

売り出し前の中古物件の持ち主にサービス上で内見の希望や質問を送る、より能動的な家探しへ！ウルカモ、日本初（※1）の「ダイレクトメッセージ」新機能 提供開始

DM機能を使った成約で「総額100万円のお祝い金キャンペーン」同時スタート

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12月5日（月）より、日本で初めて（※1）、売り出し前の中古物件が集まるプラットフォーム上で購入検討者から売却検討者（物件の持ち主）に内見の希望や質問を直接送ることができる「ダイレクトメッセージ（以下「DM」）機能」を提供開始します。



一般的な中古物件の売買において、購入検討者と売却検討者は内見の場でしか直接会話をする機会はありませんが、この機能によって、購入・売却の検討段階に、WEBサービス上で、間に人を介さず購入検討者・売却検討者が直接繋がり、売買意向や住まいに関する情報の確認・やり取りが可能となります。ウルカモではこれまでもスタンプなどで購入意向を示しましたが、DM機能によってさらにリアリティのある売買意向の交換ができるようになります。

また、DM機能提供開始に合わせ、「総額100万円のお祝い金キャンペーン」も開催します。（<https://note.com/urucamo/n/na75652d209ce>）

※1：ウルカモは、売り出し前の中古物件が投稿され、売買意向をプラットフォーム上で交換し、実際の売買までサポートする日本で唯一のサービスです。（ビジネスモデルに対する特許申請済）その売り出し前の中古物件が集まるプラットフォーム上におけるDM機能は日本で初といえます。

- DM機能によるウルカモの進化：売買意向の交換にリアリティをもたらし、ユーザー主体の中古不動産の売買体験にアップデート

DM機能によって、ウルカモはプラットフォーム上で売却検討者と購入検討者が売買意向をリアリティをもって確認しあう機会を創出し、これまで以上にユーザー主体の中古不動産の売買体験の実現を目指していきます。

<購入検討者のベネフィット>

購入検討者には「他の不動産情報サイトにはない売り出し前の物件にいち早く出会い、かつ能動的にコンタクトする機会を通じ、家探しの選択肢を広げるチャンス」を提供します。

