

# News Release

2024年10月25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P14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22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。

**物件を契約した人が、検討時に問合せた不動産会社数・物件数はいずれも直近10年で最少。問合せ前にあらかじめ絞る様子が見える。(P5・6)**

**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、賃貸では「IT重説」、売買では「オンライン接客」が最多。各項目とも「使ってみたい」が増加傾向。(P12)**

**住まいを選ぶ上での省エネ性能は、「重要」との回答が7割超。光熱費が高騰し気候変動を実感する機会が増えている中、省エネ性能の高い物件を選びたい意識が高まる。(P13)**

### <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

2024年1月30日～5月15日の107日間

(3) 有効回答数

1,642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。

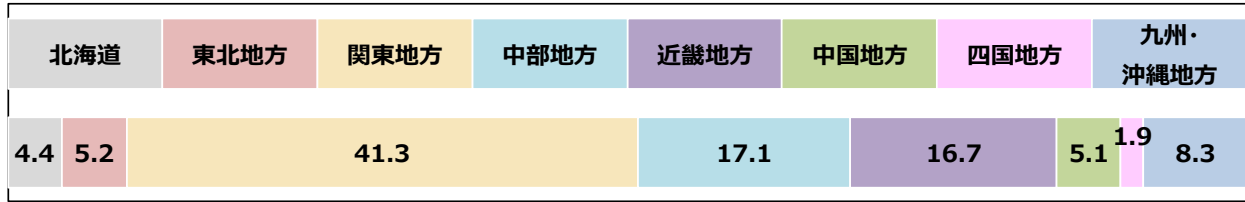
## ■CONTENTS

1. 回答者の内訳	3
2. 主な調査結果	4～13
(1) 物件の検討から契約まで	4～8
・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？	
(2) 不動産情報サイトについて	9
・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	10～11
・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	12～13
・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？	
・住まいを選ぶ上で省エネ性能は重要か？	
3. 不動産情報サイト事業者連絡協議会 概要	14

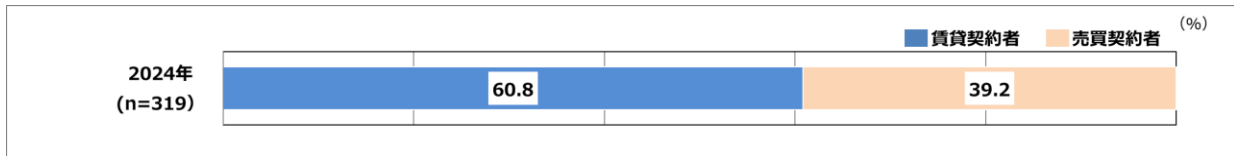
# 1. 回答者の内訳

## (1) 居住地別(地方別) ※未契約者含む全回答者

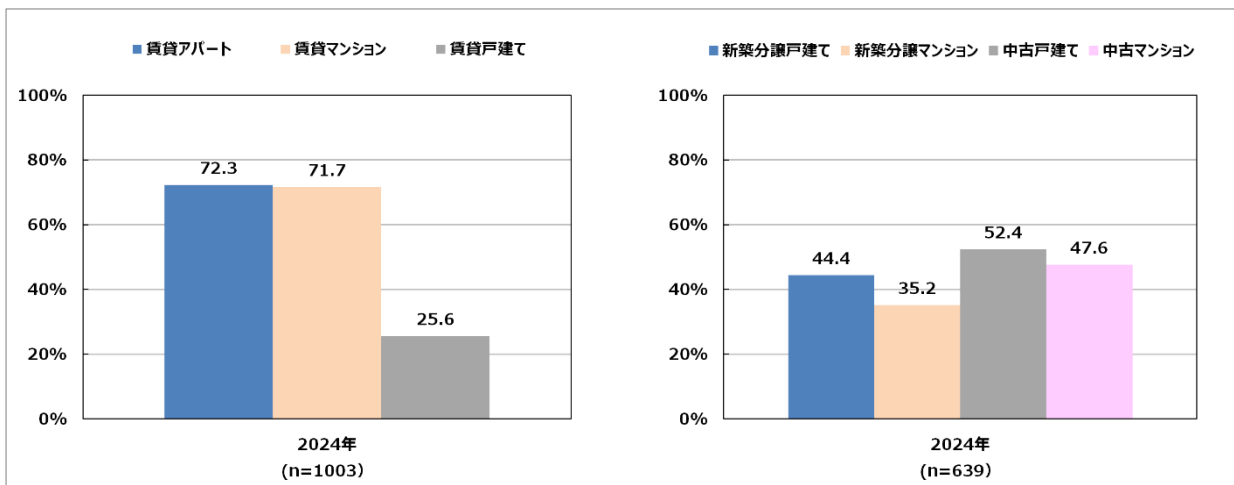
(%)



