

フリー住まい総研「現代の内見」に関する実態調査
自由な内見を求め約2割が新しいスタイル「セルフ内見」を支持
内見の悩みや時間帯、回数などリアルな意見を一挙公開

不動産直販サイト「FLIE（フリー）」を運営している株式会社FLIE（本社：東京都渋谷区）は、住まいや暮らしに関する様々な“気になるコト”を調査する「フリー住まい総研」を立ち上げ、Webマガジン「FLIE magazine」上に調査結果を公表しております。

今回は「現代の内見」について、20代以上で住宅物件の内見を経験したことがある方764名を対象にその実態を調査いたしました。



これから住む家を決めるために行う最も重要な項目の一つである物件の「内見」。現在ではテクノロジーの発展と共に不動産会社とのやり取りも様々なツールが使用され、営業担当者の立ち合いが必要なく自由に内見を行う事ができる「セルフ内見」といった新たなスタイルも誕生しています。

さまざまな選択肢が増える中で、最近内見を経験された方々はどのような意識を持っているのでしょうか。一般の方々への調査を通してその実態をレポートいたします。

調査結果サマリー

- 1) 内見に最も求めるサービスは従来のスタイル「不動産会社同行による現地内見」が78.9%で1位。新たな内見スタイル「セルフでの現地内見(同行者なし)」は17.1%で2位の得票となった。
- 2) 内見予約時の悩みは「不動産会社とのやり取りがめんどう」52.6%と「不動産会社から営業をされる」35.5%という、不動産会社に関する項目がTOP2となった。
- 3) 内見実施時の悩みは、時間帯ごとの「騒音」や「日当たり」が分からないという情報収集不足のお悩みがそれぞれ1位と3位で高い得票率に。「自分のペースで内見できない」も45.2%という高い得票で2位にランクイン。
- 4) 内見回数は、過半数が複数回の内見を希望。売買物件と賃貸物件で分けると希望回数に大きな差が見られた。

