

# News Release

2023 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、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するため、不動産情報サイトの利用者の動向を調査し、調査結果を提供することを目的に年に 1 回実施しており、今回はその 21 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、全体で「1 か月～3 か月未満」が最多。コロナ禍で急ぎ住み替え先を決める傾向は収まり、「3 か月以上」の割合は賃貸・売買とも前年より増加。(P5)**

**非対面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・売買ともに「IT 重説」が最多。「オンライン接客」とともに前年より割合が増加。(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、「省エネ性に優れた住宅に住みたくなった」の割合が前年より増加。また、コロナ禍の影響が大きかった 2021 年との比較では全ての項目で割合が減少。(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

2023 年 3 月 16 日～6 月 19 日の 91 日間

#### (3) 有効回答数

974 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

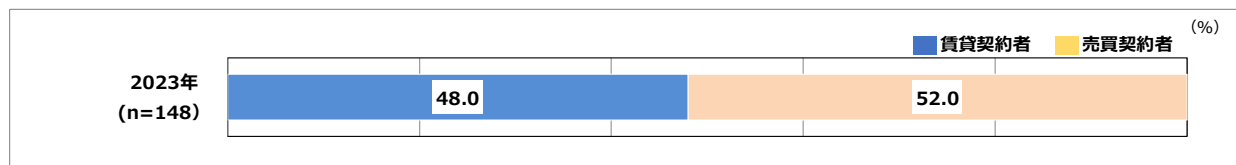
|                                               |       |
|-----------------------------------------------|-------|
| 1. 回答者の内訳                                     | 3     |
| 2. 主な調査結果                                     | 4～14  |
| (1) 不動産情報を調べる際利用したもの                          | 4     |
| ・不動産情報を調べる際に利用したものは？                          |       |
| (2) 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？                           |       |
| (3) 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？                          |       |
| (4) 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？            |       |
| (5) その他                                       | 13～14 |
| ・以下の非対面型（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

