

# News Release

2022年10月27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P15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20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。

**非接触型の接客で今後の住まい探しの際に使ってみたいのは、賃貸では「IT重説」、売買では「オンライン接客」が最多。いずれも約4割が前向き。(P13)**

**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、対面での接触機会を減らせる「宅配（置配）ボックスの設置」がトップ。(P14)**

### <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

2022年3月17日～6月14日の90日間

(3) 有効回答数

1,388人（過去1年のうちにインターネットで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）人）

## ■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。

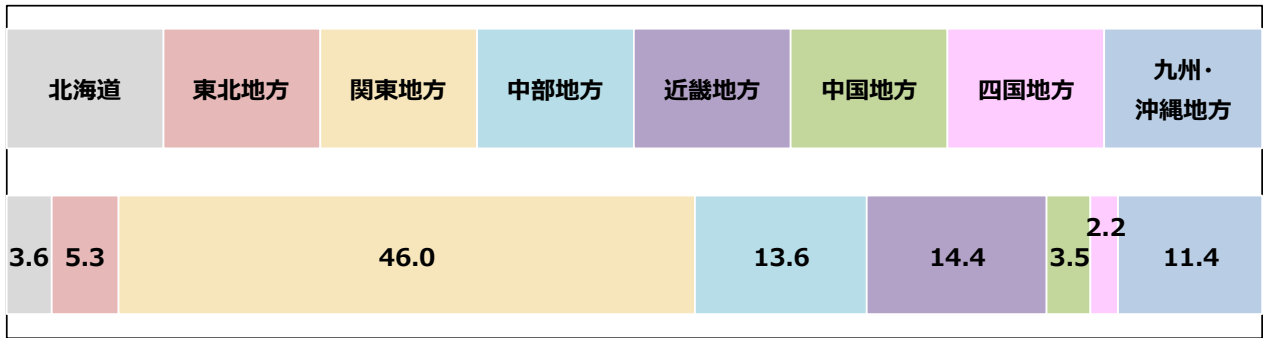
## ■CONTENTS

1. 回答者の内訳・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 3～4
2. 主な調査結果・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 5～14
  - (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
    - ・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・・・・・・・・・・・・・・・・ 11～12
    - ・不動産会社に求めるものは？  
またその中で特に重要なものは？
    - ・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・・・・・・・・・・・・・・・・ 13～14
    - ・以下の非接触型（リモート）の接客について、今後の住まい探しの際に使ってみたいか？
    - ・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？
3. 不動産情報サイト事業者連絡協議会 概要・・・・・・・・・・・・・・・・ 15

# 1. 回答者の内訳

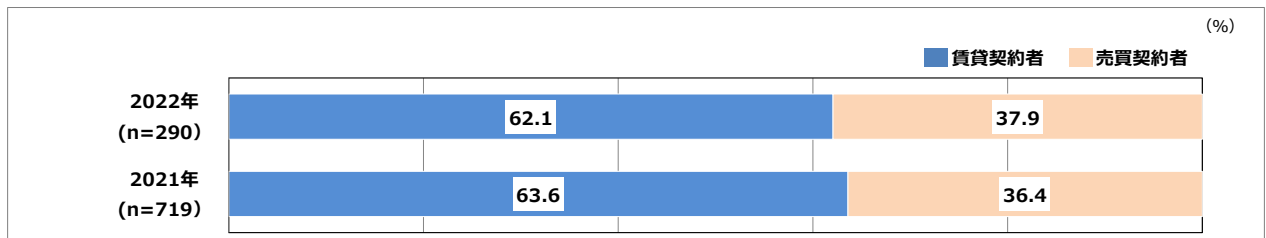
## (1) 居住地別(地方別) ※未契約者含む全回答者

(%)

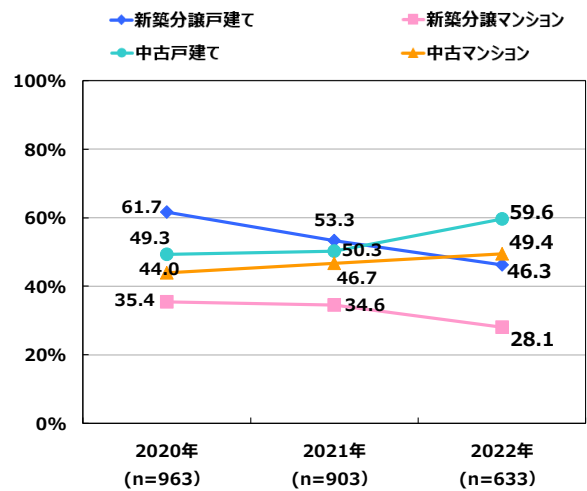
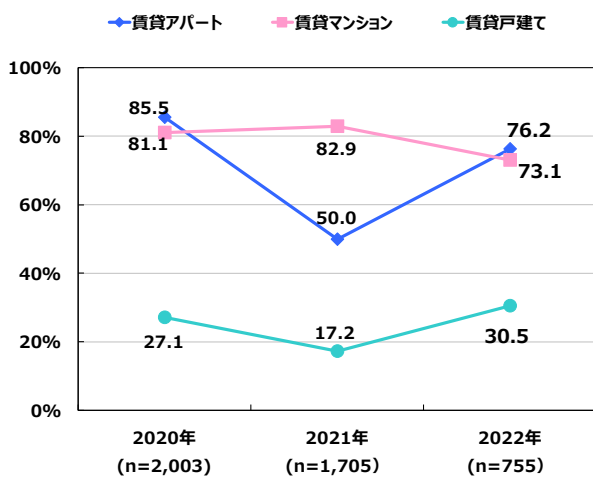


