

投稿後にウルカモの使いこなし方や売却の相談を気軽にプロに聞ける「チャット/オンライン相談」提供開始

売主がより主体的に売却活動を進められるプラットフォームに進化

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」）が運営する、家を売りたい人と買いたい人のマッチングサービス「ウルカモ」（<https://cowcamo.jp/urucamo>）は、2022年10月11日（火）より、ウルカモの使いこなし方から具体的な売却相談まで、ツクルバの不動産売却の専門スタッフに気軽に相談できる新機能「チャット/オンライン相談」を提供開始します。

「チャット/オンライン相談」は、持ち家の情報を投稿した売却検討者が利用できます。この機能により、訪問査定や面談に不安やハードルの高さを感じていた方でも、安心して売却相談ができるようになります。

ウルカモは、オンライン上で内装評価も反映した精度の高い査定を受け、売却すると決める前から購入検討者の反応を直接確認できることに加え、この機能により手軽に不動産売却のプロにオンライン相談もできるようになり、これまで以上に売主が主体となって売却活動を進められるプラットフォームに進化します。



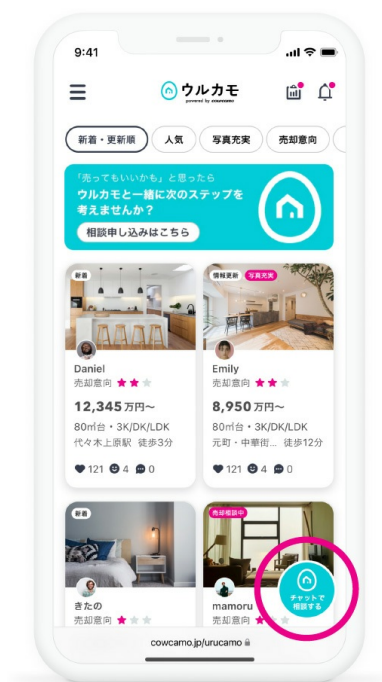
・「チャット/オンライン相談」機能概要

「チャット/オンライン相談」では、ツクルバの不動産売却の専門スタッフが、ウルカモを利用した持ち家の売却検討の全プロセスにおける質問・相談に答えます。例えば、ウルカモを使いこなして購入検討者とマッチングを目指す効果的な使い方、ウルカモで「スキ」「買うかも（購入意思表示）」を受けた後の売却の進め方、売却時期や住み替えの場合の資金計画など、幅広い相談に対応します。簡単に質問や相談をしたい場合にはチャット、じっくり話をしたい場合にはオンライン面談を選べます。

- ・利用対象：ウルカモに物件を投稿した売却検討者 ※今後、購入検討者向けの機能追加も予定
- ・この機能でできること：チャットおよびオンライン面談で、ウルカモを使いこなす方法や持ち家の売却を検討するための質問や相談
- ・専門スタッフによるチャット対応時間：平日（土曜・日曜・祝日を除く）10:00-18:00

＜機能詳細＞

ウルカモのトップ画面と、自身の投稿内容が見ることができる「ダッシュボード」から、「チャットで相談する」に進むことができます。



チャットでは、「売却全般について」「査定について」など気になるトピックを選んだ上で、文章で質問や相談を打ち込んでいただき、売却専門スタッフとやり取りができます。



じっくりと話をしたいときには、スケジュール調整ツールを使って、60分枠のオンライン面談を簡単に予約できます。



※画面はイメージです。実際の画面とは異なる場合があります。

- チャット・オンライン面談で回答する売却専門スタッフ

不動産売買経験やリノベーションに詳しいツクルバの売却専門スタッフが、売却検討者の不安や疑問に寄り添い、売却検討者主体の意思決定をサポートします。



右) 小島達也 (カウカモサプライサイド事業部 不動産流通部 流通コンサルティングチーム)

大手不動産仲介会社で、マンション、土地・戸建の取引に10年間携わり、不動産売買の幅広い知識と経験を持つ。ツクルバに入社以来、個人の不動産売却に従事。ツクルバが持つリノベーション物件に関する蓄積されたデータを利活用し、お客さまにとって納得感のあるウルカモならではの提案を心がけている。

中央) 山嶋麻規子 (カウカモサプライサイド事業部 不動産流通部 流通コンサルティングチーム)

不動産仲介に携わって10年目。大手不動産仲介会社でマンション、戸建の売却に携わり、ツクルバ入社後も売却事業に携わる。一児の母でもあり、子どもの成長に合わせた住み替えタイミングや子育て環境のアドバイスなども得意とする。

左) 石黒俊一郎（カウカモサプライサイド事業部 不動産流通部 流通コンサルティングチーム）

不動産仲介15年目、これまでに約500件のマンション売買を支援してきた経験を持つ。前職で買取再販事業（中古物件を仕入れ、リノベーションをした上で販売する事業）に携わっており、リノベーションにも詳しい。個人でリノベーションする楽しさと大変さを熟知しているからこそ、お客さまの思い入れあるマイホームを、その価値が分かる次の住まい手に届けたいと情熱を燃やす。

● チャット機能 提供開始の背景

「ウルカモ」は、媒介契約を結ばずに自宅の情報を投稿し、その住まいを購入してくれそうな人から「スキ」「買うかも（購入意向の意思表示）」のリアクションやコメントを受け取り、住まいを売却するかを検討することができるサービスです。

「ウルカモ」で購入検討者とマッチングをする効果的な使い方を知りたいという声や、購入検討者からのリアクションを多数得て売却を具体的に検討したいが訪問査定や対面の面談に進むのはハードルが高いという声が、ユーザーインタビューやアンケートで聞かれました。

そこで、訪問査定や対面の面談など従来の売却相談ではなく、時間と場所を選ばない利便性や自宅から相談できる安心感のある「チャット/オンライン相談」機能を用意しました。

＜インタビューやアンケートで聞かれたウルカモユーザーの声＞

- ・特に売却意向が高まりきっていない状態だと、不動産会社と接触することは押し切られるのではという怖い気持ちもあるし、ハードルが高い。困った時にすぐ相談できるチャットなら、その不安もないので気軽に利用ができそう。（40代、女性）
- ・「金額がよければ売りたい」という気持ちがあったが、情報登録後、何をしてもよく分からなかった。「売却相談」は、相談事が明確になっていない状況では参加するハードルが高い。（30代、女性）

■ ウルカモについて

ウルカモ（2022年2月10日サービス提供開始）は、持ち家の売却を検討中の方が情報を手軽に投稿して、住まい探しをしている方と出会える、家売りしたい人と買いりたい人のマッチングサービスです。持ち家の売却を検討中の方は、自宅の情報を投稿することで自ら購入検討者を探すことができ、自分のペースで売却を進めることができます。住まい探しをしている方は、持ち主に直接質問や購入の意思を送ることができます。<https://cowcamo.jp/urucamo>

＜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（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：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、家売りしたい人と買いりたい人のマッチングサービス「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

当プレスリリースURL

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000103.000043247.html>

株式会社ツクルバのプレスリリース一覧

https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/43247

【報道関係者様からのお問い合わせ先】

株式会社ツクルバ（広報/高橋）

TEL: 080-4459-6862 MAIL: press@tsukuruba.com