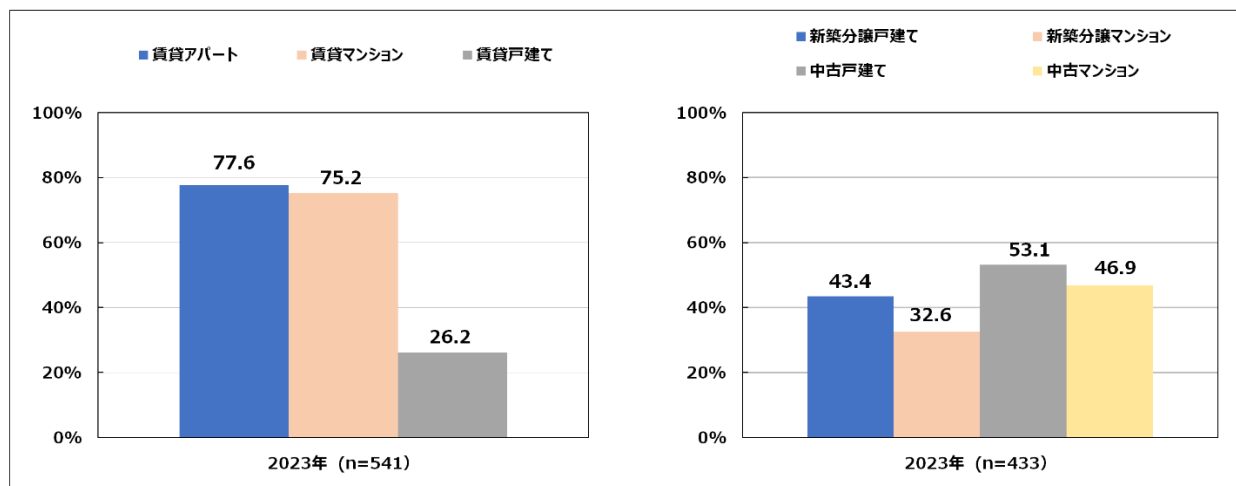
## (1) 居住地別(地方別) ※未契約者含む全回答者



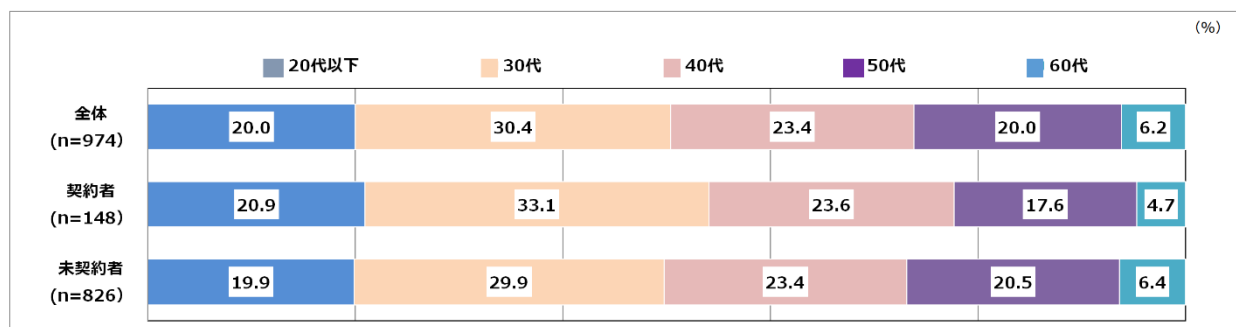
## (2) 賃貸・売買別



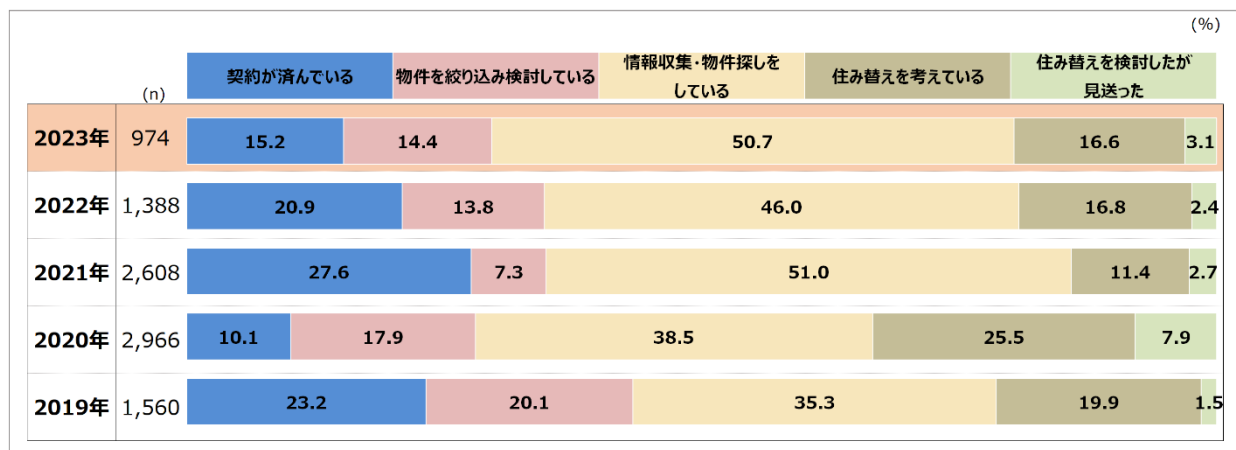
## (3) 検討物件種別 (複数回答) ※未契約者含む全回答者



## (4) 年代別



## (5) 住み替え状況 ※未契約者含む全回答者



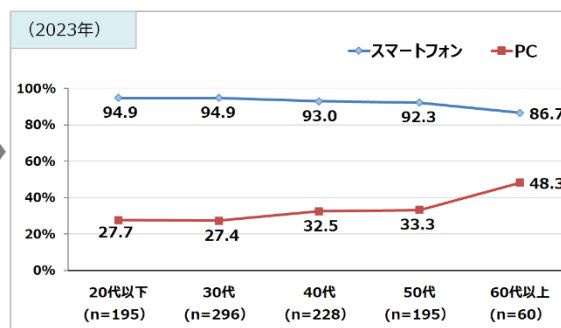
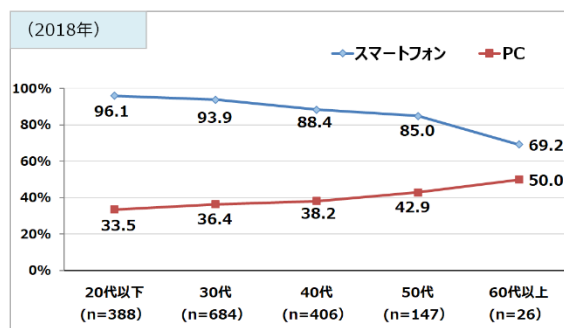
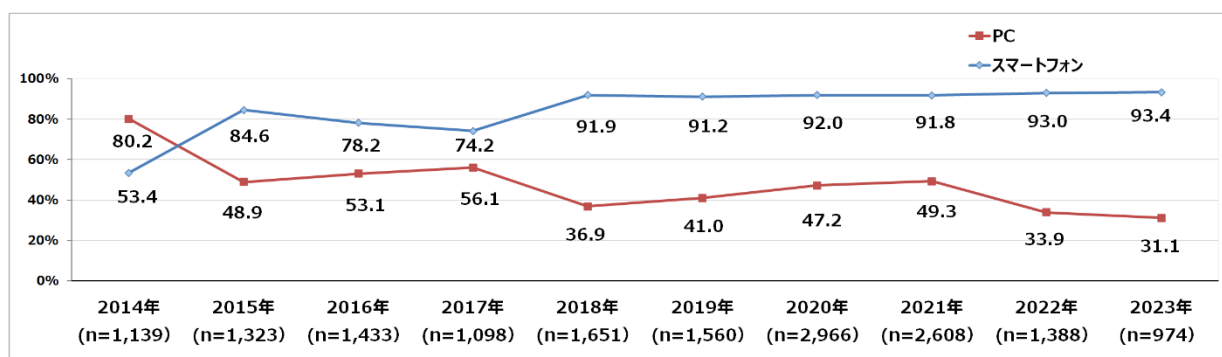
## 2. 主な調査結果

### (1)不動産情報を調べる際利用したもの

物件を「検索した人」が対象

- スマートフォンの利用率は93.4%と過去最高となりました。一方、PC利用率は31.1%と過去最低となっており、スマートフォン利用率の約3分の1になっています。
- 5年前の2018年と世代別の利用率を比較すると、2023年のスマートフォン利用率は20代以下を除く全世代で上昇しました。中でも60代以上の上昇が目立ち、17.5ポイント増の86.7%と8割を大きく超えています。

#### Q1. 不動産情報を調べる際に利用したものは？（複数回答）



## (2)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」と前年同様の結果となりました。
- 賃貸では、3 か月以上の割合が 16.9%と直近 5 年で最も高くなりました。また、売買では 6 か月以上の割合が 27.3%と直近 5 年間で最も高くなったことに加え、1 か月未満の割合は 15.6%と最も低くなっています。コロナ禍で急ぎ住み替え先を決める傾向は収まり、じっくり検討していると考えられます。

