

巻頭言 / そこが知りたい

不動産Web2.0 / 2006年から2007年へ

2007年により進化するであろう「不動産の2.0バージョン」をフォーカス（照射）する新春企画の座談会が12月7日、FDJ社の東京オフィスで開催されました。出席者は、〔PC世代〕代表/ラビットホームズ（株）（<http://rusutakukanri.com/>）代表取締役 岩崎和夫、〔エクスペリエンス世代〕代表/（株）アマヤホーム営業部課長（<http://blog.smatch.jp/takkun/archive/207>）山田 稔、〔モバイル世代〕代表/アイティーレックス（株）（<http://www.it-rex.jp/>）代表取締役 鳥海 成樹、インターネット・コラボレーション・ライター（<http://murakamiyuki.jugem.jp/>）村上 Yuki の皆様で、司会は〔団塊世代〕を代表しての本誌編集長の私。

テーマは、〔前編〕 2006年の進化/不動産では何が起こっていたのか（私にとって2006年はこんな年でした/不動産では何が起こっていたのか）、〔後編〕 2007年の展望/不動産はどこに進化していくのか（不動産はどこに進化していくのか/2007年はこんなことをやってみたい）という内容。

詳細は、〔不動産Web2.0 / 2006年から2007年へ〕（あなたの会社・Webサイトの最適化で経営と営業の最大効果を！）〔上〕〔下〕として、本誌07年1・2月号に掲載となりますが、ここでは私の発言部分の一部〔2006年/不動産では何が起こっていたのか〕について要旨を先取りで紹介させていただきます。

私は不動産だけではなくて、日本の社会全体がそうだったんだろうと思うんですけども、一番大きかったのは、やはり梅田望夫さんの「ウェブ進化論」が2月に上梓され、「あちら側」と「こちら側」ということで、グーグルに代表される「あちら側」の技術を「こちら側」（ここでは不動産）でも利用できるという、新しい改革の世界が切り開かれた一年だったと思うんですね。

それでは、不動産では何が起こっていたのかということ、リクルートの調べによれば89%がネットから家探しを始めるという完全なネット社会に家探しユーザーは移行したことがより鮮明になってきた。しかしながら、不動産の現状はというと.....

主な不動産企業では2001 - 02年前後のブロードバンド時代が始まった頃から、本格的なサイトの利用（My Page / CRMの実装など）が始まったんですけども、これはプランナーだったり、Webサイトの管理者だったりの世界であって、営業の現場では相変わらずメールでリクエストが来たのにファックスを送る。なぜファックスを送るかというとメールが書けない。かつ、これまでのチラシ時代の成功体験の中からメールよりも電話で週末に営業をかけちゃう。月曜日にリクエストが来たら週末にはもう現地案内ができるようにするという営業スタイルがまだほとんど70%ぐらい残っていて、一つの会社で100人の社員がいれば70人ぐらいはファックスで返事を返しちゃう、すぐに電話をかけちゃうというのが現状なのですね。つまり、現場との齟齬というんですかね、Web時代における家探しユーザーと営業（現場）応接の齟齬というのが目立ってきた1年でもあったのですね。

それから3点目には、アフィリエイトだとか商材ビジネスの横行（これはマイナス面）、それにブログだとかソーシャル・ネットワークの隆盛（これはプラス面）によって、良いにつけ悪いにつけ個人のパソコンに送り込まれてくるトラフィックがたぶん2000年頃に比べると少ない人で100倍、多い人では1000倍ぐらいになってきていて、営業の基本ツールであったメールの稀薄感というものがでてきました。これは、不動産業者から来る営業メールというのが他の99のスパムっぽい必要ないメールの中で非常に実感が薄くなっちゃっているということなのですね。

この傾向は来年も再来年も続いて行くので、これに対する対応、新しい応接手法の確立というのは心してやっていかなければいけないことなのではないでしょうか。

私の場合、そんなことを感じながら年末を迎えました。

〔2007年/不動産はどこに進化していくのか〕は、1月発行号に掲載となります。今年もご愛読ありがとうございました。よいお年をお迎え下さい。