## (2) 賃貸・売買別

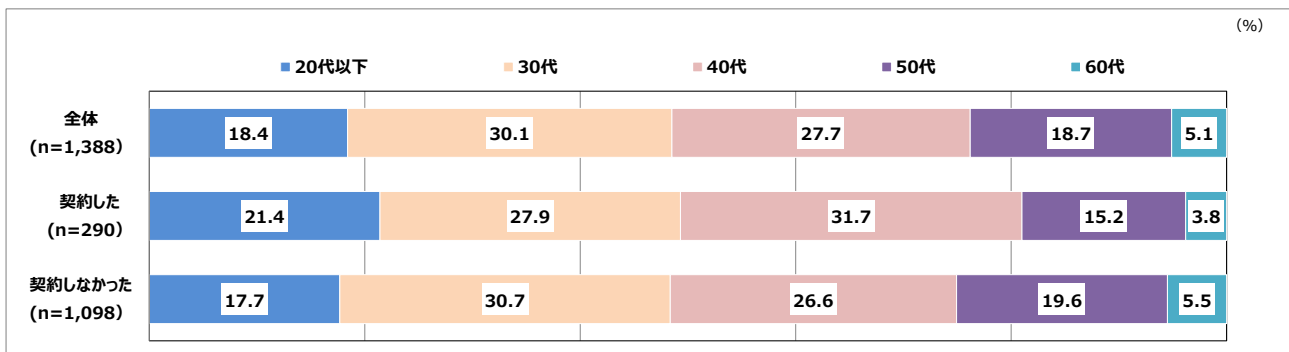
(%)



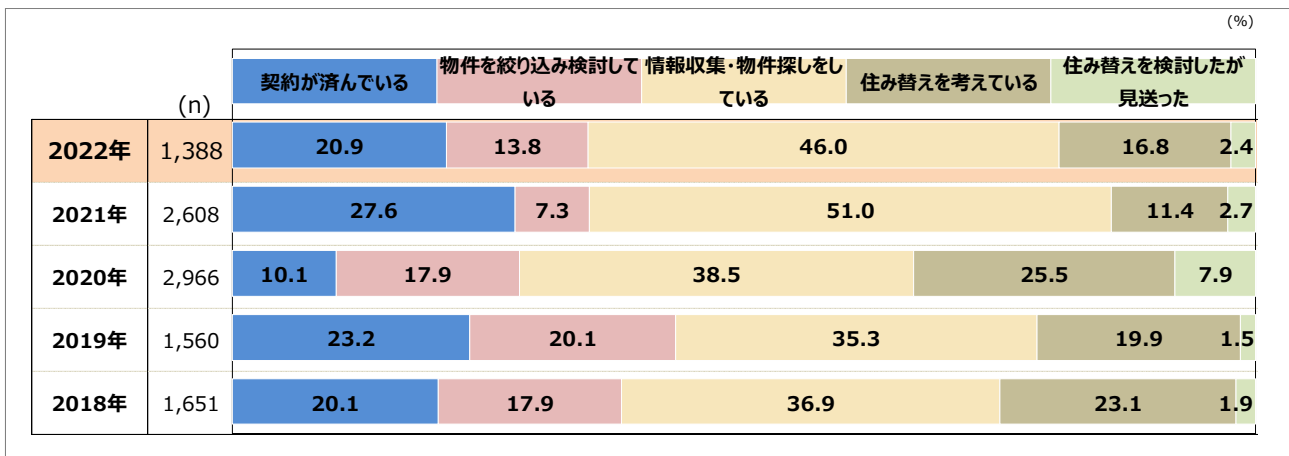
## (3) 検討物件種別 (複数回答) ※未契約者含む全回答者



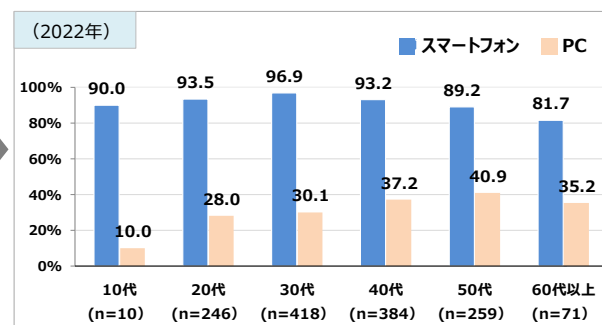
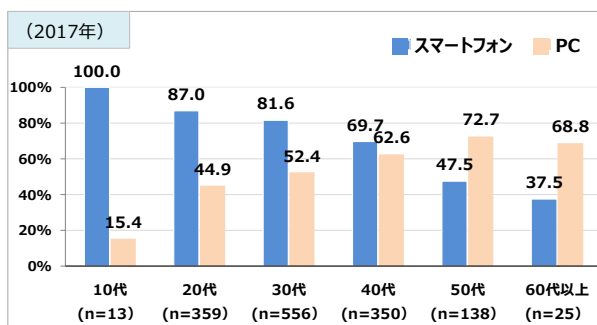
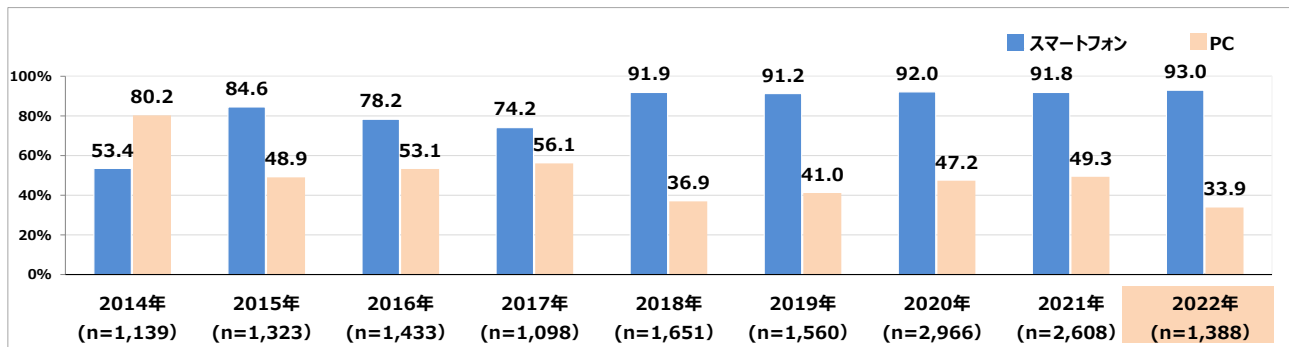
#### (4)年代別