### Q2. 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～<br>1週間未満 | 1週間～<br>1か月未満 | 1か月～<br>3か月未満 | 3か月～<br>6か月未満 | 6か月以上 |      |
|----|-------|-----|-------|-----|--------------|---------------|---------------|---------------|-------|------|
| 全体 | 2023年 | 148 | 2.7   | 8.1 | 27.0         |               | 29.7          |               | 16.2  | 16.2 |
|    | 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 |

|          |    |       |     |            |      |      |  |      |  |      |     |
|----------|----|-------|-----|------------|------|------|--|------|--|------|-----|
| 物件<br>種別 | 賃貸 | 2023年 | 71  | 5.6        | 9.9  | 46.5 |  | 21.1 |  | 12.7 | 4.2 |
|          |    | 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 |
|          | 売買 | 2023年 | 77  | 0.0<br>6.5 | 9.1  | 37.7 |  | 19.5 |  | 27.3 |     |
|          |    | 2022年 | 110 | 2.7<br>3.6 | 12.7 | 35.5 |  | 19.1 |  | 26.4 |     |
|          |    | 2021年 | 262 | 1.5<br>1.1 | 14.5 | 33.2 |  | 27.5 |  | 22.1 |     |
|          |    | 2020年 | 151 | 2.0<br>0.7 | 25.2 | 34.4 |  | 19.2 |  | 18.5 |     |
|          |    | 2019年 | 200 | 0.5<br>4.5 | 13.0 | 33.5 |  | 25.0 |  | 23.5 |     |

## (2)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 0.1 社増加。
- 種目別で見ると、賃貸・売買ともに前年から平均社数に変化はありませんでした。なお、売買では「1 社」の割合が前年より 9.6 ポイント増の 25.4%と直近 5 年で最も高くなっており、問合せをする不動産会社をあらかじめ絞る傾向が強くなっているようです。

### Q3. 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   | 2023年 | 138   | 23.2 | 19.6 | 30.4 | 8.0  | 12.3 | 6.4       | 3.1社 |
|      | 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 |
| 物件種別 | 賃貸    | 2023年 | 67   | 20.9 | 25.4 | 35.8 | 9.0  | 6.0 3.0   | 2.7社 |
|      |       | 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 |
|      | 売買    | 2023年 | 71   | 25.4 | 14.1 | 25.4 | 7.0  | 18.3 9.8  | 3.5社 |
|      |       | 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 |

## (2)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 4.9 物件、前年比 0.1 物件減少。直近 5 年で最少となり、「6 物件以上」の割合も最も低くなっています。
- 種目別の平均物件数は、賃貸が前年比 0.4 物件減少の 4.1 物件と直近 5 年で最少、売買は同 0.2 物件減少の 5.6 物件となっています。また、賃貸では 3 物件以内、売買では 2 物件以内および 4 物件以内の割合が直近 5 年で最も高く、検討期間が伸びる中で（5 ページ参照）、慎重にポータルサイト等で候補物件を絞り込んでいる様子がうかがえます。

### Q4. 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   | 2023年 | 135   | 13.3 | 13.3 | 20.0 |      | 8.9  | 16.3 | 28.1  | 4.9物件 |       |       |
|      | 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 |       |       |
| 物件種別 | 賃貸    | 2023年 | 67   | 11.9 | 13.4 | 28.4 |      | 7.5  | 17.9  | 21.0  | 4.1物件 |       |
|      |       | 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 |       |
|      | 売買    | 2023年 | 68   | 14.7 |      | 13.2 | 11.8 | 10.3 | 14.7  | 35.3  |       | 5.6物件 |
|      |       | 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 |

## (2)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、前年比変動なし。
- 賃貸の平均社数は 4 社以上の割合が増加したこともあり、前年比 0.2 社増加の 2.3 社となりました。なお、「1 社」の割合は 3 年連続増加の 41.5%と直近 5 年で最も高くなっています。
- 売買の平均社数は前年比 0.5 社減少の 2.8 社となりました。「1 社」の割合は前年比 10.2 ポイント増の 27.9%となり、賃貸同様、直近 5 年で最も高くなっています。

### Q5. 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 | 2023年 | 133 | 34.6 |    | 25.6 |    | 19.5 |    | 6.8  | 9.0  | 4.6 | 2.6社 |
|    | 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 |

|          |    |       |     |      |      |      |      |      |      |            |            |      |      |
|----------|----|-------|-----|------|------|------|------|------|------|------------|------------|------|------|
| 物件<br>種別 | 賃貸 | 2023年 | 65  | 41.5 |      | 29.2 |      | 15.4 |      | 7.7        | 3.1<br>3.1 | 2.3社 |      |
|          |    | 2022年 | 147 | 39.5 |      | 31.3 |      | 19.7 |      | 6.8        | 1.4<br>1.4 | 2.1社 |      |
|          |    | 2021年 | 378 | 36.2 |      | 30.2 |      | 20.4 |      | 6.9        | 4.0<br>2.4 | 2.2社 |      |
|          |    | 2020年 | 132 | 31.1 |      | 37.9 |      | 14.4 |      | 7.6        | 4.5<br>4.6 | 2.4社 |      |
|          |    | 2019年 | 150 | 40.7 |      | 37.3 |      | 14.7 |      | 4.7<br>1.3 | 1.3        | 1.9社 |      |
|          | 売買 | 2023年 | 68  | 27.9 |      | 22.1 |      | 23.5 |      | 5.9        | 14.7       | 5.9  | 2.8社 |
|          |    | 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 |      |



## (2) 物件の検討から契約まで

物件を「契約した人」が対象

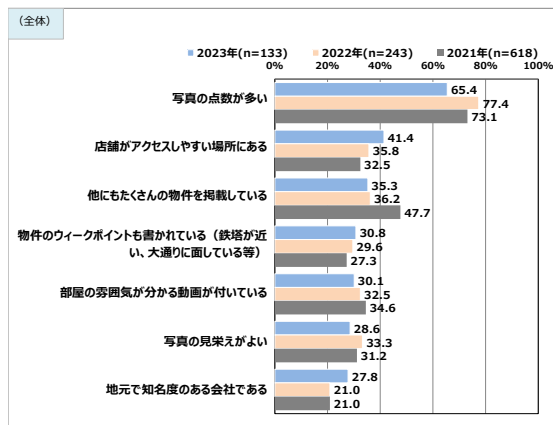
- 不動産会社を選ぶ時のポイントは、「写真の点数が多い」がトップ。特にポイントとなる点でも1位となっています。
- 「店舗がアクセスしやすい場所にある」は、直近3年で賃貸・売買とも割合が増加傾向。特に売買では前年比10.9ポイント増となりました。なお、「他にもたくさんの物件を掲載している」は、賃貸では前年比1.1ポイント増で順位も前年の4位から3位に上昇しましたが、売買では同2.0ポイント減で順位も前年2位から5位に後退。種別による違いが見られました。

