

【Column】おとり広告は、なぜなくなるのか



「この物件も見てみたい」弊社と住まい探しを進める中で、お客様ご自身がポータルサイトで見つけた他社掲載物件について、照会のご依頼をいただくことがあります。しかし元付業者へ確認すると、すでに申込済み、あるいは募集終了となっていることがあります。購入を検討していた物件だったにもかかわらず、再び探し直しになる。この経験をされた方も少なくありません。※LIFULL HOME'S（2026年1月調査）では、中古物件の購入検討者の約3人に1人が「おとり物件に遭遇した経験がある」と回答しています。

■掲載中でも検討できない背景

「掲載されていること」と「実際に検討できること」は必ずしも一致しません。主な理由は三つあります。

①情報更新のタイムラグ

ポータルサイトの更新は一定周期で行われるため、申込や契約の発生と完全には同期しません。現場の業務フロー上、最新状況の反映に時間差が生じることがあります。

②運用ルールの違い

申込時点で募集を停止する会社もあれば、契約締結まで募集を継続する会社もあります。売主や元付業者ごとの運用方針によって、広告掲載の停止時期に差が生じます。

③運用上の判断

一部の事業者では、反響獲得を優先し、取引状況が変化した後も掲載を継続するケースがあります。

■おとり広告が生じる構造

こうした要因が重なることで、掲載情報と実際の取引状況に乖離が生じます。もちろん、すべてが意図的なおとり広告というわけではありません。しかし利用者から見れば、**「掲載されているのに検討できない」という結果は変わりません。**国土交通省は広告表示に関するルールを定めていますが、実務上は運用の徹底度に差があるのが実情です。

■お客様が失っているもの

この問題で失われるのは物件ではなく、時間です。

気になる物件を見つけ、購入を検討する。問い合わせた結果、すでに申込済みだったことが分かり、また一から探し直す。一度であれば大きな問題ではありません。しかしこれが繰り返されることで、本来検討に使えるはずの時間が失われていきます。

■弊社のスタンス

弊社では広告情報を週2回更新し、情報の正確性を重視しています。また、他社掲載物件について照会のご依頼をいただいた際も、必ず元付業者へ直接連絡し、その時点での販売状況を確認しています。私たちが重視しているのは、情報を多く並べるのではなく、**お客様が実際に検討できる状態を整えることです。**

■最後に

住まい探しは単なる情報収集ではなく、限られた時間の中で意思決定を行うプロセスです。私たちはご提案の前に、まずその物件が本当に検討可能な状態にあるのかを確認します。

住まい探しの時間を、探し直しではなく判断のために使っていただきたい。その考えのもと、検討可能な物件だけを整理し、一人ひとりのお客様と向き合うための完全予約制を採用しています。

株式会社 Casa Perfume

電話：0120-40-1414・完全予約制