#### (5)住み替え状況 ※未契約者含む全回答者



#### (6)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



#### 【(6)について】

スマートフォンの利用率は93.0%と、過去最高になりました。また5年前の2017年と比較すると、PC利用率の方が高かった50代および60代以上も、2022年ではスマートフォン利用率がPC利用率の2倍以上となっています。

## 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、賃貸では「1週間～1か月未満」、売買では「1か月～3か月未満」となりました。
- 賃貸では、1か月未満の割合の合計が、前年の47.5%から57.8%と10ポイント以上増加しており、直近5年間では2020年に次ぐ高さとなりました。前年に見られた長期化の傾向は、いったん落ち着きを見せています。
- 売買では、6か月以上の割合が前年より4.3ポイント増の26.4%と直近5年間で最も多くなりました。見極めに時間をかけるユーザーが増加している様子がうかがえます。

#### 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	2022年	290	4.8	8.3	30.0	34.5	10.7	11.7	
	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	
物件種別	賃貸	2022年	180	6.1	11.1	40.6	33.9	5.6	2.8
		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	3.3	1.3
		2019年	162	3.7	10.5	43.2	33.3	6.8	2.5
		2018年	195	4.1	5.6	42.6	34.4	8.7	4.6
	売買	2022年	110	2.7	3.6	12.7	35.5	19.1	26.4
		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

(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 3.0 社、前年比 0.1 社減少。
- 問合わせた不動産会社数は、直近 5 年で最少となりました。全体では「1 社」の割合が前年より 5.3 ポイント増加し、「6 社以上」の割合は 1.2 ポイント減少しています。特に「1 社」の割合は、賃貸・売買ともに 5 ポイント以上の増加と目立っており、問合せをする不動産会社を予め絞る傾向が強くなっているようです。

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	2022年	262	22.5	22.1	25.6	11.1	11.1	7.6	3.0社	
	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	
物件種別	賃貸	2022年	167	26.3	21.6	25.1	14.4	9.6	3.0	2.7社
		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
	売買	2022年	95	15.8	23.2	26.3	5.3	13.7	15.8	3.5社
		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

(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 5.0 物件、前年比 0.3 物件減少。
- 問合せた物件数は、問合せた不動産会社と同様、前年より減少しました。賃貸では平均 4.5 物件と前年比 0.5 物件減少、売買では平均 5.8 物件と前年比 0.2 物件減少しています。また「6 物件以上」の割合は、賃貸では 27.0%と直近 5 年で最少、売買では 2 年連続で減少の 37.7%と 2019 年に次いで少なくなっており、希望物件を絞り込んで検討している様子がうかがえます。

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	2022年	259	9.3	9.7	25.5	9.3	15.4	30.9	5.0物件	
	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	
物件種別	賃貸	2022年	166	10.2	12.7	27.1	10.2	12.7	27.0	4.5物件
		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
	売買	2022年	93	7.5	4.3	22.6	7.5	20.4	37.7	5.8物件
		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

(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 2.6 社、前年比 0.1 社増加。
- 訪問した不動産会社数は前年よりわずかに増加しました。賃貸では「1 社」の割合が 2 年連続で増加し、平均社数も 2.1 社と前年比 0.1 社減少した一方で、売買では「1 社」の割合が直近 5 年で最少となり、「6 社以上」の割合も前年より増加。平均社数は 3.3 社と前年比 0.3 社増加するなど、種目による違いが見られる結果となっています。

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	2022年	243	30.9	29.2	22.6	6.2	6.2	4.8	2.6社	
	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	
物件種別	賃貸	2022年	147	39.5	31.3	19.7	6.8	1.4	1.4	2.1社
		2021年	378	36.2	30.2	20.4	6.9	4.0	2.4	2.2社
		2020年	132	31.1	37.9	14.4	7.6	4.5	4.6	2.4社
		2019年	150	40.7	37.3	14.7	4.7	1.3	1.3	1.9社
		2018年	172	34.9	30.2	19.2	8.7	5.2	1.7	2.3社
	売買	2022年	96	17.7	26.0	27.1	5.2	13.5	10.3	3.3社
		2021年	240	20.4	26.3	22.9	12.1	11.7	6.7	3.0社
		2020年	138	18.8	23.2	22.5	10.1	10.9	14.4	3.3社
		2019年	186	23.1	27.4	20.4	6.5	14.0	8.6	3.0社
		2018年	132	22.7	22.7	23.5	13.6	8.3	9.1	3.1社



## (1) 物件の検討から契約まで

物件を「契約した人」が対象

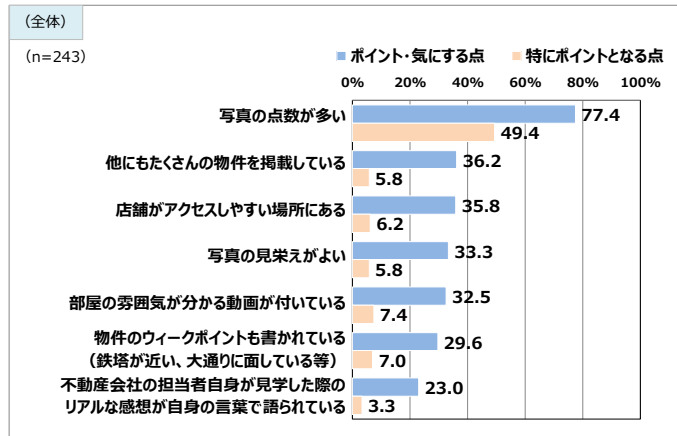
- 不動産会社を選ぶ時のポイントは、賃貸・売買ともに「写真の点数が多い」がトップ。特にポイントとなる点でも1位となり、いずれも前年より割合が高くなっています。
- 「他にもたくさんの物件を掲載している」は、賃貸では前年2位から4位に後退、売買では順位の変動こそなかったものの14.4ポイントの減少となりました。一方、「物件のウィークポイントも書かれている」は賃貸・売買ともに前年より割合が増加したことに加え、特にポイントとなる点における売買の割合は10.4%に上った。

