

2022年2月10日
株式会社ツクルバ

～不動産売買にワクワクと手軽さを！～
「カウカモ」を運営するツクルバから住まい売買の新サービス登場

日本初 売り出し前中古不動産のマッチング プラットフォーム「ウルカモ」 2月10日より提供開始

売り出す前に
買い手が見える

売り出し前の
住まいに出会える

中古不動産のソーシャルマーケット



中古住宅のオンラインマーケット「cowcamo（カウカモ）」を展開する株式会社ツクルバ（本社：東京都目黒区、代表取締役CEO 村上浩輝、以下「ツクルバ」）は、2022年2月10日より住まいの売却体験に手軽さとワクワクをもたらす新サービス「ウルカモ」を提供開始します。

(<https://cowcamo.jp/urucamo/>)

「ウルカモ」は<https://cowcamo.jp/urucamo/>、持ち家の売却を検討する方（以下「売却検討者」）が住まい情報を手軽に投稿して、中古住宅の購入を検討する方（以下「購入検討者」）がその投稿にリアクションをすることができる、日本初（※1）の**売り出し前中古不動産の売買意向のマッチングプラットフォーム**です。実際に売却活動に移行した際の不動産取引実務は、ツクルバの不動産専門職がサポートします。

サービススタート時は一都三県のマンションを対象にし、順次取り扱いを拡大していきます。

※1 日本初：ビジネスモデルに対する特許を出願中

■売り出し前中古不動産のマッチングプラットフォーム「ウルカモ」 サービス概要

マンション売却を検討中または経験した方の声を聞き、手軽さとワクワクする売却体験に徹底してこだわった「ウルカモ」の大きな特徴は以下の3つです。



1 オンライン完結で2種類の査定を受けられる手軽な査定プロセス（売却検討者）

スマホから3ステップで住まい情報の登録ができ、オンライン完結で2種類の査定が受けられます。AI査定（※2）で部屋の相場価格を即座に確認でき、写真を投稿するとプロによる独自の内装査定も受けられます。一般的なAI査定ではリノベーションの有無を物件査定価格に反映させることはできませんが、AI査定と独自の人力査定を組み合わせることで、ウルカモ独自の査定プロセスを実現します。

※2 AIシステム提供：エステートテクノロジーズ株式会社

2 住まい情報を投稿でき、リアクションも付けられる（購入検討者・売却検討者）

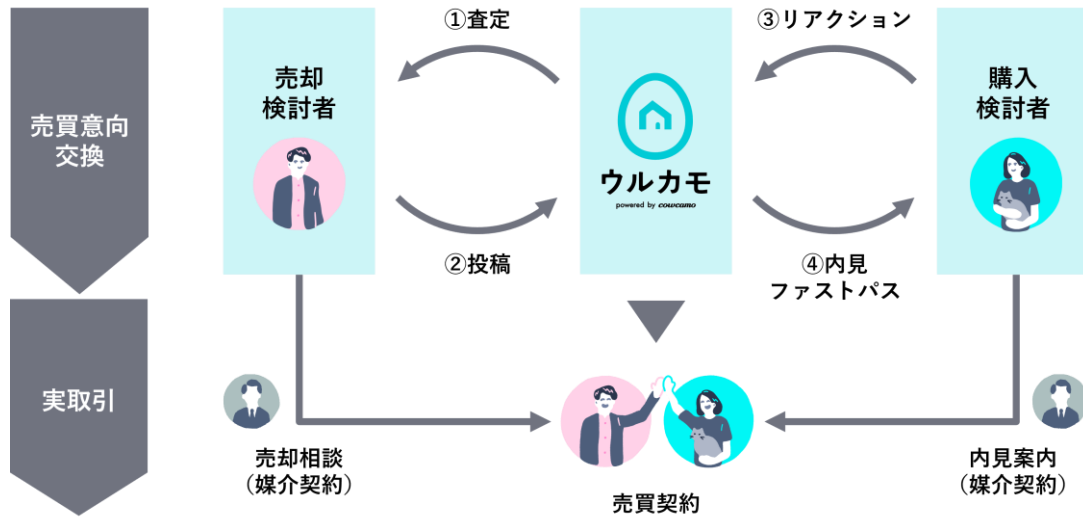
売却希望者は、匿名性が守られプライバシーに配慮された形で住まいの情報を投稿できます。購入検討者は、「スキ」や「買うかも」などのスタンプ、コメントを書き込むことができます。マンション売却時に仲介事業者と結ぶ媒介契約は必要なく、無料会員登録ですぐに利用可能です。

