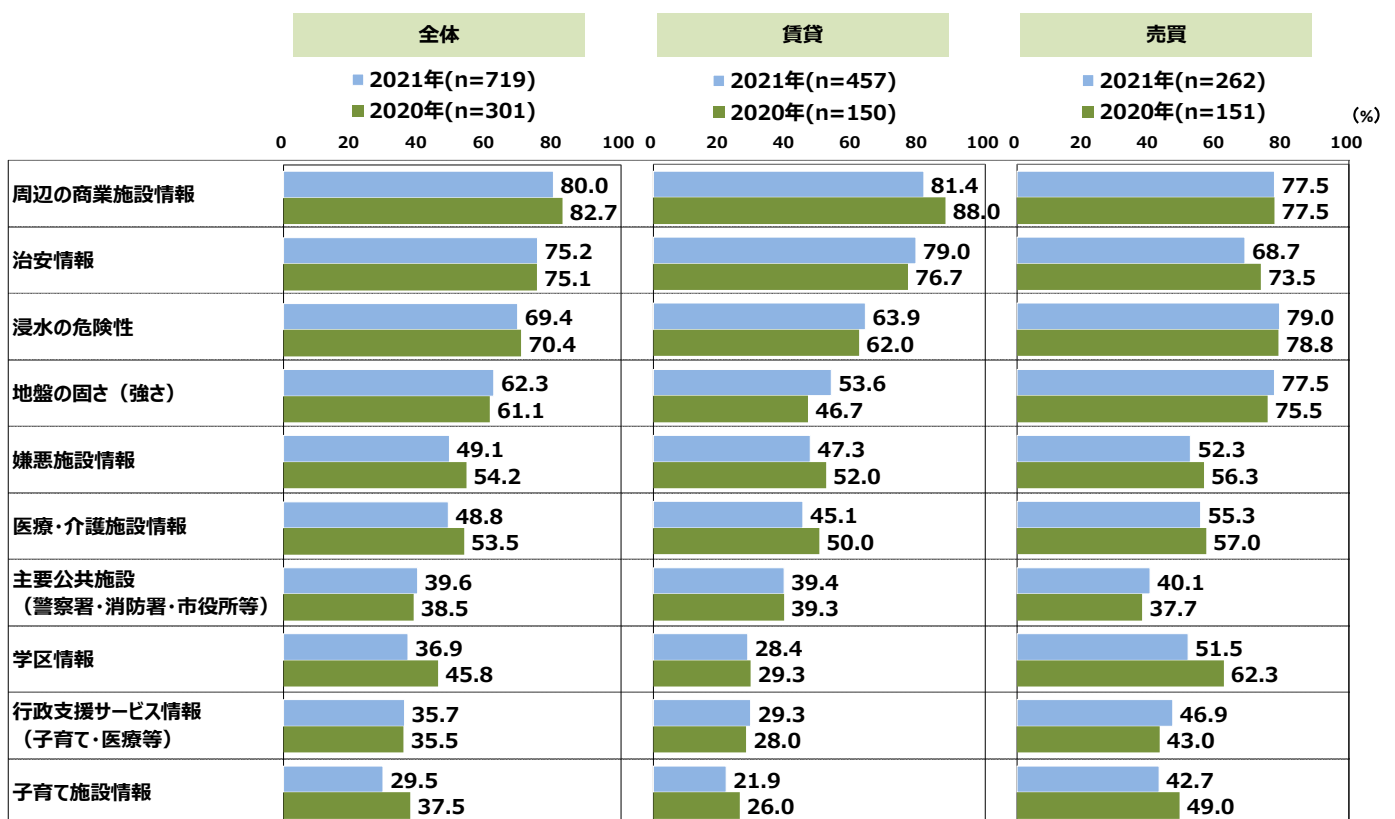


(2)不動産情報サイトについて

物件を「契約した人」が対象

- 不動産情報サイトで物件情報以外に必要なと思う情報は、全体では「周辺の商業施設情報」が 80.0%でトップとなりました。
- 売買契約者が必要なと思う情報は、「浸水の危険性」と「地盤の固さ（強さ）」のハザード情報がトップ 2（「周辺の商業施設情報」も同率 2 位）。これら 2 項目は、賃貸・売買ともに前年よりポイントが増加しており、災害への意識の高まりが感じられます。
- ハザード情報以外で賃貸・売買ともにポイントが上昇したのは、「主要公共施設（警察署・消防署・市役所等）」と「行政支援サービス情報（子育て・医療等）」の 2 つでした。前年より続くコロナ禍や災害の増加などから、行政に対する依存度も高まっているようです。

