

2006年3月22日

## 不動産売却検討者向け情報サービスを大幅拡充し 『家売るサーチ』を新設、3月22日(水)よりサービス開始 不動産の売却事例や購入希望者情報の検索が可能に

株式会社リクルートが提供する不動産情報サイト『住宅情報ナビ』(編集長:西村里香、URL: <http://www.jj-navi.com>)では、首都圏での中古不動産流通の活性化※1を見込み、不動産売却・買い替えを検討している方を対象にした仲介業者の情報サービスを拡充し、総合検索コンテンツ『家売るサーチ』としてサイト内にコーナーを新設し、3月22日(水)よりサービスを首都圏にて開始いたします。

住宅情報ナビではこれまで、不動産売却・買い替え検討者向けに、近所の不動産会社を検索できるサービスを提供してまいりました。しかし、売却・買い替え検討者が査定を依頼する仲介会社を決定する際に、店舗の所在地だけでなく、売却実績なども重視していることが分かったことから(添付資料1)、『家売るサーチ』ではこのほど、店舗ごとの売却事例※2、購入希望者リストなどの情報を大幅に拡充、新コーナーとしてスタートすることとなりました。各店舗の基本情報には、所在地や営業時間などに加え、セールスポイントや営業マン情報を追加。また、各店舗の営業マンたちが売却に関する疑問にさまざまな角度から回答する「売却 Q&A」、「住まいの売却×購入体験談」、「売却なんでもランキング」、「家売るリサーチ」など、読み物としても楽しめるコンテンツも開設します。

※1:不動産専門の情報サービス会社、東京カンテイが三大都市圏の都府県別・主要都市別に中古マンション流通価格(70m2換算)の動向をまとめた月次レポートによると、首都圏の中古マンション価格は上昇傾向にあります。(添付資料2)

※2:サービス開始時点で約260店舗の情報、売却事例は約5300件、購入希望者情報は約3900件。

◆サービス名称: 「家売るサーチ」(URL: <http://www.jj-navi.com/shuto/baikyaku.html>)

◆サービス開始: 2006年3月22日(水)

◆参画企業数: 約250社(2006年3月現在)

◆サービスの特長:

- ① 売却したい物件の種別、所在地だけで、持ち家の売却をサポートしてくれる仲介会社、周辺の売却事例、周辺で物件を探している人の情報を一発で検索。一度に10社まで一括査定依頼が可能。
- ② 個々の店舗情報ページでは、基本情報の他、実際にサポートを行う「営業マン紹介」、「売却事例」、「購入希望者情報」などを掲載
- ③ 閲覧性の向上のため検索結果一覧の表示をリニューアル。また、「税金・法務相談」「FP在籍」から「フットワークに自信」など、セールスポイントから仲介会社の絞り込み検索が可能に
- ④ 家を売るためのパーフェクト・ガイド／プロが答える！売却 Q&A／住まいの売却×購入体験談／売却なんでもランキング／家売るリサーチ等の豊富なコンテンツを用意



【本件に関するお問合せ先】

[http://www.recruit.jp/support/inquiry\\_press.html](http://www.recruit.jp/support/inquiry_press.html)

## <添付資料1>

### ■「家売るサーチ」サービス開始の背景

昨年、夏より東京 23 区の基準地価は回復の傾向にあり、現在オフィスビルの賃貸事業やマンションへの需要は上向きに推移しています。リクルートでは、新たに購入する物件の情報や購入をサポートするコンテンツに加えて「売却」に関する情報へのニーズが高まるものと考え、今回新たなコンテンツの開発を企画することとなりました。

当コンテンツを開発するにあたり実施したカスタマー調査(\*1)では、住まいを売却する際に査定を依頼した不動産会社数は4割以上(43.7%)の方が「1社」のみであり、また約4割(38.6%)の方が、実際の売却価格が査定価格を「下回った」としています。これらの調査結果から弊社では、ご自宅の売却を検討されている方の多くが、実際に満足のいく売却を行っておらず疑問や悩みを抱えている状況にあり、これらを解決するためのコンテンツサービスの充実が必要であると判断。「家売るサーチ」のサービスの開始に至りました。

- ・ 以前の住まいを売却する際に実際に査定を依頼した不動産会社数 …… 1社(78.6%)
- ・ 以前の住まいを売却する際に「査定を依頼した不動産会社」を知ったきっかけは
  - 1.新居を購入した不動産会社からの紹介(38.2%)
  - 2.以前の住まいの近くにあった(30.4%)
  - 3.投函されたチラシ(23.5%)
  - 4.インターネット(17.6%)
- ・ 実際の売却価格は、当初の査定価格と比べてどうでしたか …………… 査定とほぼ同額(46.5%)  
査定価格を下回った(38.6%)
- ・ 以前の住まいを売却する際に査定を依頼した不動産会社を選んだ理由
  - 1.「知名度が高かったから(40.2%)」
  - 2.「信頼できる営業マンに出会ったから(34.3%)」
  - 3.「地元の不動産事情に詳しそうだったから(32.4%)」
  - 4.「以前の住まいに近かったから(29.4%)」
  - 5.「売却実績が豊富そうだったから(29.4%)」
- ・ 以前の住まいを売却する際に分からなかったこと
  - 1.「より高値で売却する方法(47.6%)」
  - 2.「売り出し価格の決め方(38.8%)」
  - 3.「査定価格の算出方法(35.0%)」
  - 4.「相場情報の集め方(29.1%)」

