

東建パブリニュース

2020年12月16日

経営管理本部 広報IR室

《このニュースは、当社に関連する記事が掲載された新聞・雑誌等の情報を逐次、速報するものです。》

掲載 2020年12月15日 中部経済新聞 P. 2

●当社に関する記事の掲載がありましたので、以下の通りご報告いたします。

東建コーポ

オンライン仲介を強化

契約まで非対面で完結

不動産仲介の東建コーポレーション（本社名古屋市中区）は、仲介店舗や物件へ直接足を運ぶことなく部屋探しができるオンライン仲介に力を入れている。このほかに、スマートフォンで部屋の内部見学（内見）と、仲介担当者の説明が受けられる「オンライン内見サービス」を開始。物件の問い合わせから契約に至る仲介担当者との全てのやり取りを非対面で完結できる仕組みを整えた。忙しい人や遠方住まいの人、新型コロナウイルスの感染リスクを気にする人にアピールする。

（梶田宏行）

スマホで内見と説明

「オンライン内見サービス」で提供している360度パノラマ画像

オンライン内見サービスは、スマホやパソコン、タブレット端末を使う。顧客は部屋の内観と建物外観を360度のパノラマ画像で確認しながら、テレビ電話で仲介担当者からの物件説明が受けられる。自社の賃貸物件（約24万件）のうち、空室の9千件前後がパノラマ画像に対応している。

オンライン内見が普及しつつあるなか、業界の主流は仲介担当者が単独で物件

を訪れ内部の様子をリアルタイムに案内していくタイプ。あらかじめ用意されたパノラマ画像を活用する東建コーポレーションと同様のサービスは珍しいという。同社のサービスは他社に比べ、短時間に複数の物件を内見できるメリットがある。

今回のオンライン内見サービスを導入したことで①問い合わせ②物件相談③内見④申し込み⑤重要事項説明⑥契約の部屋探しにかかる六つの手順全てが非対面で完結できる。重要事項説明書と賃貸借契約書の二つの書類は郵送でやり取りする以外、オンライン上で済む。

オンライン相談やオンライン内見の利用者は11月までの2カ月間で約200件の利用があった。従来の対面式を含めた仲介全体の1割程度を占める。転勤先の部屋探しの時間が無い人がオンライン仲介を利用して実際に契約に至ったケースもある。

広報担当者は「お客さまの利便性を高めるサービスを今後も力を入れていきたい」と話している。