

◎LMC、賃貸住宅の仲介業者向けシステム  
―プッシュ型でリーチ率向上、商圏把握も

リーシング・マネジメント・コンサルティング(LMC)は、賃貸住宅の空室情報を賃貸仲介業者に直接提供できるシステム「賃貸エージェントBB」を開発、提供を開始した。

仲介担当者が、物件情報が欲しいエリアを登録しておく、オーナーや元付け会社から物件情報が届くシステム。仲介担当者は利用料が無料で、物件図面をI・D・パスワードでログインしたマイページからダウンロードできる。新着の物件情報が到着した翌日にはアラートメールも届く。オーナー・元付け会社は、あらかじめ物件情報を登録しておく、仲介担当者を選んで配信する。物件を登録する元付け会社側の利用料は月額2万円で、200人の仲介担当者に情報を配信できる。超えた分は1人100円の課金制だが、大量に利用する場合などは要望に応じて個別料金を設定する。登録物件数に制限はない。元付け側はプッシュ型の通知で仲介担当者に物件の訴求が直接でき、リーチ率向上が見込めるほか、商圏把握にも役立てることができ。条件が悪いなどで検索に引っかからない物件の認知度向上が図れるほか、仲介担当者は事前に登録した欲しい物件情報だけを取得できる。齊藤晃一社長は、「欲しい人に欲しい情報が届く仕組み。16年4月以降、東日本不動産流通機構(東日本レインズ)の課金制度が開始され、無料で情報を得られる取得先への関心も高まっている」とする。直近3年以内に同社が直接対面した仲介担当者3万人に招待メールを送っており、欲しいエリアの情報登録などが進んでいる。1都3県で運用を開始したが、来年中には関西圏、将来的には全国展開も視野に入れ、展開を図っていく。