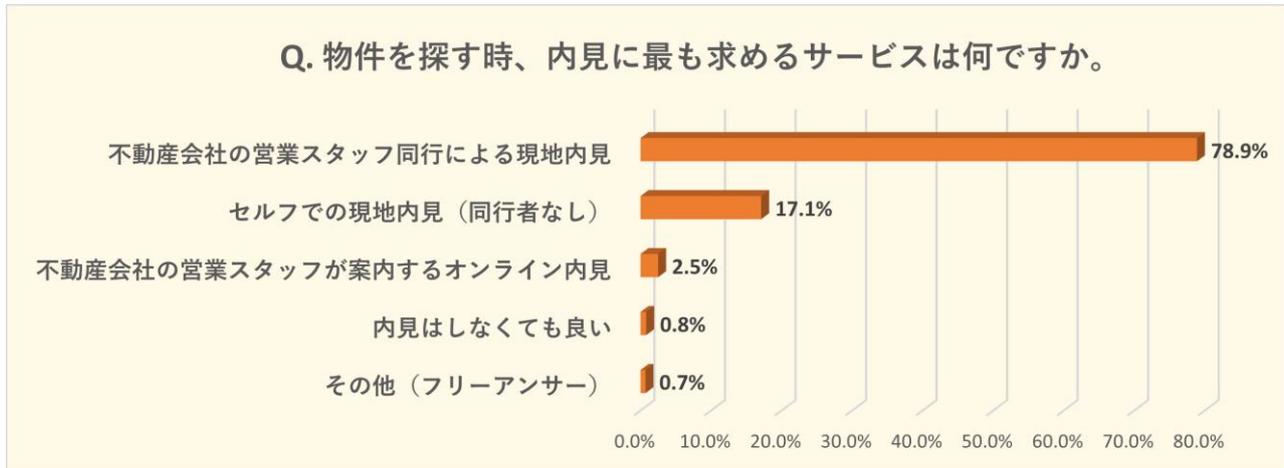
<本件についてメディアの方からのお問い合わせ先>

株式会社 FLIE 広報・PR 室 宮原

【Mail】 yusuke.miyahara@flie.jp 【Tel】 050-3592-7771 【Fax】 050-3156-1445

調査結果内訳

まずは、内見に最も求めるサービスについて調査しました。



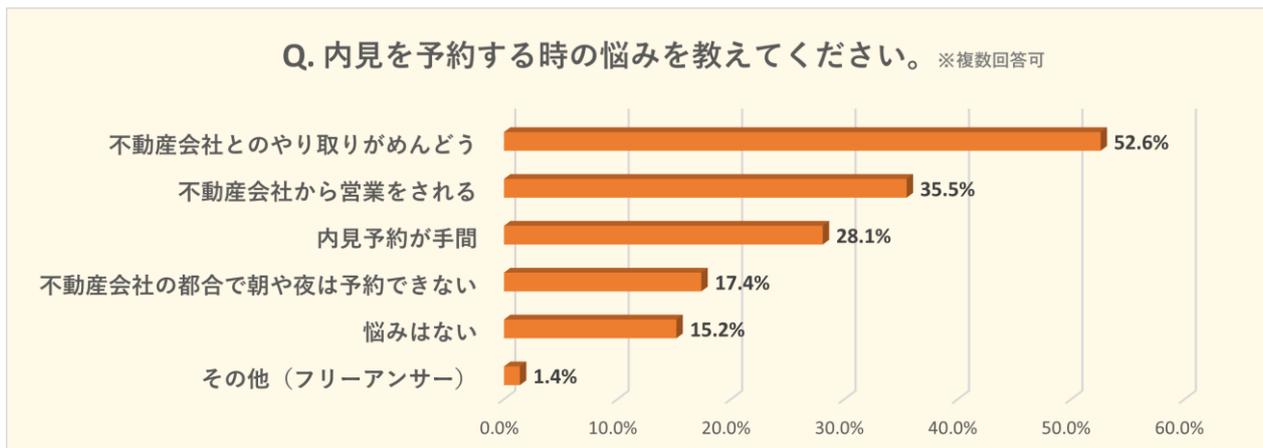
<Q1. 物件を探す時、内見に最も求めるサービスは何ですか？>

- 1位 不動産会社の営業スタッフ同行による現地内見 78.9%
- 2位 セルフでの現地内見(同行者なし) 17.1%
- 3位 不動産会社の営業スタッフが案内するオンライン内見 2.5%
- 4位 内見はしなくても良い 0.8%
- 5位 その他（フリーアンサー） 0.7%

従来の「不動産会社の営業スタッフ同行による現地内見」がおよそ8割で1位に。さまざまな内見のスタイルが登場する昨今でも、まだ不動産会社のリアルな物件案内を求めている方が多い結果となりました。

一方でテクノロジーを駆使した新たな内見スタイル「セルフでの現地内見(同行者なし)」も、およそ2割の得票となり一定の支持を受けていることが分かりました。

続いて、内見を「予約する時の悩み」と「実施する時の悩み」をそれぞれお伺いしました。



<Q2. 内見を予約する時の悩みを教えてください。> ※複数回答可

- 1位 不動産会社とのやり取りがめんどう 52.6%
- 2位 不動産会社から営業をされる 35.5%
- 3位 内見予約が手間 28.1%

<本件についてメディアの方からのお問い合わせ先>

株式会社 FLIE 広報・PR 室 宮原

【Mail】 yusuke.miyahara@flie.jp 【Tel】 050-3592-7771 【Fax】 050-3156-1445

4位 不動産会社の都合で朝や夜は予約できない 17.4%

5位 悩みはない 15.2%

6位 その他（フリーアンサー） 1.4%

多くの方が何かしらの悩みを抱えている中で、「不動産会社とのやり取りがめんどう」52.6%と「不動産会社から営業をされる」35.5%という不動産会社に関する項目がTOP2の得票となりました。また、「内見予約が手間」もおおよそ3割の方が選んでおり、スムーズな内見の実現に向けて予約システムにも課題が見られました。



