


住宅新報 2020年3月31日号に
記事掲載されました

2020年
3月31日号
(令和2年)
第3660号週刊
株式会社 住宅新報
住宅新報 2020年
1948年6月18日第3種郵便物認可
発行/毎週火曜日
1部 440円 (本体400円+税)
定期購読料 (送料込み)
6カ月 9,350円 (本体8,500円+税)
12カ月 17,600円 (本体16,000円+税)
本社/〒105-0001 東京都港区
虎ノ門3-11-155WAVE Tビル
電話 03-6403-7800 FAX 03-6403-7825
支社/〒641-0046 大阪府中央区
平野町1-8-13 平野町八千代ビル
電話 06-6202-8541 FAX 06-6202-8129
Web版はこちらへ
住宅新報 検索


住宅新報

「セルフイン」で 顧客を可視化

リニューアル
仲介

「物件情報に頼らない集客」実現

売買仲介業者にとって、売り物件の専属専任をいかに受託できるか。一括査定サイトによる反響課金や受託競争という課題に加え、受託物件がなければレイインズの新着情報をチェックし、他社物件の広告掲載を探ることとなる。

16年10月リリースの「セルフイン」は、物件の「よしあし」が瞬時に判定できるセルフインスペクションアプリ。買主が住宅購入の判断材料としてすべての候補物件に建物状況調査を実施できないが、「物件情報を入力するだけで、価格の妥当性や耐震性、管理状況、流動性などの判定が可能となる」と説明する。

エンドユーザーの利用は無料。登録数は約1万4000人で、利用目的は実需(購入目的)75%、投資13%、売りが3%、調査目的等が9%という内訳だ。同社だけでも月1500件の新規登録があり、「集客数に対して2名の営業担当者では物件提案が追い付かず、成約につながらない」という新たな課題も表出。顧客の日々変化する希望条件を補足しながら、それに合った新着情報を自動提案する仕組みとして18年6月に「物件提案ロボ」をリリースした。

独自の情報収集によってウェブ上の新着情報を登録から24時間以内に、AI評価付きで自動配信する。全国の分譲マンションの95%以上を網羅した「全国マンションデータベース」と連動し、販売履歴等も見られる。「営業担当者」は空振りしやすい初動提案の時間を削減し、長期顧客のフォローもできる。成約が近い顧客に注力できる」と営業効率の向上が期待できる。

不動産事業者に対し、これらのサービスを1社月額5万円(1店舗当たり1万円追加)で提供。現在、200社以上が利用している。開業すぐや売買仲介事業に参入したばかりの不動産会社で、月間150件以上のユーザー登録を得た例も複数あるという。エンドユーザーの検索流入を狙うコンテンツマーケティングのノウハウも提供するなど、手厚いフォロー体制も特徴だ。

例えば、賃貸管理会社の場合、入居者の住み替えを売買仲介につなげる社内体制を整えることで商機が広がる可能性もある。「集客が課題の中事業者をはじめ、集客の土壌がある中堅会社であれば成約率向上につながる。大手にとっても業務効率の改善で貢献できる」と自信を見せる。