

コロナで加速!

特集

不動産テックで 業務が変わる



物件に赴いたスタッフが、スマホやタブレット等を用いて物件の様子をリアルタイムに中継するリモート・ライブ内覧。遠隔地から部屋探しをする人を中心にニーズが高まると予想される(写真提供: 株式会社フラット・エージェンシー)



株式会社フラット・エージェンシー
取締役
岡村祐介氏

京都市を中心に賃貸仲介・管理業を手掛ける株式会社フラット・エージェンシー(京都市北区、代表取締役・吉田創一氏)では、スタッフが物件に赴き、動画をライブ中継する「オンライン内覧」に注力する。

物件から動画をライブ中継。 遠隔地でもオンライン内覧



市内の大学に通う学生や留学生が顧客の過半を占める同社は「地方や外国か

ら、家探しのためだけに来店する手間をなんとか省けないかと創業当初から考えていました(吉田氏)と、IT重説も解禁時から導入。今では全賃貸取引の約4割で実施するなど、来店不要の家探しサービスに向け準備を進めてきた。

コロナ禍を受け、3月からは、これまで順次導入してきたユーザー向けサービスを統合して「おうちで契約」としての提供を開始。ユーザーは、HP等で検討物件を絞り込んだ上でLINEやメールで同社に連絡。希望物件が決まったら、オンライン内覧の日時を指定する。その日時になったら、同社スタッフが物件に赴き、タブレット端末で物件動画を送信しながら、一般的な内覧同様の説明を行なっていく。すでに、全営業社員がこのオンライン内覧のスキルを身に付けている。

その後の入居申し込み等もオンライン化しており、入居日に店頭もしくは現地へ鍵を受け取るまで、ユーザーは同社スタッフと対面することはない仕組みとなっている。

普及を加速させるため、自社管理物