News Release

2025 年 10 月 27 日

報道関係者各位

不動産情報サイト事業者連絡協議会(RSC)

「不動産情報サイト利用者意識アンケート」調査結果

不動産情報サイト事業者連絡協議会（事務局：東京都千代田区、略称：RSC、詳細は P17 ご参照）では、このたび、当協議会ホームページおよび加盟不動産情報サイト上で一般消費者向けに実施した「不動産情報サイト利用者意識アンケート」の調査結果をまとめましたのでご案内いたします。

本アンケート調査は、一般消費者に対して、常に正確で安全な不動産情報を提供するため、不動産情報サイトの利用者の動向を調査し、調査結果を提供することを目的に年に 1 回実施しており、今回はその 23 回目になります。物件契約に至ったユーザーの行動・特徴を中心にまとめました。

物件を契約するまでの期間、問い合わせた不動産会社数・物件数は前年より増加。賃貸の問い合わせ会社数は過去 11 年で最多。検討期間は長期化、問い合わせ数は増加の傾向。(P5･6)

住まい探しの際に使ってみたい非対面（リモート）型のサービスは、賃貸・売買ともに「IT 重説」がトップ。賃貸では「オンライン契約」の利用ニーズが 3 年連続で増加。(P15)

住まいを選ぶ上での省エネ性能については、78.6%が「重要」と回答。賃貸・売買を問わず、省エネ性能の高い物件を選びたい意識の高まりが見られる。(P16)

＜調査概要＞

（1）調査方法

不動産情報サイト事業者連絡協議会サイト、会員サイト、不動産情報サイト上で行ったオープン型調査

（2）調査期間

2025 年 1 月 28 日～5 月 30 日の 123 日間

（3）有効回答数

948 人（過去 1 年のうちにインターネットで自身が住む住まいを賃貸または購入するために不動産物件情報を調べた（調べている）人）

■不動産情報サイト事業者連絡協議会（RSC）について

インターネットサイト上の不動産広告は、一般消費者にとっては希望する不動産の探索に、また、不動産会社にとっては成約の促進に、効率的・効果的な手段として活用され支持されています。しかし、サイト上で広告されている内容に虚偽等の不当なものが混在するなど、不動産公正取引協議会が定める「不動産の表示に関する公正競争規約」に反する表示が行われていては、広告主である不動産会社やインターネットサイトの信用失墜につながりかねません。

2002 年 4 月、不動産情報サイト運営を事業とする会社が集まり、不動産情報サイト事業者連絡協議会（RSC）を設立。以来、（1）不動産情報サイトを運営する事業者が、一般消費者に対して常に正確で安全な不動産情報を提供していくための方法、（2）情報提供元である不動産会社が、情報をより活用しやすくするための仕組み等を研究・構築するための様々な事業を行っています。

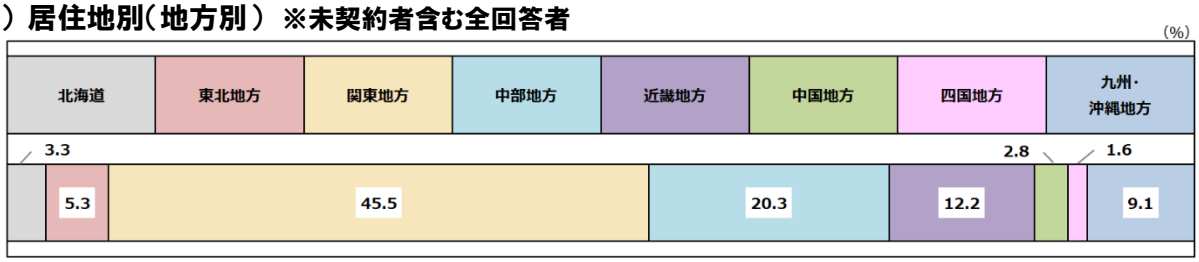
「不動産情報サイト利用者意識アンケート」は、その一環として 2003 年より毎年実施しているもので、調査結果は、ニュースリリースとして発信するほか、不動産情報サイト事業者連絡協議会（RSC）および加盟各社のホームページでも公開します。

