PERSONAL AGENT

報道関係者各位

プレスリリース

2013年10月31日

パーソナルエージェント株式会社

代表取締役社長　坪内健介

日本初！不動産サービスのユーザー満足度を高め合う不動産プロフェッショナルが集結するサイト「パーソナルエージェント」βサービス開始！

－　不動産仲介会社の本当のサービス満足度・おもてなし力が分かる！－

パーソナルエージェント株式会社（東京都中央区、代表取締役：坪内健介）は、中古不動産の売買や賃貸を検討しているユーザーの約４割が、より良い不動産サービスを求めて複数の不動産仲介会社に訪問している現状を踏まえ、本日１０月３１日より、『 不動産サービスのユーザー満足度を高め合う不動産プロフェッショナルが集結するサイト「パーソナルエージェント（ personal-agent. jp ）」 』のβ版サービスを開始いたしましたので、お知らせいたします。

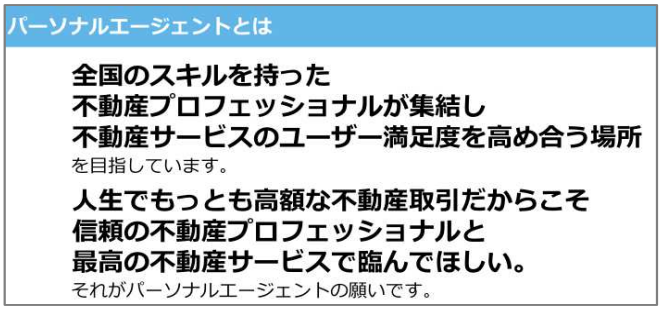
１．サービスの概要

パーソナルエージェントは、全国の不動産仲介会社の中から、自らの提供する不動産サービスのユーザー満足度を高めようと努力する担当者（不動産プロフェッショナル）が集結する日本で唯一のサイトです。

ユーザー様は、不動産相談・不動産売却・不動産購入の３つのカテゴリーで、ユーザー満足度の高い不動産サービスを提供している不動産プロフェッショナルを簡単に探すことができます。また、インターネット不動産相談により日本中の不動産プロフェッショナルから、実践的なアドバイスを募集することができたり、インターネット一括見積もりにより、見積もり提示される不動産売却価格・不動産購入手数料と、過去のユーザー満足度との実績を確認しながら、安心して不動産プロフェッショナルを選び、仕事を発注することができます。そして、パーソナルエージェントを通じて、不動産プロフェッショナルに仕事を発注する事で、ユーザー様は不動産サービス満足度アンケートに匿名回答（口コミ）することができますので、より良い口コミを獲得し、他のユーザーにアピールしたい不動産プロフェッショナルから、質の高い不動産サービスが提供されます。

不動産プロフェッショナルにとっても、これまで集客を担っていた不動産情報（不動産情報サイト）が飽和化する中で、不動産サービスのユーザー満足度を高めることで、より良い不動産サービスを求める多くのユーザーニーズにいち早く応えることができ、安価で中長期的な口コミ集客を実現することができます。なお、３１日現在、約３０社の不動産仲介会社の方が不動産プロフェッショナルとしてご登録いただいております。

パーソナルエージェントは、『人生で最も高額な不動産取引だからこそ、信頼の不動産プロフェッショナルと、最高の不動産サービスで臨んでほしい。』と願っています。



２．パーソナルエージェントの８つの特徴

◆1　登録、相談、見積もり、仕事発注が無料！

パーソナルエージェントは、会員登録・不動産相談・一括見積もり・仕事の発注までをすべて無料でお使いいただけます。不動産仲介会社の方は、完全無料型・問い合わせ課金型の２種類からお選びいただけます。

◆2　実績とスキルのある不動産のプロフェッショナルが多数登録！

パーソナルエージェントには、不動産の売却や購入、相続や投資、任意売却など、たくさんの実績とスキルをお持ちの方が多数登録しています。大切な不動産取引を有能な不動産のプロフェッショナルにお願いしてみませんか？

◆3　満足度の高い不動産サービスがユーザーに提供される独自の仕組み！

パーソナルエージェントに登録している不動産プロフェッショナルは、より良いお客様の声と満足度（口コミ）を獲得することを目指し、質の高い不動産サービスの提供に努めています。自ら提供する不動産サービスの質を高めようとする緊張感と競争意識によって、より良い不動産サービスがユーザーの皆さんに提供されます。