Q6.物件情報以外に必要なと思う情報は？（複数回答）



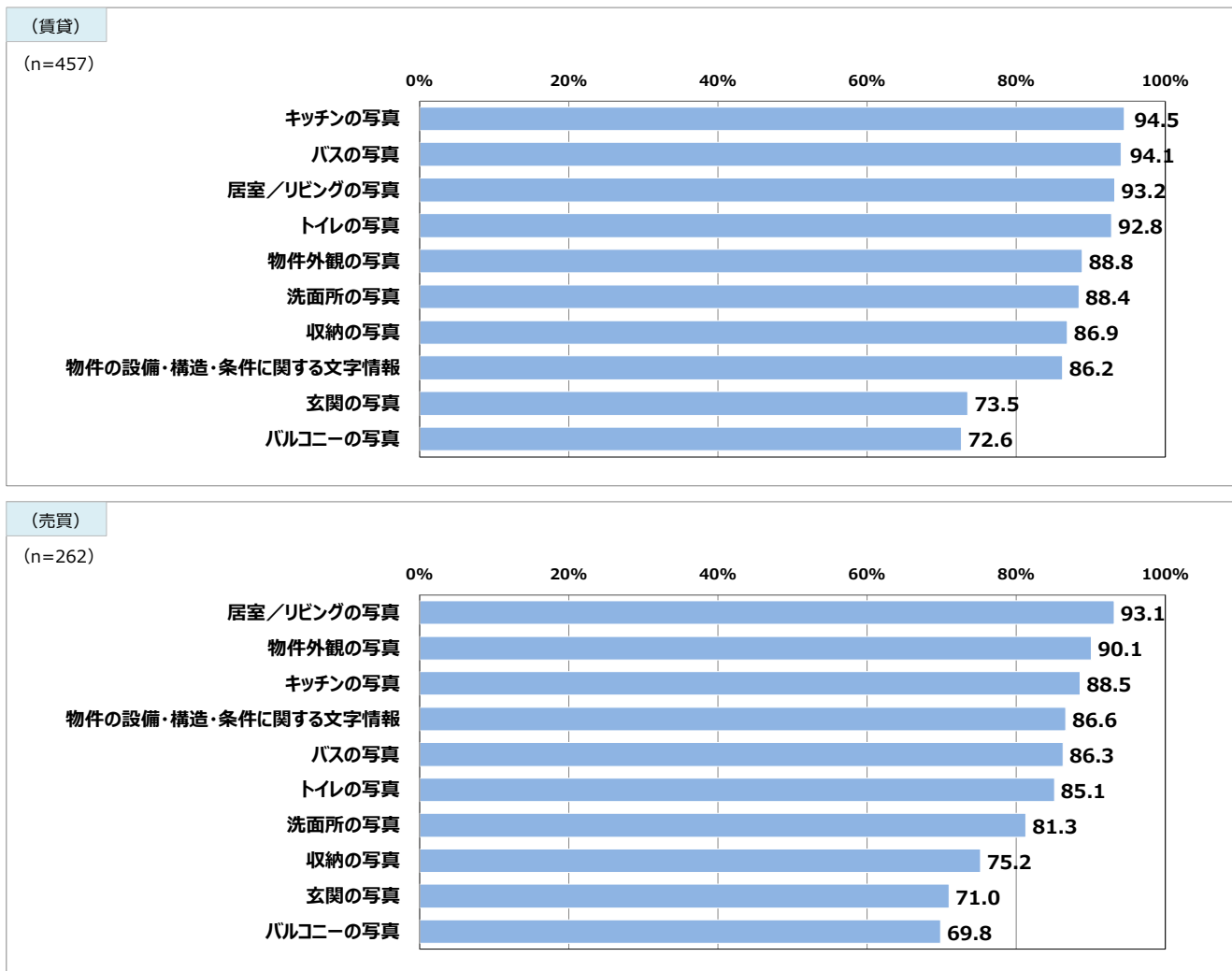
(2)不動産情報サイトについて

物件を「契約した人」が対象

- 不動産情報サイトで物件を探す際に必要だと思う情報は、順位に違いはあるものの、賃貸・売買ともに同じ項目がトップ 10 に入りました。
- トップ 2 を賃貸と売買で比較すると、賃貸では「キッチン」「バス」と水回りの写真が入っているのに対し、売買では「居室／リビング」と「物件外観」の写真がランクインしており、必要だと思う情報に違いが見られます。