### 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）

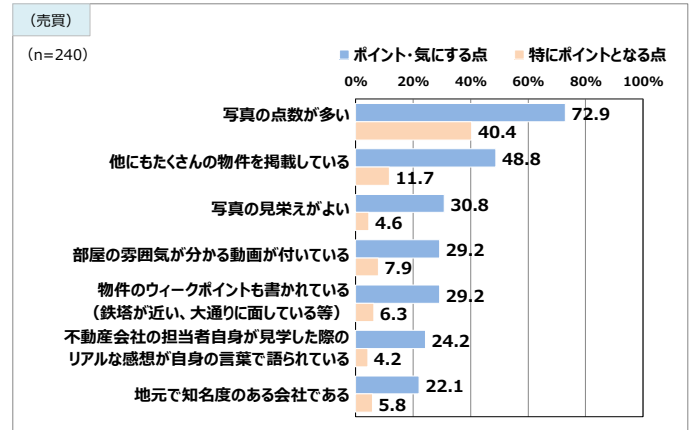
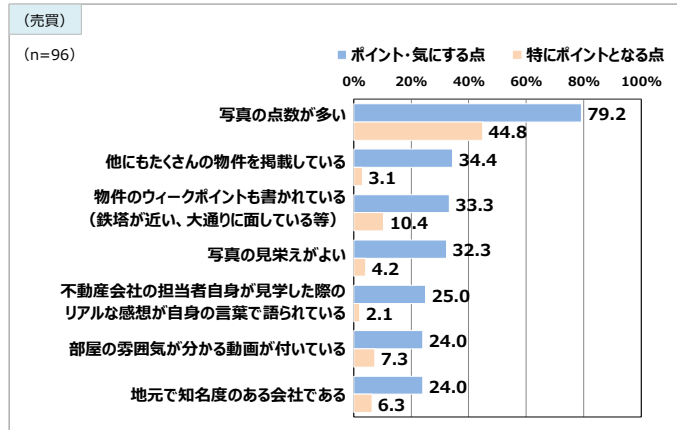
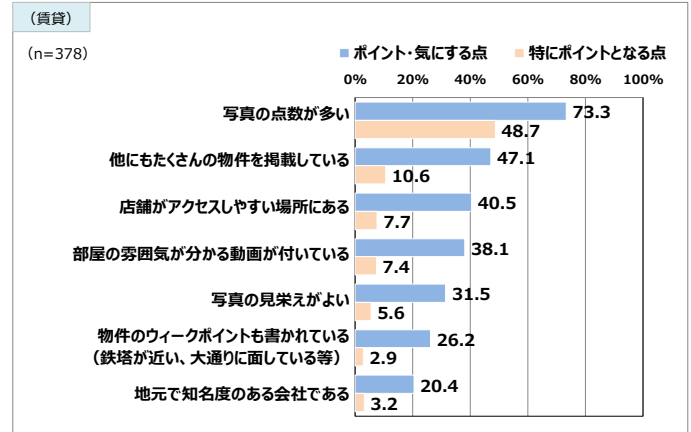
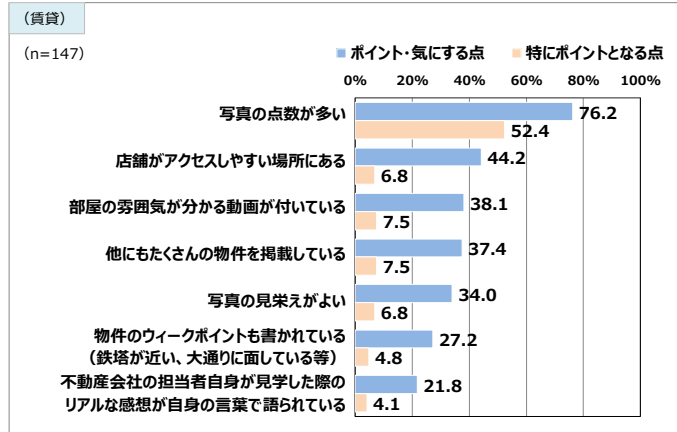
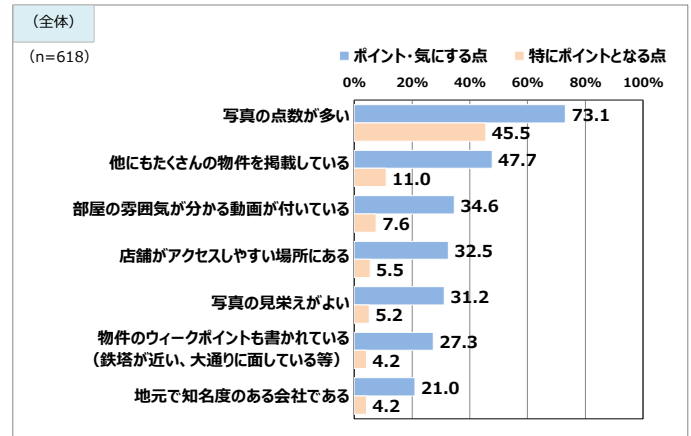
またその中で特にポイントとなるものは？

