

# TAQSIE

## TAQSIE（タクシエ）に関するユーザー調査

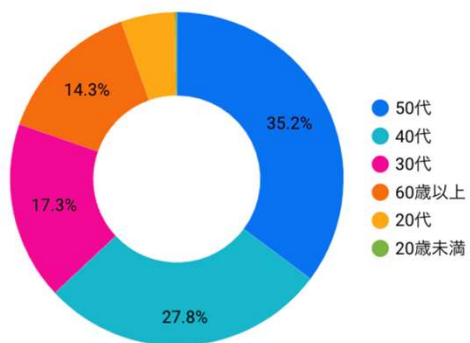
# 調査概要

## 調査概要

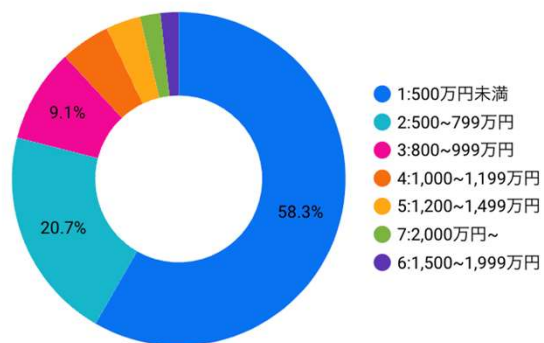
項目	内容
調査対象	<ul style="list-style-type: none"><li>不動産売却経験者・検討者</li><li>30～59歳の男女</li><li>東京都の23区内に在住の方</li></ul>
調査方法	<ul style="list-style-type: none"><li>パネルを利用したアンケート調査</li><li>モニター参加者へのアンケート・インタビュー</li></ul>
調査時期	2022年5月～6月
有効回答数	アンケート調査：20,046件 モニター調査：64件

## 回答者の属性（アンケート／N数：20,046）

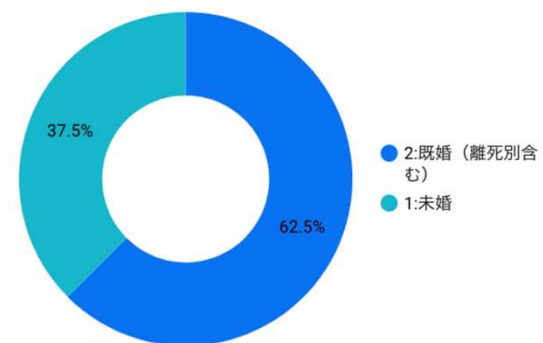
### 年齢層



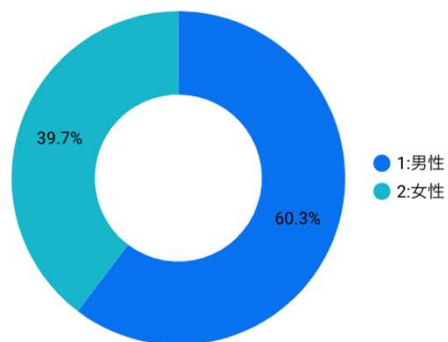
### 年収



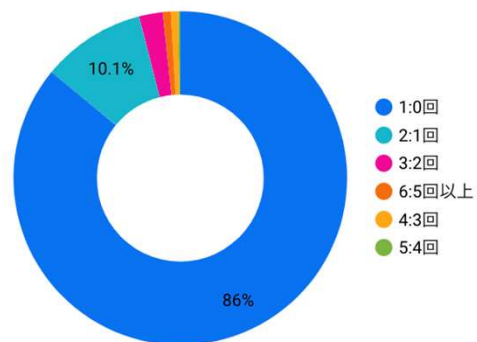
### 未婚／既婚



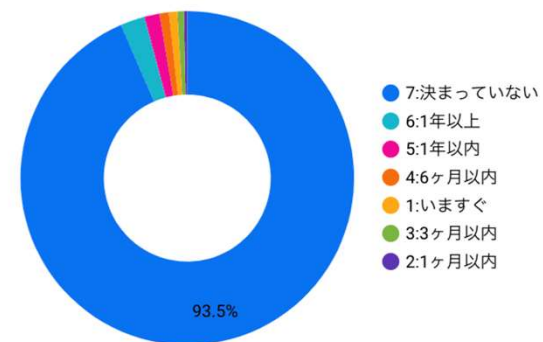
### 性別



### 売却経験回数



### 売却の予定時期



## サマリ

- 売却回数1~3回経験者の80%以上、モニター参加者の94%が、担当者探しは重要であると感じている。
- 売却がはじめての方は57.8%が担当者選びが手間だと感じており、売却内容を重複して説明が必要があること、複数人とのコミュニケーションが煩雑であることが理由として挙げられた。
- モニター調査の88%の方が売却の相談前に担当者情報が知りたいと回答しており、担当者の情報提供は価値があると結論付けられる。
- 担当者選びで求める情報としては、企業名、プロフィール、売却実績、得意なエリアが重要な要素である。マッチ度は担当者選びの参考情報として機能している。
- 売却を経験した方の78.2%が、3人以内に依頼先の担当者を決めている。