### Q6. 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）

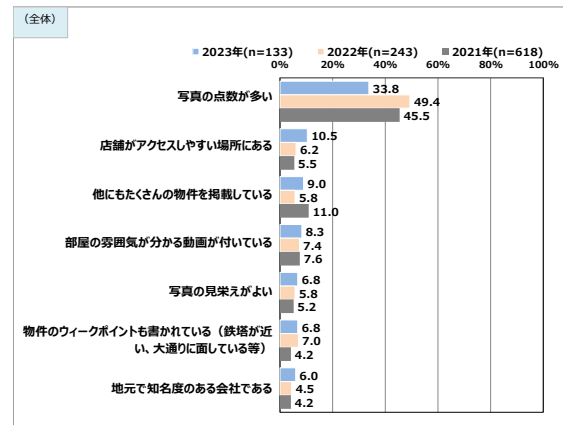
またその中で特にポイントとなるものは？

※2023年の上位7位までを表示

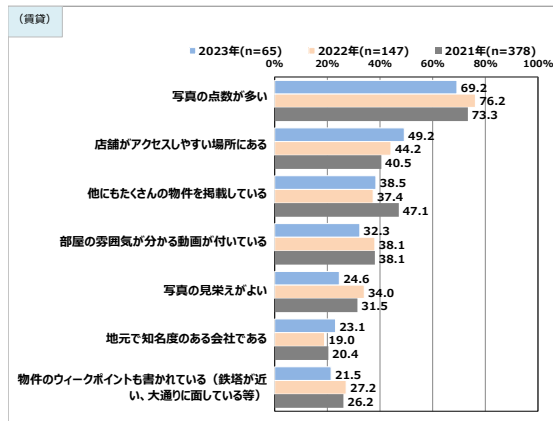
#### 【ポイント・気にする点】



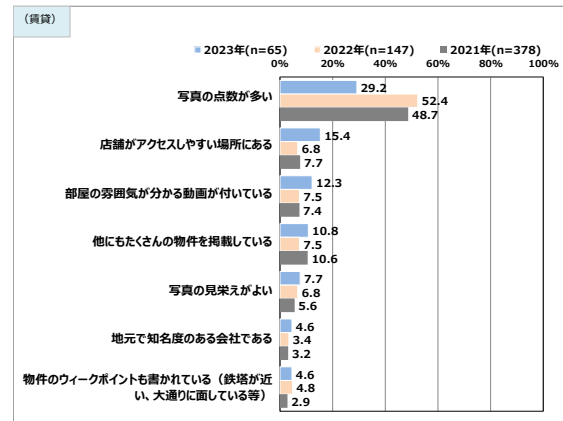
#### 【特にポイントとなる点】



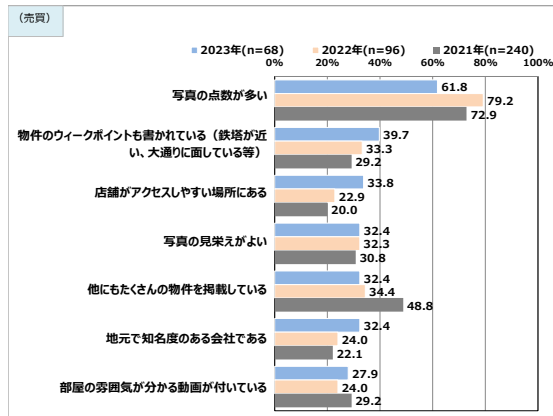
#### (賃貸)



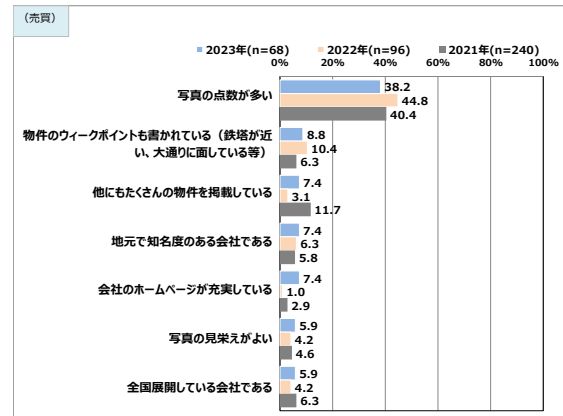
#### (賃貸)