※上位7位までを表示

#### 【2022年】



#### 【2021年】



## (2)不動産情報サイトについて

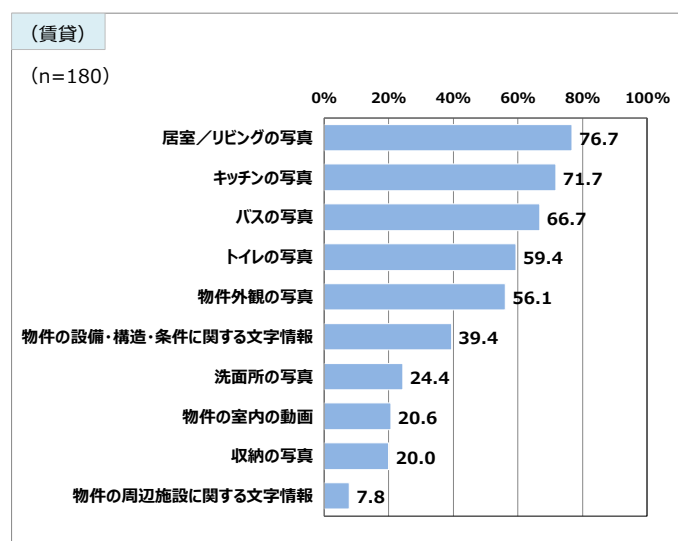
物件を「契約した人」が対象

- 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、「居室/リビングの写真」が賃貸・売買ともにトップとなりました。
- 「物件の室内の動画」「物件の周辺施設に関する文字情報」が賃貸・売買ともに今年はトップ10にランクイン。また売買では「部屋からの眺望の写真」も圏外から7位に入っており、ユーザーニーズに変化も見られました。

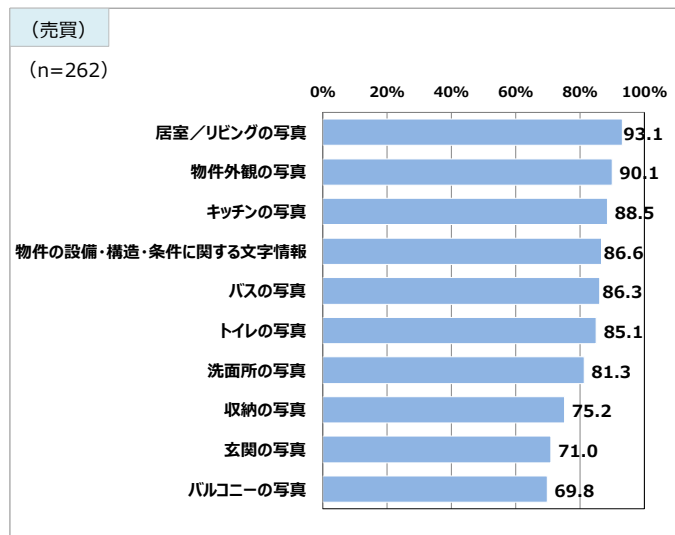
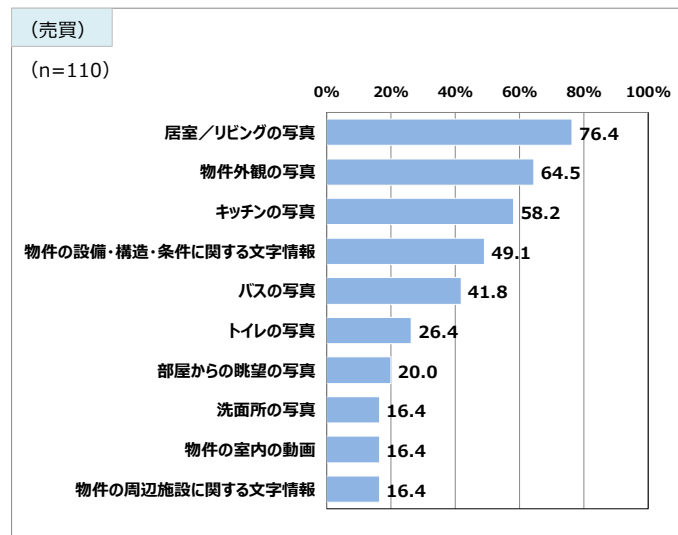
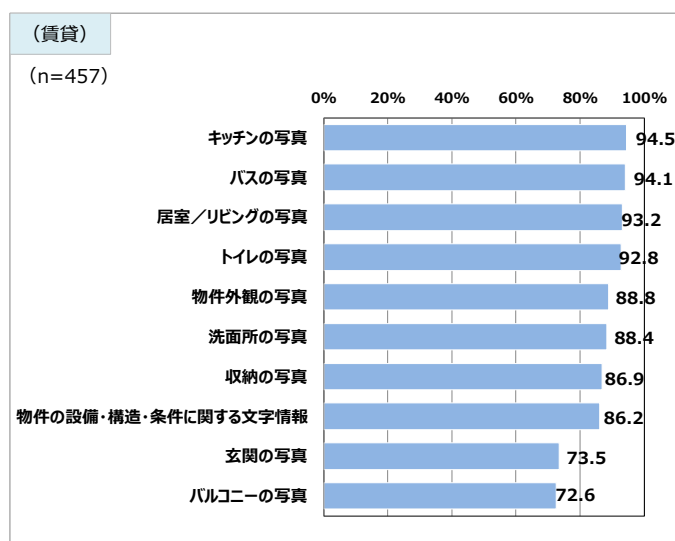
### Q7.物件情報を探す際に必要だと思う情報は？（複数回答）

※上位10位までを表示

#### 【2022年】



#### 【2021年】



#### 【2021年・2022年で、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、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：物件の外観や共用部（エントランス・駐輪場等）、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）