## (2) 賃貸・売買別

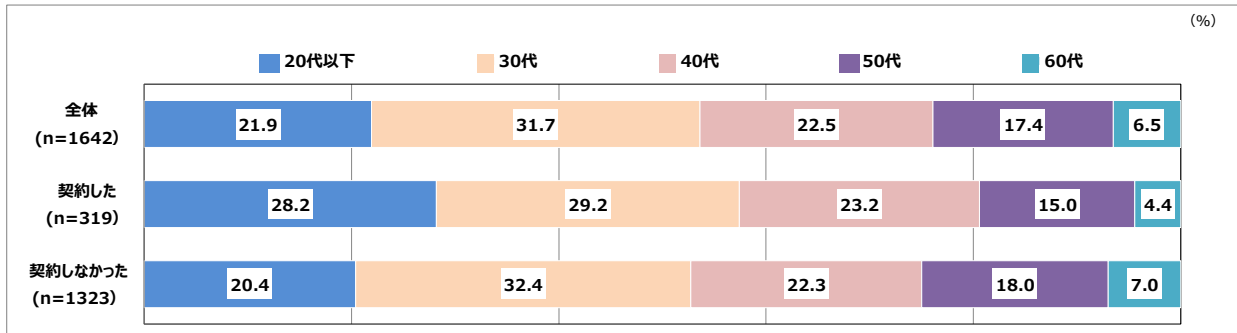


## (3) 検討物件種別 (複数回答) ※未契約者含む全回答者



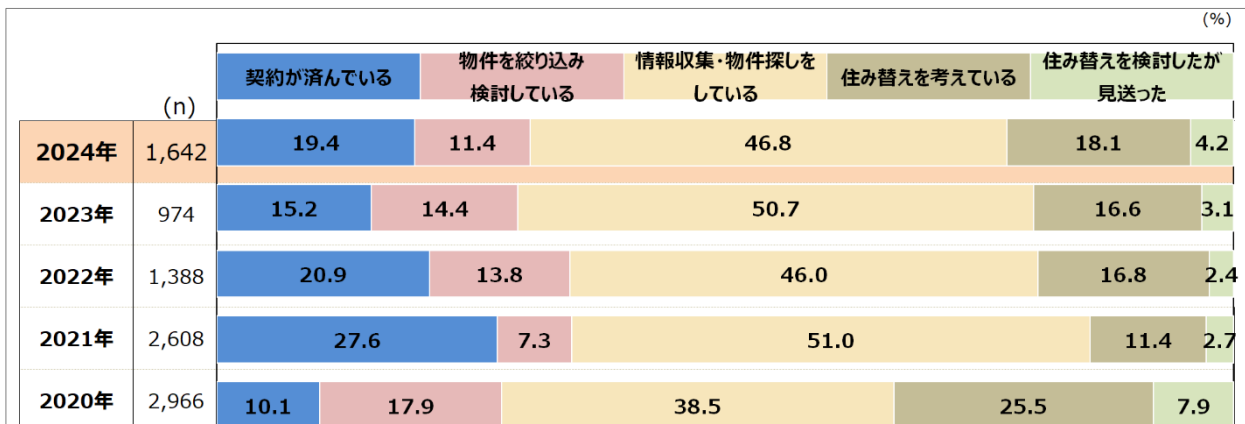
## (4) 年代別

(%)



## (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) 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・売買ともに1週間未満の割合が直近5年で最も高くなりました。特に、慎重に検討する傾向が強い売買でも9.6%と高い割合になっています。また3か月以上の割合を見ると、賃貸では前年比9.2ポイント減少、売買では同3.6ポイント減少しており、前年見られた長期化の傾向はやや弱まりました。

#### 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	2024年	319	4.7	11.3	27.6	34.8	11.6	10.0
	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
賃貸	2024年	194	5.2	14.9	38.1	34.0	6.7	1.0
	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
売買	2024年	125	4.0	5.6	11.2	36.0	19.2	24.0
	2023年	77	0.0	6.5	9.1	37.7	19.5	27.3
	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

(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 2.6 社、前年比 0.5 社減少。
- 賃貸・売買ともに「1 社」の割合が直近 10 年で最も高くなりました。また、「6 社以上」の割合は賃貸では最も低くなっており、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。

Q2. 問合せた不動産会社数は？

		問合せた不動産会社数 (%)							平均社数
(n)		1社	2社	3社	4社	5社	6社以上		
全体	2024年	294	28.2	26.9	21.4	11.9	7.1	4.5	2.6社
	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
	2018年	320	18.1	20.0	24.4	13.8	11.9	12.0	3.4社
	2017年	437	23.6	27.9	22.7	11.2	9.8	4.7	2.8社
	2016年	389	18.5	21.6	26.0	13.4	10.3	10.3	3.3社
	2015年	250	13.6	22.0	29.6	12.8	10.8	11.2	3.4社

		問合せた不動産会社数 (%)							平均社数
(n)		1社	2社	3社	4社	5社	6社以上		
賃貸	2024年	177	28.8	31.6	22.0	10.7	4.5	2.2	2.4社
	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
	2018年	186	19.4	24.7	24.2	12.4	12.9	6.4	3.1社
	2017年	375	22.9	28.8	22.9	10.9	9.3	5.0	2.8社
	2016年	253	19.4	24.5	23.7	14.6	9.5	8.3	3.1社
	2015年	137	16.1	25.5	31.4	12.4	8.8	5.8	3.0社