3 売買意向マッチングの後、スムーズな実売買活動へ移行できる（購入検討者・売却検討者）

「買うかも」スタンプで強い興味を表明した購入希望者には、「内見ファストパス（※3）」が与えられます。売却検討者がツクルバと媒介契約を結んで売却活動を開始した際には、「内見ファストパス」を得た購入希望者とマッチングしている状態からスムーズに売却活動をスタートすることができます。

※3 内見ファストパス：その住まいが売り出されたときに優先的に内見できる権利

<サービスの仕組み>



■利用者のメリット

売却検討者は、売却を決めていない初期検討段階で購入検討者から直接フィードバックをもらうことができます。これにより、価格の妥当性や自分の住まいの魅力を客観的に理解した上で、納得感を持って売却を意思決定できます。直観的なUI/UX、写真による内装査定、WEBプラットフォーム上で購入検討者からのリアクションを受けるなど、これまでにない楽しい売却プロセスを体験できます。

購入検討者は、他にはない売り出し前の物件に出会うことができ、物件選びの選択肢が広がります。購入の意思表示をすることで、優先的に内見ができる権利も得られます。

注記：

「内見ファストパスの付与について」

- ・正式に売り出す前の物件のため、実際には売却されない可能性があります。
- ・正式に売り出す前の物件の売買意向のマッチングのため、実際の成約ではありません。
- ・売主がツクルバ以外の仲介事業者と媒介契約を結び売却活動に至った場合、「内見ファストパス」の権利は行使されません。

■ウルカモ立ち上げの背景：新しいマンション売却層に合うサービスを

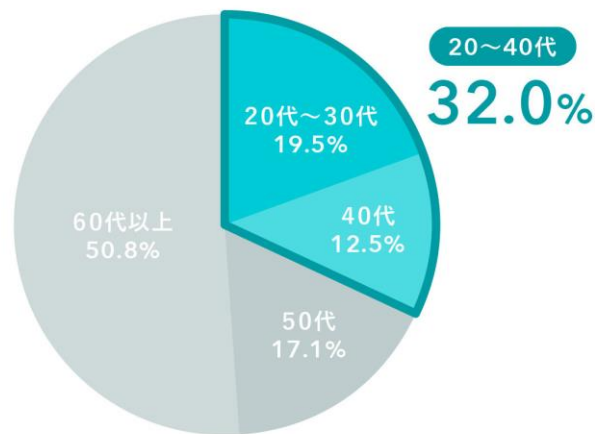
ツクルバが都内の持ち家所有者を対象に行ったアンケート（※4）で、マンション売却経験者のうち20～40代が3割を占めていました。家の購入は「一生に一度」、持ち家の売却は「老後、田舎に帰るため」「転勤などやむを得ない理由で」というこれまでのイメージと異なり、都心部では「ライフスタイルの変化に合わせて住まいを替える」という価値観や行動を体現する層が増えつつあります。

そうした現代的な価値観を持つ新しい世代は、効率的でスマートなやりとりを好み、先進的なITサービスによる手軽で楽しい体験、信頼性の高い情報取得に慣れています。そんな世代に合う物件売却サービスの実現を目指しました。