■CONTENTS

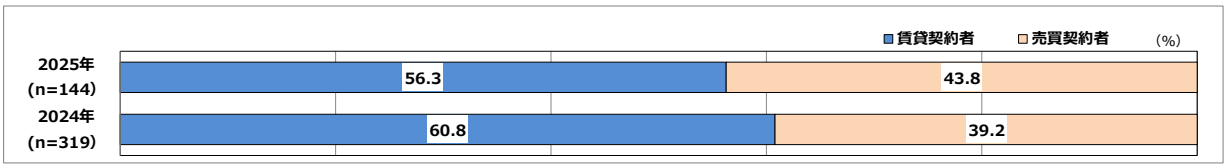
１．回答者の内訳・・・

1. 回答者の内訳

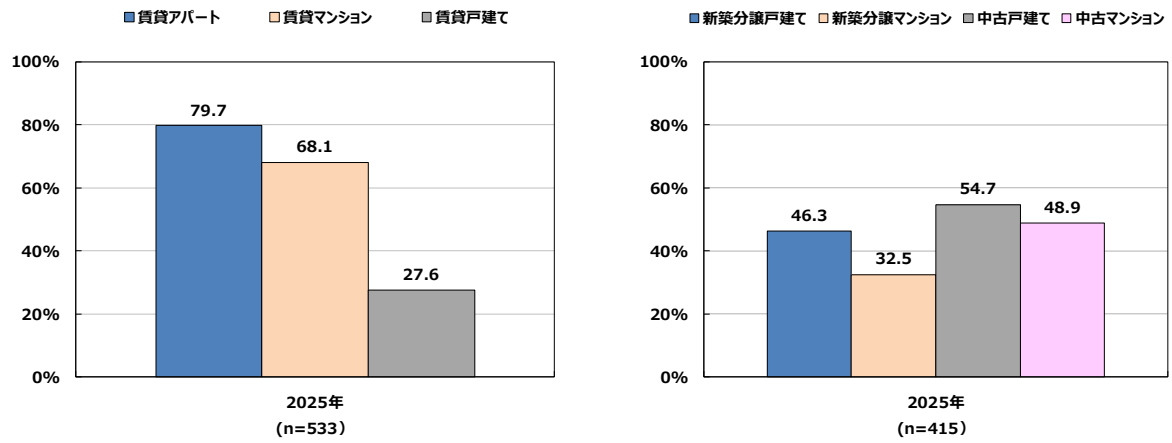
（1）居住地別（地方別） ※未契約者含む全回答者



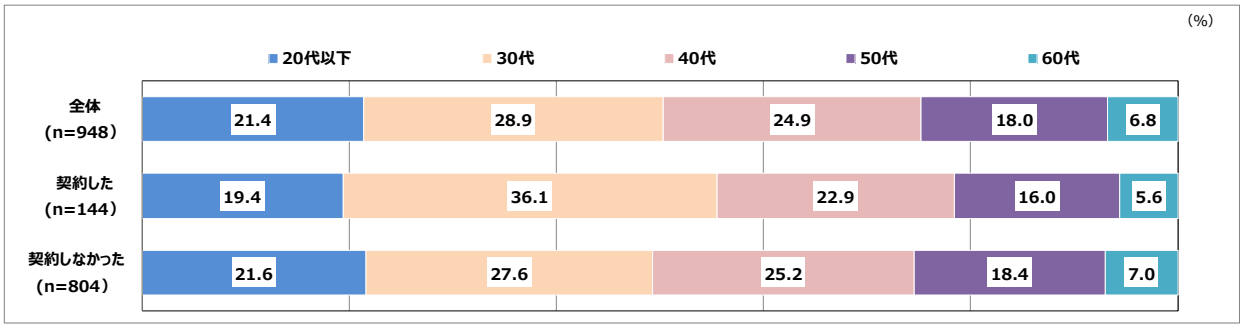
（2）賃貸・売買別 ※契約者が対象



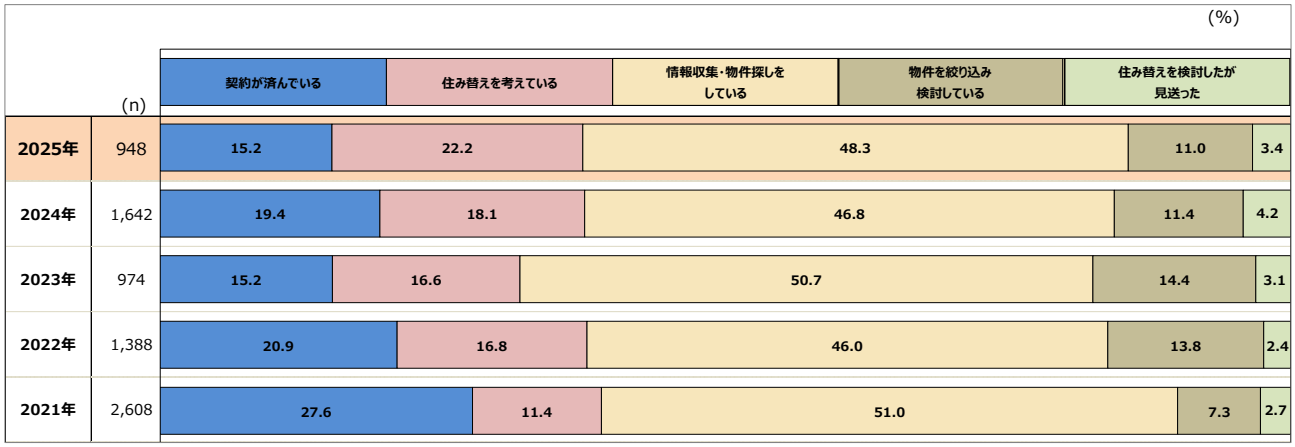
（3）検討物件種別 ※未契約者含む全回答者



（4）年代別 ※未契約者含む全回答者



（5）住み替え状況 ※未契約者含む全回答者



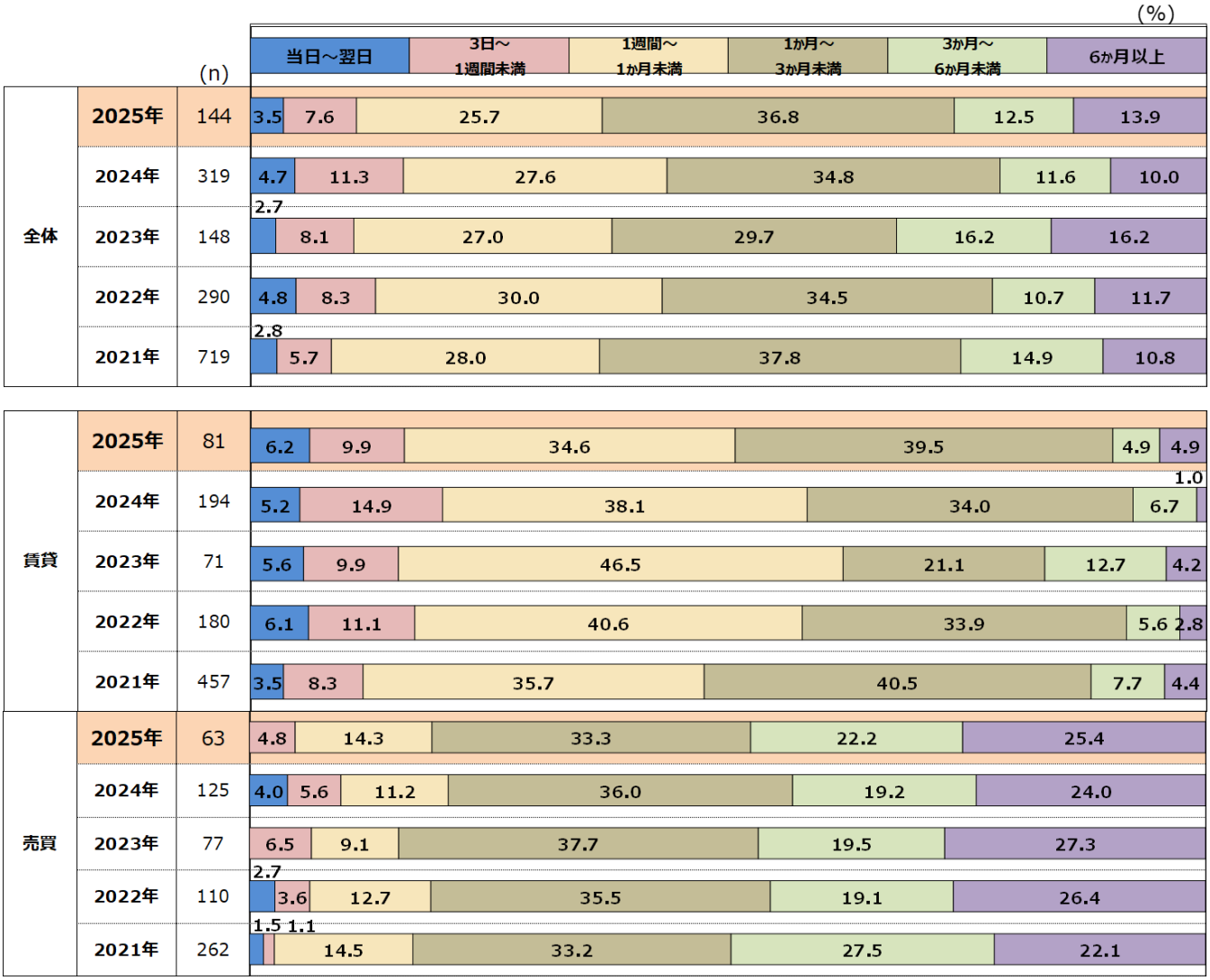
2. 主な調査結果

(1)物件の検討から契約まで

物件を「契約した人」が対象

- **住まい探しを始めてから契約までに要した期間は、賃貸・売買ともに「1 か月～3 か月未満」が最多となりました。**
- **賃貸では 1 か月以上の割合が合計で 49.3%と、前年より 7.6pt 増加しました。直近 5 年では 2021 年に次ぐ高さとなっています。また売買では 3 か月以上の割合が合計で 47.6%と前年より 4.4pt 増加しており、賃貸・売買ともにやや長期化の傾向が見られました。**

Q1. 住まい探しをしてから契約までにかかった期間は？



（1）物件の検討から契約まで

物件を「契約した人」が対象

- **物件を契約するまでに問合せた不動産会社の数は、全体で平均 3.5 社、前年比 0.9 社増加。**
- **賃貸の平均社数は 3.3 社と 2015 年以降で最も多くなりました。特に「5 社」「6 社以上」の割合が合計で 21.0%と高くなっています。売買の平均社数も 3.7 社と前年より 0.7 社増えており、多くの会社を訪問したユーザーの姿がうかがえます。**

Q2. 問合せた不動産会社数は？

(%)

		(n)	1社	2社	3社	4社	5社	6社以上	平均社数
全体	2025年	144	17.4	20.8	28.5	8.3	13.2	11.9	3.5社
	2024年	294	28.2	26.9	21.4	11.9	7.1	4.5	2.6社
	2023年	138	23.2	19.6	30.4	8.0	12.3	6.4	3.1社
	2022年	262	22.5	22.1	25.6	11.1	11.1	7.6	3.0社
	2021年	664	17.2	23.0	28.3	12.5	10.2	8.8	3.1社
	2020年	295	14.2	24.7	23.4	11.9	12.5	13.2	3.6社
	2019年	343	18.1	26.2	21.3	11.7	14.0	8.7	3.2社
	2018年	320	18.1	20.0	24.4	13.8	11.9	12.0	3.4社
	2017年	437	23.6	27.9	22.7	11.2	9.8	4.7	2.8社
	2016年	389	18.5	21.6	26.0	13.4	10.3	10.3	3.3社
	2015年	250	13.6	22.0	29.6	12.8	10.8	11.2	3.4社

(%)

		(n)	1社	2社	3社	4社	5社	6社以上	平均社数
賃貸	2025年	81	17.3	19.8	30.9	11.1	13.6	7.4	3.3社
	2024年	177	28.8	31.6	22.0	10.7	4.5	2.2	2.4社
	2023年	67	20.9	25.4	35.8	9.0	6.0	3.0	2.7社
	2022年	167	26.3	21.6	25.1	14.4	9.6	3.0	2.7社
	2021年	423	21.3	25.8	28.1	11.1	8.0	5.7	2.8社
	2020年	148	16.9	31.1	25.7	10.8	8.8	6.8	3.0社
	2019年	155	22.6	30.3	14.8	12.9	11.6	7.8	3.0社
	2018年	186	19.4	24.7	24.2	12.4	12.9	6.4	3.1社
	2017年	375	22.9	28.8	22.9	10.9	9.3	5.0	2.8社
	2016年	253	19.4	24.5	23.7	14.6	9.5	8.3	3.1社
	2015年	137	16.1	25.5	31.4	12.4	8.8	5.8	3.0社

(%)

		(n)	1社	2社	3社	4社	5社	6社以上	平均社数
売買	2025年	63	17.5	22.2	25.4	4.8	12.7	17.5	3.7社
	2024年	117	27.4	19.7	20.5	13.7	11.1	7.7	3.0社
	2023年	71	25.4	14.1	25.4	7.0	18.3	9.8	3.5社
	2022年	95	15.8	23.2	26.3	5.3	13.7	15.8	3.5社
	2021年	241	10.0	18.3	28.6	14.9	14.1	14.1	3.7社
	2020年	147	11.6	18.4	21.1	12.9	16.3	19.7	4.2社
	2019年	188	14.4	22.9	26.6	10.6	16.0	9.5	3.5社
	2018年	134	16.4	13.4	24.6	15.7	10.4	19.5	3.9社
	2017年	62	27.4	22.6	21.0	12.9	12.9	3.2	2.8社
	2016年	136	16.9	16.2	30.1	11.0	11.8	14.0	3.5社
	2015年	113	10.6	17.7	27.4	13.3	13.3	17.7	3.9社

（1）物件の検討から契約まで

物件を「契約した人」が対象

- **物件を契約するまでに問合せた物件数は全体で平均 5.5 物件と前年から 1.1 物件増加。最も多かった回答は「6 物件以上」で 37.5%。**
- **種目別の平均物件数は、賃貸が前年比 1.6 物件増加、2016 年以降で最多の 5.7 物件、売買は同 0.4 物件増加の 5.3 物件となりました。賃貸は「5 物件」「6 物件以上」の割合が 6 割を超えており、多数比較する方が多い状況です。**