Q7.物件情報を探す際に必要だと思う情報は？（複数回答）

※上位 10 位までを表示



【上位 10 位に入らなかった選択肢】

写真：庭、建物のエントランス、ロビー、駐車場、部屋からの眺望、物件の周辺環境（街並・公園等）、物件の周辺施設（スーパー・学校・病院等）

動画：物件の室内、物件の外観や共用部（エントランス・駐車場等）、住居内の導線が分かるもの、周辺環境

文字：物件の周辺環境（街並・公園等）、物件の周辺施設（スーパー・学校・病院等）

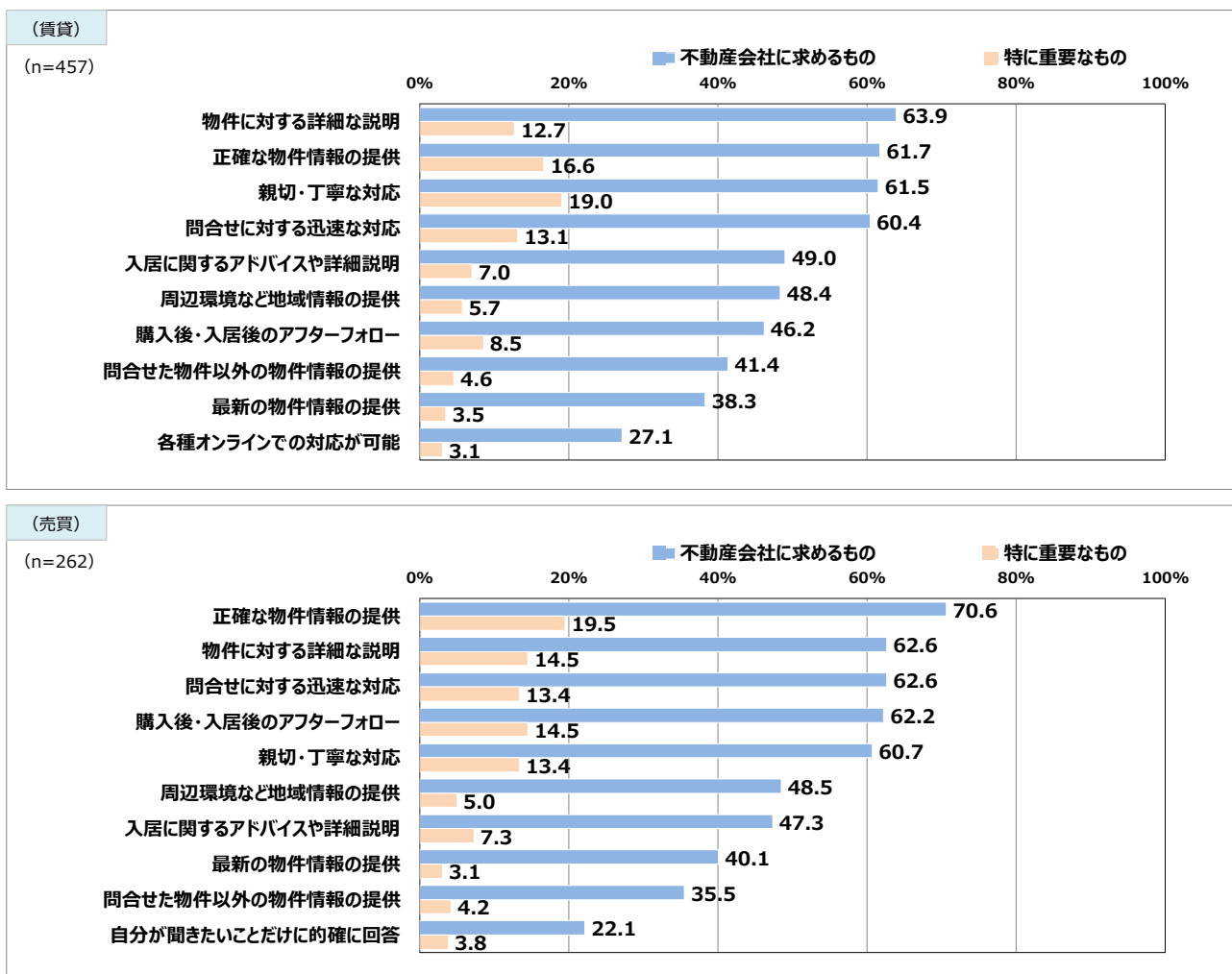
(3)不動産会社について

物件を「契約した人」が対象

- 不動産会社に求めるものは、賃貸・売買ともに「物件に対する詳細な説明」、「正確な物件情報の提供」がトップ 2 となりました。
- 「購入後・入居後のアフターフォロー」は、不動産会社に求めるものが賃貸では 7 位、売買では 4 位なのに対し、特にポイントとなるものでは賃貸が 5 位、売買では 2 位とそれぞれ順位が上がり、ユーザーの期待度の高さがうかがえます。

Q8. 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？



(3)不動産会社について

物件を「契約した人」が対象

- 不動産会社の対応で満足だったことは、賃貸・売買ともに「レスポンスが早かった」がトップとなりました。また賃貸では、前年 6 位だった「言葉遣いや対応が丁寧だった」が 3 位に上昇しており（売買は昨年も 3 位）、担当者の丁寧な対応が評価されています。