		問合せた不動産会社数 (%)							平均社数
(n)		1社	2社	3社	4社	5社	6社以上		
売買	2024年	117	27.4	19.7	20.5	13.7	11.1	7.7	3.0社
	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
	2018年	134	16.4	13.4	24.6	15.7	10.4	19.5	3.9社
	2017年	62	27.4	22.6	21.0	12.9	12.9	3.2	2.8社
	2016年	136	16.9	16.2	30.1	11.0	11.8	14.0	3.5社
	2015年	113	10.6	17.7	27.4	13.3	13.3	17.7	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 4.4 物件、前年比 0.5 物件減少。直近 10 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、賃貸が前年と変わらず 4.1 物件、売買は前年比 0.7 物件減少の 4.9 物件といずれも直近 10 年で最少となりました。賃貸・売買ともに「6 物件以上」の割合が最低となったほか、売買では「1 物件」の割合が最高となっており、問合せた不動産会社同様（P5）、候補物件を絞り込んでいる様子が見えます。

### 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	2024年	292	11.6	12.3	24.3	10.3	18.8	22.6	4.4物件
	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	5.5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
	2016年	389	11.1	11.3	14.4	10.8	17.5	35.0	5.7物件
	2015年	250	6.4	10.4	18.0	10.0	19.6	35.6	5.7物件

		(%)							
		(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
賃貸	2024年	176	9.1	12.5	30.1	10.8	20.5	17.0	4.1物件
	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
	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
	2016年	253	11.5	11.5	15.8	8.3	18.6	34.4	5.5物件
	2015年	137	8.0	11.7	18.2	9.5	19.0	33.6	5.9物件

		(%)							
		(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
売買	2024年	116	15.5	12.1	15.5	9.5	16.4	31.0	4.9物件
	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	147	11.6	7.5	12.9	7.5	17.0	43.5	6.4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
	2016年	136	10.3	11.0	11.8	15.4	15.4	36.0	6.0物件
	2015年	113	4.4	8.8	17.7	10.6	20.4	38.1	5.4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 2.2 社、前年比 0.4 社減少。
- 賃貸の平均社数は前年比 0.4 社減少の 1.9 社となりました。「1 社」の割合は 4 年連続で増加し、直近 10 年で最高の 47.9%となっています。
- 売買の平均社数は前年比 0.1 社減少の 2.7 社となりました。3 社以内の割合は 81.9%と 8 割を超え、直近 10 年で最も平均社数が少なかった 2017 年よりも高くなっています。

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	2024年	278	36.7	32.4	18.7	5.4	4.7	2.2	2.2社
	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
	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
	2016年	379	33.0	27.7	21.1	8.4	4.0	5.8	2.5社
	2015年	243	26.3	28.8	20.6	11.1	7.8	5.3	2.7社

		(%)							
		(n)	1社	2社	3社	4社	5社	6社以上	平均社数
賃貸	2024年	167	47.9	29.3	14.4	4.2	3.0	1.9	1.9社
	2023年	65	41.5	29.2	15.4	7.7	3.1	3.1	2.3社
	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	4.1	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
	2017年	375	41.3	28.5	19.5	4.5	3.7	2.5	2.1社
	2016年	245	35.9	30.2	20.0	8.2	2.4	3.3	2.2社
	2015年	134	32.1	32.1	17.9	9.7	5.2	3.0	2.4社

		(%)							
		(n)	1社	2社	3社	4社	5社	6社以上	平均社数
売買	2024年	111	19.8	36.9	25.2	7.2	3.6	7.2	2.7社
	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
	2018年	132	22.7	22.7	23.5	13.6	8.3	9.1	3.1社
	2017年	62	41.9	17.7	17.7	11.3	9.7	1.7	2.4社
	2016年	134	27.6	23.1	23.1	9.0	6.7	10.4	2.9社
	2015年	109	19.3	24.8	23.9	12.8	11.0	8.3	3.2社

# (1) 物件の検討から契約まで

物件を「契約した人」が対象

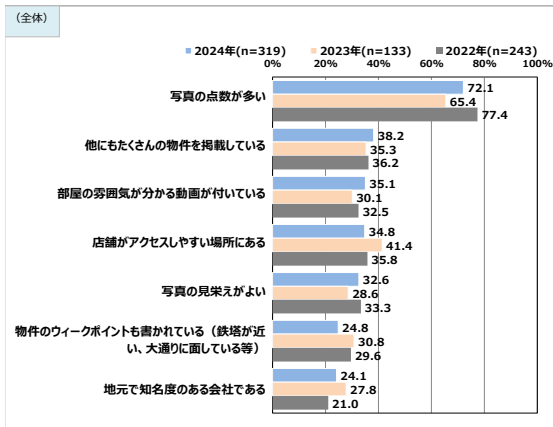
- 不動産会社を選ぶ時のポイントは、「写真の点数が多い」がトップ。特にポイントとなる点でも1位となり、いずれも前年より高い割合となっています。
- 「部屋の雰囲気分かる動画が付いている」は、全体で前年5位から3位に上昇しました。売買では2年連続で増加し前々年比は10.4ポイント増となっています。一方、「店舗がアクセスしやすい場所にある」は、賃貸が前年比10.5ポイント減、売買が同5.0ポイント減となりました。店舗の立地より物件情報に重点を置いて不動産会社を選択する傾向が見られます。