Q3. 問合せた物件数は？

(%)

		(n)	1物件	2物件	3物件	4物件	5物件	6物件以上	平均物件数
全体	2025年	141	9.9	9.2	17.7	6.4	19.1	37.5	5.5物件
	2024年	292	11.6	12.3	24.3	10.3	18.8	22.6	4.4物件
	2023年	135	13.3	13.3	20.0	8.9	16.3	28.1	4.9物件
	2022年	259	9.3	9.7	25.5	9.3	15.4	30.9	5.0物件
	2021年	651	9.5	11.7	16.9	10.4	17.8	33.6	5.3物件
	2020年	295	13.9	10.2	14.2	10.2	16.3	35.3	5.5物件
	2019年	343	10.5	13.1	19.0	9.6	17.2	30.6	5.2物件
	2018年	320	11.6	11.3	17.5	10.3	16.6	32.8	5.5物件
	2017年	437	18.3	14.2	16.2	9.8	15.6	25.9	4.9物件
	2016年	389	11.1	11.3	14.4	10.8	17.5	35.0	5.7物件
	2015年	250	6.4	10.4	18.0	10.0	19.6	35.6	5.7物件

(%)

		(n)	1物件	2物件	3物件	4物件	5物件	6物件以上	平均物件数
賃貸	2025年	80	8.8	7.5	20.0	3.8	22.5	37.6	5.7物件
	2024年	176	9.1	12.5	30.1	10.8	20.5	17.0	4.1物件
	2023年	67	11.9	13.4	28.4	7.5	17.9	21.0	4.1物件
	2022年	166	10.2	12.7	27.1	10.2	12.7	27.0	4.5物件
	2021年	419	11.2	14.1	19.3	10.3	15.8	29.4	5.0物件
	2020年	148	16.2	12.8	15.5	12.8	15.5	27.2	4.5物件
	2019年	155	11.6	15.5	17.4	12.3	14.2	29.0	4.8物件
	2018年	186	14.0	14.0	17.7	7.5	18.3	28.5	5.1物件
	2017年	375	19.2	13.1	17.1	10.4	15.5	24.7	4.9物件
	2016年	253	11.5	11.5	15.8	8.3	18.6	34.4	5.5物件
	2015年	137	8.0	11.7	18.2	9.5	19.0	33.6	5.9物件

(%)

		(n)	1物件	2物件	3物件	4物件	5物件	6物件以上	平均物件数
売買	2025年	61	11.5	11.5	14.8	9.8	14.8	37.7	5.3物件
	2024年	116	15.5	12.1	15.5	9.5	16.4	31.0	4.9物件
	2023年	68	14.7	13.2	11.8	10.3	14.7	35.3	5.6物件
	2022年	93	7.5	4.3	22.6	7.5	20.4	37.7	5.8物件
	2021年	232	6.5	7.3	12.5	10.8	21.6	41.3	6.0物件
	2020年	147	11.6	7.5	12.9	7.5	17.0	43.5	6.4物件
	2019年	188	9.6	11.2	20.2	7.4	19.7	31.9	5.4物件
	2018年	134	8.2	7.5	17.2	14.2	14.2	38.8	6.0物件
	2017年	62	12.9	21.0	11.3	6.5	16.1	32.2	5.1物件
	2016年	136	10.3	11.0	11.8	15.4	15.4	36.0	6.0物件
	2015年	113	4.4	8.8	17.7	10.6	20.4	38.1	5.4物件

（1）物件の検討から契約まで

物件を「契約した人」が対象

- **物件を契約するまでに訪問した不動産会社数は全体で平均 2.5 社と前年から 0.3 社増加。**
- **賃貸の平均社数は前年比 0.1 社増加の 2.0 社となりました。増加傾向となっていた「1 社」の割合は 45.6%と、5 年ぶりに前年比減となりました。**
- **売買の平均社数は前年比 0.3 社増加の 3.0 社となりました。「6 社以上」の割合は 2 年連続で増加しており、問合せた不動産会社数（P5）や物件数（P6）と同様の結果となっています。**

Q4. 訪問した不動産会社数は？

(%)

		(n)	1社	2社	3社	4社	5社	6社以上	平均社数
全体	2025年	126	35.7	23.0	24.6	5.6	6.3	4.8	2.5社
	2024年	278	36.7	32.4	18.7	5.4	2.2	4.7	2.2社
	2023年	133	34.6	25.6	19.5	6.8	9.0	4.6	2.6社
	2022年	243	30.9	29.2	22.6	6.2	6.2	4.8	2.6社
	2021年	618	30.1	28.6	21.4	8.9	7.0	4.0	2.5社
	2020年	270	24.8	30.4	18.5	8.9	7.8	9.7	2.9社
	2019年	336	31.0	31.8	17.9	5.7	8.3	5.3	2.5社
	2018年	304	29.6	27.0	21.1	10.9	6.6	4.9	2.6社
	2017年	437	41.4	27.0	19.2	5.5	4.6	2.3	2.1社
	2016年	379	33.0	27.7	21.1	8.4	4.0	5.8	2.5社
	2015年	243	26.3	28.8	20.6	11.1	7.8	5.3	2.7社

(%)

		(n)	1社	2社	3社	4社	5社	6社以上	平均社数
賃貸	2025年	68	45.6	23.5	20.6	5.9	2.9	1.5	2.0社
	2024年	167	47.9	29.3	14.4	4.2	1.2	3.0	1.9社
	2023年	65	41.5	29.2	15.4	7.7	3.1	3.1	2.3社
	2022年	147	39.5	31.3	19.7	6.8	1.4	1.4	2.1社
	2021年	378	36.2	30.2	20.4	6.9	4.0	2.4	2.2社
	2020年	132	31.1	37.9	14.4	7.6	4.5	4.6	2.4社
	2019年	150	40.7	37.3	14.7	4.7	1.3	1.3	1.9社
	2018年	172	34.9	30.2	19.2	8.7	5.2	1.7	2.3社
	2017年	375	41.3	28.5	19.5	4.5	3.7	2.5	2.1社
	2016年	245	35.9	30.2	20.0	8.2	2.4	3.3	2.2社
	2015年	134	32.1	32.1	17.9	9.7	5.2	3.0	2.4社

(%)

		(n)	1社	2社	3社	4社	5社	6社以上	平均社数
売買	2025年	58	24.1	22.4	29.3	5.2	10.3	8.5	3.0社
	2024年	111	19.8	36.9	25.2	7.2	3.6	7.2	2.7社
	2023年	68	27.9	22.1	23.5	5.9	14.7	5.9	2.8社
	2022年	96	17.7	26.0	27.1	5.2	13.5	10.3	3.3社
	2021年	240	20.4	26.3	22.9	12.1	11.7	6.7	3.0社
	2020年	138	18.8	23.2	22.5	10.1	10.9	14.4	3.3社
	2019年	186	23.1	27.4	20.4	6.5	14.0	8.6	3.0社
	2018年	132	22.7	22.7	23.5	13.6	8.3	9.1	3.1社
	2017年	62	41.9	17.7	17.7	11.3	9.7	1.7	2.4社
	2016年	134	27.6	23.1	23.1	9.0	6.7	10.4	2.9社
	2015年	109	19.3	24.8	23.9	12.8	11.0	8.3	3.2社

（1）物件の検討から契約まで

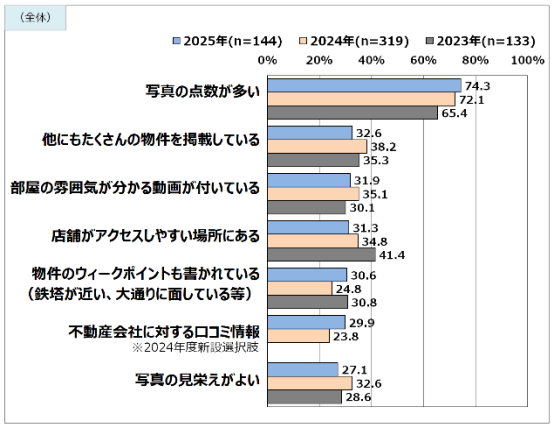
物件を「契約した人」が対象

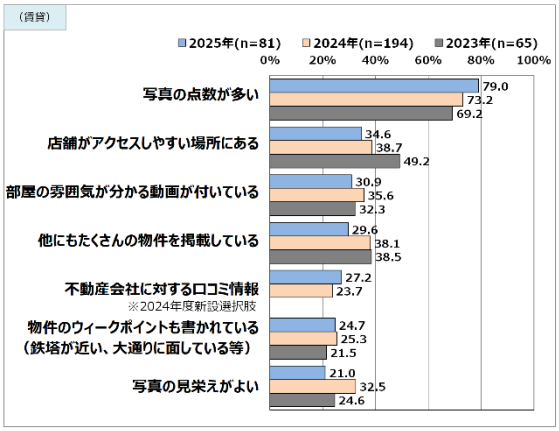
- **不動産会社を選ぶポイント・特に重視するポイントの両方で「写真の点数が多い」がトップとなり、いずれも直近 3 年で最多となっています。**
- **「不動産会社に対する口コミ情報」は、特に重視するポイントで 2 位にランクインし、前年との比較でも増加傾向です。また、「店舗がアクセスしやすい場所にある」は、2 年連続で割合が減少しており、店舗の立地より物件情報に重点を置いて不動産会社を選択する傾向が出ています。**