- 不満だったことは、賃貸では「その物件はもうないと言われた」、売買では「契約の意思決定を急かされた」がトップに。また 2 位には賃貸・売買とも「問合せをしたら返答が遅かった」が入り、満足だったことで「レスポンスが早かった」がトップとなっていることから、問合せへのより早い対応が求められているようです。

Q9.問合せた不動産会社の対応について満足だったこと・不満だったことは？（複数回答）

※上位 10 位まで表示（その他、特になしは除く）

(賃貸)									
(賃貸)		(n=423)		不満だったこと		満足だったこと			
19.6				問合せをしたら、「その物件はもうない」と言われた		問合せに対するレスポンスが早かった		64.1	
14.9				問合せをしたら返答が遅かった		内見をさせてくれた		51.8	
13.5				物件や不動産に詳しくなかった		言葉遣いや対応が丁寧だった		48.2	
13.2				契約の意思決定を急かされた		物件の提案や追加の連絡などしてくれた		44.2	
12.5				物件の提案や追加の連絡などがなかった		こちらの都合を配慮してくれた		43.5	
9.2				問合せへの回答が的を射ていなかった		物件まで同行してくれた		38.5	
9.0				言葉遣いや対応が気に障った		契約の意思決定をこちらのペースに合わせてくれた		25.8	
8.7				問合せ後の営業がしつこかった		問合せへの回答が的を射ていた		21.7	
4.7				問合せをしていない（希望していない）物件を必要以上にすすめられた		物件や不動産に詳しくかった		20.6	
2.1				物件まで同行してくれなかった		問合せした物件よりいい物件を紹介してくれた		9.9	