## 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）

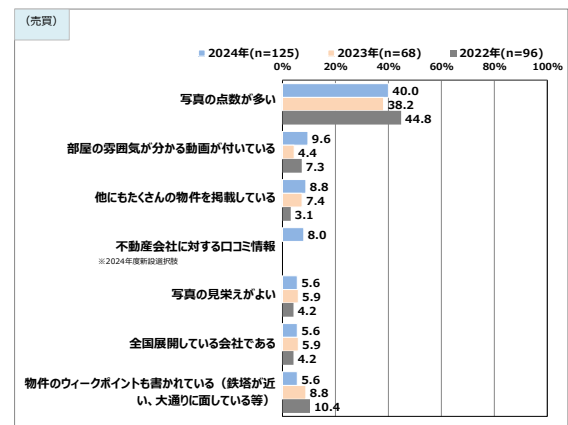
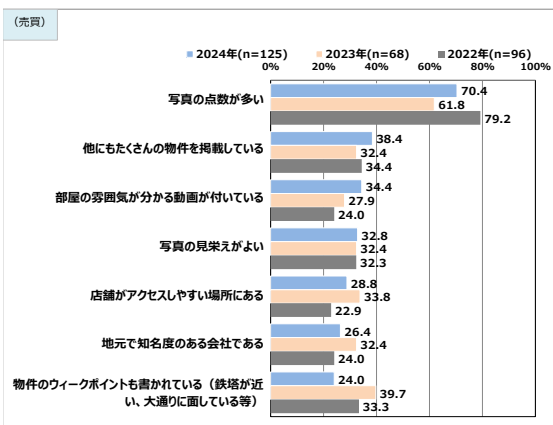
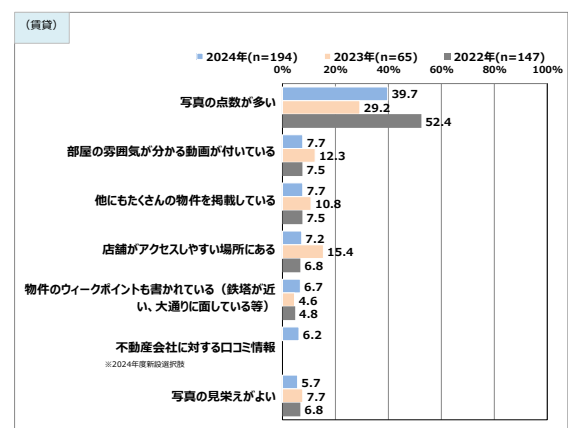
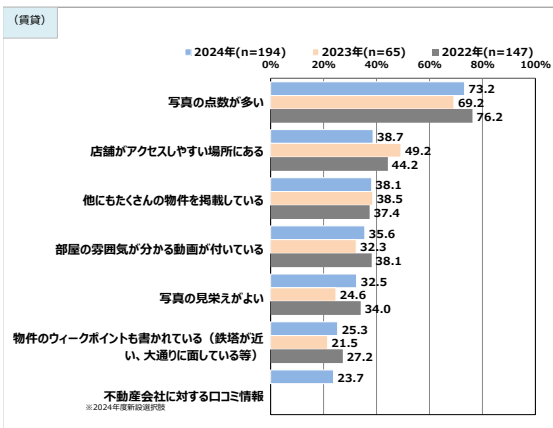
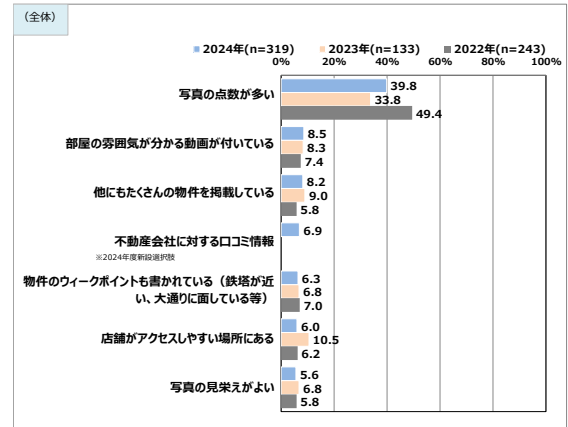
またその中で特にポイントとなるものは？

