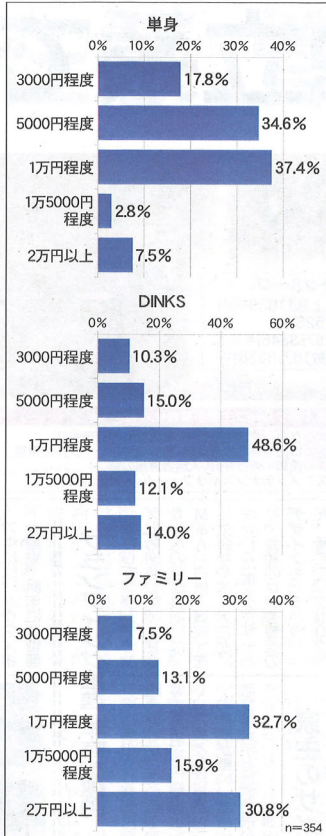
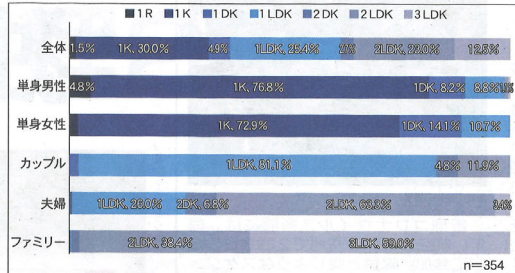


来店客予算の上昇金額 (図2)



エンドユーザーが希望する間取り (図1)



※作図はすべてリーシング・マネジメント・コンサルティング「引越シーズンから探る賃貸住宅不動産市場の最新ニーズと傾向2024」を基に全国賃貸住宅新聞で作成

4「の結果を8月に発表
した。
24年1月の前回調査と
比較して大きな変化が見
られたのは、来店者の希
望間取りだ(図1)。2
LDKを希望する「夫婦」
の比率は前回の52.3%
から63.3%、3LDK
を希望する「ファミリー」
の比率は前回の46.1%
から59%と、どちらも10
%以上増加した。同社の
コンサルティング事業部
は「第一チームの飯田魁氏
は「希望する専有面積の
割合に大きな変化はない
が、テレワークの定着に
伴い、部屋数の多い物件
を探す人が増えている。
寝室と仕事部屋を分けた
いニーズがあるという。
来店者の予算も上昇。
予算の変化の調査では
「上がっている」との回
答が「下がっている」を

上回った。
上昇金額が多かった回
答は「DINKS」で、
「1万円程度」で、フ
ァミリー」では「1万円
程度」の次に「2万円以
上」が続いた(図2)。
「分譲住宅の価格上昇に
伴い、賃貸の家賃も上昇
の傾向にある。予算の上
昇は、特にファミリー層
で顕著。予算を上
げざるを得ないのが実情
で、今後この傾向は続
くだろう」(飯田氏)

フルホームズ)、4位
が「at home(ア
ットホーム)となった。
前回は主要3サイトが3
位までを占めており、今
回は仲介会社が自社サイ
トでの集客に力を入れ始
めたことがわかる。「仲
介会社は、「ユーザー
フ」や「インスタグラム」
の運用も進めている。ポ
ータルサイトでの反響課
金を減らし、直接仲介を
増やそうとしている」
(飯田氏)

電子契約の浸透は進ん
でおり、特にIT重要事
項説明(「IT重要事
項説明」)による
契約の増加が目立っ
た。全体の契約数のうち
IT重要事項による契約の割合
は「3〜4割程度」が前
回の26.7%から32.2
%に増加。一方、「1割
にも満たない」は前回調
査時23.3%から18.1
%に減少した。

同調査は1都3県(東
京・神奈川・埼玉・千葉)の
賃貸不動産仲介担当者
354人からウェブで回
答を得た。調査期間は7
月9〜21日。

3LDKの希望59%に上昇

最新ニーズと傾向を発表

賃貸仲介事業のコンサ
ルティング事業などを手
がけるリーシング・マネ
ジメント・コンサルティング
最新ニーズと傾向2024