

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 97 回

IT重説の普及に貢献 コロナ下での不動産市場

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、想像以上に知られていないという結果になりました。

「IT重説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。遠方から来店する顧客や、繁忙期には内見をせずに契約したという顧客も多く、重説のために来店する必要がないのは、仲介会社、顧客双方にメリットがあるとの声が聞かれました。

新型コロナウイルス下で、インターネットでの部屋探しから賃貸借契約までのプロセスにおいて、非対面やウェブ化が急速に進みました。特にITを使った重要事項説明（IT重説）は確実に根付いています。2015年6月、当社では、「IT重説化に対する賃貸仲介会社への意識調査（東京都内の居住系賃貸仲介会社324社を対象。調査期間は15年6月29日～8月31日）」を実施しました。「重説IT化が検討され

ありました。

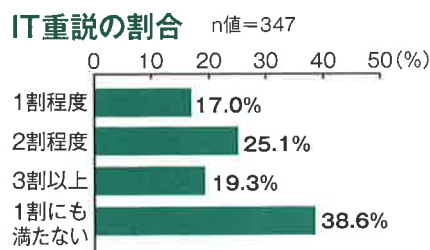
「重説IT化による賃貸仲介市場への影響は」という設問では、「あまり影響はないと思う」と回答した会社が約50%でした。約半数は実際に導入されてみるとわからないという回答で「インターネット上で契約がすべて完結するようになる」と路面店が減るのではないかと「IT事業プレイヤーの参入が増えるのでは？」など、危機感を持つ会社が多くみられました。

入居者・仲介双方がIT重説を望む

20年3月以降、入居希望者も仲介会社も、対面での接触をできる限り軽減したうえで部屋探しが主流になりました。社会実験の後、17年10月からIT重説は解禁されましたが、コロナ感染拡大前までは利用率

は低く、一部の仲介会社だけが積極的に制度を利用していました。

21年末にかけて実施した「2021年における新型コロナウイルスの賃貸不動産市場への影響調査」ならびに2022年引越シーズン（1～3月）における動向予測（21年12月7日～24日）によると、「全体の契約数のうち、IT重説による契約はどの程度の割合で行われていますか？」という質問では「1割程度」「2割程度」「3割以上」の回答が合計で過半数となりました。「貴社のIT重説ではどのようなツールを利用していますか？」という質問で



出典：2021年における新型コロナウイルスの賃貸不動産市場への影響調査ならびに2022年引越シーズン（1～3月）における動向予測

は、テレワークで利用頻度が増えた「Zoom」が42.3%、日常使いも多い「LINE」が23%と、廉価で導入できるツールを活用していることがわかりました。

社会実験時に仲介会社が不安視していたマイナス面はあまりなく、メリットのほうが大きい結果となっているのではないのでしょうか。いずれにせよ、コロナの影響がなければ、ここまで急速には普及しなかったのではないかと思います。

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/