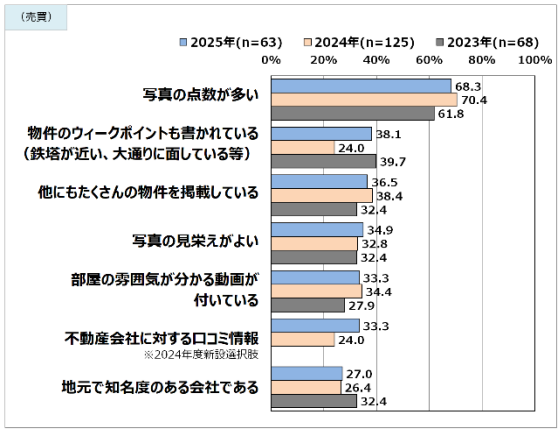
Q5. 問合せや訪問を行う際に不動産会社を選ぶポイントは？（複数回答）
またその中で特に重視するポイントは？（単一回答）

※2025 年の上位 7 位までを表示
※全体の回答が多い順

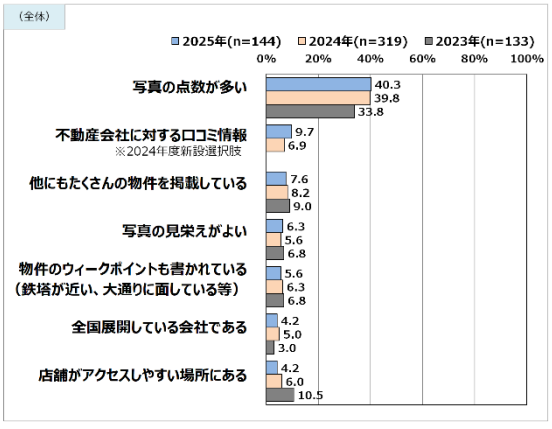
【不動産会社を選ぶポイント】

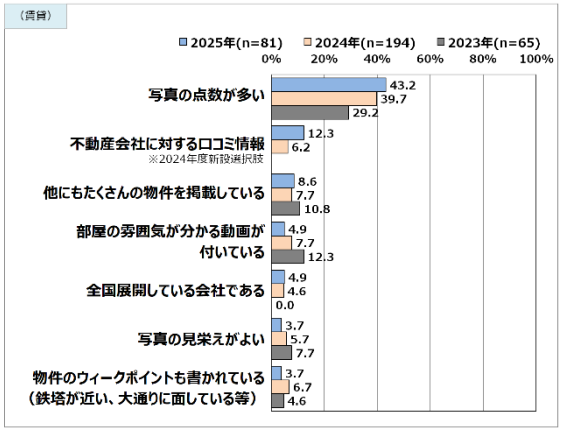


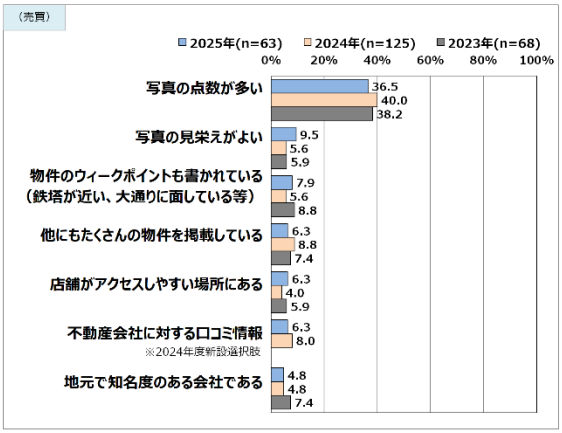




【特に重視するポイント】







（1）物件の検討から契約まで

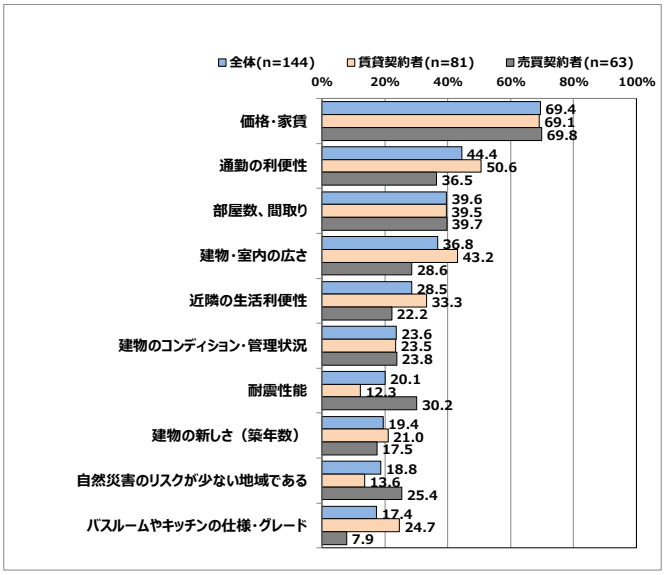
物件を「契約した人」が対象

- **物件を決める（契約する）際に気にするポイント・特に重視するポイントとともに「価格・家賃」がトップでした。**
- **賃貸・売買別では、賃貸は「通勤の利便性」や「建物・室内の広さ」、売買では「耐震性能」や「自然災害のリスクが少ない地域」といったハザード情報が重視される傾向が見られます。また、「住まいに資産性があるか」は、売買で気にするポイント 4 位、特に重視するポイント同率 3 位と、ともに上位にきています。**

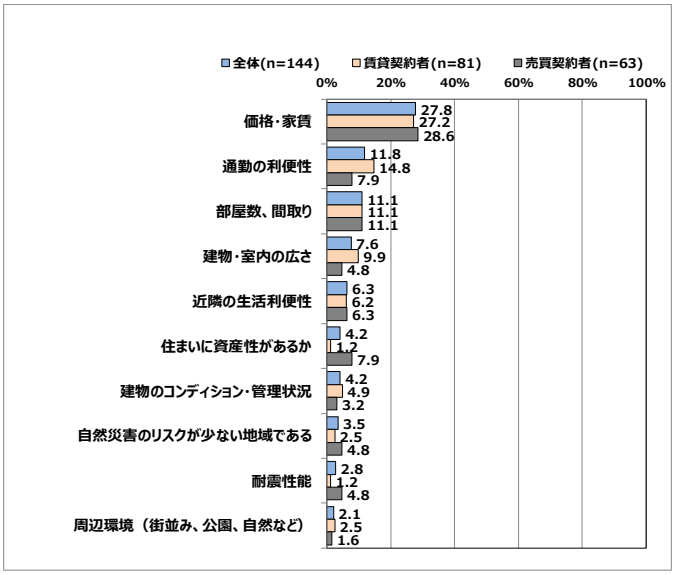
Q6. 購入や賃貸借契約する際に気にするポイントは？（複数回答）
またその中で特に重視するポイントは？（単一回答）