<Q3. 内見を実施する時の悩みを教えてください。> ※複数回答可

1位 時間帯ごとの騒音が分からない 56.5%

2位 自分のペースで内見できない 45.2%

3位 時間帯ごとの日当たりが分からない 44.6%

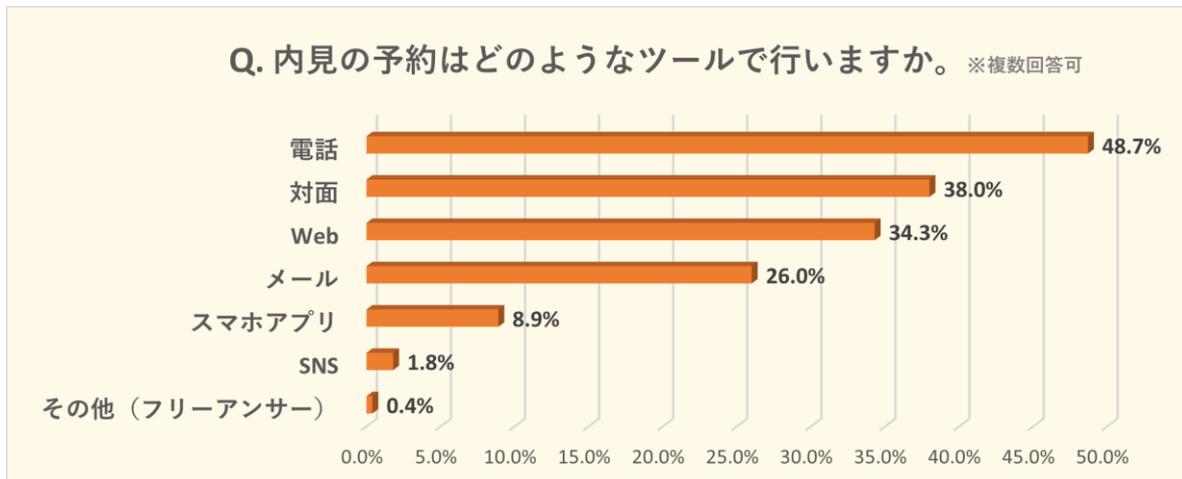
4位 不動産会社から営業をされる 27.4%

5位 悩みはない 5.8%

6位 その他（フリーアンサー） 2.1%

回答では1位「時間帯ごとの騒音が分からない」56.5%と3位「時間帯ごとの日当たりが分からない」44.6%という、物件の情報収集不足に対するお悩みが高い得票率となりました。また、2位は「自分のペースで内見できない」45.2%で、不動産会社の同行や時間の制約などで自由な内見ができていないことがお悩みの要因だと考えられます。

次に、内見を予約する際のツールについてお伺いしました。



<本件についてメディアの方からのお問い合わせ先>

株式会社 FLIE 広報・PR 室 宮原

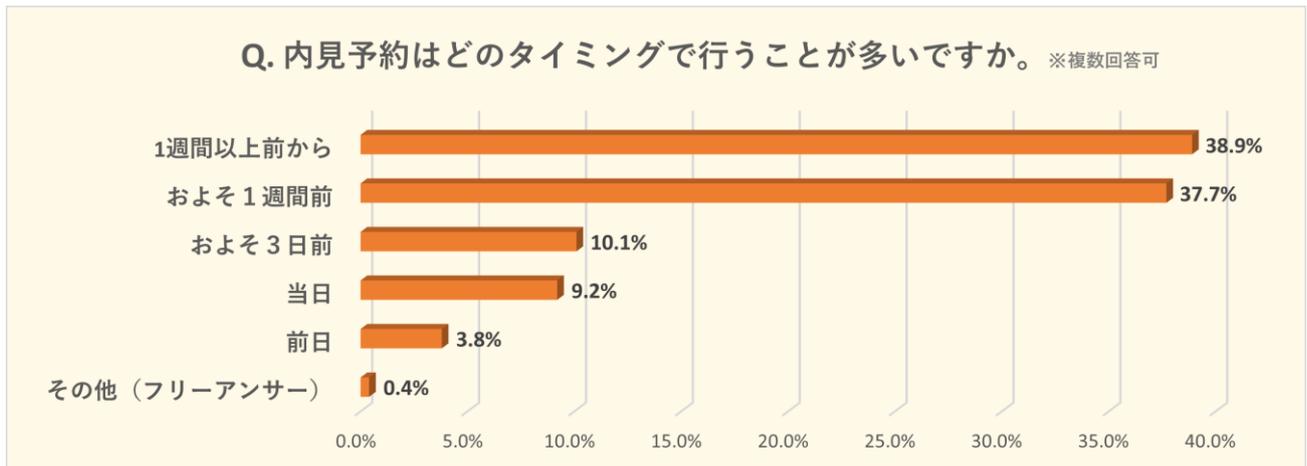
【Mail】 yusuke.miyahara@flie.jp 【Tel】 050-3592-7771 【Fax】 050-3156-1445

<Q4. 内見の予約はどのようなツールで行いますか？> ※複数回答可

- 1位 電話 48.7%
- 2位 対面 38.0%
- 3位 Web 34.3%
- 4位 メール 26.0%
- 5位 スマホアプリ 8.9%
- 6位 SNS 1.8%
- 7位 その他（フリーアンサー） 0.4%

