

入居者確保は大家自ら

マテバ、サイトでマッチング



大家にとって空室期間の短縮が課題となっている



三菱地所は不動産の仲介担当者を選べるサービスを展開

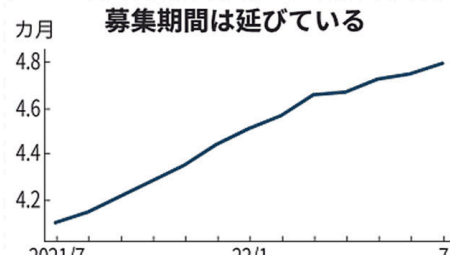
「逆住まい探し」で機会損失縮小

不動産市場で既存の流通を逆転させる新サービスが相次いでいる。ベンチャー企業のマテバ（東京・渋谷）は賃貸マンションなどの大家が入居者を直接探すサービスを開始。広告費などの削減につなげる。三菱地所は不動産の仲介担当者を選べるサイトを設けたところ、参加企業が当初の2倍に。情報の透明性や利便性向上で市場の活性化が期待される。

大家はこれまで空室を埋めるために使っていた広告宣伝費を削減でき、空室期間の長期化に伴う機会損失の縮小が期待できる。筒井氏は「役者志望の人を大家が選んで集めるなど各マンションのプランニングをすることもある。逆転のサービスは、物件の収益性改善が課題となっていた。デジタル化が進み既存の流通サービスに変革が起ころうか、逆転の発想による新たなサービス開発がようやく進み始めた格好だ。流通サービスの逆転を早く始めたのが三菱地所だ。不動産の仲介担当者を選べるサービ

スとして、5月に中古の戸建てやマンション、土地を対象にしたサイトを開設。物件の売却検討者が、参加する不動産会社の担当者の経歴や実績などを見て、自ら担当者を選べるようにした。従来は顧客から連絡をもらった不動産会社が担当者を決める形だった。専用サイトには当初、東京建物不動産販売など約10社、100人の担当者が登録した。ただ、開始後に賛同企業が増え、足元で20社、300人以上となった。幅広い年代の人から物件売却の相談が舞い込み、近く成約となる事例もあるという。利用者からは「過去に仲介担当者選んで失敗したなか、担当者の経歴や実績、得意分野が分かるのはありがたい」との声が聞かれる。三菱地所は初年度に200件以上の成約を目指す。

不動産業界は企業と一般消費者の間で「情報の非対称性」が多いと言われてきた。管理会社や仲介業者など関係者も多いため、既存の仕組みやサービスを直す動きは進んでこなかった。ただ、デジタル技術の発達や重要事項説明をオンラインで行うなど、時代に合った対応が始めてきた。不動産流通市場が活性化していくかは、企業や大家、入居者らがお互いにメリットを得られる仕組みの構築がカギを握る。（原欣宏）



(注)東京都の賃貸住宅(出所)タス

も可能だ」と話す。賃貸マンションの空室の募集期間は4〜5カ月と言われ、足元で募集期間は延びている。大家は従来、仲介会社などに広告料を払いつつ入居希望者の反応を待つしかなく、物件の収益性改善が課題となっていた。デジタル化が進み既存の流通サービスに変革が起ころうか、逆転の発想による新たなサービス開発がようやく進み始めた格好だ。流通サービスの逆転を早く始めたのが三菱地所だ。不動産の仲介担当者を選べるサービ