

報道関係各位

2019年8月26日

株式会社コスモイニシア

**最短 4 時間後から営業担当者の立ち会いなしで気軽に内見  
リノベーションマンション専門サイト「リノナビ」で『マンション下見サービス』提供開始  
中古マンション購入検討者の半数以上が「内見にハードルを感じる」調査結果も**

大和ハウスグループの株式会社コスモイニシア（本社：東京都港区、社長：高木 嘉幸、HP：<https://www.cigr.co.jp/>）は、家事代行サービスを提供する株式会社 CaSy（本社：東京都品川区、社長：加茂 雄一、HP：<https://corp.casy.co.jp/>）と協業し、リノベーションマンション専門の物件情報サイト「リノナビ」にて紹介するリノベーションマンションを、最短 4 時間後から不動産会社の営業担当者の立ち会いなく内見ができる「マンション下見サービス」の提供を 8 月 26 日から開始しました。



「リノナビ」（HP：<https://renonavi.jp/>）は、新築マンションに比べ物件情報の開示が少なく建物診断も十分実施されていなかった中古マンションを、比較検討しやすく安心して購入いただけるよう、独自の住宅診断（リノナビインスペクション）結果を盛り込んだリノベーションマンション専門の物件紹介サイトです。これまで長期間の設備保証、仲介手数料の一律化などの各種サービスを導入してきましたが、当社が実施した中古マンションの内見に関する調査において、中古マンションを購入または購入の検討をした方のうち 54.3%が「中古マンションの内見に対してハードルを感じる」と回答した結果を受け、サイトでの情報収集のしやすさだけでなく、実物のリノベーションマンションをもっと気軽に、営業担当者の立ち会いなく内見できる「マンション下見サービス」を導入しました。

当社は、今後も CSV ビジョン『Next GOOD「よい暮らし」「よい社会」の次のこたえを。』に取り組み、商品・サービスの提供を通じて社会課題を解決するため、より多くの『Next GOOD』を、お客さまと共に、社会と共に創ってまいります。

## ■「マンション下見サービス」の概要

リノベーションマンション専門物件紹介サイト「リノナビ」は、これまで「独自インスペクションによる物件の厳選」「原則全物件に対する5年の設備保証」「一律の仲介手数料」などの各種サービスを導入してきました。このたび提供を開始する「マンション下見サービス」は、リノベーションマンションならではのサービスとして、リノナビ掲載中の物件を、営業担当者の立ち会いなく、気軽に内見できる新サービスです。下見予約を「リノナビ」からの入力とメールで完結することができ、最短4時間後から内見可能です。またその内見には営業担当者ではなく、家事代行サービス「CaSy」の家事代行スタッフが同行し、どなたでも無料でご利用いただけます。(※1)

一般的な中古マンションの内見は、webや電話で営業担当者との日程調整が必要になるため、時間のない方や営業されずに自由に内見したいという方にとっては、気軽に利用しにくい面もあります。そこで、株式会社CaSyと協業し、家事代行サービスの仕組みを活用することで、日程調整を簡略化し、原則、希望の時間に内見することを可能としました。(※2) また、同行する「CaSy」のスタッフは物件の説明や営業活動を一切行わないため、お客さまのペースで自由に物件を見ることができます。賃貸物件では電子錠の開錠等による自由内見が広まりつつありますが、分譲マンションでは管理面や所有者側の抵抗感を要因として普及しにくいのが現状です。この「マンション下見サービス」は、それに近い自由さで、気軽に内見していただけます。

例えばマンション購入の検討初期段階の方や、少し時間が空いたので気になっていた物件を見たい、といった場合にこのサービスで気になる物件の下見をし、その後、必要に応じて営業担当者に詳しい情報を聞いたり、購入相談をしたりするといったご利用が可能です。また、検討中の物件の気になるところをもう一度現地に行って確認したいという際にもご利用いただけます。

- ・サービス対応時間：午前9時～午後7時30分（毎週水曜日を除く）※午後7時最終受付
- ・1回の内見は30分以内です。
- ・一部対応していない物件があります。