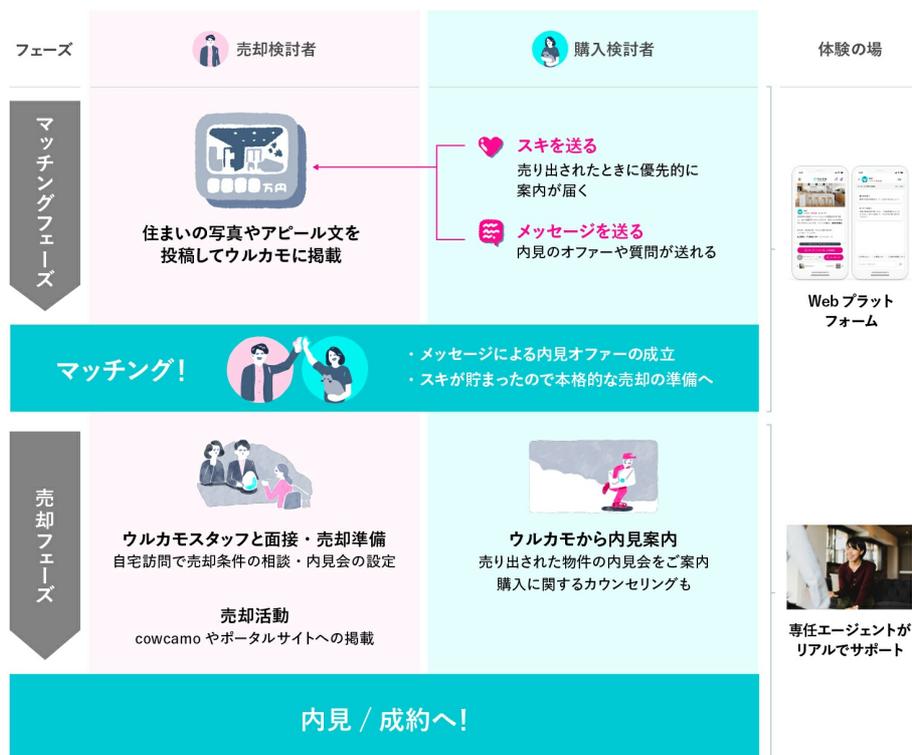
<売却検討者のベネフィット>

売却検討者には、これまでウルカモ上で取得することのできた「スキ」などのリアクションやオープン欄でのコメントをさらに進化させたDM機能を通じ、「リアリティのある内見希望の意思や具体的な関心コメントを直接得られることで、納得度と確実性をさらに感じられる売却検討の機会」を提供します。

<ウルカモの利用フロー>

DM機能を通じた直接の売買意向の交換の後は、売却検討者がウルカモスタッフと相談の上、「内見会・オープンルーム」を開催し、DM機能で内見の希望を送った購入検討者は内見に行きます。「内見・オープンルーム」の開催はウルカモスタッフがサポートします。

売却検討に関する不安や疑問には、ウルカモの売却専門スタッフが「チャット・オンライン相談」で常時相談を受け付け、売却検討者の意思決定をサポートする体制を整えているので、DM機能も安心して利用いただけます。



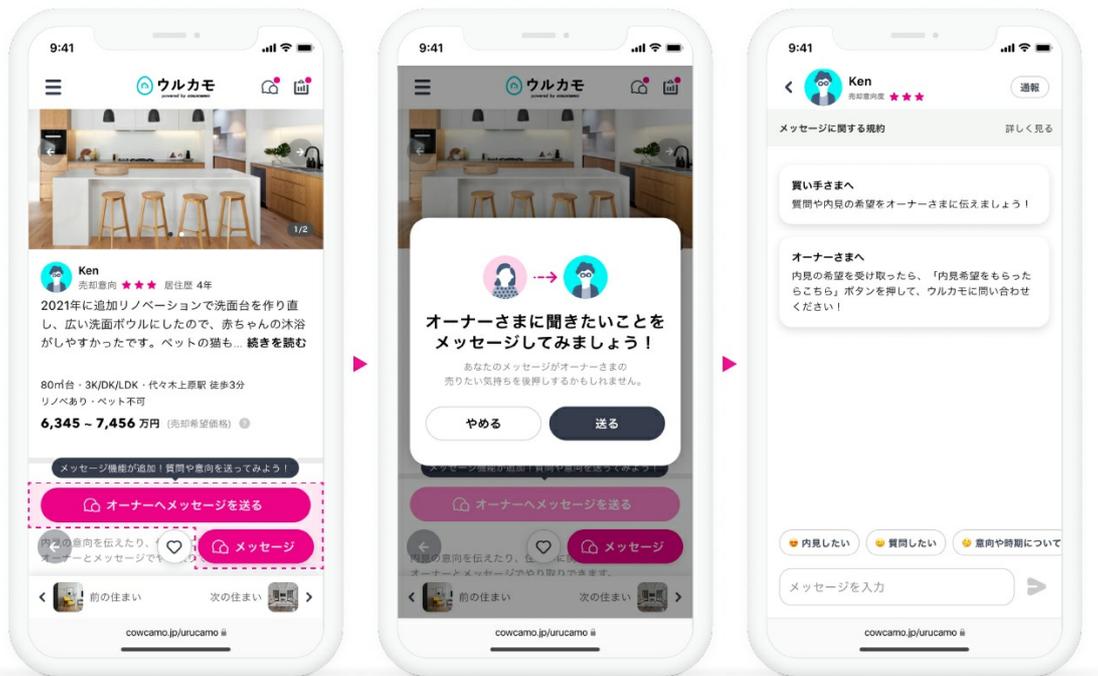
• DM機能概要

DM機能では購入検討者から売却検討者に対し、内見の希望、住み心地や売却意向についての質問などをDMで送ることができます。売却検討者はそれに回答し、メッセージのやり取りを進めます。

ウルカモは、売買意向のマッチングのプラットフォームで、実際の売却行為は売却検討者が仲介事業者と媒介契約を締結した後に行うため、売買に直結する条件の交渉や個人情報・連絡先の交換はDM機能上ではできません。

