

2022年7月28日

各 位

三菱地所リアルエステートサービス株式会社

**家の売却検討者と仲介担当者のマッチングサイト『TAQSIE(タクシエ)』
登録エージェントが300名に、対象エリアは110市区に追加拡大
～参加大手不動産会社も15社に拡大～**

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）が運営する家の売却検討者と仲介担当者のマッチングサイト『TAQSIE（タクシエ、<https://taqsie.jp/>）』は、7月28日より対象エリアを東京都23区から神奈川、千葉、埼玉、東京都下の110市区に追加拡大し、また、登録エージェント数も現在の約100名から約300名に、大手不動産会社の参加数も15社に拡大しましたので、お知らせします。

当社は、家の売却検討者・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、その結果、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」と感じているという回答を得ました。一方で、売却がはじめての方の57%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ました。これらを解決する『TAQSIE（タクシエ）』は、5月23日より運営を開始しておりますが、今般、ご要望の多かった神奈川、千葉、埼玉、東京の主要都市110市区に追加拡大し、また、登録エージェント数も現在の約100名から約300名に、大手不動産会社の参加数も15社に拡大しました。

今後も順次、購入者向けサービス等も広げていく予定で、参加不動産会社も今年度中に20社を目指します。

■ 拡大エリア

東京都 : 八王子市／立川市／武蔵野市／三鷹市／府中市／調布市／町田市／小金井市／小平市／日野市／国分寺市／国立市／狛江市／清瀬市／東久留米市／多摩市／稲城市／西東京市
神奈川県 : 横浜市／川崎市／相模原市内／鎌倉市／藤沢市／茅ヶ崎市
埼玉県 : さいたま市／川口市／草加市／越谷市／蕨市／戸田市／朝霞市／志木市／和光市／新座市／八潮市／富士見市／三郷市／ふじみ野市
千葉県 : 千葉市／市川市／船橋市／松戸市／習志野市／柏市／流山市／鎌ヶ谷市／浦安市／印西市

■ 追加参加不動産会社

・株式会社ゴールドクレスト住宅販売 ・朝日リビング株式会社 ・日本住宅流通株式会社
・株式会社福屋不動産販売 ・株式会社ケイズワン ・京成不動産株式会社（8月上旬より）

＜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

※参考資料

■「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】 <https://taqsie.jp/>

- ・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
- ・店舗に行かずに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

【参加不動産会社】（2022年7月28日時点）

- ・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
- ・三菱地所ハウズネット株式会社
- ・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
- ・スタートピタットハウス株式会社
- ・ナイス株式会社

※順不同、追加不動産会社

- ・株式会社ゴールドクレスト住宅販売
- ・朝日リビング株式会社
- ・日本住宅流通株式会社
- ・株式会社福屋不動産販売
- ・株式会社ケイズワン
- ・京成不動産株式会社（8月上旬より）

【対象エリア】

東京都 : 23区／八王子市／立川市／武蔵野市／三鷹市／府中市／調布市／町田市／小金井市／小平市／日野市／国分寺市／国立市／狛江市／清瀬市／東久留米市／多摩市／稲城市／西東京市

神奈川県 : 横浜市／川崎市／相模原市内／鎌倉市／藤沢市／茅ヶ崎市

埼玉県 : さいたま市／川口市／草加市／越谷市／蕨市／戸田市／朝霞市／志木市／和光市／新座市／八潮市／富士見市／三郷市／ふじみ野市

千葉県 : 千葉市／市川市／船橋市／松戸市／習志野市／柏市／流山市／鎌ヶ谷市／浦安市／印西市

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

■ アンケート調査結果について

【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
- ・調査期間：2022 年 5 月～ 6 月
- ・調査主体：自社調べ
- ・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り、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、また使ってみようと思った」
- ・「一括査定だと担当者がわからない状態だが、プロフィールが見られて、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を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」

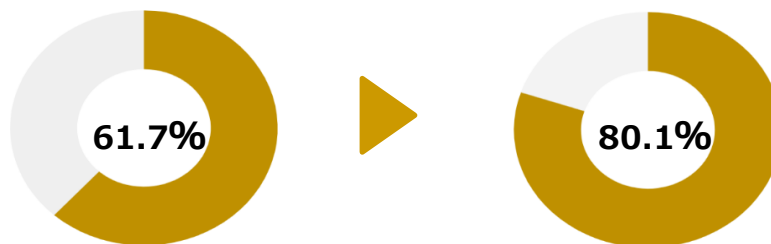
【売却検討者・経験者 20,000 人アンケート調査結果詳細】

- ・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/>

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