

売買における不動産IT重説に関するアンケート結果(メモ)

1. 対事業者

(1) アンケート概要

日時 2017年2月20日-2月26日
対象者 不動産ポータルに掲載している不動産会社
有効回答数 387

(2) アンケート回答結果

- ・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。

「よいと思う」が71.1%

- ・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？

「取り組みたい」が71.3%

・具体的な事業者の声

「時間の調整がしやすくなりお客様の休日に縛られない契約ができるためスピードが上がる」

「遠隔地の居住者に負担なく契約行為を行えるというアピールができ、海外居住者などの売買もしやすくなる」

「夫婦が共働きでお子様が小さく、予定を合わせるのが難しいという時に重宝するようになります。お客様としても家にいながら長い重説を聞けることから、メリットは大きいと思います」

「県外の方の契約にかかる労力等が軽減されると思います。契約やり取りがよりスムーズになり、1件にかかる業務時間が短縮されるので、是非取り組みたいと思います」

「地方や海外のお客さんから投資用の物件のニーズが増えると思う」

「契約がスムーズに行えるため業者にも顧客にも時間的なメリットが生まれる」

2. 対消費者

(1) アンケート概要

日時 2017年2月23日—2月24日

対象者 調査会社モニター会員で過去6か月以内に不動産契約(持家購入)を行った人

有効回答数 206

(2) アンケート回答結果

- ・重要事項説明を受けるプロセスにおいてインターネットでのやりとりができるようになれば良いと思いますか。
「良い」が80.1%
- ・インターネットを通じて、住まいにかかわる取引や説明を受けることができるとしたら、どのような点に魅力を感じますか。【複数回答可】
 - 「何度も足を運ばなくても済む」57.8%
 - 「離れたところに住んでいても物件探しや契約を進めることができる」45.6%
 - 「検討する時間が確保できる」44.7%
 - 「自分以外の家族や親族と内容をシェアすることができる」28.2%
- ・重要事項説明のタイミングにおいてご不満ご不安を感じたことはありましたか。【複数回答可】
 - 「短い時間内で説明を理解しなければならない」42.2%
 - 「説明の時間を調整・確保しなければならない」40.8%
 - 「専門用語が多すぎてその場で理解できない」27.7%
 - 「説明内容についてその場にはいない家族や親族等と相談できない」21.4%
- ・具体的な消費者の声
 - 「家族で一斉に時間が取れない場合、仕事や用事が終わった夜にその内容をシェアすることが出来る。同じ説明を見られることで、家族間の見解を一致させることができる」(中古一戸建て購入/36歳女性)
 - 「じっくり自分の空いた時間に、内容を読んで、分からない箇所はネットで調べられるから」(分譲マンション購入/44歳男性)

「分からないところを調べられたり、より多くの家族と情報を共有できるので安心できる。実家など、離れたところにいる人にも相談できるから、安心する」(分譲マンション購入/28歳女性)

「今回県外からの購入と幼い子供がいて何度も足を運ぶのにかなり苦労したから」(新築一戸建て購入/31歳女性)

「我が家は夫が出張が多く、内見も自分(妻)一人で行い、契約寸前まで夫は家すら見ない状態でした。それを夫婦が共有出来たり、夫が契約前に不明な点を聞けたりしたらもっと余裕があったのと思う」(中古マンション購入/42歳女性)

「平日に時間が取れない時に、会社の昼休みを利用することができそう」(新築一戸建て購入/31歳男性)

以 上