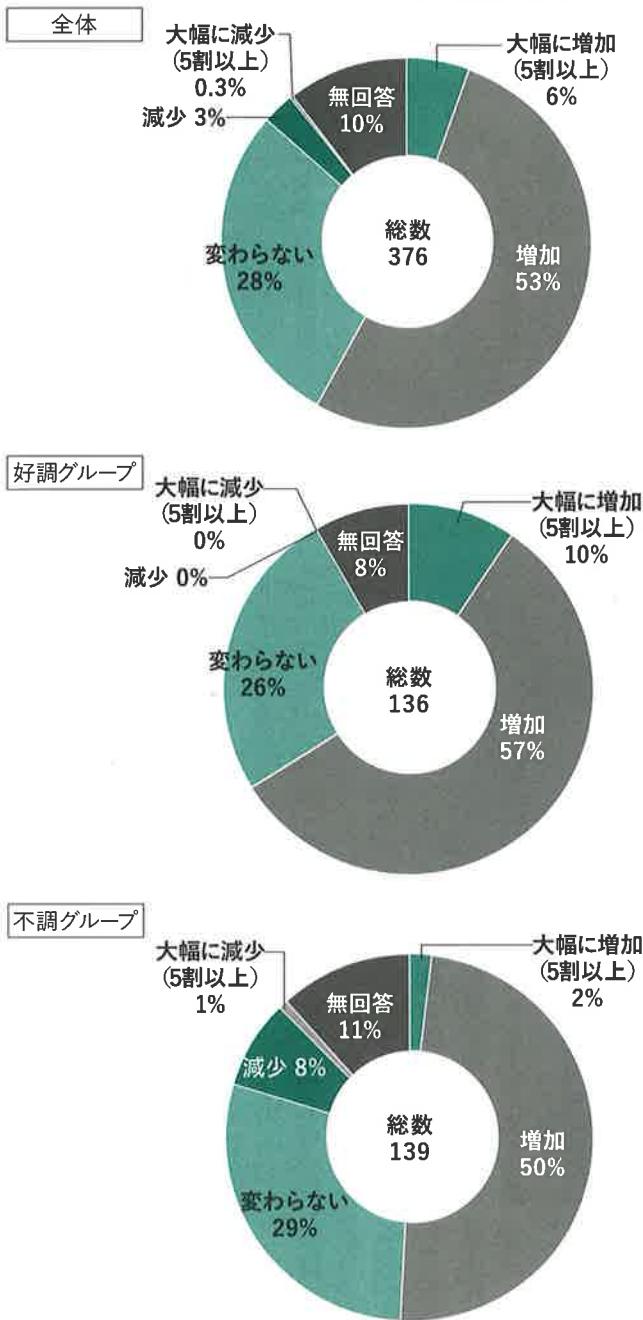


図4：2020年と比較したオンライン仲介・内見の増減



出所：全国賃貸住宅新聞「2021年繁忙期を振り返るアンケート調査」

オンライン内見・仲介は増加

来店者が減少した傾向の中で、コロナ禍を機に増えてきたのが、オンライン仲介・内見だろう。図4を見ると、オンライン仲介・内見が、20年

よりも「大幅に増加」「増加」と回答した割合が、59%と過半数を超えた。この増加の割合を、図3同様に「好調グループ」と「不調グループ」に分けた。すると、「好調グループ」の67%がオンライン仲介・内見が「大幅に増加」「増加」と回答していた。これは、「不調グループ」の52%を15ポイントも大幅に上回った結果となっていた。

リーシング・マネジメント・コンサルティング（東京都港区）の齊藤晃一社長は「LINEやFacebookなどの無料オンラインツールを使用

した接客に慣れてきた仲介会社が現れている」と語る。21年の繁忙期は引越越し件数が減ったという。そこで入居希望者からの反響を得るために、大手不動産仲介会社や高級賃貸住宅を取り扱う仲介会社などが、広告代わりに「オンライン内見」を売り出しはじめたと話す。

「入居希望者も、将来的にオンライン内見に慣れて本命物件の内見の下見に使うなどして、コロナ禍が終わった後でも根付くサービスになると予想している」（齊藤社長）。

「入居希望者も、将来的にオンライン内見に慣れて本命物件の内見の下見に使うなどして、コロナ禍が終わった後でも根付くサービスになると予想している」（齊藤社長）。

オンライン内見の実施割合は？

リーシング・マネジメント・コンサルティング（東京都港区）が首都圏1都3県と大阪市の賃貸不動産仲介会社向けに行ったアンケートの結果を6月に公表した。7割以上の仲介担当者が、テレワークを想定した家探しについて「増え続けている」と回答。コロナ禍を受け、在宅勤務を前提とした賃貸住宅探しをしている人が多くいると同社は分析している。

出典：『2021年繁忙期（1～3月）における新型コロナウイルスの賃貸不動産マーケットへの影響調査』

テレワークを想定した家探し