#### (売買)



#### (売買)



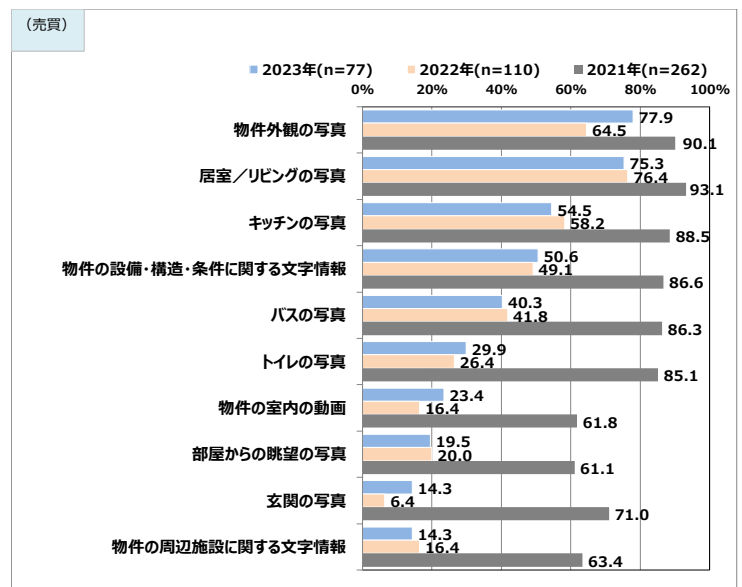
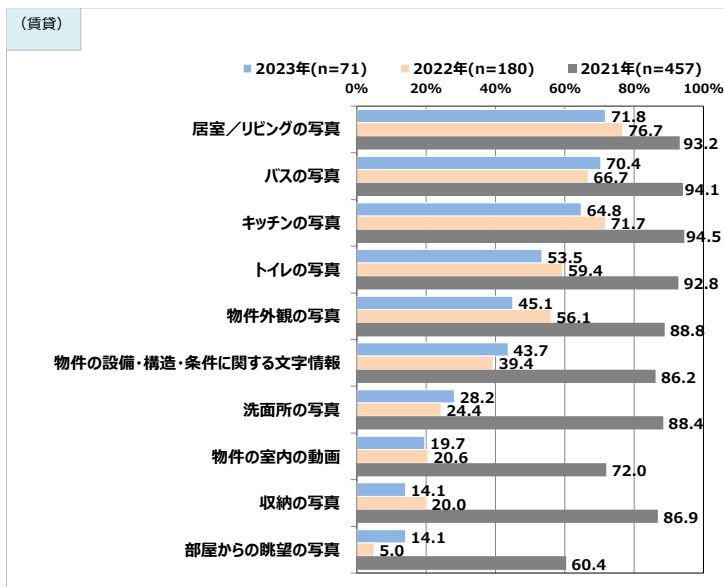
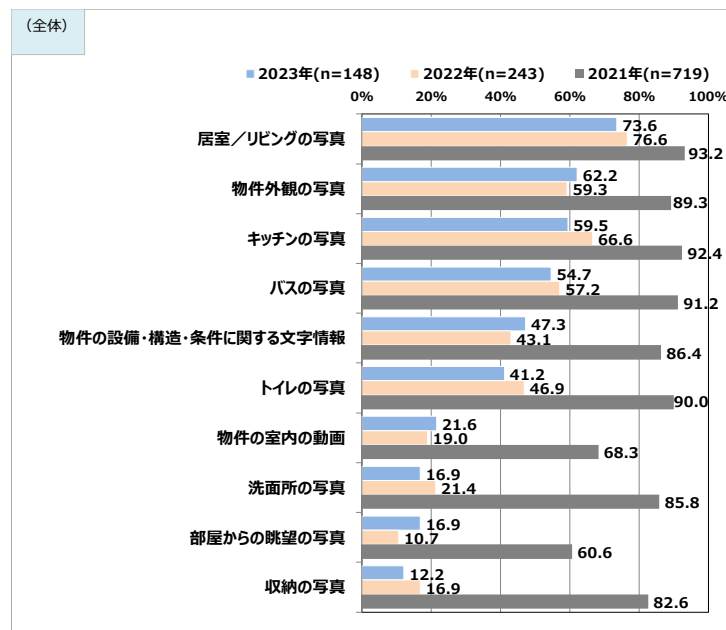
### (3)不動産情報サイトについて

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」が全体でトップとなりました。
- 賃貸では「部屋からの眺望の写真」が前年比 9.1 ポイント増加し同率 9 位にランクイン。同項目は売買でも前年から 10 位以内に入っており、ニーズの高まりが感じられます。なお、売買では前年 1 位の「居室/リビングの写真」を抑えて「物件外観の写真」がトップとなりました。

#### Q7.物件情報を探す際に必要だと思う情報は？（複数回答 5 つまで、2021 年までは回答数に制限なし）

※2023 年の上位 10 位までを表示



#### 【2023 年の上位 10 位に入らなかった選択肢】

写真：バルコニー、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）

## (4)不動産会社について

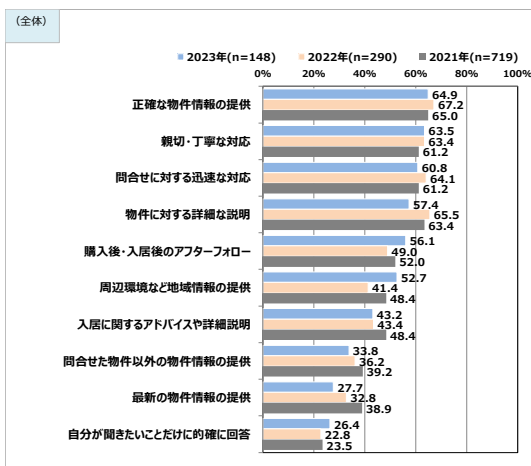
物件を「契約した人」が対象

- 不動産会社に求めるものは、全体で「正確な物件情報の提供」がトップとなりました。特に重要なものでも全体 1 位になっています。
- 特に重要なものとともに増加傾向が見られるのは、賃貸では「購入後、入居後のアフターフォロー」、売買では「親切・丁寧な対応」の割合が不動産会社に求めるものとなっています。また、「周辺環境など地域情報の提供」は賃貸では前年比 8.5 ポイント、売買では同 16.4 ポイントと大幅に増加しました。