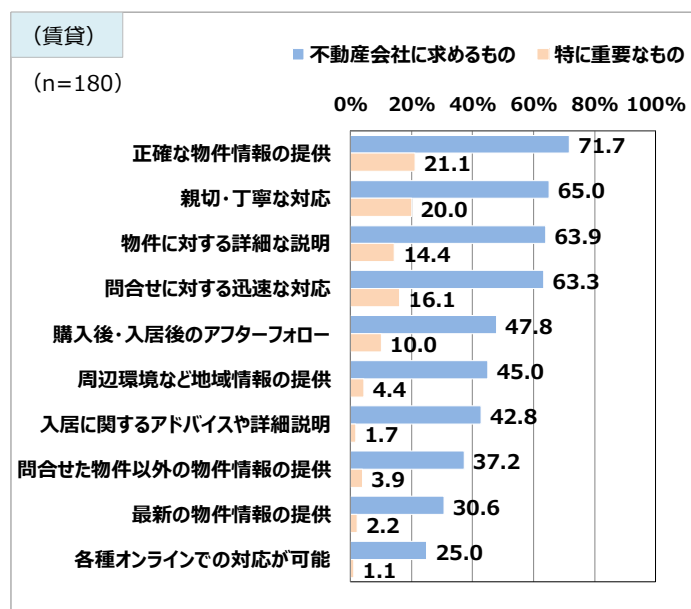
### (3)不動産会社について

物件を「契約した人」が対象

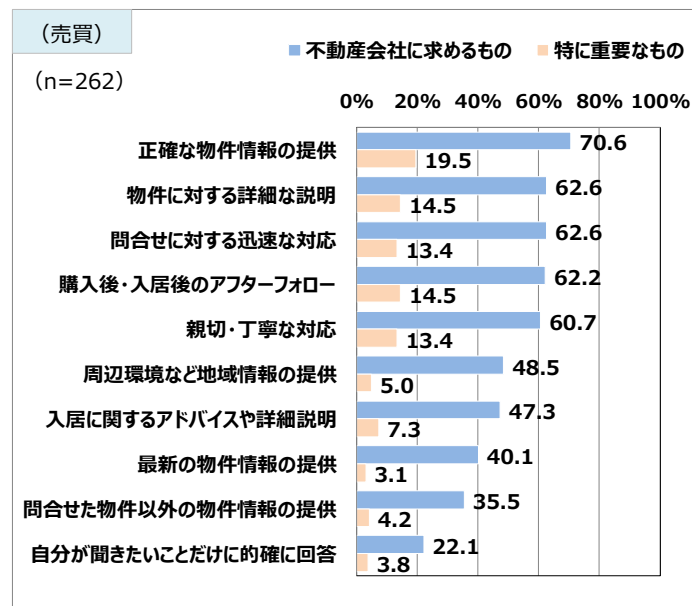
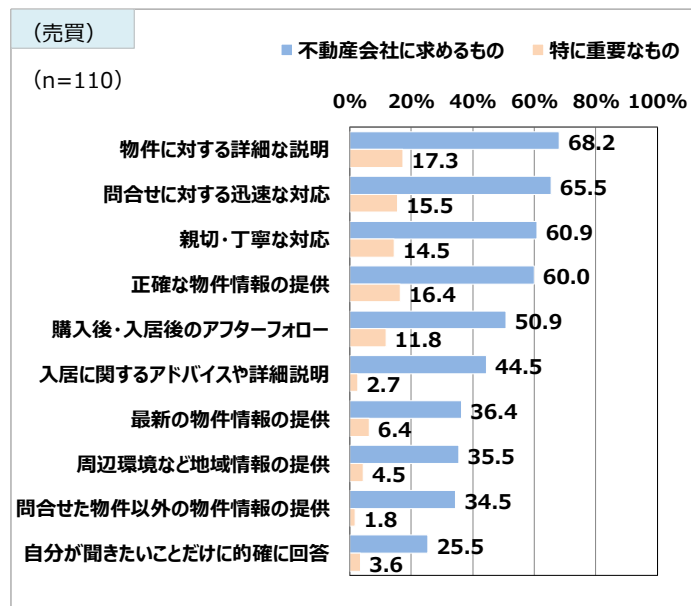
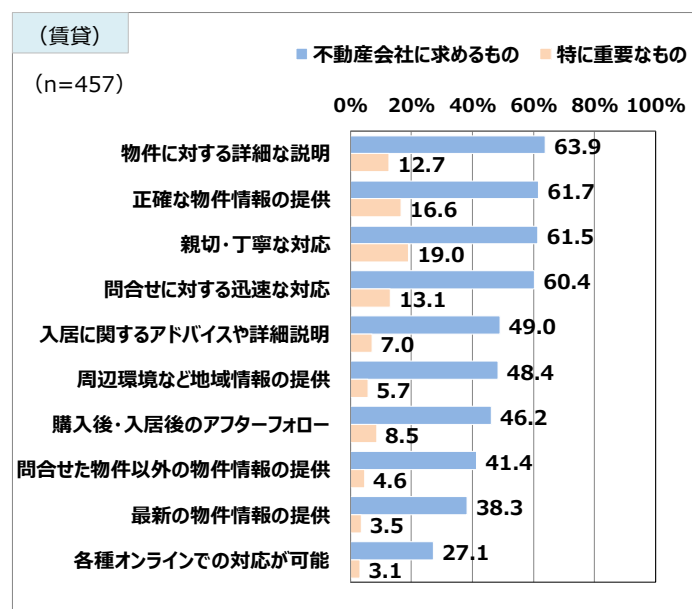
- 不動産会社に求めるものは、賃貸では「正確な物件情報の提供」、売買では「物件に対する詳細な説明」がトップとなりました。
- 「問合せに対する迅速な対応」は、売買では前年 3 位から 2 位に、賃貸では順位は変わらなかったものの売買と同じく 2.9 ポイント増加しました。また、特に重要なもののポイントにおいても賃貸・売買ともに増加しています。

#### Q8. 不動産会社に求めるものは？（複数回答） また、その中で特に重要なものは？

【2022 年】



【2021 年】



### (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、前年より順位は下がってもポイントは増加するなど、7項目に渡ってポイントが増加しており、担当者の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「営業がしつこかった」がトップとなりました。また賃貸・売買とも「問合せをしたら返答が遅かった」が3位以内に入っており、満足だったことでトップとなった「レスポンスが早かった」と併せて、問合せへのスピード感を重視する傾向が、ここでも見られる結果となっています。