※2025 年の上位 10 位までを表示
※全体の回答が多い順

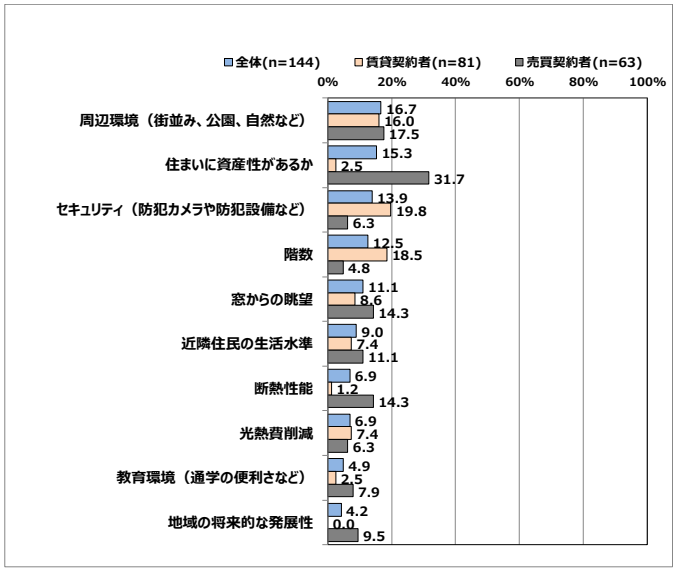
【気にするポイント】

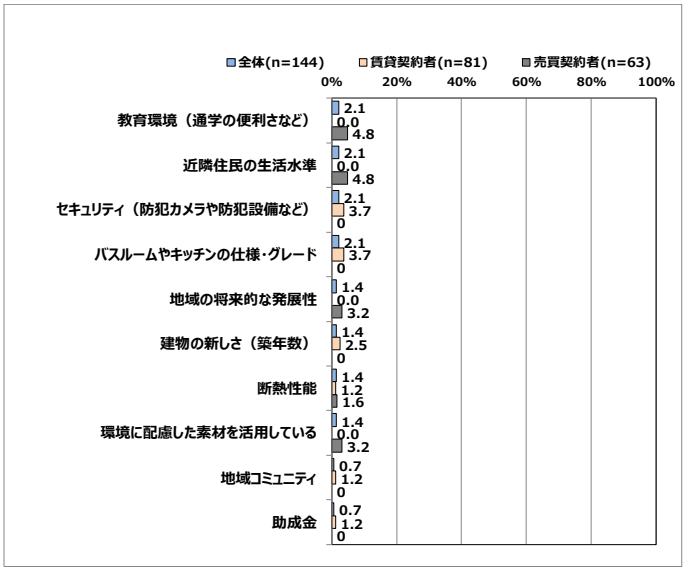


【特に重視するポイント】



【2025 年の上位 10 位に入らなかった選択肢】



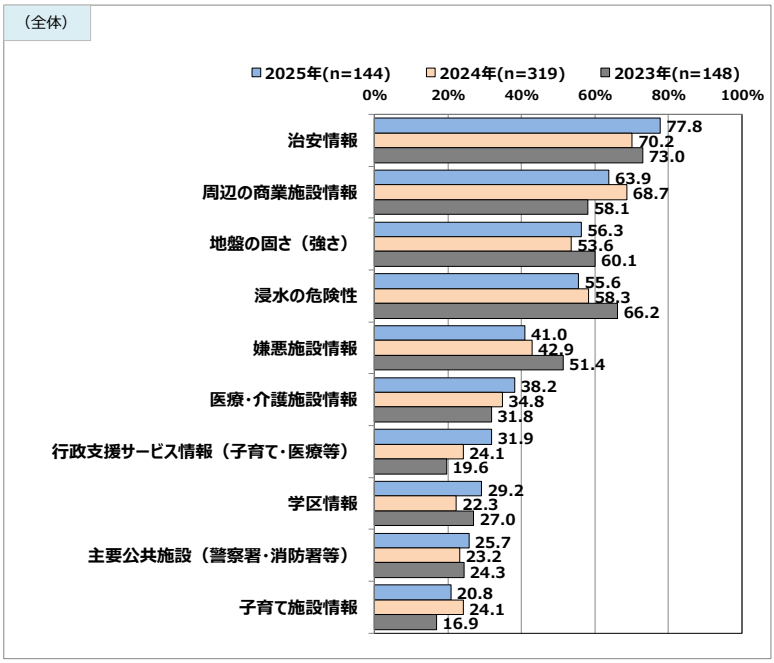


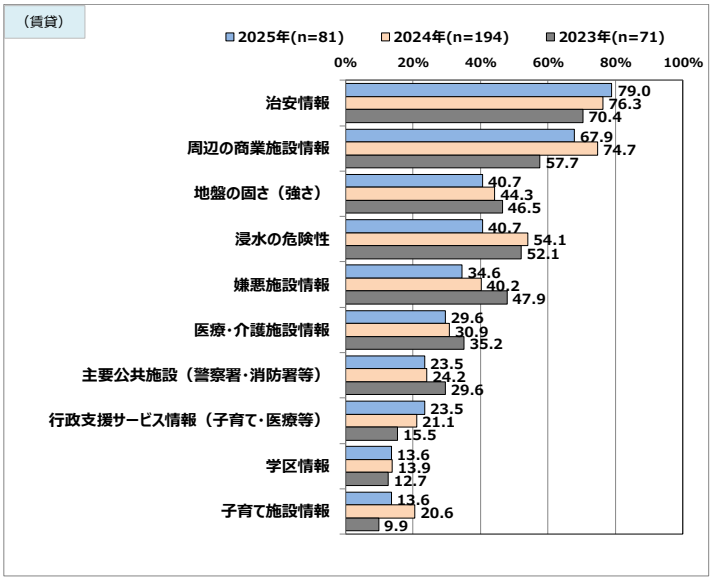
（1）物件の検討から契約まで

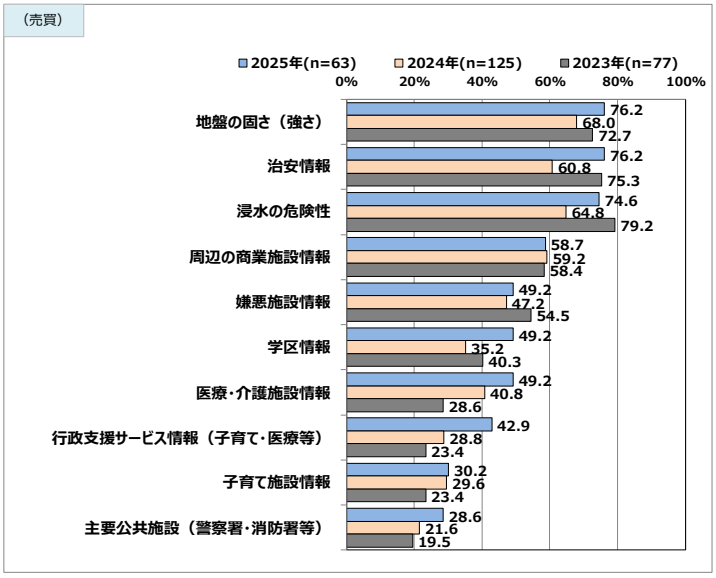
物件を「契約した人」が対象

- **物件情報以外に必要だと思う情報は、「治安情報」が 77.8%でトップとなりました。直近３年で最も高い割合となっています。**
- **２ 位には「周辺の商業施設情報」、３ 位には「地盤の固さ（強さ）」がランクイン。特に「地盤の固さ（強さ）」は売買では「治安情報」と並んでトップとなっており、地震などの災害に対するリスク回避の観点から関心が高まっているようです。**

Q7. 物件情報以外に必要だと思う情報は？（複数回答）







（2）不動産情報サイトについて

物件を「検索した人」が対象

- **物件情報の鮮度や正確性が信頼できると思う情報源は、最も信頼できる情報源とともに「不動産情報サイト」がトップとなりました。**

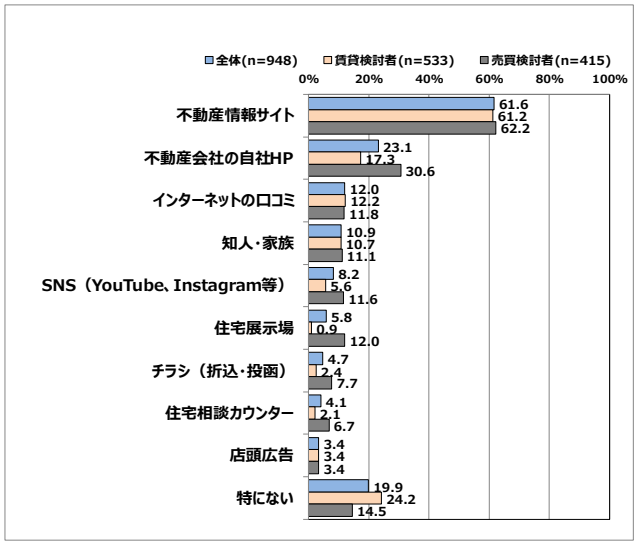
- **2 位は、賃貸・売買ともに「不動産会社の自社ホームページ」となりました。ただし、賃貸は 17.3%だったのに対し、売買では 30.6%となっており、売買検討者は特に不動産会社のホームページ情報を重視していることがうかがえます。**

- **全体で 5 位にランクインした「SNS」の内訳を見ると、信頼できる情報源として、トップが「YouTube」、2 位に「Instagram」が入るなど、写真や動画による情報への関心がうかがえます。**

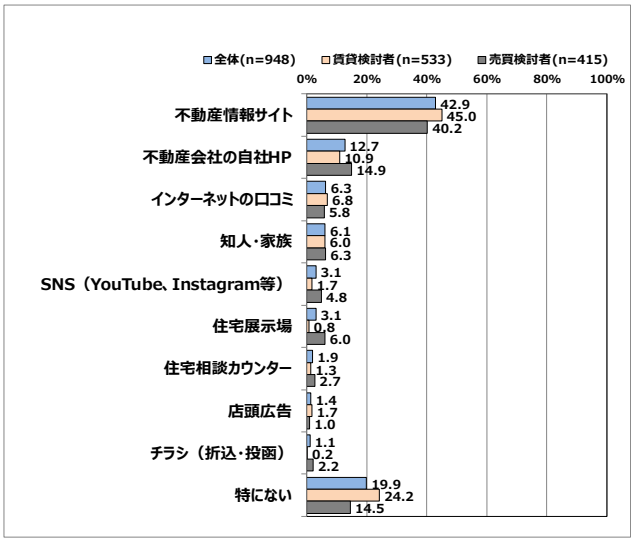
Q8. 不動産物件情報の鮮度や正確性が信頼できると思う情報源は？（複数回答）
またその中で最も信頼できると思うものは？（単一回答）

