

**【20,000人アンケート調査結果】家の売却における「重要性」を調査
売却経験者の80%以上が「仲介担当者選びが重要」と回答
～モニター参加者の88%が売却の相談前に担当者情報が知りたいと回答～**

三菱地所リアルエステートサービス株式会社（東京都千代田区大手町 1-9-2 取締役社長 湯浅 哲生）が運営する不動産売却仲介担当者マッチングサイト『TAQSIE（タクシエ、<https://taqsie.jp/>）』は、売却検討者・経験者約2万人を対象に不動産売却に関するアンケートを実施しました。また、『TAQSIE』モニター参加者を対象にアンケート・インタビューも実施しましたので、調査結果をご報告します。

■ アンケート調査概要

- ・調査対象：家の売却検討者・経験者 30～59歳の男女、東京都23区内に在住の方
- ・調査方法：パネルを利用したアンケート調査
モニター参加者へのアンケート・インタビュー
- ・調査機関：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

■ 調査結果サマリ

- ・売却回数1～3回経験者の80%以上、モニター参加者の94%以上が、「仲介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「仲介担当者選びが手間である」と感じており、売却内容を重複して説明がする必要があること、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」が重要な要素となっている

■ TAQSIE モニター参加者アンケートコメント

- ・「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仲介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」

■売却検討者・経験者 20,000 人アンケート調査結果詳細

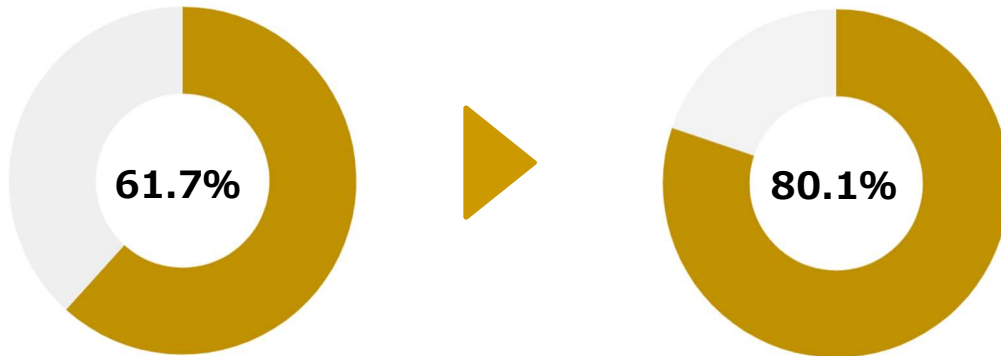
・家の売却を経験している人ほど仲介担当者の重要性を認識

Q.自分にあつた不動産仲介会社の担当者を探すことは、売却希望条件を叶えるために重要だと感じますか

重要だと回答した人の割合

■売却回数：0回（未経験者）

■売却回数：1回以上（経験者）



※調査結果詳細は TAQSIE（タクシエ）下記サイトよりご確認ください。

サイト URL : <https://taqsie.jp/>

■「TAQSIE（タクシエ）」について

【TAQSIE のサービス概要】

家を売却検討中のエンドユーザーと仲介担当者を直接マッチングするサービスサイト

お客様自身がニーズに応じて、仲介担当者の「得意分野」や「経験年数」、「成約実績」等の営業担当者のキャリアも確認でき、好みに合致した担当者を選ぶことが可能

家を売却検討中のエンドユーザーと仲介担当者を直接マッチングするサービス



【サイトの特長】

- ・エージェントの豊富な売却実績がわかる
- ・高い価格を提示する買い顧客がわかる
- ・気軽にチャットで相談
- ・住み替えや相続など様々な売却ニーズに対応

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

■参加不動産会社（2022年7月20日時点）

※順不同

- ・株式会社長谷工リアルエステート
- ・住友林業ホームサービス株式会社
- ・三菱地所ハウスネット株式会社
- ・東京建物不動産販売株式会社
- ・小田急不動産株式会社
- ・京王不動産株式会社
- ・オークラヤ住宅株式会社
- ・スターツピタットハウス株式会社
- ・ナイス株式会社

【サイト URL】

<https://tagsie.jp/>

※7月28日には参加不動産会社の追加、東京都23区及び都下、神奈川県・埼玉県・千葉県的主要都市への拡大を予定しています

＜本件に関するお問い合わせ先＞

三菱地所リアルエステートサービス株式会社

担当：総務部広報室 田中・松井 TEL：03-3510-3110

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