

- ① 重要事項説明をインターネットで実施することに「非常に良い、まあ良い」と賛同する事業者は7割を超えており、事業者のニーズは非常に高いと言える。
- ② 市場の拡大についても4割を超える意見が「拡大する、やや拡大する」と答えており、市場拡大への期待も伺える。
- ③ IT活用が認められた場合「すぐに取り組みたい、状況を見ながら取り組みたい」と答える事業者が7割を越えており、取り組みへの意欲も非常に高いと言える。
- ④ 事業者の意見として、遠方顧客に対する活用や乳児を抱えているなど時間的制約がある家庭に対するサービスの拡大を期待する声が多く挙がり、結果として業務の効率化や市場の拡大に繋がり、更には消費者へのサービス向上に繋がるという意見が見られた。

【アンケート調査方法】

1. Webアンケート

2014年5月に新経済連盟会員企業がアンケートを実施。

実施方法：インターネットによる調査

対象：新経済連盟会員企業の取引先にwebアンケートを実施

店舗数：全国567店舗が回答

業態に関しては、複数選択した不動産事業者は重複カウント

2. 聞き取り調査

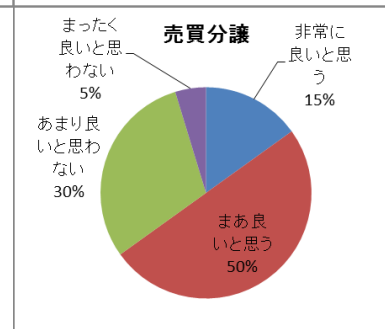
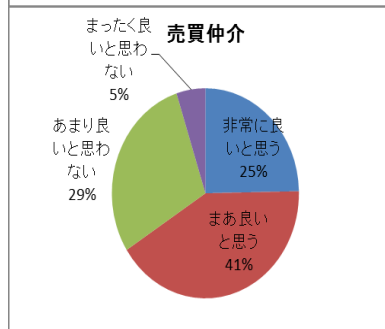
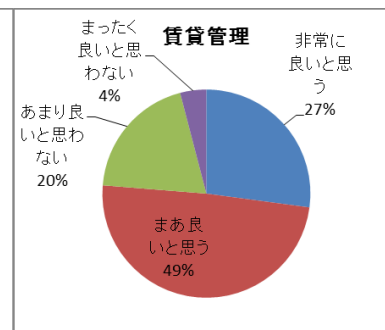
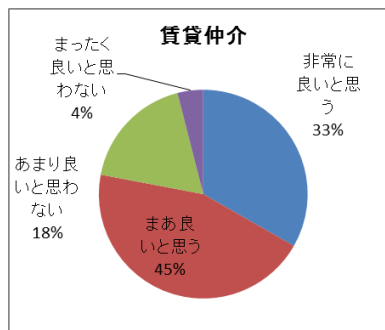
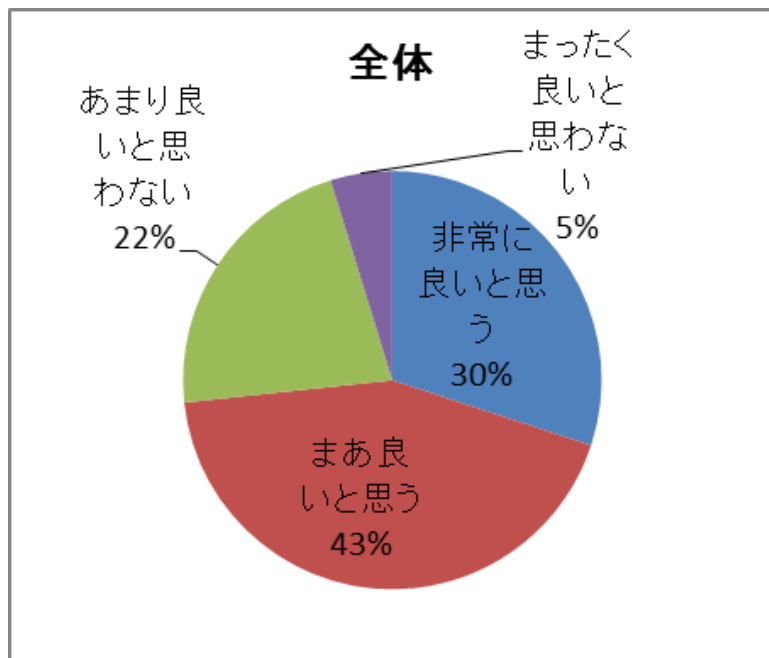
2014年3月～4月に新経済連盟会員企業が実施。

