

不動産コンサルタントが教える

仲介会社との 上手な付き合い方

第19回

「重説のIT化に対する 賃貸仲介会社への意識調査」 〔最終結果〕

証するとされています。

社会実験への参加を希望する申請は462社ありましたが、書類不備等で受付不可の事業者が194社となり、最終的には246社が登録されることになりました。社会実験は8月31日より開始されていますが、今のところ（10月現在）、社会実験の動向を耳にする機会はまだ多くありません。

筆者経営企業では、賃貸仲介会社へ毎月約3000社のリサーチ訪問を続けていますが、社会実験事業者の募集開始以後、「IT重説化に対する賃貸仲介会社への意識調査」を実施しました。（東京都内の居住系賃貸仲介会社324社を対象。※調査期間6月29日～8月31日）

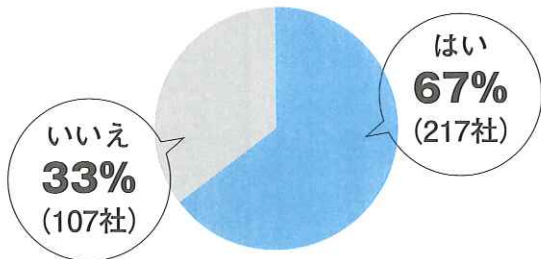
「重説のIT化が検討されていることを知っていますか？」という設問では、全体の59%（191社）が「知っ

ている」と回答しました。業界内では大きな話題となっていますが、仲介会社の現場では、想像以上に知られていないという結果になりました。重説のIT化に対して仲介は好意的

「重説のIT化がプラスに働くか？」という設問では、約7割の仲介会社が好意的な回答でした。遠方から来店す

重説のIT化に対する賃貸仲介会社への意識調査

重説のIT化はプラスに働くと思いますか？（324社回答）



る顧客に対しての重説対応や、繁忙期には内見をせずに契約したいという顧客も多く、重説を受ける為に来店する手間を省けることは、仲介会社、顧客双方にメリットがあるようです。

一方で少数意見ではありますが、マイナス面では以下の回答がありました。①対面でないと言葉のニュアンス等が伝わらず、後にトラブルに発展するのではないかと②個人情報保護のセキュリティ管理等で導入コストが掛かるのではないかと、利便性は解るが慎重に対応していくべきだと考える仲介会社も存在しています。

「重説のIT化による賃貸仲介市場への影響」という設問では、「あまり影響はないと思う」と回答した会社が約50%でした。実際に導入されてみないとわからないという会社が約半数という結果でし

たが、残りの半数は、「インターネット上で契約がすべて完結するようになる」と路面店が減るのではないかと、「無店舗仲介会社が増えるのではないかと」「IT事業プレイヤーの参入が増えるのでは？」等、危機感を持っている会社も多く見られました。また、「宅建取引士の増員が必要」と考える会社も多いようです。社会実験後の最終判断が前倒しされる可能性もあるのでも、オーナーサイドも、引き続き動向を注視していく必要があるでしょう。

リーシング・マネジメント・コンサルティング

齊藤晃一 代表取締役社長

Profile

コンサルティング会社で、大手飲料メーカー、大手製薬会社をはじめとするダイレクトマーケティング事業の新規参入戦略および実行支援を多数経験。その後、(株)ウェブクルー（東証マザーズ8767）で新規事業企画室長として新規事業の立ち上げ、M&Aなどを経験。現在は不動産ファンドやJ-REITの空室対策コンサルティングに携わる。著書に「本気で満室稼働を考える人だけが読む本」。

URL : <http://www.lmc-c.co.jp/>