◆4　お客様の声・サービス満足度（口コミ）などの実績とスキルが一目で確認！

不動産プロフェッショナルは、過去のお客様の声や満足度、スキルを詳細に公開できるため、ユーザーへの効果的なアピールが可能です。ユーザーも不動産プロフェッショナルがどういった実績やスキルを持っているのかを一目で確認できるため、安心して仕事を依頼できます。

◆5　信頼性の高いお客様の声と満足度（口コミ）が反映される独自のシステム！

パーソナルエージェントに反映されるお客様の声や満足度は、その不動産プロフェッショナルを実際に利用したユーザーによる信頼性の高い情報です。また、リアルでタイムリーな反映を可能にする仕組みや公開前にスタッフが一つ一つ確認するチェック体制によって信頼性を高めています。

◆6　日本中の不動産プロフェッショナルから実践的なアドバイスが届く！

ユーザーは不動産に関する疑問を、気軽に匿名で投稿することができ、日本中の不動産プロフェッショナルが実践的なアドバイスをしてくれます。不動産プロフェッショナルは、全国のユーザーが投稿した不動産相談の中から、エリアや分野別に検索し、仕事に繋がりそうな不動産相談にアドバイスすることで、同じ悩みを持つユーザーにアピールすることができます。

◆7　不動産プロフェッショナルを選んで、不動産売却価格や不動産購入手数料を一括見積もり！
過去のサービス満足度も見られるので安心して、仕事を発注できる！

ユーザーは、見積もり内容と過去のサービス満足度を比較し、仕事を依頼する不動産プロフェッショナルを選ぶことができます。不動産プロフェッショナルは見積もり条件だけではなく、過去のサービス満足度の実績もアピールすることができる仕組みのため、自分の実績に見合う条件で仕事を受注することができます。

◆8　ユーザーと不動産プロフェッショナルのＷｉｎ－Ｗｉｎなサービス！

ユーザーがサービス満足度の高い不動産プロフェッショナルを見つけやすくなると同時に、ユーザーの評価を得た不動産プロフェッショナルは、安価で中長期的な集客を実現することができるＷｉｎ－Ｗｉｎなサービスです。

３．パーソナルエージェントが貢献していきたいこと

①　消費者の不動産仲介会社に対する不安を解消し
時代に合った新しい中古不動産取引のカタチを創出する。

この１０年間のインターネットの急速な進化により、不動産情報サイトなど、不動産情報選びをサポートするサービスは身近になりました。しかしその一方で、消費者は不動産仲介会社に対して、「強引に営業されそう」「自分のペースで進められなそう」といったサービスに対する不安と、「担当者によって善し悪し」といった担当者に対する不安を依然強く持っており、いま現在、不安を解消できるサービスは提供されていません。

不動産取引は、消費者にとって人生に数回という数少ない取引経験です。だからこそ、消費者同士が不動産仲介会社のサービスと担当者に対する情報を共有することができる仕組みが必要です。その仕組みを創り、時代に合った新しい中古不動産取引のカタチを創出することに貢献していきます。

②　地域に密着した不動産仲介会社ならではの不動産サービスの良さと強みを発信し
地域経済の活性化に貢献する。

約１２万社の不動産会社のうち９９．２％は、従業員数３０名未満の地域に密着した不動産会社と言われています。そして、一部の大手仲介会社が４期連続で取扱高と手数料収入を増やす一方、この１０年間で約１万社が廃業しています。

これまで不動産仲介会社のユーザー集客は、不動産情報（不動産情報サイト）がその多くを担ってきました。しかし今、ユーザーが重視し始めているのは、不動産仲介会社が提供する不動産サービスの質（満足度）です。不動産情報は、インターネット上に１，０００万件以上が掲載され、急速に飽和状態化しつつあります。また、不動産情報サイトを利用したユーザーのうち、特に取引意欲の高い３４%のユーザーは、不動産情報を見つけてから、より良い不動産サービスを求めて複数の不動産仲介会社に訪問しています。これからの不動産仲介会社のユーザー集客を左右するのは、不動産サービスの質（顧客満足度）だと言っても過言ではありません。

