

# 東建パブリニュース

2021年1月15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

2021年1月4日 週刊住宅 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。

## 賃貸繁忙期、非対面取引を強化 既存サービスパッケージ 東建コーポレーション

東建コーポレーションは、新型コロナウイルスの感染収束が見えない中、賃貸住宅の繁忙期を前にオンライン仲介を強化する。賃貸仲介店舗「ホームメイト」でオンライン仲介の運用を本格化する。家にいながらパソコンやタブレット、スマートフォンを使って問い合わせから契約まで非対面で取引が完結する。内見サービスに360度パノラマビューを導入して単にパノラマビューで室内を見るだけでなく不動産の知識を持った専門家が説明する。約24万件にのぼる自社賃貸物件のうち空き室の約9000件にパノラマ画像に対応している。

「ホームメイト」と「施設リサーチ」の既存システムと360度パノラマをパッケージ化して顧客が希望する住みたい地域の施設情報も紹介できるようになった。オンラインのメリットとして、顧客の移動時間や交通費の負担などが軽減する。自社の業務の効率化と取引増加にもつなげたい考えだ。11月までの2カ月間で200件ほどの利用があったという。コロナ禍を受けて全国に拠点のある企業から転勤での利用で引き合いが強い。「法人からは顧客の利便性向上に関する評価が高い。事前に調整でき、(転勤先の住まいを探す)時間の圧縮につながった」(広報担当の八橋幸雄氏)。コロナ禍での部屋探しの要望に対応できるサービスとして注力する。

オンライン内見が普及する中で、個々の仲介担当者が物件を訪れて室内の様子をリアルタイムで紹介する方法が一般的だが、ホームメイトでは、事前に用意した画像を活用することで短時間に複数の物件を内見しながら営業担当者が説明するスタイルを採用している。

以上