下見サービス対象物件一覧：<https://renonavi.jp/search/preview/>

(※1) CaSyのスタッフの調整ができない場合、当社スタッフが同行する場合があります。

(※2) スタッフの調整ができない場合や物件の事情により、ご希望の日時でご利用いただけない場合があります。

## ■ 活況を見せるリノベーションマンション市場と「マンション下見サービス」提供の背景

中古住宅の流通シェアは1990年の5.5%から2013年には14.7%に上昇し(※3)、また首都圏の中古マンションの流通量は2016年から3年連続で新築の供給量を上回る(※4)など、中古住宅の市場は拡大傾向にあります。国土交通省も既存住宅（中古住宅）流通の活性化や空き家の利活用促進を注力課題としており、当社も新築マンション開発のノウハウをいかしたリノベーションマンション事業を展開し、2018年度の売上高は約100億円（引渡戸数234戸）と事業拡大が続いています。

2019年4月に当社が実施した中古マンションの内見に関する調査では、過去1年以内に中古マンションを購入または購入の検討をした人のうち54.3%が、「中古マンションの内見に対してハードルを感じる」と回答しました。その理由としては予約時の手間や担当者の営業活動が挙げられ、営業担当者が同行する従来の方法では、気軽に内見しにくいと感じる人が多いことがわかります。こうした背景から、サイトでの情報収集のしやすさだけでなく、実物のリノベーションマンションをもっと簡単に内見していただけるよう、マンション下見サービスの提供を開始いたしました。「リノナビ」は今後も、よ

り一層リノベーションマンションを比較検討しやすく、安心して購入していただくことをめざして、掲載物件数の拡充や各種サービスを提供してまいります。

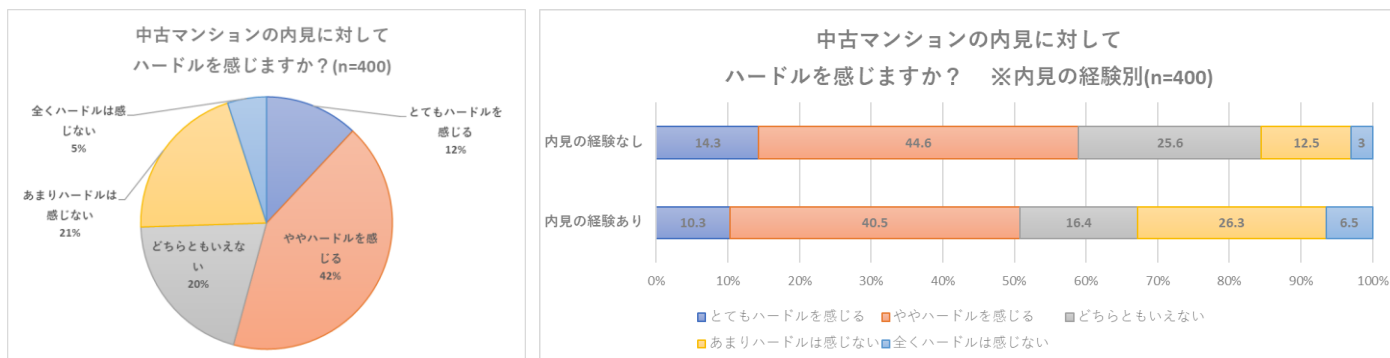
(※3) 出典：国土交通省「既存住宅流通を取り巻く状況と活性化に向けた取り組み」