インターネットの利用に積極的な宅地建物取引事業者10社を訪問し、ヒアリングを実施して回答を得た。

IT活用による不動産取引への賛否

「非常に良いと思う」「まあ良いと思う」という意見が7割強で、否定派を大きく上回った

＜質問＞ 契約予定者が希望した場合に、重要事項説明や契約について、テレビ電話等(skype等)のITを活用して行うことができるようになったとしたら、どのように思いますか。(ひとつだけ)

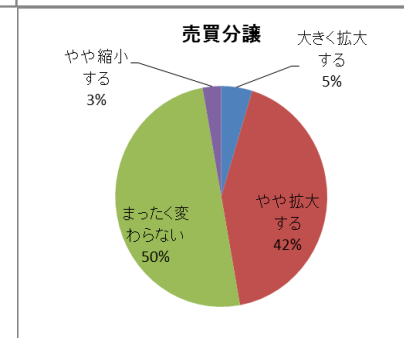
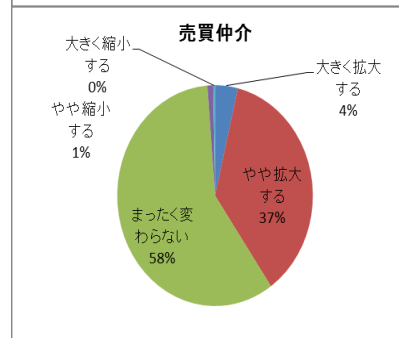
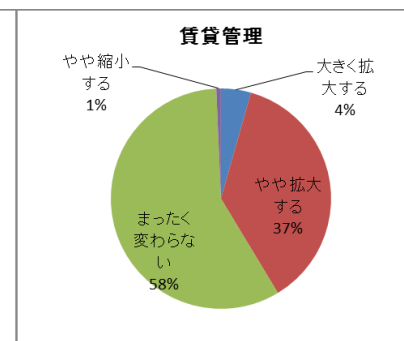
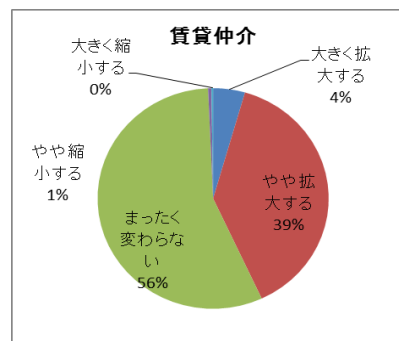
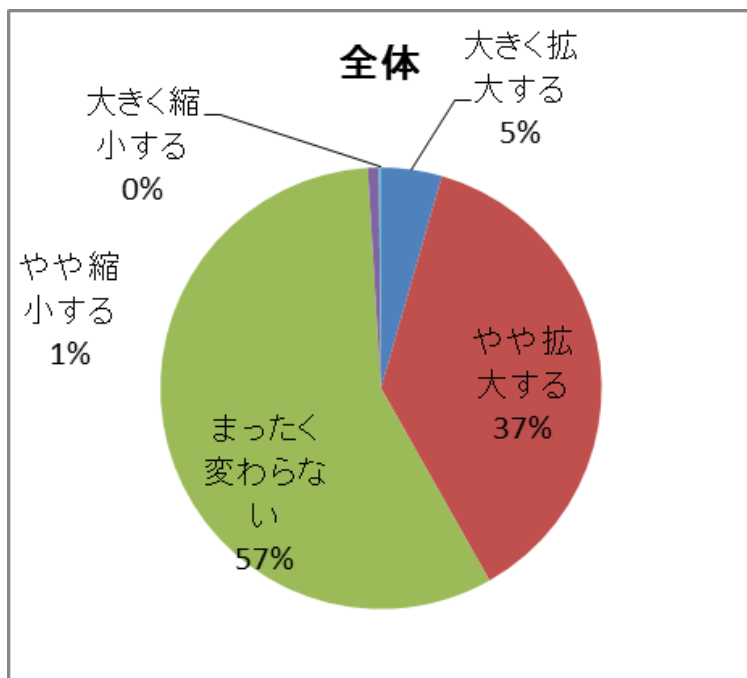