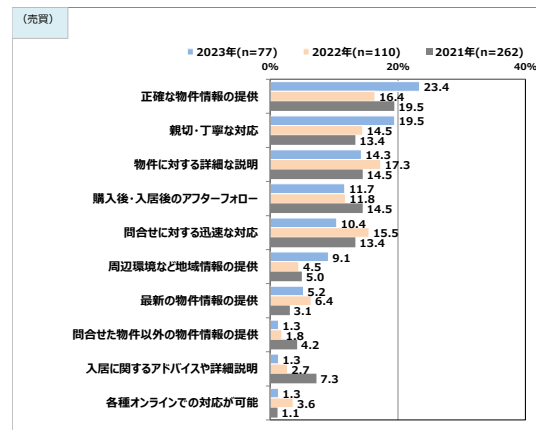
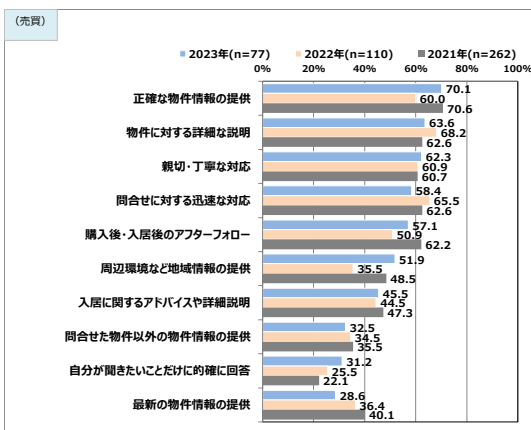
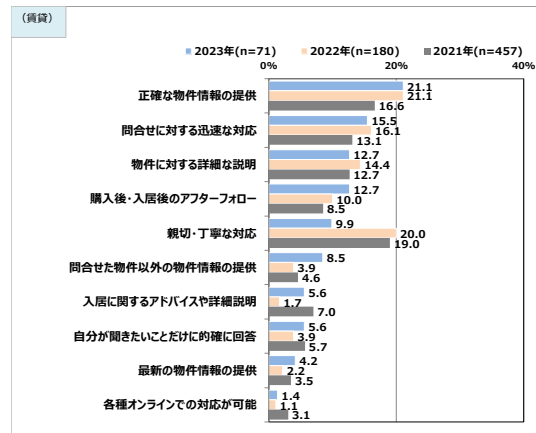
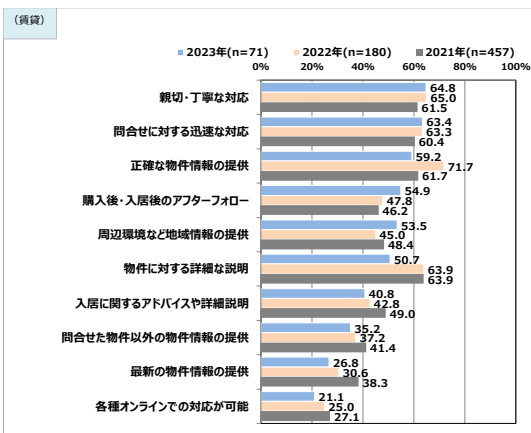
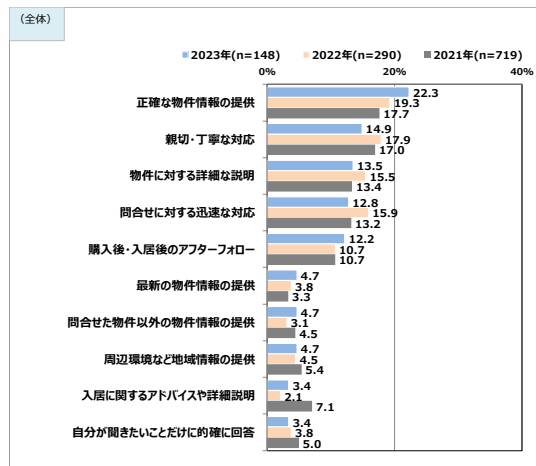
### Q8. 不動産会社に求めるものは？（複数回答）