※全体の回答が多い順

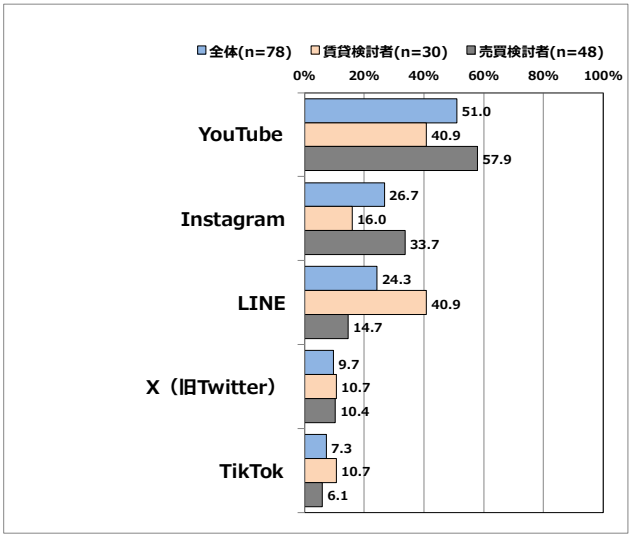
【信頼できる情報源】



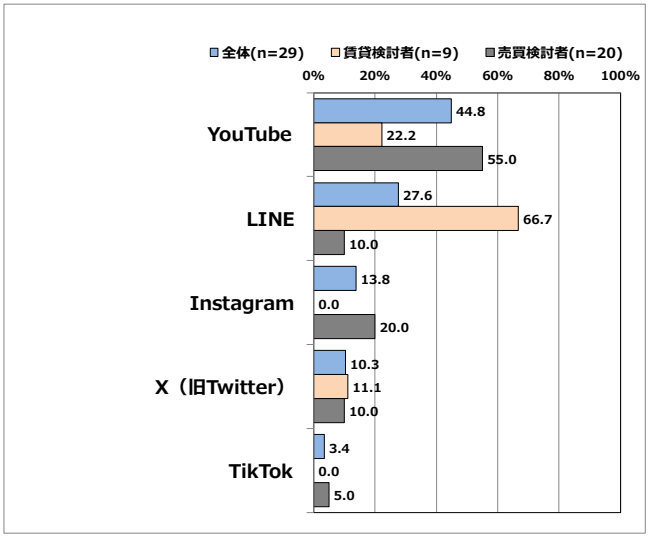
【最も信頼できる情報源】



【SNS 内訳/信頼できる情報源】



【SNS 内訳/最も信頼できる情報源】

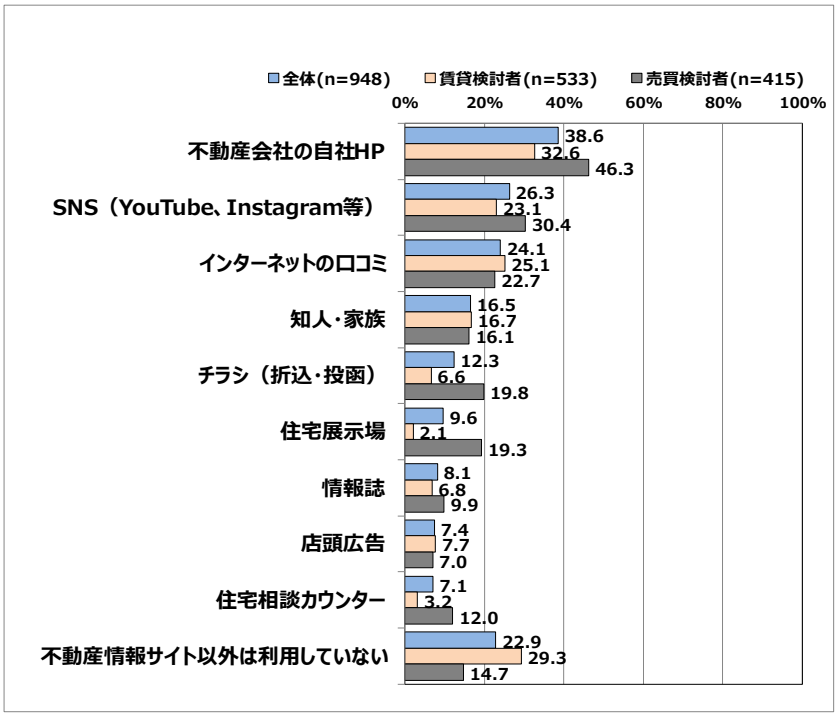


（2）不動産情報サイトについて

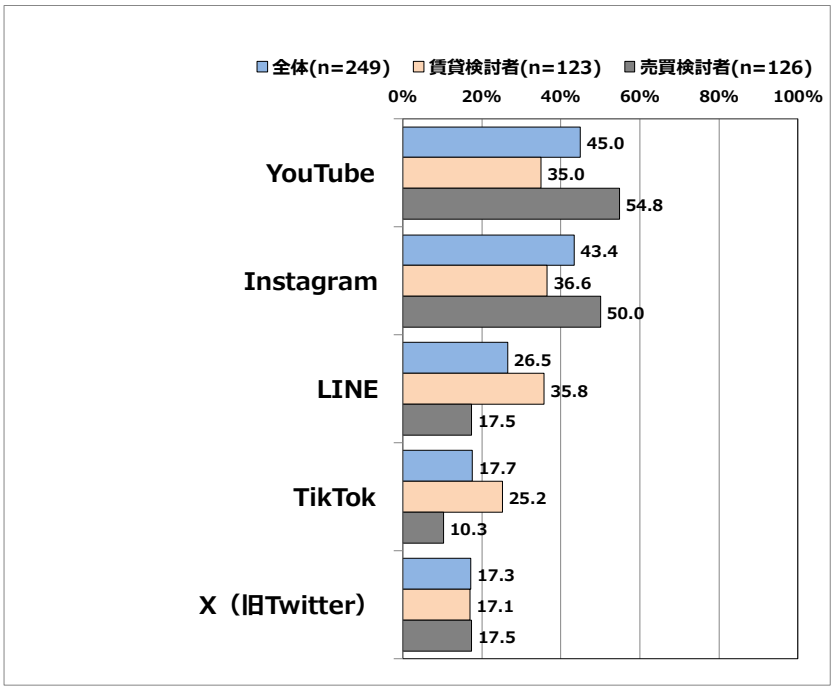
物件を「検索した人」が対象

- **住まい探しをする際に不動産情報サイト以外に利用しているものは、賃貸・売買問わず「不動産会社の自社ホームページ」がトップとなりました。**
- **2 番目に多かったのは、賃貸が「インターネットの口コミ」で 25.1%、売買が「SNS（YouTube、Instagram 等）」で 30.4%でした。**
- **賃貸で 3 位、売買で 2 位となった「SNS」の内訳は、「YouTube」が 45.0%でトップ、2 位は「Instagram」で 43.4%となりました。いずれも賃貸より売買の割合が高くなっています。**

Q9. 住まい探しの際に不動産情報サイト以外に利用している（した）ものは？（複数回答）　※全体の回答が多い順



【SNS 内訳】



（3）不動産会社について

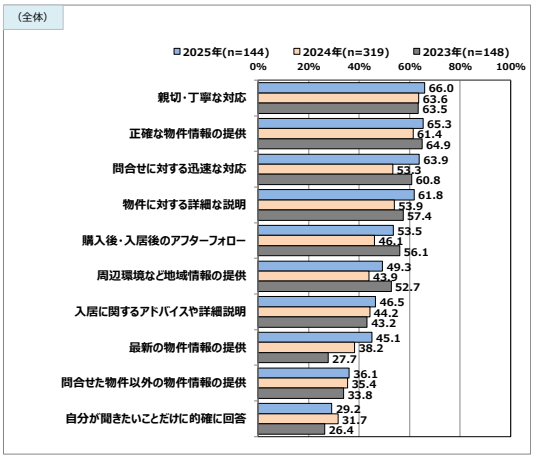
物件を「契約した人」が対象

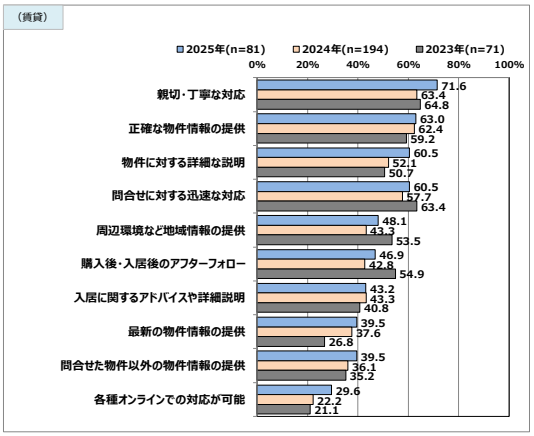
- **不動産会社に求めるもの・特に重要なものとともに、トップの「親切・丁寧な対応」をはじめ、「正確な物件情報の提供」「問合せに対する迅速な対応」「物件に対する詳細な説明」など、提供する情報の質や迅速さが重視されていることがうかがえます。**

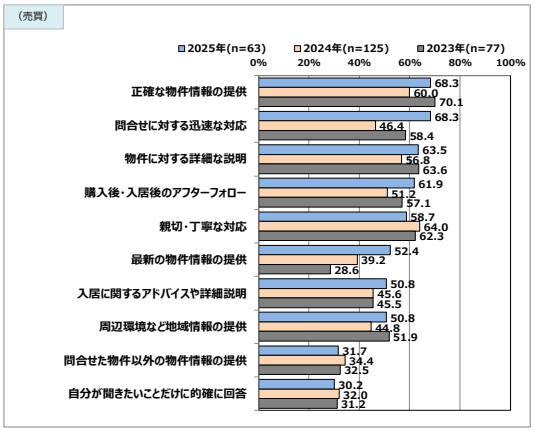
- **前年比で上昇が目立つのは主に売買の項目で、「問合せに対する迅速な対応」「購入後・入居後のアフターフォロー」「最新の物件情報の提供」の 3 項目は 10pt を超える増加となりました。さらに、特に重要なものでは「物件に対する詳細な説明」も 10.2pt 増加しており、売買契約者に対する不動産会社のより適切な対応が求められています。**