### ■住宅情報ナビについて

日本最大規模の住まいを買いたい人と売りたい人のための住宅情報サイト。新築から中古まで、全国のマンション、一戸建て、土地の購入・売却情報などのコンテンツを多数掲載。豊富な物件情報に加え、購入体験レポートや見学日記、エリア情報といったユーザーのロコミ情報も充実しています。また、物件見学チェックリストや住宅ローン借得講座、購入ダンドリマニュアルなどのお役立ち情報も満載。物件情報・ノウハウ・体験談と幅広い情報で、楽しい「家えらび」を完全サポートいたします。

※ ゴメスの新築不動産情報部門1位、中古不動産情報部門2位を受賞いたしました。



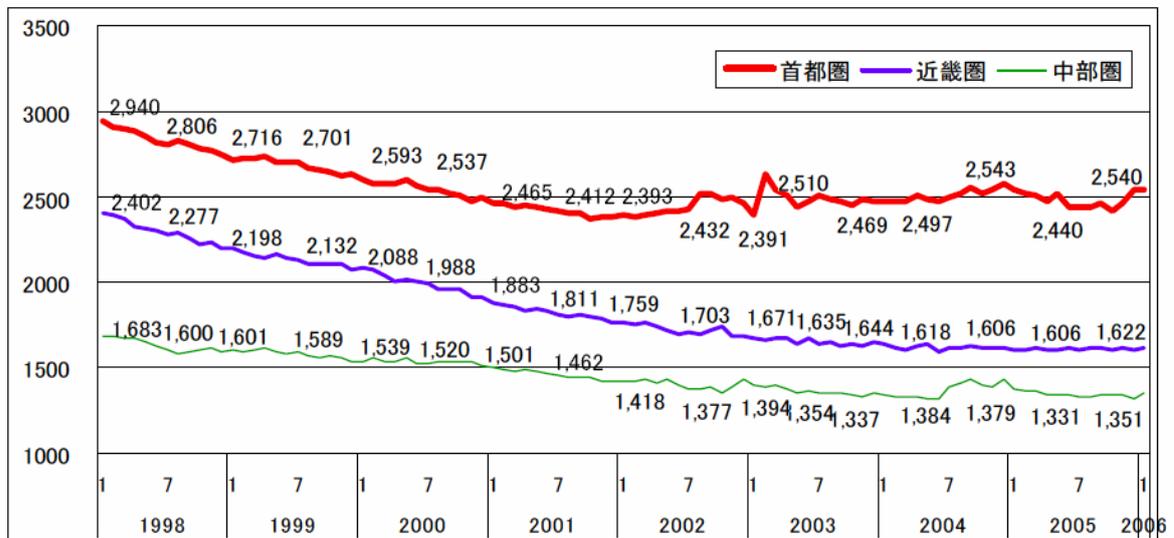
<添付資料2>

東京カンテイによる「三大都市圏・主要都市別／中古マンション70㎡価格月別推」（2006年1月のデータより）

三大都市圏および都府県 70㎡あたりの中古マンション価格

	2005年11月			12月			2006年1月		
		前年同月比	前月比		前年同月比	前月比		前年同月比	前月比
首都圏	2,457	-3.3%	1.8%	2,543	-1.2%	3.5%	2,540	-0.1%	-0.1%
	18.0			18.3			18.1		
東京都	3,109	-2.8%	0.1%	3,099	-3.7%	-0.3%	3,170	-0.3%	2.3%
	19.6			19.9			19.7		
神奈川県	2,190	-1.5%	0.9%	2,173	-3.2%	-0.8%	2,186	-1.9%	0.6%
	16.2			16.2			16.0		
埼玉県	1,681	-2.9%	-0.7%	1,721	0.9%	2.4%	1,706	-2.6%	-0.9%
	16.4			16.0			15.9		
千葉県	1,636	-3.4%	2.4%	1,602	-6.4%	-2.1%	1,655	-2.2%	3.3%
	17.2			17.3			17.0		
近畿圏	1,622	0.0%	0.7%	1,610	-0.7%	-0.7%	1,622	1.0%	0.7%
	16.4			16.8			16.8		
大阪府	1,709	1.2%	2.3%	1,713	2.5%	0.2%	1,728	4.2%	0.9%
	16.9			17.3			17.3		
兵庫県	1,555	-3.2%	-0.6%	1,536	-4.6%	-1.2%	1,554	-1.3%	1.2%
	16.2			16.8			16.8		
中部圏	1,347	-2.6%	0.4%	1,324	-7.7%	-1.7%	1,351	-2.0%	2.0%
	15.2			15.1			15.3		
愛知県	1,367	-2.6%	-0.1%	1,359	-6.3%	-0.6%	1,371	-1.5%	0.9%
	15.5			15.5			15.5		

※上段は価格(単位:万円)、下段は築年



「三大都市圏・主要都市別／中古マンション70㎡価格月別推移」について

- 集計方法：価格データは、東京カンテイのデータベースに登録された中古マンションの“売り希望価格”を行政区単位に集計・算出し、70㎡に換算して表記。
- 集計対象：ファミリータイプのみ（専有面積30㎡未満の住戸、事務所・店舗用は集計から除外）
- 集計地域および直近3か月の売事例数

首都圏：東京都 神奈川県 千葉県 埼玉県 / 計50,605件  
 近畿圏：大阪府 兵庫県 京都府 滋賀県 奈良県 和歌山県 / 計16,337件  
 中部圏：愛知県 岐阜県 三重県 / 計5,318件