※2024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】





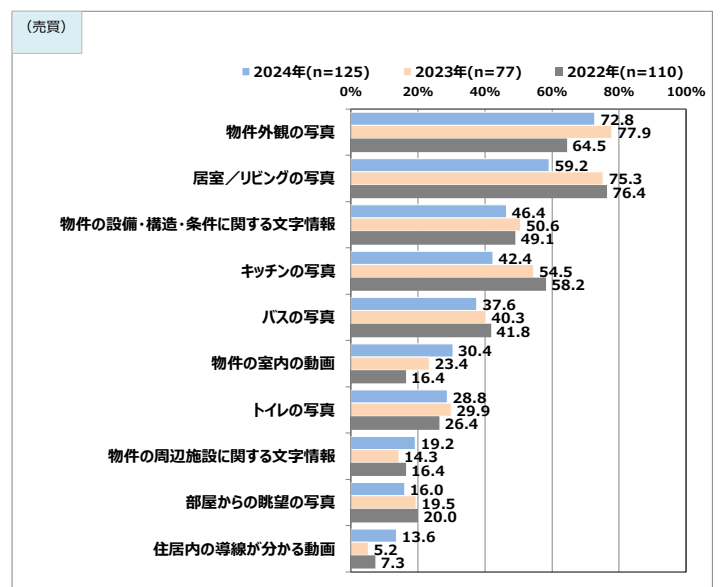
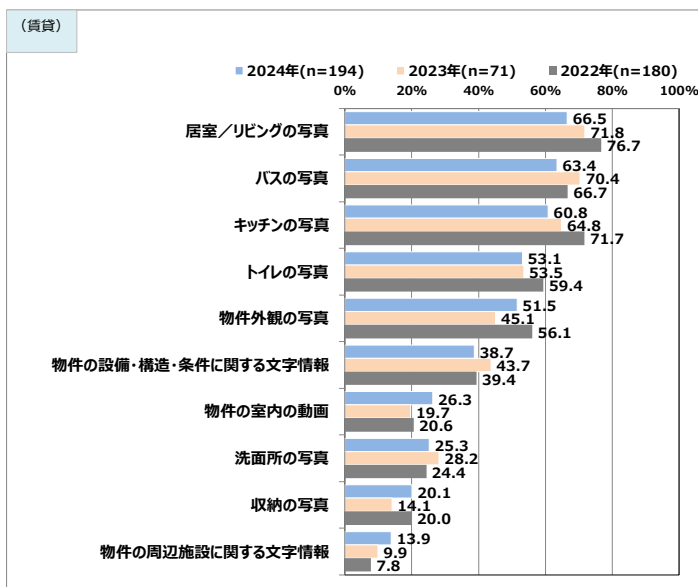
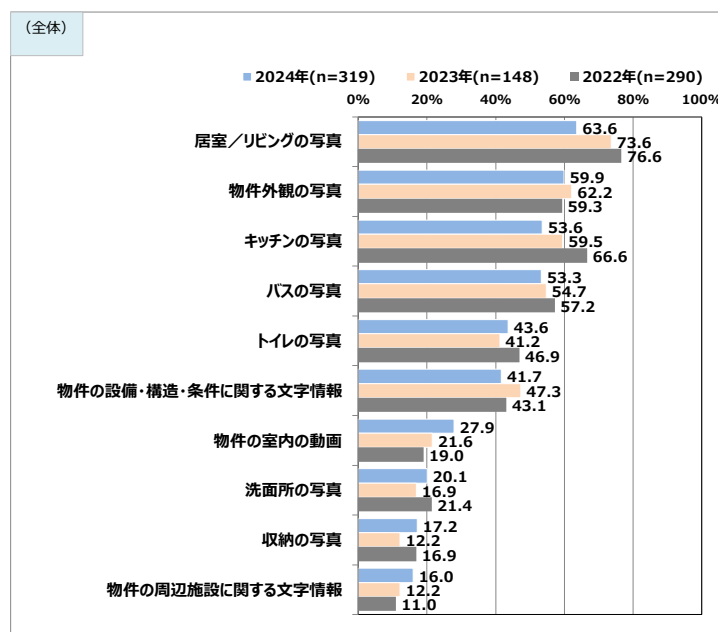
## (2)不動産情報サイトについて

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、今年も「居室/リビングの写真」が全体でトップとなりました。
- 売買では「物件の室内の動画」が前年 7 位から 6 位に順位を上げました。2 年連続で 7.0 ポイント増加したほか、10 位にも「住居内の導線が分かる動画」がランクインするなど動画に対するニーズが高まっているようです。なお、賃貸では「物件の周辺施設に関する文字情報」が前年圏外から 10 位にランクイン。同項目は売買でも前年 10 位から 8 位に上昇しました。

### Q6.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）

※2024 年の上位 10 位までを表示



#### 【2024 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・駐輪場等）、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

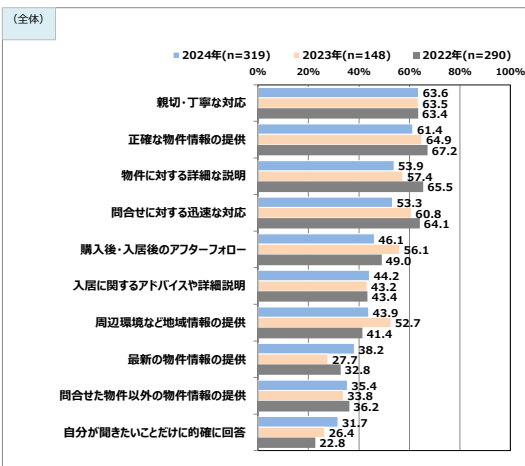
■ 不動産会社に求めるものは、賃貸・売買ともに「親切・丁寧な対応」がトップとなりました。

■ 前年比で上昇が目立つのは「最新の物件情報の提供」で、賃貸・売買ともに 10 ポイント超の増加となりました。同項目は、賃貸の特に重要なものでも前年 9 位から 6 位に上昇しています。なお、特に重要なもので全体 1 位となったのは「正確な物件情報の提供」で 2 年連続の増加となりました。物件情報の提供においては、最新かつ正確な情報が不動産会社に求められています。