	非常に良いと思う	まあ良いと思う	あまり良いと思わない	まったく良いと思わない	総計
全体	189	272	138	30	629
賃貸仲介	142	191	77	17	427
賃貸管理	80	145	58	12	295
売買仲介	79	132	93	16	320
売買分譲	16	53	32	5	106

IT活用による市場予測

「拡大する」「やや拡大する」という見立てが4割を超える結果に

＜質問＞重要事項説明や契約について、テレビ電話等(skype等)のIT活用が認められた場合、市場全体の契約数はどのように推移すると考えますか？（ひとつだけ）

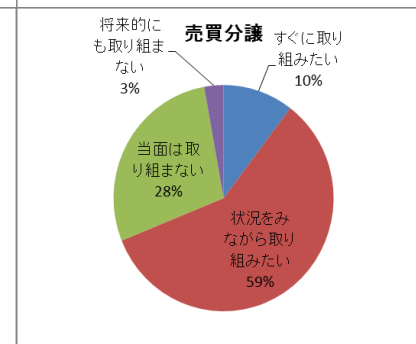
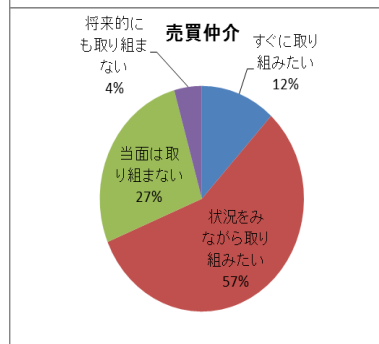
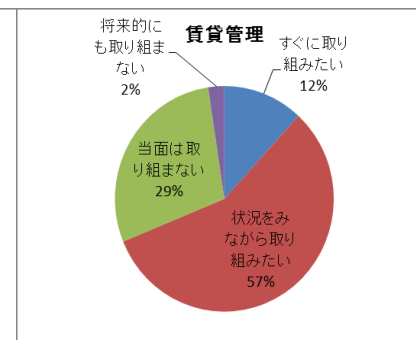
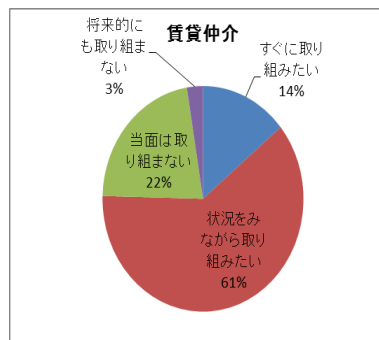
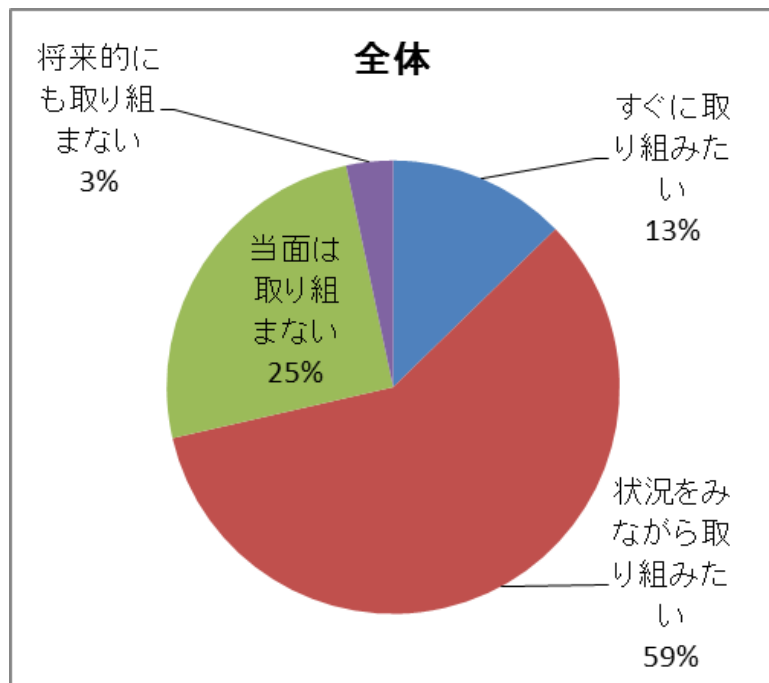