また、その中で特に重要なものは？

#### 【不動産会社に求めるもの】



#### 【特に重要なもの】



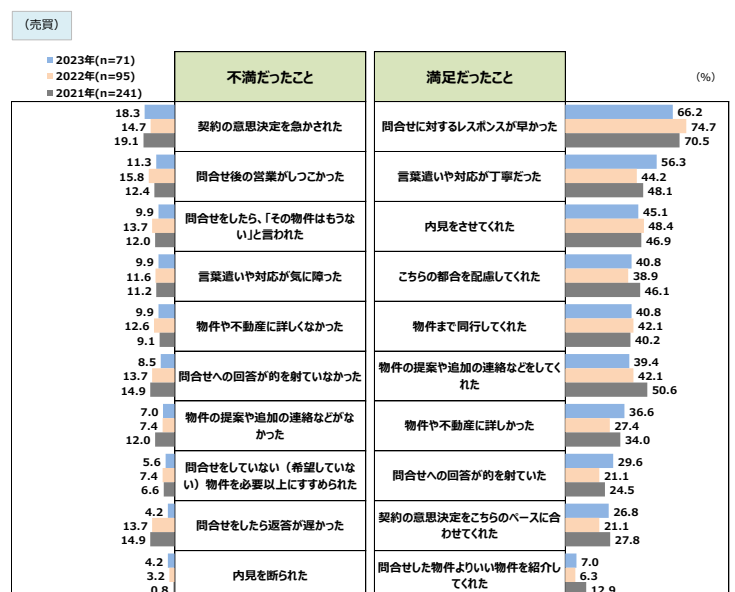
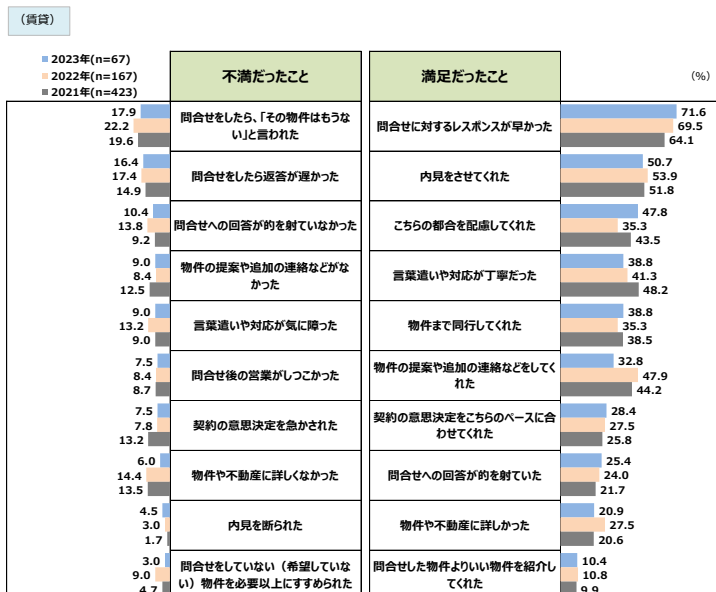
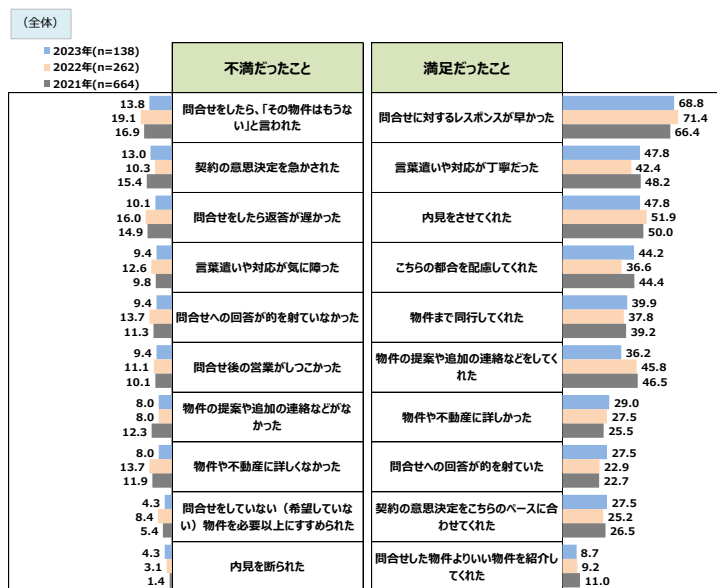
## (4)不動産会社について

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」が今年もトップとなりました。また賃貸では、「内見をさせてくれた」、売買では「言葉遣いや対応が丁寧だった」がいずれも 50%を超えており、接客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。なお、「問合せをしたら返答が遅かった」は、賃貸では前年比 1.0 ポイント減少するも前年同様 2 位となっており、接客のスピード感を重視するユーザーの様子が見えます。

### 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）



## (5)その他

物件を「検索した人」が対象

- 非対面型の接客で、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・売買ともに「IT 重説」がトップとなりました。「オンライン接客」とともに割合も前年より増加しています。
- 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」がトップと前年同様の結果となりました。また、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前年比 4.1 ポイント増加の 20.8%と突出しており、契約に関しては対面を希望するユーザーが依然として多いようです。

### Q10. 以下の非対面型(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（2022 年より調査開始）

| (全体)                       |       |      | (%)       |              |         |               |           |
|----------------------------|-------|------|-----------|--------------|---------|---------------|-----------|
|                            |       | (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 |
| オンライン接客<br>(リモートで接客を受ける)   | 2023年 | 974  | 19.6      | 21.8         | 26.9    | 27.3          | 4.4       |
|                            | 2022年 | 1388 | 16.5      | 21.3         | 32.9    | 25.0          | 4.3       |
| オンライン内見<br>(リモートで内見する)     | 2023年 | 974  | 15.4      | 19.7         | 18.6    | 35.4          | 10.9      |
|                            | 2022年 | 1388 | 12.9      | 18.5         | 24.1    | 33.6          | 10.8      |
| IT重説<br>(リモートで重要事項の説明を受ける) | 2023年 | 974  | 22.5      | 21.9         | 25.9    | 23.8          | 6.0       |
|                            | 2022年 | 1388 | 20.2      | 20.8         | 30.9    | 22.1          | 6.0       |
| オンライン契約<br>(リモートで契約する)     | 2023年 | 974  | 20.4      | 16.8         | 19.7    | 29.2          | 13.9      |
|                            | 2022年 | 1388 | 17.1      | 18.7         | 22.5    | 28.2          | 13.5      |

| (賃貸)                       |       |     | (%)       |              |         |               |           |
|----------------------------|-------|-----|-----------|--------------|---------|---------------|-----------|
|                            |       | (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 |
| オンライン接客<br>(リモートで接客を受ける)   | 2023年 | 541 | 20.0      | 23.3         | 27.9    | 25.0          | 3.9       |
|                            | 2022年 | 755 | 16.4      | 20.8         | 32.2    | 26.4          | 4.2       |
| オンライン内見<br>(リモートで内見する)     | 2023年 | 541 | 16.8      | 20.7         | 18.9    | 31.1          | 12.6      |
|                            | 2022年 | 755 | 13.1      | 17.1         | 23.7    | 34.6          | 11.5      |
| IT重説<br>(リモートで重要事項の説明を受ける) | 2023年 | 541 | 25.7      | 22.2         | 26.2    | 21.8          | 4.1       |
|                            | 2022年 | 755 | 21.5      | 22.0         | 31.5    | 19.7          | 5.3       |
| オンライン契約<br>(リモートで契約する)     | 2023年 | 541 | 24.2      | 18.7         | 20.7    | 28.1          | 8.3       |
|                            | 2022年 | 755 | 18.8      | 20.7         | 24.4    | 25.3          | 10.9      |