様々な予約のシステムが登場している中でも、従来からの手法である1位「電話」48.7%と2位「対面」38.0%がTOP2となりました。スマホアプリやSNSなどの活用はまだ十分に浸透していない一方で、3位「Web」は34.3%となり一定の得票率となりました。

次に、内見を予約するタイミングについての設問です。



<Q5. 内見予約はどのタイミングで行うことが多いですか？> ※複数回答可

- 1位 1週間以上前から 38.9%
- 2位 およそ1週間前 37.7%
- 3位 およそ3日前 10.1%
- 4位 当日 9.2%
- 5位 前日 3.8%
- 6位 その他（フリーアンサー） 0.4%

回答では1位「1週間以上前から」38.9%、2位「およそ1週間前」37.7%となっており、余裕を持った内見予約をされている方が圧倒的に多い事が分かりました。回答者を賃貸物件、売買物件それぞれの属性に分けてもその結果は大きく変わることはありませんでした。

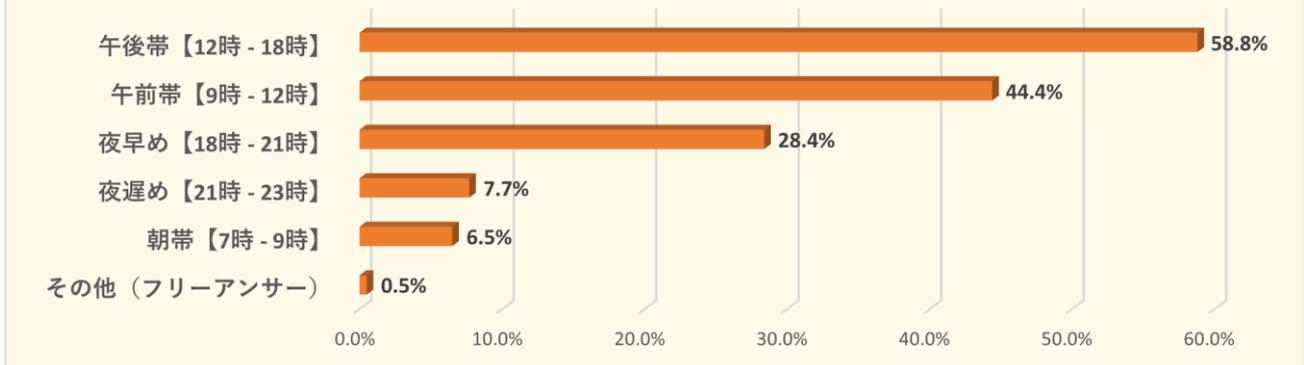
次に、内見を実施する希望の時間帯についてお伺いしました。

<本件についてメディアの方からのお問い合わせ先>

株式会社 FLIE 広報・PR 室 宮原

【Mail】 yusuke.miyahara@flie.jp 【Tel】 050-3592-7771 【Fax】 050-3156-1445

Q. 内見するならどの時間帯がいいですか。 ※複数回答可



<Q6. 内見するならどの時間帯がいいですか。> ※複数回答可

1位 午後帯【12時 - 18時】 58.8%

2位 午前帯【9時 - 12時】 44.4%

3位 夜帯早め【18時 - 21時】 28.4%

4位 夜帯遅め【21時 - 23時】 7.7%

5位 朝帯【7時 - 9時】 6.5%

6位 その他（フリーアンサー） 0.5%

やはり人気の時間帯は日中の午前帯「12時～18時」58.8%と午後帯「9時～12時」44.4%で圧倒的な得票でした。注目は一般的な不動産会社の営業時間外にあたる日中以外の時間帯ですが、およそ3割の方が夜帯早め「18時～21時」28.4%を選択しており、仕事終わりに内見したい、夜の様子も見たい、という方が多く見受けられました。夜帯遅め「21時～23時」7.7%、朝帯「7時～9時」6.5%については一桁台のパーセンテージに留まりました。

<各時間帯を選んだ方の理由>

●朝帯【7時 - 9時】

- ・出勤時間に該当するため。車両騒音ほか喧騒のほどを知りたい。（30代女性）
- ・朝の日当たり、人の出入りが気になるため（30代男性）

●午前帯【9時 - 12時】

- ・午前中の方が多くの物件を回れるし、午後の時間で振り返りと検討ができる（40代男性）
- ・午前の活動時間帯が、一番周囲の雰囲気等も分かると思ったから。（40代女性）