## 調査結果（アンケート調査）

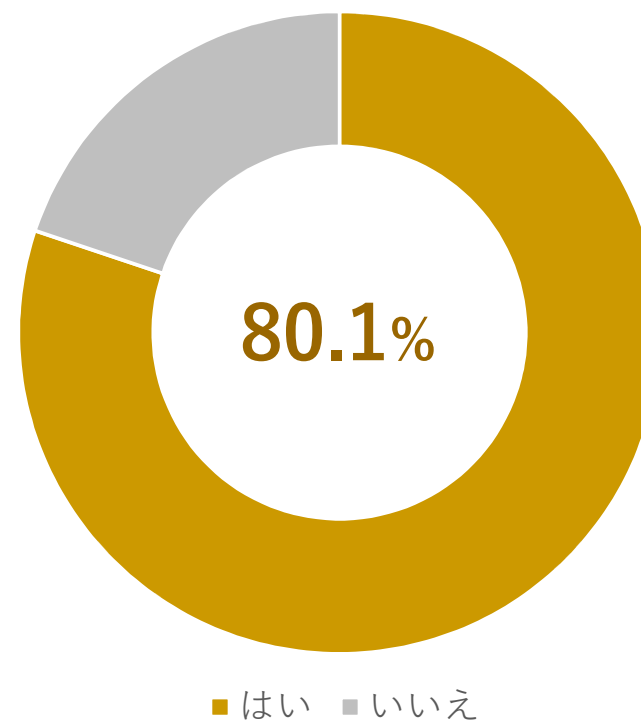
## 不動産仲介担当者の重要性

売却回数1~3回経験者の80%以上が、担当者探しは売却希望を叶えるために重要であると感じている。

### 回答データ

売却回数		母数	はい	いいえ
合計	%	20,046	64.3	35.7
0回	%	17,230	61.7	38.3
1回	%	2,017	<b>82.5</b>	17.5
2回	%	460	<b>81.7</b>	18.3
3回	%	140	<b>80.7</b>	19.3
4回	%	42	76.2	23.8
5回以上	%	157	45.9	54.1

### 売却回数1回以上の方で担当者選びが重要と回答した比率



## 担当者選びの手間

売却がはじめての方は、57.8%が担当者選びが手間だと感じており、売却内容を重複して説明が必要があること、複数人とのコミュニケーションが煩雑であることが理由として挙げられた。

### 不動産仲介会社の担当者を決めるプロセスをどの程度手間を感じるか

売却回数		母数	手間に感じる	やや手間に感じる	どちらでもない	それほど手間ではない	手間ではない
合計	%	20,046	40.8	16.0	27.9	3.1	12.3
0回	%	17230	<b>44.2</b>	<b>13.6</b>	27.0	2.1	13.0
1回	%	2017	20.8	31.5	34.0	7.7	6.0
2回	%	460	19.1	31.1	31.1	10.7	8.0
3回	%	140	16.4	30.0	37.9	10.0	5.7
4回	%	42	19.0	23.8	28.6	14.3	14.3
5回以上	%	157	13.4	12.1	27.4	15.3	31.8

### 手間に感じる理由

売却回数		母数	メールや電話の対応が大変だから	同じことを何度も説明する必要があるから	複数人とコミュニケーションするのが煩雑だから	最終的な依頼先を決めるのに悩むから	その他
合計	%	11,381	35.9	33.0	36.4	30.9	19.6
0回	%	9,972	36.7	31.2	36.1	31.4	21.3
1回	%	1,055	30.3	<b>45.3</b>	36.0	28.5	6.6
2回	%	231	30.3	<b>48.9</b>	<b>45.5</b>	21.2	6.5
3回	%	65	32.3	<b>40.0</b>	<b>43.1</b>	16.9	4.6
4回	%	18	33.3	<b>44.4</b>	<b>44.4</b>	<b>50.0</b>	5.6
5回以上	%	40	40.0	52.5	35.0	27.5	17.5