(売買)									
(売買)		(n=241)		不満だったこと		満足だったこと			
19.1				契約の意思決定を急かされた		問合せに対するレスポンスが早かった		70.5	
14.9				問合せをしたら返答が遅かった		物件の提案や追加の連絡などしてくれた		50.6	
14.9				問合せへの回答が的を射ていなかった		言葉遣いや対応が丁寧だった		48.1	
12.4				問合せ後の営業がしつこかった		内見をさせてくれた		46.9	
12.0				問合せをしたら、「その物件はもうない」と言われた		こちらの都合を配慮してくれた		46.1	
12.0				物件の提案や追加の連絡などがなかった		物件まで同行してくれた		40.2	
11.2				言葉遣いや対応が気に障った		物件や不動産に詳しくかった		34.0	
9.1				物件や不動産に詳しくなかった		契約の意思決定をこちらのペースに合わせてくれた		27.8	
6.6				問合せをしていない（希望していない）物件を必要以上にすすめられた		問合せへの回答が的を射ていた		24.5	
1.2				深夜の連絡など、こちらの都合を考えてくれなかった		問合せした物件よりいい物件を紹介してくれた		12.9	

(4)その他

物件を「検索した人」が対象

- 不動産用語についての理解度は、賃貸・売買ともに「民泊」がトップとなり、理解している人の割合（よく理解している+まあ理解している）は、6割以上となっています。
- 2位以下の用語について、賃貸では理解している人の割合が4割超となっています。一方、売買では2位の「長期優良住宅」が4割超なのに対し、7位の「（法改正後）の建物状況調査」では2割程度となっており、用語による理解度の差が目立ちました。

Q10.下記の用語や内容を理解しているか？（複数回答）※未契約者含む全回答者

※「よく理解している」+「まあ理解している」の多い順、上位7位まで表示

(賃貸) (n=1,705)	(%)			
	よく理解している	まあ理解している	聞いたことはある	知らない
民泊	13.5	62.3	19.8	4.3
住宅瑕疵担保責任保険	4.2	42.2	15.1	38.5
長期優良住宅	3.8	42.6	26.6	27.0
スマートハウス	3.0	40.6	26.1	30.3
住宅性能評価書	2.8	39.1	16.5	41.6
住宅セーフティネット	2.5	38.7	24.4	34.4
(法改正後の)建物状況調査	2.5	38.0	19.8	39.7

(売買) (n=903)	(%)			
	よく理解している	まあ理解している	聞いたことはある	知らない
民泊	22.1	45.6	26.5	5.8
長期優良住宅	13.7	31.5	38.8	16.1
住宅瑕疵担保責任保険	14.7	25.1	30.5	29.7
住宅性能評価書	9.7	25.0	36.0	29.2
スマートハウス	7.8	18.8	41.4	32.0
ZEH	8.9	13.7	16.5	60.9
(法改正後の)建物状況調査	5.2	15.8	32.6	46.4