#### 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)

#### 【2022年】

(賃貸)		(賃貸)	
(n=167)		(n=423)	
不満だったこと		満足だったこと	
22.2	問合せをしたら、「その物件はもうない」と言われた	69.5	問合せに対するレスポンスが早かった
17.4	問合せをしたら返答が遅かった	53.9	内見をさせてくれた
14.4	物件や不動産に詳しくなかった	47.9	物件の提案や追加の連絡などをしてくれた
13.8	問合せへの回答が的を射ていなかった	41.3	言葉遣いや対応が丁寧だった
13.2	言葉遣いや対応が気に障った	35.3	こちらの都合を配慮してくれた
9.0	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	35.3	物件まで同行してくれた
8.4	物件の提案や追加の連絡などがなかった	27.5	物件や不動産に詳しくかった
8.4	問合せ後の営業がしつこかった	27.5	契約の意思決定をこちらのペースに合わせてくれた
7.8	契約の意思決定を急かされた	24.0	問合せへの回答が的を射ていた
3.0	内見を断られた	10.8	問合せした物件よりいい物件を紹介してくれた

#### 【2021年】

(賃貸)		(賃貸)	
(n=167)		(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	64.1	問合せに対するレスポンスが早かった
14.9	問合せをしたら返答が遅かった	51.8	内見をさせてくれた
13.5	物件や不動産に詳しくなかった	48.2	言葉遣いや対応が丁寧だった
13.2	契約の意思決定を急かされた	44.2	物件の提案や追加の連絡などをしてくれた
12.5	物件の提案や追加の連絡などがなかった	43.5	こちらの都合を配慮してくれた
9.2	問合せへの回答が的を射ていなかった	38.5	物件まで同行してくれた
9.0	言葉遣いや対応が気に障った	25.8	契約の意思決定をこちらのペースに合わせてくれた
8.7	問合せ後の営業がしつこかった	21.7	問合せへの回答が的を射ていた
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	20.6	物件や不動産に詳しくかった
2.1	物件まで同行してくれなかった	9.9	問合せした物件よりいい物件を紹介してくれた

#### (売買)

(売買)		(売買)	
(n=95)		(n=241)	
不満だったこと		満足だったこと	
15.8	問合せ後の営業がしつこかった	74.7	問合せに対するレスポンスが早かった
14.7	契約の意思決定を急かされた	48.4	内見をさせてくれた
13.7	問合せをしたら返答が遅かった	44.2	言葉遣いや対応が丁寧だった
13.7	問合せをしたら、「その物件はもうない」と言われた	42.1	物件の提案や追加の連絡などをしてくれた
13.7	問合せへの回答が的を射ていなかった	42.1	物件まで同行してくれた
12.6	物件や不動産に詳しくなかった	38.9	こちらの都合を配慮してくれた
11.6	言葉遣いや対応が気に障った	27.4	物件や不動産に詳しくかった
7.4	物件の提案や追加の連絡などがなかった	21.1	問合せへの回答が的を射ていた
7.4	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	21.1	契約の意思決定をこちらのペースに合わせてくれた
3.2	深夜の連絡など、こちらの都合を考えてくれなかった	6.3	問合せした物件よりいい物件を紹介してくれた

#### (売買)

(売買)		(売買)	
(n=95)		(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	70.5	問合せに対するレスポンスが早かった
14.9	問合せをしたら返答が遅かった	50.6	物件の提案や追加の連絡などをしてくれた
14.9	問合せへの回答が的を射ていなかった	48.1	言葉遣いや対応が丁寧だった
12.4	問合せ後の営業がしつこかった	46.9	内見をさせてくれた
12.0	問合せをしたら、「その物件はもうない」と言われた	46.1	こちらの都合を配慮してくれた
12.0	物件の提案や追加の連絡などがなかった	40.2	物件まで同行してくれた
11.2	言葉遣いや対応が気に障った	34.0	物件や不動産に詳しくかった
9.1	物件や不動産に詳しくなかった	27.8	契約の意思決定をこちらのペースに合わせてくれた
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	24.5	問合せへの回答が的を射ていた
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	12.9	問合せした物件よりいい物件を紹介してくれた

(4)その他

物件を「検索した人」が対象

- 非接触型の接客で、今後の住まい探しの際に使ってみたい（積極的に活用したい+どちらかという活用したい）のは、賃貸では「IT重説」、売買では「オンライン接客」がトップとなりました。いずれも約4割が使ってみたいと回答しています。
- 一方、使いたくない（どちらかというに使いたくない+絶対に使いたくない）のは、賃貸では「オンライン内見」、売買では「オンライン契約」がトップとなりました。特に売買の「オンライン契約」では、絶対に使いたくないとの回答が16.7%と他と比較して多く、契約に関しては対面を希望するユーザーの様子が見えます。

Q10. 以下の非接触型(リモート)の接客について、今後の住まい探しの際に使ってみたいか？

※未契約者含む全回答者

(%)