Q10. 不動産会社に求めるものは？（複数回答）
また、その中で特に重要なものは？（単一回答）

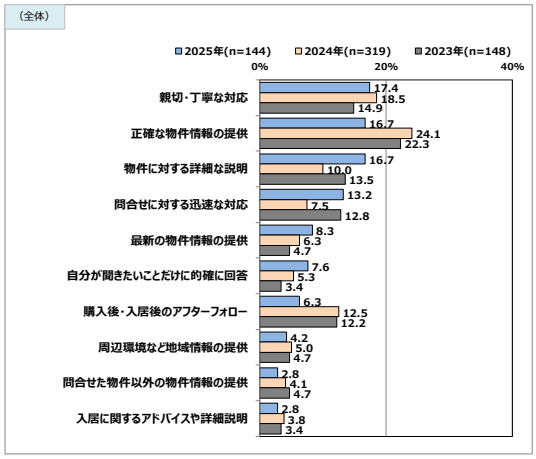
【不動産会社に求めるもの】

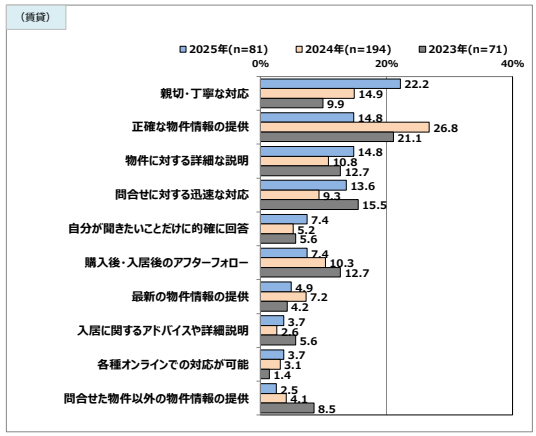


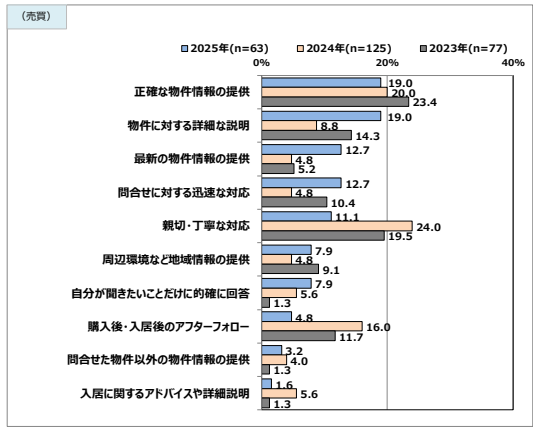




【特に重要なもの】







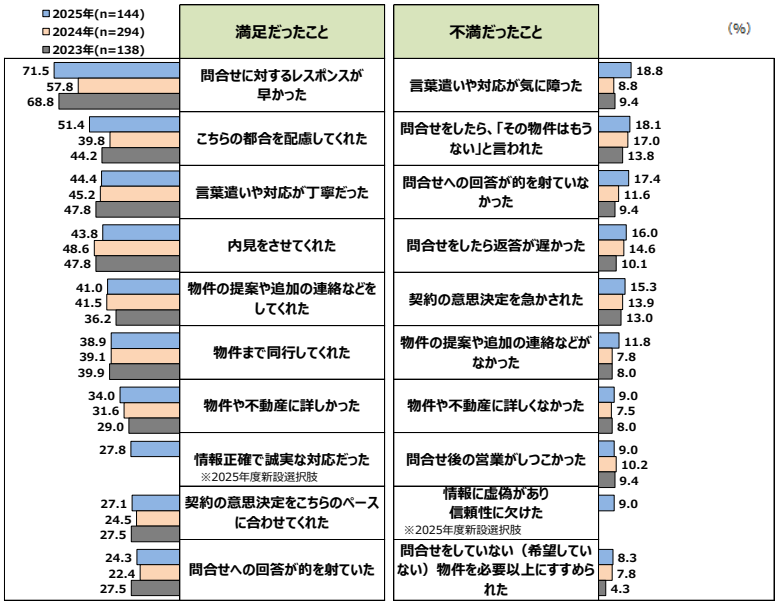
（3）不動産会社について

物件を「契約した人」が対象

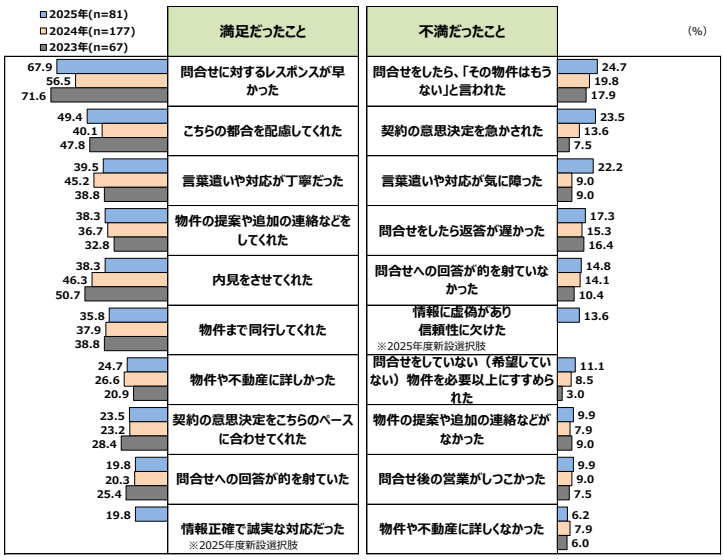
- **不動産会社の対応で満足だったことは、「問合せに対するレスポンスの早さ」が 1 位と、不動産会社に求めるもの 3 位の「問合せに対する迅速な対応」（P13）との関連がうかがえます。また、「都合への配慮」が 2 位になっています。**
- **不満だったことの上位には「その物件はもうないと言われた」「言葉遣いや対応が気に障った」「問合せへの回答が的を射ていなかった」などがあり、物件の鮮度や接客の際の親切・丁寧な対応が求められています。**

Q11. 問合せた不動産会社の対応について満足だったこと・不満だったことは？（複数回答）

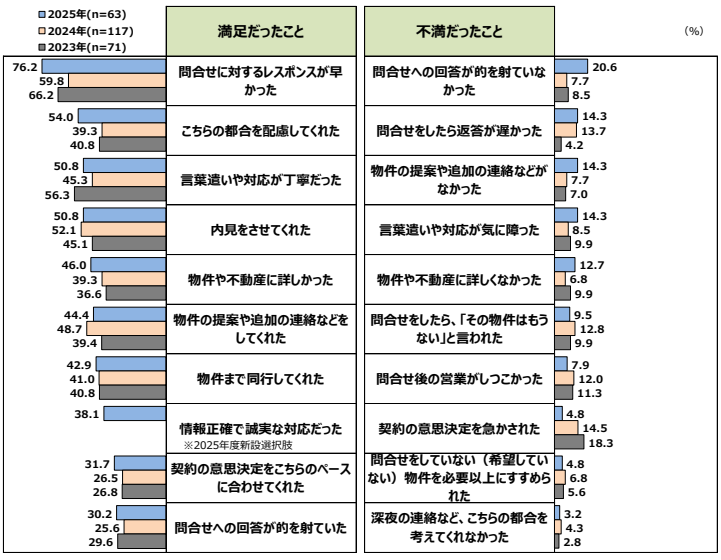
※2025 年の上位 10 位までを表示（その他、特になしは除く）



（賃貸）



（売買）



（4）その他

物件を「検索した人」が対象

■ **非対面型の接客において、今後の住まい探しの際に使ってみたい（積極的に活用したい＋どちらかというと活用したい）のは、IT 重説の活用意向が調査以来最高の 49.9%に。「オンライン契約」の活用意向も 3 年連続で増加し、調査以来最高値の 42.2%でした。**

■ **接客や重要事項説明では、非対面（リモート）対応に対する抵抗感は比較的低い傾向が見られました。契約に関しては、賃貸では非対面対応の利用ニーズが 3 年連続で増加している一方で、売買では引き続き対面での対応を希望するユーザーが多く見られます。**