【上位7位に入らなかった選択肢】

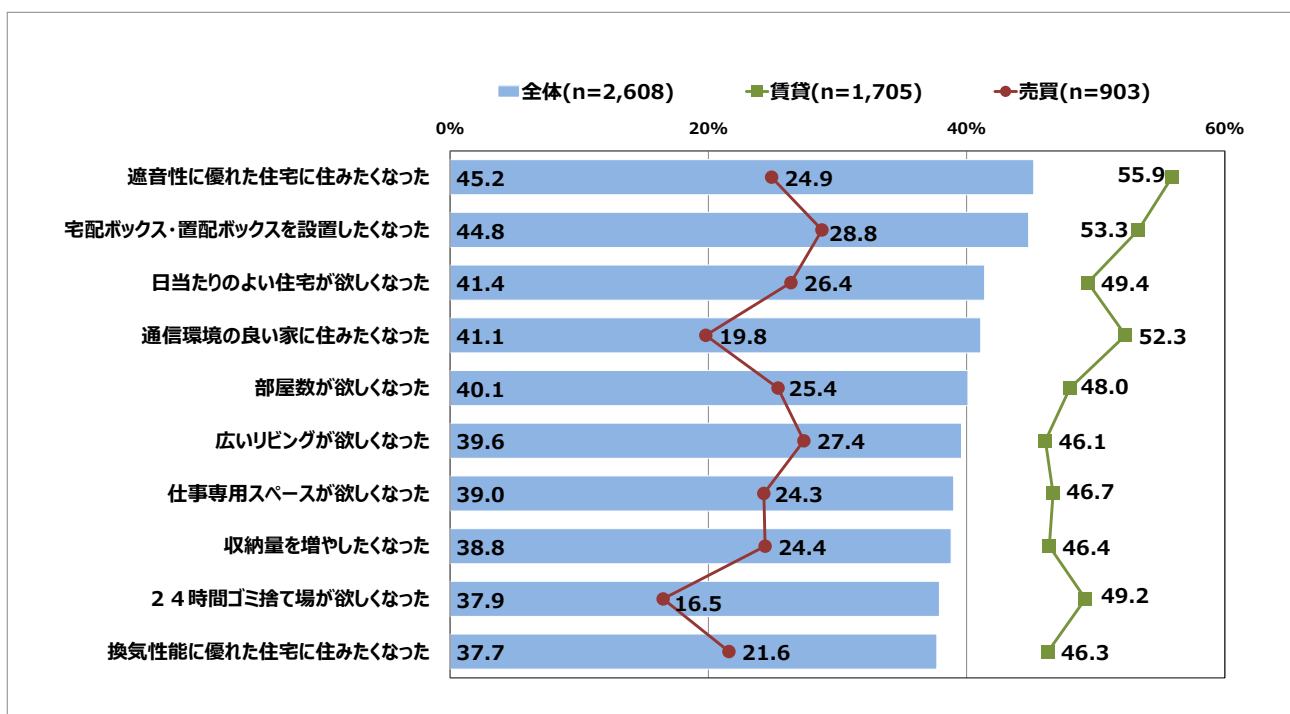
マンション管理適正化法、安心R住宅、IT重説、賃貸管理業登録制度、インスペクション、リバースモーゲージ、BELS

(4)その他

物件を「検索した人」が対象

- 新型コロナウイルスの影響で変わった住宅に求める条件は、「遮音性に優れた住宅に住みたくなった」が全体トップとなりました。特に賃貸では 55.9%と高い数字になっており、検討した物件種別でも、賃貸アパートの割合が前年の 85.5%から 50.0%に減少するなど（P3）、ユーザーの物件選びにも変化が見られました。
- いずれの項目においても、売買より賃貸の割合のほうが高くなりました。特に賃貸では「遮音性」「宅配（置配）ボックス」「通信環境」の 3 つは 5 割を超えています。
- 売買で最も割合が高いのは、「宅配（置配）ボックス」ですが、2～4 位を見ると「広いリビング」「日当たり」「部屋数」となっており、テレワークの普及により自宅で過ごす時間が増えたことなどから、より快適な住環境を求める傾向にあるようです。

Q11. 新型コロナウイルス感染症拡大が起こる前と比べて、住宅に求める条件はどのように変わったか？（複数回答） ※上位 10 位まで表示（その他、変化なしは除く）



【上位 10 位に入らなかった選択肢】

省エネ（冷暖房効率）に優れた住宅に住みたくなった、通勤時間・距離は気にしなくなった（会社から遠くても条件の良い住宅に住みたくなった）、集合住宅ではなく一戸建てに住みたくなった

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)

【所在地】東京都千代田区内幸町 1-3-2

【HP】<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

株式会社いえらぶ GROUP

株式会社 CHINTAI

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 LIFULL

株式会社リクルート

【組織】会長 株式会社リクルート

Division 統括本部 賃貸 Division デイビジョン長 中村明

理事 アットホーム株式会社

ネットワーク推進部門執行役員 部門長 業務推進室 部長 松浦翼

理事 株式会社 LIFULL

LIFULL HOME'S 事業本部 事業統括部 事業支援ユニット ユニット長 加藤哲哉

監事 株式会社リクルート

プロダクト統括本部 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

【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

【協議会加盟会社マークの掲示】

協議会加盟各社は、運営するサイト上にマークを掲示し、加盟会社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 4F 〒100-0011

電話 03-3593-5289 FAX 03-3580-5275 rsc@rsc-web.jp