

賃貸住宅の情報流通に革新的システム登場 LMCが新サービス「賃貸エージェントBB」を開始

賃貸住宅専門にリーシング戦略を手がけるリーシング・マネジメント・コンサルティング(LMC)では、10月からBtoB間での賃貸物件情報流通サービス「賃貸エージェントBB」を開始した。

同サービスは会員登録制(審査あり)で、仲介会社の担当者が希望するエリアの賃貸物件情報がリアルタイムで送られてくるといったもの。仲介担当者の利用料金は無料。オーナー(管理会社)・元付業者の利用は有料で、月額利用料は2万円から。毎月200人の登録者(仲介担当者)に物件情報を配信でき、以後も2万円・200人の単位で配信数を増やすことができる。サービス対象地域は1都3県からスタートし、17年中には大阪を加え、その後も名古屋・札幌・福岡・仙台などの政令指定都市に広げる予定。また現在は物件情報の希望条件は駅のエリアでしか設定できないが、今後は賃料帯や間取り、ADの内容などでも設定できるようにする。

従来、仲介会社が物件情報を得る際に使用する「レイズ」などのBtoBサイトの多くは、担当者が自ら希望条件を打ち込み検索する必要がある「プル型」のサービスであるが、物件の優劣(募集賃料や立地)によっては、検索結果に表示されず、認知を高めることができない可能性もある。LMC代表取締役社長の齊藤晃一氏は「今年の4月から東日本レイズでは、一定の検索回数を超えた際の従量課金制度がスタートしたこともあり、無料で情報収集ができるソース先に対する需要が増えてきていると感じていた」と語る。

LMCは、2007年からオーナー・管理会社の代理として首都圏を中心とした仲介店舗に直接出向き、物件情報を届けるとともにその評価をヒアリングする「楽賃シートリスティング」というサービスを展開しており、月間平均で約4,000社を訪れている。これを通じて直近3年間にLMCと名刺交換し、

同社からの情報提供に同意した仲介担当者約3万人に対して賃貸エージェントBBの利用招待メールを送付しており、サービス開始と同時に多くのユーザーを獲得できる見込みだ。

齊藤氏は賃貸住宅のリーシングについて「稼働アップのためには仲介担当者へのダイレクトマーケティングが非常に重要だが、得てして“私は有力な担当者を〇人知っている”というような属人的な方面に向かっ

てしまいがちで、担当者からの反響内容がデータベース化されていることも少ない」と課題を指摘する。賃貸エージェントBBを開始することで、仲介担当者が望むエリアや繁忙期・閑散期でのニーズの増減などもログが取れるようになることから「こうしたマーケティングの参考になる情報もレポートとして発信し、データベースマーケティングの有用性をアピールしていきたい」と今後の意気込みを語っている。

賃貸エージェントBBの設定画面

物件情報は仲介担当者を一ずつ個別に選んで配信できる(担当者が許可すれば名前も掲載される)。配信設定画面では、情報を求める仲介担当者がどこに何人存在するかがひと目でわかり、「各物件の商圏範囲を大まかに把握する」といった使い方もできる

配信された物件情報はすべて、オーナー・元付業者側が登録した間取り画像や室内画像などを自動配置し生成した「自動作成図面」と、独自作成の「オリジナル図面」のいずれかがダウンロードできる(写真はオリジナル図面)。図面の下部分には仲介担当者の所属会社名や電話番号などが自動配置されるため、案内資料としてすぐにご使用することが可能