Q12. 以下の非対面型（リモート）の接客について、今後の住まい探しの際に使ってみたいか？

※未契約者含む全回答者（2022 年より調査開始）

※活用計は『積極的に活用したい』と『どちらかというと活用したい』の合計

（全体）

		(n)	積極的に活用したい	どちらかというと活用したい	どちらでもない	どちらかというと使いたくない	絶対に使いたくない	活用したい合計
オンライン接客（リモートで接客を受ける）	2025年	948	23.2	21.4	26.5	22.6	6.3	44.6
	2024年	1,642	20.1	27.1	26.1	20.8	5.9	47.2
	2023年	974	19.6	21.8	26.9	27.3	4.4	41.4
	2022年	1,388	16.5	21.3	32.9	25.0	4.3	37.8
オンライン内見（リモートで内見する）	2025年	948	17.6	17.3	18.1	33.9	13.1	34.9
	2024年	1,642	16.0	25.0	22.1	26.9	10.0	41.0
	2023年	974	15.4	19.7	18.6	35.4	10.9	35.1
	2022年	1,388	12.9	18.5	24.1	33.6	10.8	31.4
IT重説（リモートで重要事項の説明を受ける）	2025年	948	26.6	23.3	23.4	18.2	8.4	49.9
	2024年	1,642	21.1	26.9	26.2	17.8	7.9	48.0
	2023年	974	22.5	21.9	25.9	23.8	6.0	44.4
	2022年	1,388	20.2	20.8	30.9	22.1	6.0	41.0
オンライン契約（リモートで契約する）	2025年	948	24.2	18.0	19.1	23.5	15.2	42.2
	2024年	1,642	18.9	22.9	22.5	20.0	15.7	41.8
	2023年	974	20.4	16.8	19.7	29.2	13.9	37.2
	2022年	1,388	17.1	18.7	22.5	28.2	13.5	35.8

（賃貸）

		(n)	積極的に活用したい	どちらかというと活用したい	どちらでもない	どちらかというと使いたくない	絶対に使いたくない	
オンライン接客（リモートで接客を受ける）	2025年	533	28.0	21.0	23.6	22.1	5.3	49.0
	2024年	1,003	21.1	28.6	27.0	18.5	4.7	49.7
	2023年	541	20.0	23.3	27.9	25.0	3.9	43.3
	2022年	755	16.4	20.8	32.2	26.4	4.2	37.2
オンライン内見（リモートで内見する）	2025年	533	22.7	18.2	16.7	31.0	11.4	40.9
	2024年	1,003	16.1	26.3	24.1	25.0	8.5	42.4
	2023年	541	16.8	20.7	18.9	31.1	12.6	37.5
	2022年	755	13.1	17.1	23.7	34.6	11.5	30.2
IT重説（リモートで重要事項の説明を受ける）	2025年	533	32.1	24.6	21.8	14.8	6.8	56.7
	2024年	1,003	22.6	28.9	26.6	16.2	5.7	51.5
	2023年	541	25.7	22.2	26.2	21.8	4.1	47.9
	2022年	755	21.5	22.0	31.5	19.7	5.3	43.5
オンライン契約（リモートで契約する）	2025年	533	31.1	19.9	17.1	22.0	9.9	51.0
	2024年	1,003	21.6	25.8	23.5	18.0	11.0	47.4
	2023年	541	24.2	18.7	20.7	28.1	8.3	42.9
	2022年	755	18.8	20.7	24.4	25.3	10.9	39.5

（売買）

		(n)	積極的に活用したい	どちらかというと活用したい	どちらでもない	どちらかというと使いたくない	絶対に使いたくない	
オンライン接客（リモートで接客を受ける）	2025年	415	17.1	21.9	30.1	23.1	7.7	39.0
	2024年	639	18.5	24.7	24.6	24.4	7.8	43.2
	2023年	433	19.2	19.9	25.6	30.3	5.1	39.1
	2022年	633	16.6	21.8	33.8	23.4	4.4	38.4
オンライン内見（リモートで内見する）	2025年	415	11.1	16.1	20.0	37.6	15.2	27.2
	2024年	639	15.8	23.0	18.9	29.7	12.5	38.8
	2023年	433	13.6	18.5	18.2	40.9	8.8	32.1
	2022年	633	12.6	20.2	24.6	32.5	10.0	32.8
IT重説（リモートで重要事項の説明を受ける）	2025年	415	19.5	21.7	25.5	22.7	10.6	41.2
	2024年	639	18.8	23.6	25.7	20.5	11.4	42.4
	2023年	433	18.5	21.5	25.4	26.3	8.3	40.0
	2022年	633	18.6	19.4	30.2	25.0	6.8	38.0
オンライン契約（リモートで契約する）	2025年	415	15.2	15.7	21.7	25.5	21.9	30.9
	2024年	639	14.7	18.3	20.8	23.2	23.0	33.0
	2023年	433	15.7	14.5	18.5	30.5	20.8	30.2
	2022年	633	15.0	16.3	20.2	31.8	16.7	31.3

（4）その他

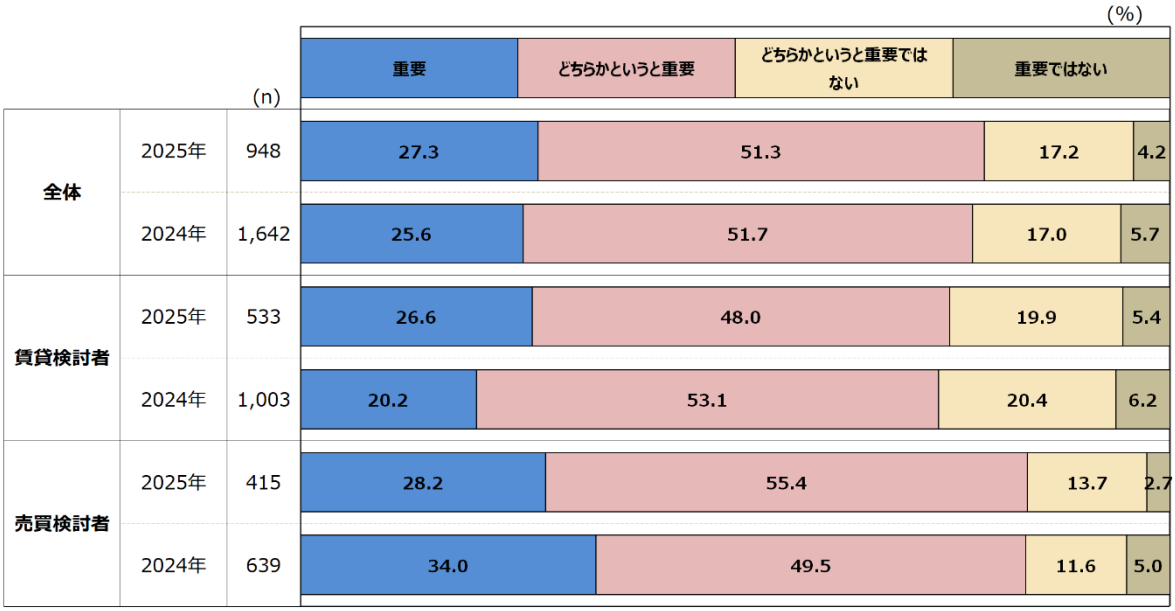
物件を「検索した人」が対象

2024 年に「建築物の省エネ性能表示制度」開始と、2025 年 4 月に新築住宅の省エネ基準適合義務化の法改正があったことを受けて、本設問を調査項目に追加しています。

- **住まいを選ぶ上での省エネ性能の重要性については、全体で 78.6%が重要（重要＋どちらかというと重要）と回答しています。**
- **重要（重要＋どちらかというと重要）と回答した割合は、売買が 83.6%、賃貸が 74.6%となり、前年に引き続き売買の比率が高い傾向が見られました。一方で、賃貸は前年から 1.3pt 増加し、「重要」単体では 6.4pt 増の 26.6%に。賃貸検討者の間でも省エネ性能への関心が高まりつつあることがうかがえます。**

Q13. 住まいを選ぶ上で省エネ性能は重要か？

※未契約者含む全回答者



3. 不動産情報サイト事業者連絡協議会 概要
（Real estate Site Consortium：略称RSC）

【所 在 地】東京都千代田区内幸町 1-3-2
【H　　P】https://www.rsc-web.jp/
【設　　立】2002 年 4 月 2 日
【加盟会社】アットホーム株式会社
株式会社いえらぶ GROUP
株式会社 CHINTAI
株式会社マイソク
株式会社 LIFULL
株式会社リクルート

【組　　織】会長　株式会社リクルート
Division 統括本部 住まい領域統括 Vice President　中村明

理事　アットホーム株式会社
取締役 営業本部 本部長補佐　松浦翼

理事　株式会社 LIFULL
LIFULL HOME'S 事業本部 CSO 兼 賃貸事業 CEO　加藤哲哉

監事　株式会社リクルート
Division 統括本部 住まい領域統括 SUUMO 編集長 兼
SUUMO リサーチセンター長　池本洋一

事務局　不動産情報サイト事業者連絡協議会　担当：関根

【事業内容】不動産情報サイトを運営する事業者が、一般消費者に対して常に正確で安全な不動産情報を提供していくための方法や、情報提供元である不動産会社が、情報をより活用しやすくするための仕組み等を研究・構築するための様々な事業を行うことを目的とします。
主な内容は以下のとおりです。
1. インターネット上における不動産広告の適正化
2. 不動産情報基盤の技術的研究

【協議会加盟会社マークの掲示】
協議会加盟各社は、運営するサイト上にマークを掲示し、加盟会社であることを証明する。

協議会に関するお問合せ先

不動産情報サイト事業者連絡協議会　担当：関根
〒100-0011　東京都千代田区内幸町 1-3-2 内幸町東急ビル 3F
電話 03-3593-5289　FAX 03-3580-5275　rsc@rsc-web.jp