## 担当者選びで知りたい情報

担当者選びで求める情報としては、売却実績や得意なエリアが上位となった。

### 回答データ

売却回数	母数	売却実績	得意な エリア	保有してい る買い手の 情報	過去に依頼 した方のレ ビュー	経験年数	保有資格	人柄・性格	年齢	性別	家族構成	営業 スタイル	
合計	%	20046	51.4	29.6	22.8	19.5	22.6	12.6	27.6	5.7	4.5	2.9	17.2
0回	%	17230	51.4	27.6	21.5	19.5	22.3	12.8	26.5	5.5	4.5	3.0	17.3
1回	%	2017	55.5	42.8	30.6	18.8	24.2	10.8	35.4	5.8	4.1	1.9	15.6
2回	%	460	45.4	42.6	35.0	18.7	25.7	13.5	35.2	7.4	3.7	2.4	17.0
3回	%	140	42.1	39.3	28.6	23.6	25.7	10.7	29.3	7.1	5.0	0.7	12.1
4回	%	42	42.9	45.2	33.3	19.0	40.5	16.7	40.5	7.1	7.1	7.1	21.4
5回以上	%	157	29.3	24.2	22.9	19.1	19.1	12.1	25.5	11.5	8.9	10.8	36.3

## 売却を依頼した担当者の決め手になった要素

担当者選びで決め手になった要素は知名度のある不動産会社であること、売却実績の豊富さ、売却物件のエリアに詳しいといった理由が上位にあがった。

### 回答データ

売却回数		母数	知名度のある不動産会社だった	売却の実績が豊富だった	売却物件のエリアに詳しくあった	売却の希望条件に当てはまる買い手を抱えていた	提案がわかりやすかった	親身に相談に乗ってくれた	コミュニケーションが円滑だった	人柄が良かった	年齢や家族構成が近かった	担当者の評判
合計	%	2,816	36.7	24.3	26.3	14.3	17.2	20.8	17.7	18.7	2.0	5.0
1回	%	2,017	38.6	24.1	26.1	12.1	16.5	20.5	16.7	17.5	1.1	3.4
2回	%	460	32.4	27.6	28.3	18.7	16.7	22.4	19.3	21.7	3.0	4.6
3回	%	140	40.0	25.7	27.9	22.1	23.6	18.6	20.0	25.0	0.7	1.4
4回	%	42	35.7	26.2	35.7	19.0	31.0	21.4	26.2	26.2	2.4	4.8

## 売却を依頼した不動産仲介会社の担当者を決めるまでに連絡した人数

売却を経験した方の78.2%が、3人以内に依頼先の担当者を決めている。

### 回答データ

売却回数		母数	1人	2人	3人	4人	5人	6人	7人	8人	9人	10人以上
合計	%	2,816	37.6	21.9	18.7	5.9	7.3	2.6	0.9	0.6	0.2	4.3
1回	%	2,017	42.1	22.9	18.6	5.0	6.3	1.8	0.8	0.3	0.2	1.9
2回	%	460	27.4	23.7	24.1	8.9	8.5	3.5	0.4	0.7	0.2	2.6
3回	%	140	24.3	22.1	18.6	13.6	12.9	2.9	2.9	1.4	0.0	1.4
4回	%	42	21.4	14.3	11.9	7.1	21.4	9.5	2.4	4.8	0.0	7.1
5回以上	%	157	25.5	6.4	5.1	1.9	8.3	7.0	1.3	1.9	1.3	41.4

## 調査結果（モニタ一調査）

## TAQSIEを利用した感想

担当者の情報を確認のうえ、自分で相談相手を選べるという点についてポジティブな感想が多かった。特に売却経験者はニーズが強い傾向であった。

## ポジティブな感想

---

- 過去に仲介担当者選びで失敗しており、経験値が高くて人柄が いい人をお願いしたいと思ったので、所属会社やプロフィールがあることで、無駄足を踏まず効率的に選択できた。
- チャットは気軽に相談できるので、また使ってみたいと思った。
- 一括査定だと担当者がわからない状態だが、プロフィールが見れて、入口がチャットなのはいい。
- 各担当者の経歴・売買実績を見ることによって、得意な分野・エリアがわかるので、自分の物件に合った担当者が選べる点が良かった。
- 担当者の自己紹介、強みや取引内容が分かってよかった。

