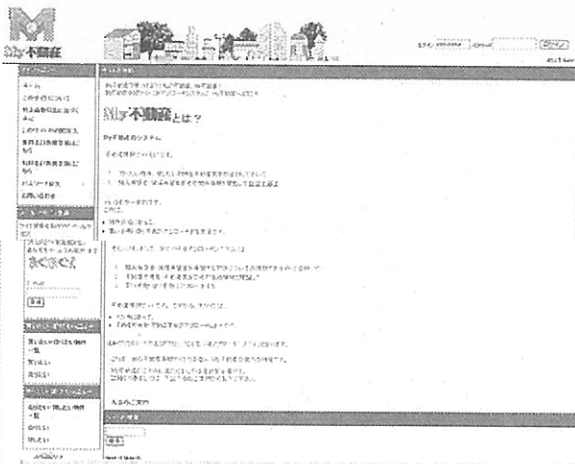


購入者が希望物件提示

My不動産 新情報サイト開設



オープンした逆アプローチシステムのサイト



李明源社長

業者からアプローチ

ミスマッチ 軽減狙う 1年で1万会員へ

不動産ホームページを運営する、My不動産（本社名古屋市中区葵三ノ一ノ七、李明源社長、電話052・938・5012）は、逆アプローチシステムの不動産情報サイトを開設した。通常の不動産購入の手順とは逆に、購入者側が、希望物件情報をサイトで提示する。これを見た不動産業者らが購入者にアプローチする。一年以内に全国1万会員の獲得を目指す。

（今井隆二）

「http://www.常同種サイトは、物件情報は業者が登録し、購入者側が閲覧する。これに対し、同社のサイトは購入・賃貸の希望者が、物件について希望する情報をサイトに登録。この情報を不動産所有者・業者が閲覧し、自社が持つ物件で、条件に合うものがあれば購入・賃貸の希望者にアプローチする。従来とは逆の仕組み。希望者側は、「南向き」「幹線道路沿い」などさまざまな条件を載せることができ、売買・賃貸時のミスマッチを極力減らすことができる。物件カテゴリは「買いたい・借りたい」「売りたい・貸したい」に分けられる。利用するには、会員登録が必要。このうち、営利目的の場合は有料会員となり、登録料三万五千円が必要。営利目的でない購入希望

者は、メールアドレスなどによる無料の登録だけで利用可能。「店頭などで物件を見つけても、希望の条件を満たしているとは限らない。サイト上で絞り込むことで、より素早く物件にたどり着くことができる」としている。無料・有料を含め一年で1万会員を目指す。

十九日から販売を開始し、初年度三百件の利用を見込んでいる。さらに六月二日から、一杯からの注文が可能。可能なカップドリンクの宅配も実施。伏見、錦、丸の内駅前の貸し会議室三拠点のほか、近隣の一般企業にも販売する計画。初年度五百件の利用を見込んでいる。