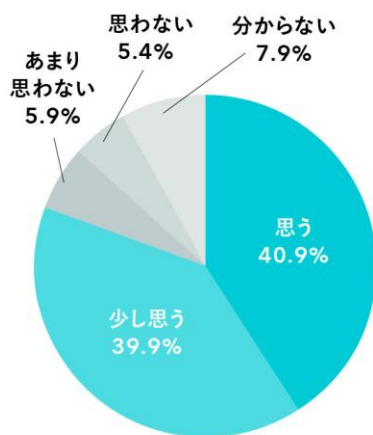
また、別途これから先1年以内のマンション売却希望者に行ったアンケート（※5）で、自分がマンション売却をしたいタイミングで個人からのオファーがあったら売却すると答えた人は8割を超えました。このようなニーズも踏まえ、マンション売却検討者の体験をアップデートするサービス検討を開始し、ウルカモのローンチに至りました。

ツクルバは、既存サービス「カウカモ」と、この「ウルカモ」により、中古マンションの適切な流通を促進し、ユーザーの住宅の選択肢を豊かにすることを、引き続き目指して参ります。

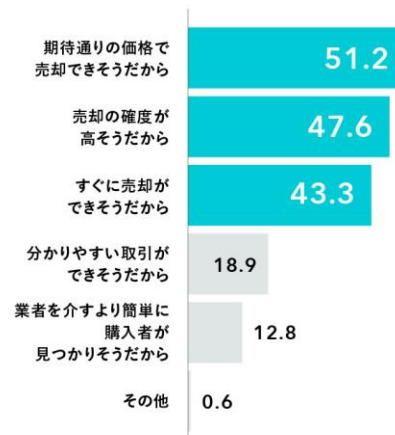
持ち家売却経験（年代別）



自身の住まいに個人からオファーがあったら売却するか



個人からのオファーで売却したい理由



※設問は複数回答可

※4 アンケート

手法：web調査、調査対象：20～79歳、東京23区在住、持ち家売却経験あり、有効サンプル数：2641、調査期間：2021年4月23日～27日、WB処理済

※5 アンケート

調査対象：25～59歳、一都三県在住、自身か配偶者（パートナー）が所有し、自身が現在生活をしているマンションを今後1年以内に売却する希望がある人、有効サンプル数：203名、調査期間：2022年1月7日～21日、WB処理なし

<カウカモについて>

cowcamo (カウカモ) は、「『一点もの』の住まいに出会おう。」をコンセプトにした、中古住宅のマーケットプレイスです。一点ものの物件を楽しく探せる情報アプリ、物件の売買やリノベーションの実現を支援するエージェントサービスによって、中古・リノベーション住宅との出会いから“買う・売る・つくる”まであらゆるニーズに応え、オンラインからオフラインまでシームレスに、一気通貫でサポートしています。思い描く“豊かな暮らし”は十人十色。それぞれが、自分らしい暮らしを手に入れ幸せに暮らしている、そんな世界を目指しています。

<https://cowcamo.jp/>

<株式会社ツクルバ 会社概要>

やがて文化になる事業をつくり続ける場の発明カンパニー。「『場の発明』を通じて欲しい未来をつくる」というミッションのもと、デザイン・ビジネス・テクノロジーをかけあわせた場の発明を行っています。

<https://tsukuruba.com/>

会社名：株式会社ツクルバ（東証マザーズ 証券コード：2978）

所在地：東京都目黒区上目黒1丁目1-5 第二育良ビル2F

設立：2011年8月

代表者：代表取締役CEO 村上 浩輝

事業内容：中古住宅のマーケットプレイス「cowcamo (カウカモ)」 (<https://cowcamo.jp/>)

の企画・開発・運営、売り出し前中古不動産のマッチングプラットフォーム「ウルカモ」 (<https://cowcamo.jp/urucamo/>) の企画・開発・運営、シェアードワークプレイス「co-ba (コーバ)」 (<https://co-ba.net/>) や空間プロデュースを含む不動産企画デザイン事業