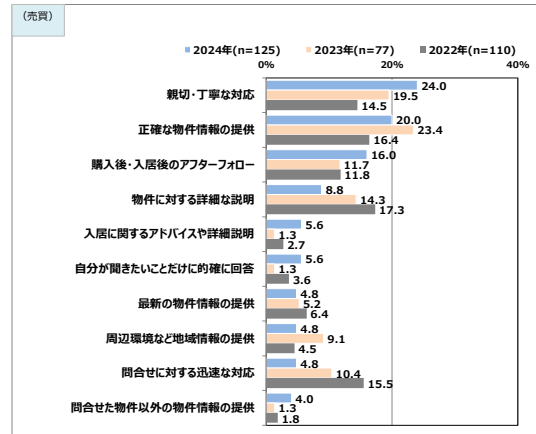
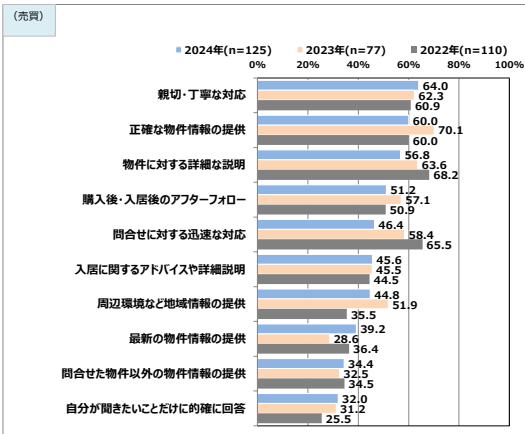
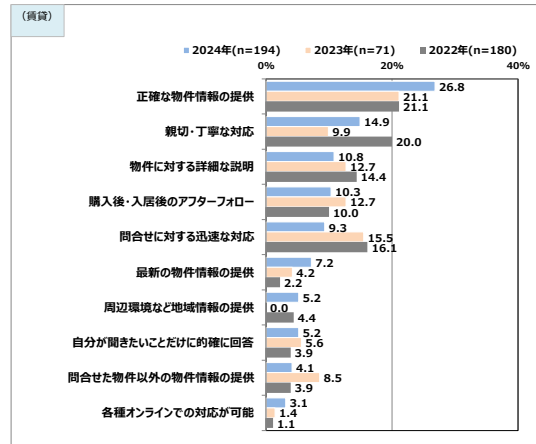
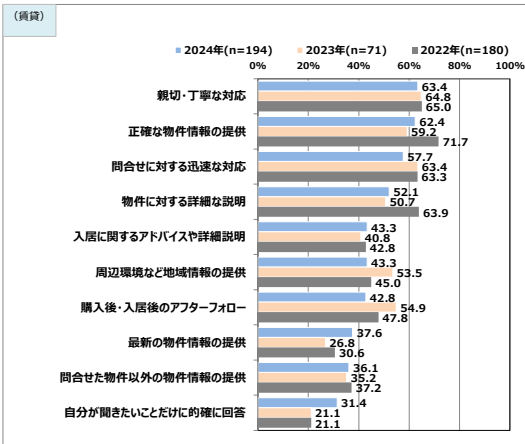
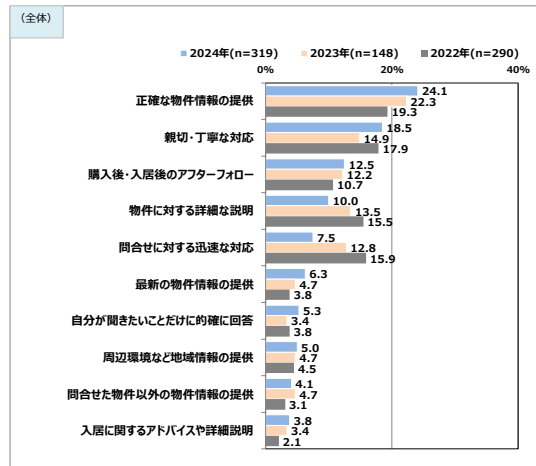
#### Q7. 不動産会社に求めるものは？（複数回答）

