

空室情報を仲介担当者に直接配信

プッシュ型の業者間流通システムをリリース

リーシング・マネジメント・コンサルティング



リーシング・マネジメント・コンサルティング (東京都港区) 齊藤晃一社長(39)

リーシング・マネジメント・コンサルティング (東京都港区) は3日、
「空室情報を仲介担当者に直接配信」することを柱に据えた商品
を展開していく。

賃貸不動産間での物件情報
流通システム『賃貸エージェンツBB』をリリースした。全国展開を視野
に、まずは一都三県でサービスを
提供する。

元付け会社やオーナーから、仲介会社の営業担当
者に向けて物件情報を直接配信できるのが特
徴。一方、仲介担当者は希望するエリアの物件情報のみを受け取ることで、効率的な情報収集が可能になる。

情報の受け手となる仲介担当者は、完全無料で利用できる。登録後に生成されるマイページにて受け取った物件情報を閲覧できるほか、オンラインマップ上で物件の位置を確認できる。自動図面作成機能を使ったチラシ印刷も可能。印刷時に自社帯を付けることもできる。元付け会社・オーナーは、情報の発信先として仲介担当者2

00人を指定することができ、システム利用料は月額2万円。配信先は200人追加することにより2万円が加算される仕組みとなる。

既存の業者間流通システムでは、「駅から近い」「相場より安い」など、成約につながりやすい好条件の物件に仲介担当者の興味が届きがちだった。このようなプル型の仕組みには、検索から漏れれば周知されることがなく物件情報が埋もれてしまふという難点があった。同社は、これまで行ってきた約53万人以上の仲介営業担当者への対面訪問実績をベースに今回のシステムを開発。いわゆるオンライン上のプッシュ営業システムとして、物件流通を支援していく。



仲介担当者の数が地図上で確認できる

リリース時の仲介担当者登録数は最大約3万人にのぼる。