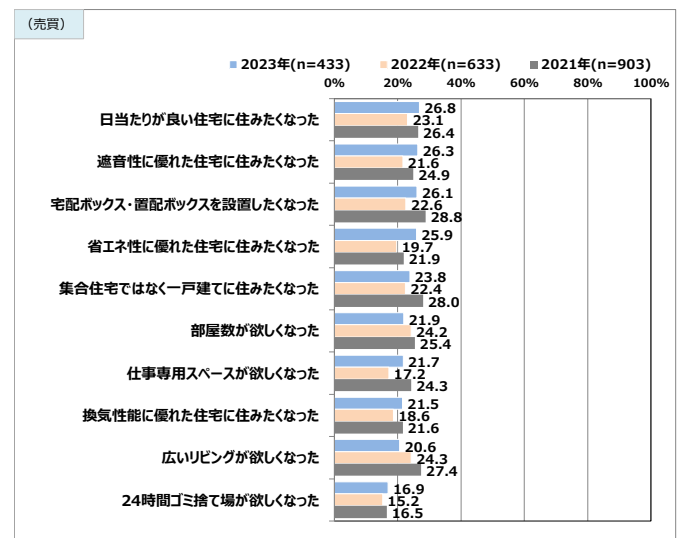
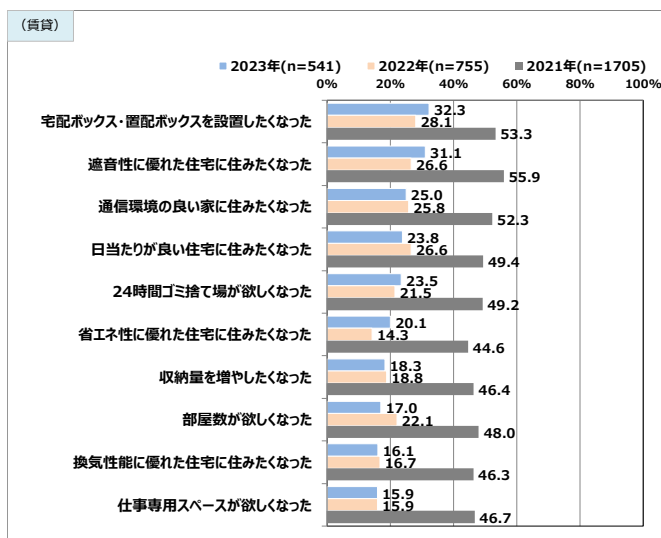
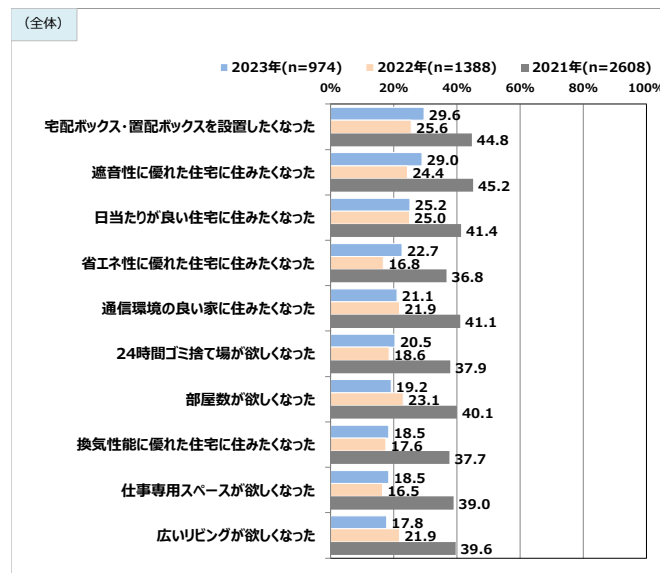
| (売買)                       |       |     | (%)       |              |         |               |           |
|----------------------------|-------|-----|-----------|--------------|---------|---------------|-----------|
|                            |       | (n) | 積極的に活用したい | どちらかという活用したい | どちらでもない | どちらかという使いたくない | 絶対に使いたくない |
| オンライン接客<br>(リモートで接客を受ける)   | 2023年 | 433 | 19.2      | 19.9         | 25.6    | 30.3          | 5.1       |
|                            | 2022年 | 633 | 16.6      | 21.8         | 33.8    | 23.4          | 4.4       |
| オンライン内見<br>(リモートで内見する)     | 2023年 | 433 | 13.6      | 18.5         | 18.2    | 40.9          | 8.8       |
|                            | 2022年 | 633 | 12.6      | 20.2         | 24.6    | 32.5          | 10.0      |
| IT重説<br>(リモートで重要事項の説明を受ける) | 2023年 | 433 | 18.5      | 21.5         | 25.4    | 26.3          | 8.3       |
|                            | 2022年 | 633 | 18.6      | 19.4         | 30.2    | 25.0          | 6.8       |
| オンライン契約<br>(リモートで契約する)     | 2023年 | 433 | 15.7      | 14.5         | 18.5    | 30.5          | 20.8      |
|                            | 2022年 | 633 | 15.0      | 16.3         | 20.2    | 31.8          | 16.7      |

## (5)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たくなった」が全体で2年連続のトップとなりました。またコロナ禍の影響が色濃く出ている2021年と比較すると、2022年・2023年は各項目とも割合が大きく低下しています。
- 賃貸検討者で割合が高かったトップ3は、「宅配ボックス」「遮音性」「通信環境」となりました。2位の「遮音性に優れた住宅に住みたくなった」は前年比4.5ポイント増加していますが、売買でも同4.7ポイント増加しており、生活音を気にするユーザーが増えているようです。
- 売買検討者で割合が高かったトップ3は、「日当たり」「遮音性」「宅配ボックス」となりました。また、4位にランクインした「省エネ性に優れた住宅に住みたくなった」は、賃貸・売買ともに前年比が最も上昇しており、電気代や物価の高騰によってユーザーの節約志向の高まりが影響している可能性があります。

### 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）



【2023年の上位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）

### 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 ディ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 事業支援室 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