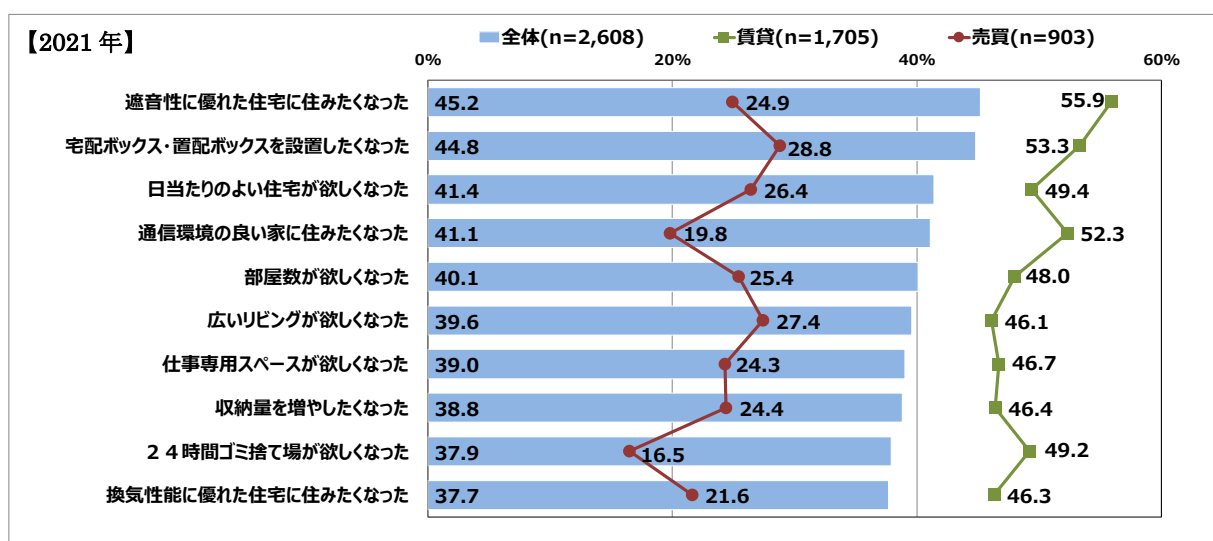
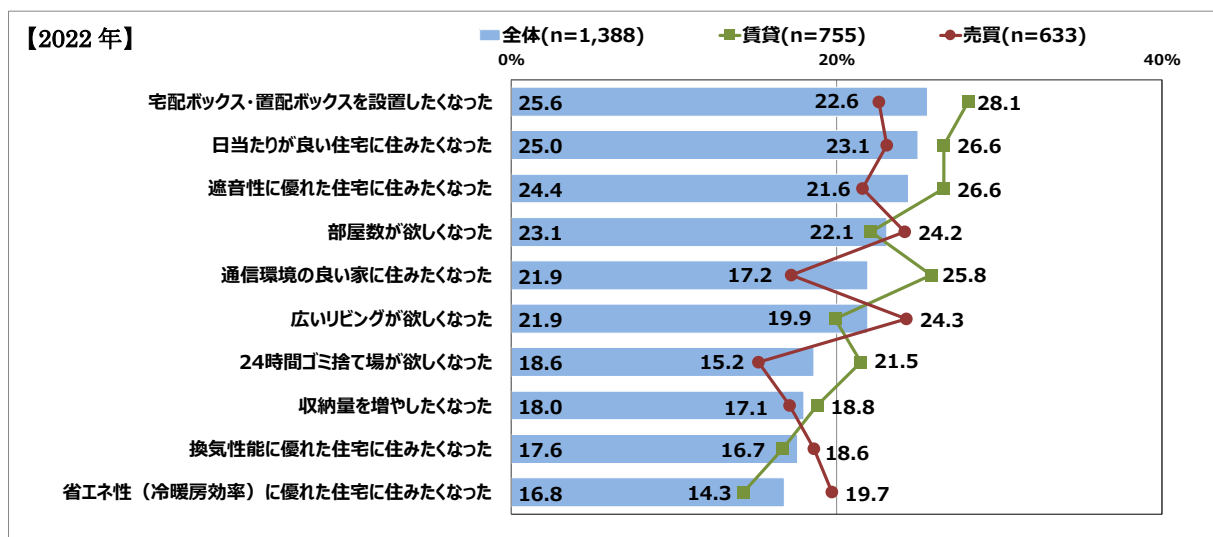
		(n)	積極的に活用したい	どちらかという活用したい	どちらでもない	どちらかという使いたくない	絶対に使いたくない	
全体	オンライン接客 (リモートで接客を受ける)	1388	16.5	21.3	32.9	25.0	4.3	
	オンライン内見 (リモートで内見する)	1388	12.9	18.5	24.1	33.6	10.8	
	IT重説 (リモートで重要事項の説明を受ける)	1388	20.2	20.8	30.9	22.1	6.0	
	オンライン契約 (リモートで契約する)	1388	17.1	18.7	22.5	28.2	13.5	
物件種別	賃貸	オンライン接客 (リモートで接客を受ける)	755	16.4	20.8	32.2	26.4	4.2
		オンライン内見 (リモートで内見する)	755	13.1	17.1	23.7	34.6	11.5
		IT重説 (リモートで重要事項の説明を受ける)	755	21.5	22.0	31.5	19.7	5.3
		オンライン契約 (リモートで契約する)	755	18.8	20.7	24.4	25.3	10.9
	売買	オンライン接客 (リモートで接客を受ける)	633	16.6	21.8	33.8	23.4	4.4
		オンライン内見 (リモートで内見する)	633	12.6	20.2	24.6	32.5	10.0
		IT重説 (リモートで重要事項の説明を受ける)	633	18.6	19.4	30.2	25.0	6.8
		オンライン契約 (リモートで契約する)	633	15.0	16.3	20.2	31.8	16.7

#### (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、「宅配ボックス・置配ボックスを設置しなくなった」が全体ではトップとなりました。不在時の受取りが可能なことに加えて、対面での接触機会を減らしたいというニーズも一因になっているようです。
- 賃貸と売買の比較では、前年は全ての項目において賃貸の割合のほうが高くなっていましたが、今年は「部屋数」「広いリビング」「換気性能」「省エネ」の4項目において売買の割合が高くなりました。特に「省エネ」は5.4ポイントの差となっており、売買検討者のほうが重視する傾向にあるようです。
- 売買検討者で割合が高かったトップ3は、「広いリビング」「部屋数」「日当たり」となりました。テレワークが広く普及してきたこともあり、自宅で過ごす時間をより快適にしたいというユーザーニーズがうかがえます。

**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）



【2021年・2022年で上位10位に入らなかった選択肢】

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 住まい領域統括 デビジョンオフィサー 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 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