本来、不動産は動かすことができない商品であり、長い間、住み続ける商品です。だからこそ、長年、地域に密着していなければできないアドバイスや情報提供、取引を終えた後も身近な相談相手であり続けられる地域密着型の不動産仲介会社には、ユーザーに提供できる不動産サービスに強みや良さがあります。どこの街にも必ずある地域に密着した不動産仲介会社の活性化を通じて、地域経済の活性化に貢献していきます。

③　個のチカラと女性のチカラを最大限活性化し
不動産仲介会社で働く個人の幸せと女性の雇用拡大に貢献する。

今まで、不動産仲介会社の担当者は、重要な役割を担いながら、脚光を浴びることはありませんでした。また、圧倒的に男性担当者が多く、女性担当者は稀な存在でした。

不動産仲介会社の担当者一人ひとりが不動産プロフェッショナルとして活躍し、輝き続けると同時に、子育て世代や子育てを終えた世代の女性が増え、自らの子育て経験を生かした提案など、女性ならではの目線が加わることが、より良い不動産サービスを提供する事に繋がります。

不動産仲介会社の担当者一人ひとりの活躍と、女性担当者の雇用拡大に貢献していきます。

４．不動産仲介市場に関する参考資料

(1)　中古不動産の流通シェアは日本１３．５%、欧米では７０～９０%

不動産仲介会社のスキルが求められるのは、新築不動産よりも中古不動産です。日本国内の中古不動産の流通シェアは、欧米に比べると依然低いものの、近年、増加傾向にあります。

(2)　消費税がかからない中古不動産は、増税前に購入を急ぐ必要なし

中古不動産は個人間取引のため消費税は非課税です。一方、新築マンションや新築戸建ては、売り主が法人のため、消費税増税による影響は大きいと予測されています。

(3)　ユーザーの３４%は、窓口となる不動産仲介会社を選び始めている

不動産情報サイトを利用し、気になる中古不動産を見つけたユーザーの３４%は、同じ中古不動産の詳しい情報を複数の不動産仲介会社からヒアリングし、どの不動産仲介会社に仕事を頼むべきか選び始めています。

(4)　ユーザーは不動産仲介会社の「サービスと担当者の質」に不安

ユーザーに不動産仲介会社のイメージをアンケートすると、「もの凄く営業されそう」「自分のペースで進められなさそう」「担当者に善し悪し」など、サービスと担当者の質に関する不安が大多数を占めています。

(5)　不動産会社は全国に１２万社。うち９９．２%は、従業員数３０名未満の不動産会社
この１０年間で１万社（８%）が廃業

地域に密着している不動産仲介会社と大手不動産会社の二極化が急激に進行し、今後も地域密着型の不動産仲介会社の多くが厳しい状況に直面すると予測されています。

(6)　大手の不動産仲介会社の業績は、取扱高および手数料収入共に４期連続増加

大手不動産仲介会社１５社の業績は、取扱高および手数料収入が４期連続で増加しています。

(7)　不動産仲介会社の他社差別化は、不動産情報だけでは困難に

不動産仲介会社は今まで、他社よりも多くの中古不動産情報を掲載したり、他社が取り扱っていない中古不動産情報を仕入れる等、中古不動産情報によるユーザー集客に努力してきました。しかし、不動産情報サイトの掲載情報量は、常時１，０００万件を超えるまでになり、飽和状態化しつつあります。

「出典」(1)日本：住宅・土地統計調査（総務省）、住宅着工統計（国土交通省）(3)株式会社リクルート住宅総研、不動産情報サイト事業者連絡協議会
(4)公益社団法人不動産流通近代化センター　(5)財団法人不動産適正取引推進機構　(6)株式会社不動産データ＆ジャーナル社

５．パーソナルエージェント株式会社の概要

会社名　パーソナルエージェント株式会社
代表者　代表取締役　坪内　健介
設立　　2011年4月12日
資本金　270万円
所在地　東京都中央区銀座一丁目１８番２号　太平ビル６Ｆ
ＵＲＬ　http://personal-agent.jp/

【本件に関するお問い合わせ先】
パーソナルエージェント株式会社　E-mail：info@personal-agent.jp