<機能詳細>

【購入検討者】質問や内見の希望を送りたい物件の画面から「オーナーへメッセージを送る」をタップします。



【購入検討者】「内見したい」「質問したい」「意向や時期について」を選び、具体的な質問を打ち込むことができます。



【売却検討者】購入検討者から質問や内見の希望を受け取った売却検討者は、内容を確認し、返信をすることができます。



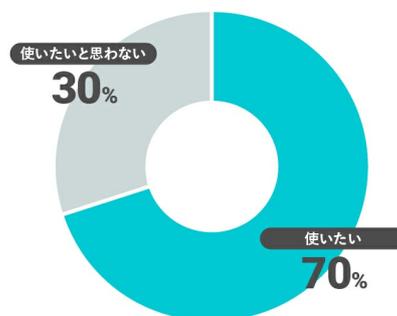
※実際の画面とは異なる場合があります。

- DM機能のユーザーニーズ：購入検討者にも売却検討者にも求められる「直接」のやり取り

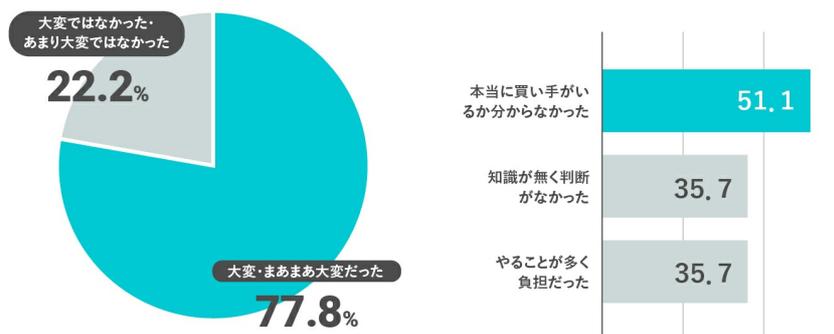
7月に実施したユーザーアンケートの中で、DM機能は、購入検討者の7割が利用したい意向を示しました。その理由として、「（間に業者を挟まず）売主に直接情報を聞けることで、クリアな取引ができそう」など情報の透明性を評価する声と、「購入オファーを示したい」「売却検討者の売却意向の高さを確認したい」など積極的かつ確実な物件探しへの利用意向が多く確認できました。

また、サービス開始時に確認したマンション売却経験者において、約8割がマンション売却が大変だったと回答、その理由として最も多かったのが「本当に買い手がいるか分からなかった」という点でした。DMによるやりとりを通じて、購入検討者の存在を直接把握できることは、売却活動に安心感や納得感をもたらすことができそうです。

(図1) メッセージ機能を使ってみたいか



(図2) マンション売却が大変だったか、その理由



(図1)

ウルカモ登録者へのアンケート調査

(調査方法：WEB調査、調査対象：会員登録者のうち物件投稿をしていないユーザー、有効サンプル数：56、調査期間：2022年7月7日～20日)

(図2)

当社独自調査

(調査方法：WEB調査、調査対象：20～59歳、一都三県在住、過去5年以内に持ち家マンション売却した人
有効サンプル数：221、調査期間：2021年1月7日～21日)

DM機能提供開始記念！総額100万円のお祝い金キャンペーン 概要

今回DM機能の提供開始を記念し、DM機能を利用してウルカモに投稿されているオーナーとのやり取りを行った物件において、1月末日までに売買契約を締結された場合に、購入者・売却者にそれぞれ先着5組に10万円分、総額100万円分のAmazonギフト券をプレゼントするキャンペーンを本日12月5日（月）より開始します。

メッセージやり取り期間：2022年12月5日(月)～2023年1月9日(月)

売買契約締結期間：2022年12月5日(月)～2023年1月31日(火)

キャンペーン詳細 <https://note.com/urucamo/n/na75652d209ce>



• 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、家を売りたい人と買い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/>）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/000000108.000043247.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/上堀）

TEL: 080-3501-3853 MAIL: press@tsukuruba.com