●午後帯【12時 - 18時】

- ・日中の日当たり具合を確かめたい。日中の方が視界が明るく、物件の細部まで見やすい。（50代男性）
- ・在宅勤務なので、日中帯の状況を確認しておきたいため。（20代女性）

●夜帯早め【18時 - 21時】

- ・仕事を終えてから内見するのでこの時間になります。（40代男性）
- ・夜にその地域の様子を伺うことで、治安や街灯による明るさなどを判断できるから。（20代男性）

●夜帯遅め【21時 - 23時】

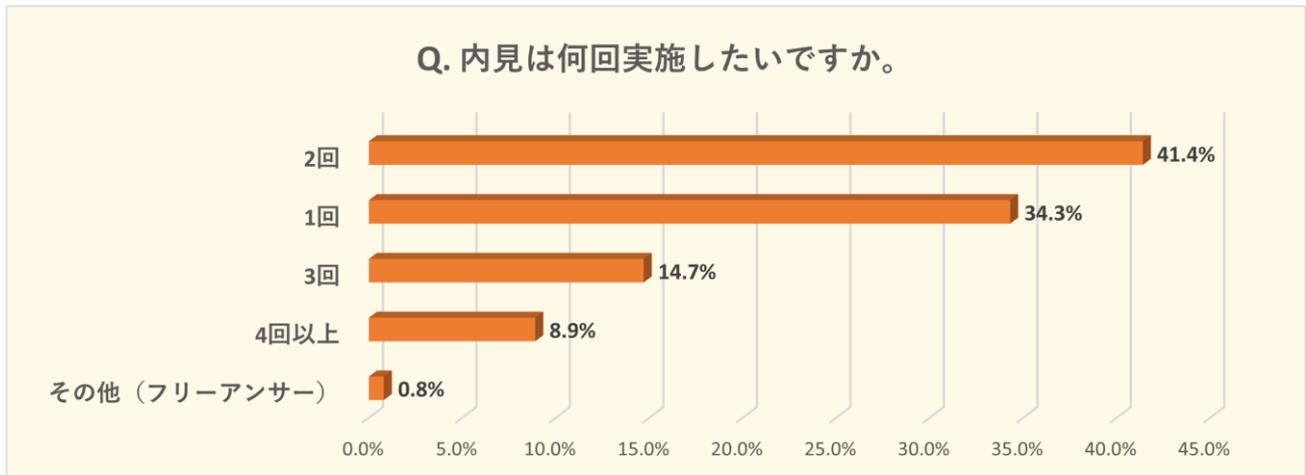
- ・明るい時間帯に家にいない人が帰宅して、生活音がどれくらい聞こえるか気になる為（40代男性）
- ・治安の良さが分かるからです。（30代女性）

