

急速に進化する米国の不動産サイト / あなたは何を学びますか

編集長Watchingでもお伝えしましたように、全米リアルターズ協会(NAR)が5月20日に New「REALTOR.com」をリリース！家探しユーザーは検索結果を“スナップショット”でビジュアルに閲覧できるようになったほか、住宅の値段比較も参照できるようになりました。

NARだけでなく、米国の不動産(検索)サイトは、このところ(1年余りの間に)かつてなかった激変をみせています。こうした流れ(検索結果の“スナップショット”表示や価格情報の提供など)は、今からおよそ3年前の2005年9月に、『Trulia.com』という名前を持つ本当に新しい不動産Webサイトが登場することによって加速されてきました。『Trulia.com』は、いまでも急成長続けており、これによって、不動産サイトのアーキテクチャー(設計・運用の哲学・思想)が、REALTORによるオンライン登録型からコンテンツ(Listing)収集型への大転換が始まったのです。

今回は、こうした米国の最新動向をみていくのですが、なぜいまアメリカをみておく必要があるかという、それは最後に.....

ところで、『Trulia.com』は、住宅の売主・買主に対して「地域を指定して物件の相場を取得できる」ようにしていることが人気の秘密なのですが、5月には、Snapshotにストリート動画を連動させた“楽しい不動産マップ”を登場させています！といっても、これは難しい技術ではありませんから、今年の秋ぐらいには、あっという間に日本でも実用化へ向かうのではないのでしょうか。

さて、米国の不動産サイトは、Realtor.com(今年4月の月間閲覧者数7,030,799人) Trulia.com(同22,184,493人) Zillow.com(同2,145,287人) CyberHomes.com(同181,664人) Redfin.com(同117,107人) トップ5が、鎬を削っているのですが.....

ランキング3位の『Zillow.com』には、こんなトリビアが生まれています。

「アメリカの9千万の家屋のうち8千万がZillowに掲載されている。そのうち7千万にZillowによる推計価格(zestimate)が付与されている。全米9千万の家屋のうち45%がZillowサイトから検索されている。サンフランシスコではこの率は90%にも上る」。

まだ、アメリカの最新動向は100分の1も語れていないのですが、なぜいまアメリカをみておく必要があるかという.....

今号では、お客様に〔「会って」営業が始まる時代〕から〔「選ばれて」こそ営業が始まる時代〕へというR&L 金丸社長の講演を掲載しているのですが、本誌23ページで金丸さんは次のように述べています。

「今後の(わが国における仲介業の)発展形態としては、アメリカで普通に行われているように、社員1人1人がミニサイト(自分のWebやブログ)を独立して持つような形で、独自に得意な市場(分野)を開拓し、その中で自分がミニ社長・店長ようになって育っていく(あるいは育てていく)ような環境を生み出し、新しい組織運営にしていかななくてはならないのでしょう。

例えば、社員が3人いたとします。A社員は「マンション」、B社員は「土地」、C社員は「戸建て」というように得意分野を特化して行き、それぞれに自分のサイト(HP)を運営。これらのホームページのデータがボトムアップで会社のデータベースに集積され、ポータルとしての会社の資産にもなっていく。そして、データは会社のHPからダウンロードされるのではなく、こうした生のデータによる本当の情報発信が会社全体でできるようになっていく」。

つまり、Webが普及してくればくるほど、アメリカで普通に行われているように、社員1人1人がミニサイト(自分のWebやブログ)を独立して持つような形で、自分のサイト(HP)を選ばれるようにしていかなければならない ということなのでしょう。