	大きく拡大する	やや拡大する	まったく変わらない	やや縮小する	大きく縮小する	総計
全体	28	235	360	5	1	629
貸貸仲介	19	165	240	2	1	427
貸貸管理	13	109	171	2		295
売買仲介	12	117	187	3	1	320
売買分譲	5	45	53	3		106

IT活用が認められた場合の取り組み意欲

「すぐに取り組みたい」「状況を見ながら取り組みたい」が7割を超える結果に

＜質問＞重要事項説明や契約について、テレビ電話等(skype等)のIT活用が認められた場合、貴社では取り組みたいと考えますか？（ひとつだけ）



	すぐに取り組みたい	状況を見ながら取り組みたい	当面は取り組みまない	将来的にも取り組みまない	総計
全体	80	369	159	21	629
貸貸仲介	60	262	94	11	427
貸貸管理	35	168	85	7	295
売買仲介	38	182	86	14	320
売買分譲	11	62	30	3	106

不動産のネット取引において考えられるメリット

業務の効率化により、消費者へのサービス向上に繋がるという声が多い

- ・オンライン説明に切り替わることで、社員側での業務の組み立てがスムーズになる。店頭来店の場合は、担当営業マンがいないときにユーザーが来店したり、飛び込みの対応などでユーザーが重複したりと業務の面で非効率の部分が多かった。またターゲットとして地方から上京する学生層が多いので、その**集客強化**に生かせる。(東京都・神奈川県/賃貸管理業者A)
- ・繁忙期は特に営業力のある店長が契約業務に取られる時間が大きいため、**オンライン化により接客時間の確保をはかることができればメリットは大きい**と考えている。(東京都/賃貸仲介業者B)
- ・**土日に契約が減り**、営業に専念できそう(東京都・埼玉県/自社分譲・仲介業者C)
- ・**海外のお客様、遠方のお客様**には良い(東京都・売買仲介業者D)
- ・**投資には使える**。今後の購入はこれがスタンダードになるだろうから、取り組み事態は良い(東京都/売買仲介投資物件専門業者E)
- ・**距離的問題解消**(コスト面、人材面、)仲介会社は特に(神奈川県/売買仲介業社F)
- ・全成約の約3割が遠方オーナーのため、**時間、コストにおいて緩和ができる**(東京都/海外不動産投資業者G)

非対面で期待する新たなサービスイメージ

人材や時間の有効活用により事業活動の拡大が図れることから 消費者に新たなサービスの提示が期待される

- ・24時間利用できるのであれば、朝と夜の時間を活用していきたい(東京都/賃貸仲介業者B)
- ・沖縄の不動産だが、お客さんはほとんど本土から来る。下見をして帰ったお客様から後日に購入したいという電話を頂いたとき、すみやかにインターネットで重要事項を説明したい。
(沖縄県/売買仲介業者I)
- ・特に遠隔地ユーザーや若い人に進んでSkypeを利用しサービスの差別化を図りたい(神奈川県/売買仲介業社F)
- ・顧客を選ばずに営業活動(あまりにも遠方の場合、コスト的に見合わないケースもある)ができる。
(東京都/海外不動産投資業者G)