<本件についてメディアの方からのお問い合わせ先>

株式会社 FLIE 広報・PR 室 宮原

【Mail】 yusuke.miyahara@flie.jp 【Tel】 050-3592-7771 【Fax】 050-3156-1445

最後に、希望する内見回数について調査いたしました。



<Q7. 内見は何回実施したいですか。>

1位 2回 41.4%

2位 1回 34.3%

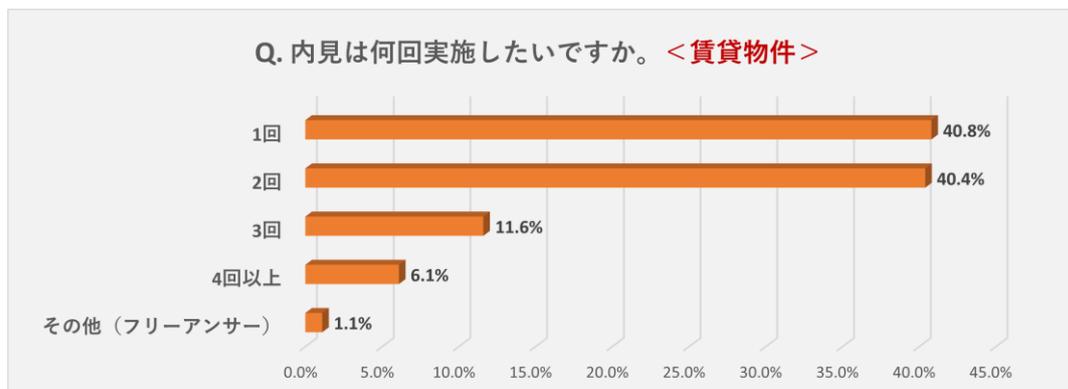
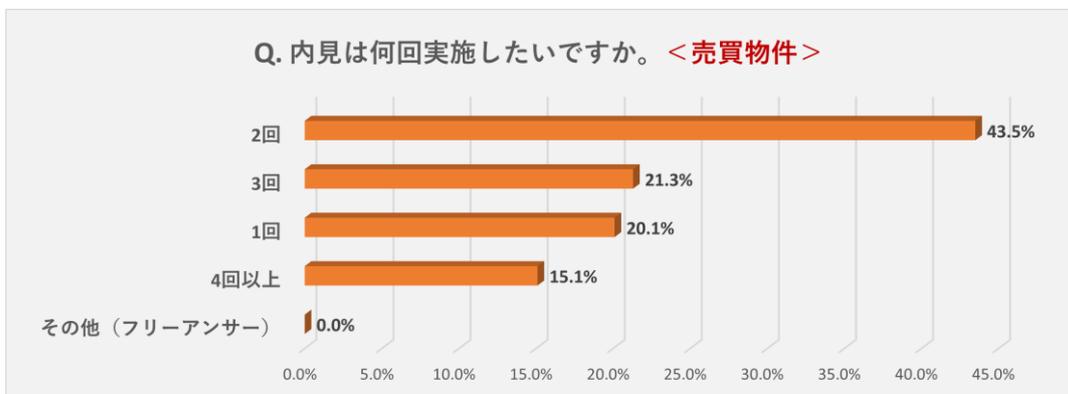
3位 3回 14.7%

4位 4回以上 8.9%

5位 その他 (フリーアンサー) 0.8%

最多の回答は約4割の方が選んだ「2回」41.4%。「3回」と「4回以上」も合わせると6割以上の方が複数回の内見を希望していることが分かりました。

また、回答を「売買物件」と「賃貸物件」の属性で分けて見ると、それぞれの順位やパーセンテージにも大きな変化が見受けられました。



<本件についてメディアの方からのお問い合わせ先>

株式会社 FLIE 広報・PR 室 宮原

【Mail】 yusuke.miyahara@flie.jp 【Tel】 050-3592-7771 【Fax】 050-3156-1445

調査概要

調査方法： インターネット自社調査

調査対象： 20代以上で住宅物件の内見を経験したことがある方 764名

調査期間： 2022年8月10日～2022年8月27日

当記事およびイラストの著作権は株式会社FLIEに帰属しますが、以下の利用条件を満たす方はご自由にデータを活用いただけます。なお、データご活用の旨ご一報をいただけますと幸いです。

◆当社が出典元である旨として以下クレジット明記をお願いいたします

クレジット：「フリエ住まい総研」

◆「フリエ住まい総研」へのリンク掲載をお願いいたします（媒体特性により難しい場合はその限りではありません）

フリエ住まい総研URL： <https://flie.jp/magazine/category/features/research/>

不動産直販サイト「FLIE（フリエ）」について

「FLIE（フリエ）」は物件を所有する売主（不動産会社）と、物件の買主（消費者）が、不動産仲介会社を介さずに直接売買ができる、新しい物件の買い方を提供している不動産直販サイトです。

仲介会社を介さないことにより、通常仲介会社に支払うことになる仲介手数料（物件価格の3%+6万円）がかからず、コストを抑えて不動産を購入することができます。また、売主との直接コミュニケーションにより、正確かつ透明性の高い物件情報を得ることができ、安心安全な取引が可能です。

現在は一都三県（東京都/神奈川県/千葉県/埼玉県）のリノベーション物件を1,500件以上掲載しており、日々ユーザーの皆様に住まい探しのプラットフォームとしてご利用いただいております。

*ウェブサイトURL： <https://flie.jp/>

◆ 企業概要

会社名： 株式会社 FLIE

代表取締役： 榎本 亮太

本社所在地： 東京都渋谷区渋谷 2-2-2 青山ルカビル 6F

設立： 2019年11月

事業内容： 不動産情報マッチング事業



<本件についてメディアの方からのお問い合わせ先>

株式会社 FLIE 広報・PR 室 宮原

【Mail】 yusuke.miyahara@flie.jp 【Tel】 050-3592-7771 【Fax】 050-3156-1445