(※4) 出典：不動産経済研究所「首都圏マンション市場動向」、東日本不動産流通機構「首都圏不動産流通市場の動向」

## 《参考》中古マンションの内見に関する調査

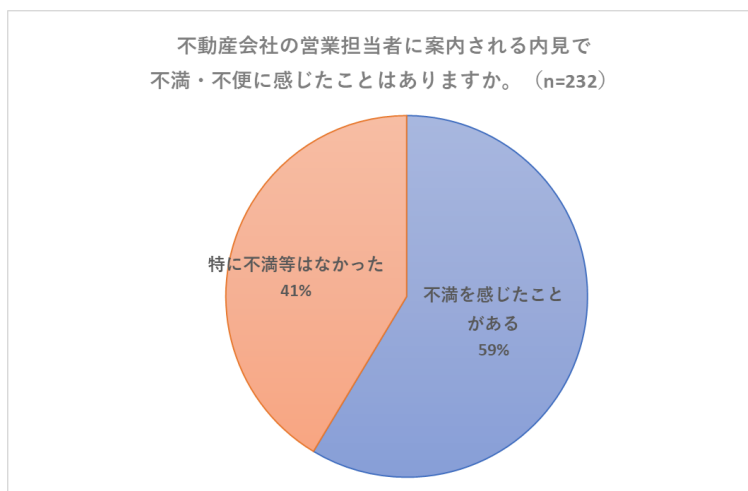
### 【中古マンション購入検討者の半数以上が内見に対してハードルを感じている】

過去1年以内に中古マンションの購入または購入の検討をした400人に「中古マンションの内見にハードルを感じるか」を聞いたところ、54.3%の人が「ハードルを感じる」と答えました。これまでに内見をしたことがない人に限定すると、「ハードルを感じる」と答えたのは58.9%と約6割にもものぼります。その理由としては「検討が進んでいないと気軽に内見できない印象がある」「しつこく営業されそうで不安」という意見が挙げられました。



### 【中古マンションの内見経験者の約6割が「不満」を感じたことがある】

これまでに不動産会社の営業担当者が同行する内見の経験者に、「内見で不満・不便に感じたことがあるか」を聞いた質問では、58.6%が「内見で不満を感じたことがある」と回答しています。「しつこく営業された」「長時間拘束された」といった営業担当者の対応や、「自由な時間に見られなかった」ことが理由として挙げられ、より気軽に、好きなタイミングで内見をしたいという意向が読み取れます。



「リノナビ」では、内見に対するハードルや不満を感じた理由など、より詳細な調査結果を公開しています。  
調査結果ページ：<https://renonavi.jp/column/news/5777/>

## 【調査概要】

調査実施期間 : 2019年4月

調査対象者 : 事前調査で「1年以内に中古マンションの購入または購入の検討をしたことがある」と回答した、東京都内在住の20代～50代の男女

調査方法 : インターネット調査

有効回答数 : 400サンプル

### 《参考》「リノナビ」(HP: <https://renonavi.jp/>) の特長

- ①東京都区部を中心に当社および他社不動産会社が売主のリノベーションマンション情報を掲載
- ②一邸ごと独自の住宅診断「リノナビインスペクション」を実施し、基準をクリアした厳選物件のみを掲載
- ③契約者には最大5年のアフター保証サービスを無償で付与
- ④売買価格によらず、仲介手数料一律46万円(税抜)(※5)

(※5) 当社売主物件の場合は仲介手数料不要。仲介手数料の法定上限額が46万円に満たない場合は法定上限額となります。

### ●「CaSy (カジー)」について

「笑顔の暮らしを、あたりまえにする。」をビジョンに掲げ、独自開発したオペレーションレスのマッチングシステムにより、誰もが気軽に利用できる業界最安値水準の家事代行サービスを提供しています。スマホやパソコンからいつでも簡単に予約できるシステムで、家事に手が回りにくい多忙な子育て世帯やビジネスパーソンなどを中心に75,000人以上に利用されています。また、昨今の働き方改革の流れもあり、家事代行スタッフ(キャスト)は主婦をはじめ副業者としての就業も顕著で、現在約7,000名が隙間時間を活用した多様な働き方を実現しています。

URL : <https://casy.co.jp/>

▶ 安心のNext    ▶ 快適のNext    ▶ 持続のNext    ▶ 発想のNext

以上

※この資料は、「国土交通記者会」「国土交通省建設専門紙記者会」にお届けしています。

当資料に関するお問い合わせ先

株式会社コスモスイニシア 経営企画部 一課 広報担当 三木 / 明石  
TEL : 03-5444-3210 FAX : 050-3156-2937 EMAIL: box-gr-sen@ci.cigr.co.jp