## 改善点

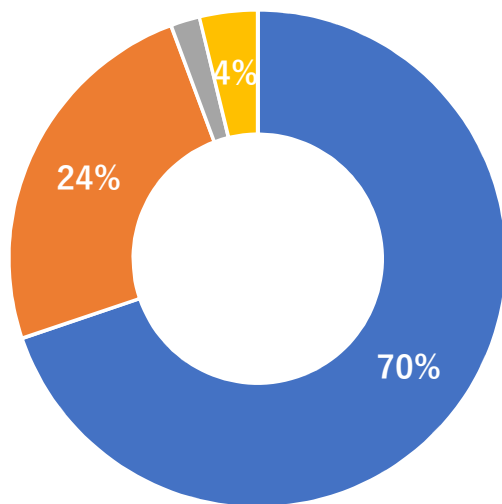
---

- もう少し細かい取引実績があればよかった。マンション名、間取り、階層、築年、エリア（何丁目まで）。似たような取引実績ある人なら頼みたいと思う。
- マッチ度の定義が明確だと良い。マッチ度の理由が分からないと決め手に欠ける。
- 近所の店舗に所属している人がいなかった。

## 不動産仲介担当者の重要性・事前情報の確認

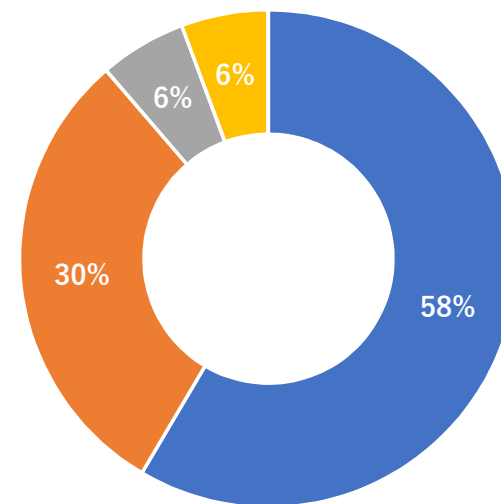
モニター参加者の94%が信頼できる仲介担当者に出会うことが重要だと回答。  
また、仲介担当者の方法は事前に把握したい方が88%であり、情報提供に価値があることが伺える。

売却は信頼できる仲介担当者に出会うことが重要と感じるか



■ そう思う      ■ ややそう思う      ■ どちらでもない  
■ ややそう思わない      ■ そう思わない

仲介担当者の情報は売却の相談前に知っておきたいか



■ そう思う      ■ ややそう思う      ■ どちらでもない  
■ ややそう思わない      ■ そう思わない

## 担当者の比較検討・売却実績における有益な情報

所属会社、プロフィール、売却実績、マッチ度は担当者選びの役に立つと感じたユーザーが多かった。また、売却実績では売却件数とエリアが重要な要素となっている。

### 担当者を比較検討する際に役に立った情報

項目	比率	回答数
該当なし	1.85%	1
担当者の所属会社	<b>50.00%</b>	27
担当者のプロフィール写真	35.19%	19
担当者のプロフィール	<b>59.26%</b>	32
担当者の売却実績	<b>55.56%</b>	30
担当者の買い手情報	22.22%	12
担当者の特徴	35.19%	19
マッチ度	<b>48.15%</b>	26
その他(具体的に)	0.00%	0

### 担当者の売却実績で役に立った情報

項目	比率	回答数
売却件数	<b>50.00%</b>	27
売却したエリア	<b>77.78%</b>	42
売却した物件名	22.22%	12
売却した物件の価格帯	37.04%	20
売却した物件の種類	33.33%	18
売却時期	9.26%	5

## インタビューで得られたエピソード

以前に売約を行った際に、依頼した仲介会社と専任媒介契約を結んだ後に担当者が代わり、その方が物凄く強引で買い手側の条件ばかり飲まされてしまった。ローン関係で売却の納期が決まっていたことを逆手に取られて、専任媒介が切れるタイミングであまり良くない条件で売却する形となり大変後悔しているため、次の売却では担当者を見極めて依頼したいと思っている。

50代 女性

一括査定サイトだと誰が担当になるのか分からないことが不安だった。重要な意思決定であるため、任せても安心と思える人をお願いしたいと思って担当者を重要視していた。特にコミュニケーションの中でこちらのニーズや要望をヒアリングしたうえで提案してくれる方は信頼できた。

40代 男性



人を、想う力。街を、想う力。

**三菱地所グループ**

 **三菱地所リアルエステートサービス**