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】



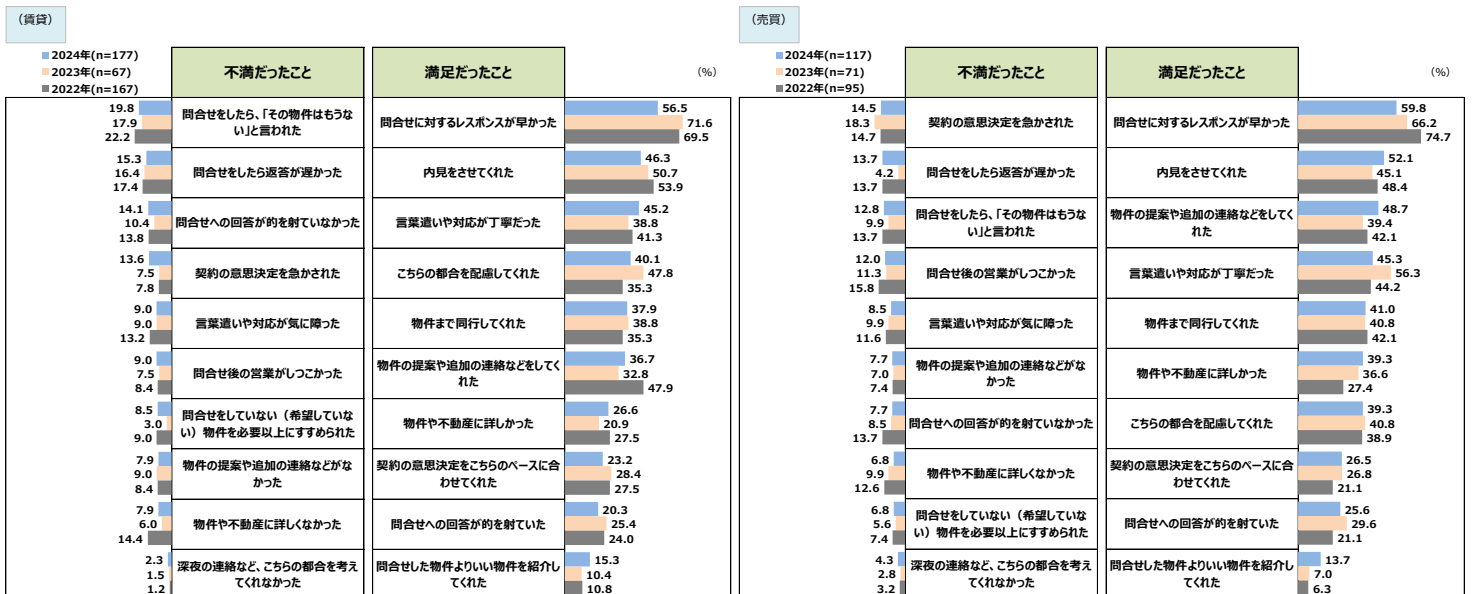
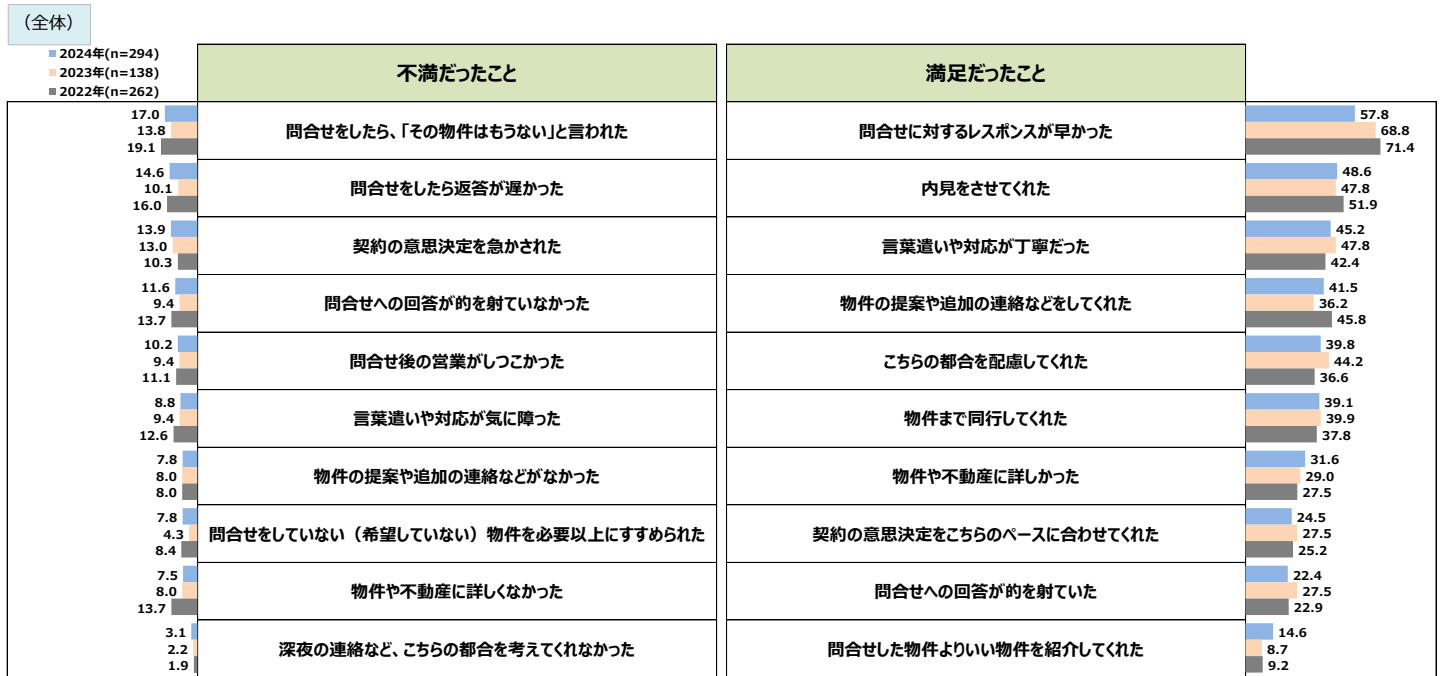
### (3)不動産会社について

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、「レスポンスが早かった」が 1 位、「内見をさせてくれた」が 2 位となりました。また、「言葉遣いや対応が丁寧だった」が賃貸 3 位、売買 4 位となっており、不動産会社に求めるもの 1 位でもある「親切・丁寧な対応」(P10) 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」が今年もトップとなりました。なお、2 位には賃貸・売買ともに「問合せをしたら返答が遅かった」がランクインしており（前年は賃貸 2 位、売買 9 位）、接客のスピード感が契約につながるポイントとなっているようです。

#### Q8.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）

※2024 年の上位 10 位まで表示（その他、特になしは除く）



#### (4)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。全体では4項目全てにおいて、使ってみたいとの回答が2年連続で増加しています。
- 一方、使いたくない（どちらかという使いたくない+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」がいずれも3年連続でトップとなりました。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2.2ポイント増の23.0%となっており、契約に関する非対面には抵抗があるユーザーが多いようです。

#### Q9. 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）

		(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)	2024年	1,642	20.1	27.1	26.1	20.8	5.9
		2023年	974	19.6	21.8	26.9	27.3	4.4
		2022年	1,388	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)	2024年	1,642	16.0	25.0	22.1	26.9	10.0	
	2023年	974	15.4	19.7	18.6	35.4	10.9	
	2022年	1,388	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)	2024年	1,642	21.1	26.9	26.2	17.8	7.9	
	2023年	974	22.5	21.9	25.9	23.8	6.0	
	2022年	1,388	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)	2024年	1,642	18.9	22.9	22.5	20.0	15.7	
	2023年	974	20.4	16.8	19.7	29.2	13.9	
	2022年	1,388	17.1	18.7	22.5	28.2	13.5	

		(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	
(賃貸)	オンライン接客 (リモートで接客を受ける)	2024年	1,003	21.1	28.6	27.0	18.5	4.7
		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 (リモートで内見する)	2024年	1,003	16.1	26.3	24.1	25.0	8.5	
	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 (リモートで重要事項の説明を受ける)	2024年	1,003	22.6	28.9	26.6	16.2	5.7	
	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 (リモートで契約する)	2024年	1,003	21.6	25.8	23.5	18.0	11.0	
	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	

		(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	
(売買)	オンライン接客 (リモートで接客を受ける)	2024年	639	18.5	24.7	24.6	24.4	7.8
		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 (リモートで内見する)	2024年	639	15.8	23.0	18.9	29.7	12.5	
	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 (リモートで重要事項の説明を受ける)	2024年	639	18.8	23.6	25.7	20.5	11.4	
	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 (リモートで契約する)	2024年	639	14.7	18.3	20.8	23.2	23.0	
	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	

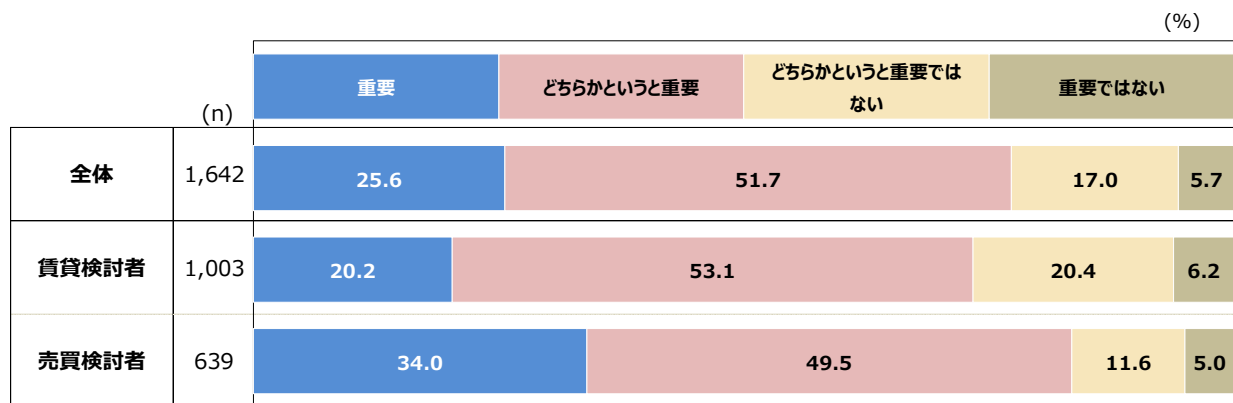
#### (4)その他

物件を「検索した人」が対象

- 2024年4月に建築物の省エネ性能表示制度が始まることを受けて調査した、住まいを選ぶ上での省エネ性能の重要度は、重要（重要+どちらかという重要）と回答した割合が全体で77.3%となりました。
- 種目別では売買検討者のほうが重要と捉える傾向が強く、重要と回答した割合は34.0%、どちらかという重要も併せると83.5%となりました。光熱費が高騰し気候変動を実感する機会も増えている中、省エネ性能の高い物件を選びたい意識が高まっていると推測されます。

#### Q10. 住まいを選ぶ上で省エネ性能は重要か？

※未契約者含む全回答者



### 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 Vice President 中村明

理事 アットホーム株式会社

営業本部 執行役員 本部長補佐 松浦翼

理事 株式会社 LIFULL

LIFULL HOME'S 事業本部 ビジネスパートナー部 部長 加藤哲哉

監事 株式会社リクルート

Division 統括本部 住まい領域統括 SUUMO 編集長 兼

SUUMO リサーチセンター長 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