

## 施主と住宅会社のマッチングサイト

### メデイカグループ「HOUSEリサーチ」新プラン

(株)メデイカグループ(松山市余戸東、石崎隆志社長)は、家を建てたい人が施工写真を見て住宅会社を選べるサイト「HOUSEリサーチ」において、新プランの提供を開始した。利便性向上とサイトの情報充実を図る。

HOUSEリサーチは1年前に開設した、家を建てたい施主と住宅会社をつなぐマッチングサイト。施主は無料で使える。住宅会社も基本的には初期費用は掛からず、資料請求や完成見学会への申し込みがあった場合に1件あたり1万円の紹介料をメデイカに支払う。

写真の掲載数と検索の絞り込み機能が強み。施主は、「キッチン」「リビング」「書斎」といったこだわりたいス



ペースに絞って、施工事例の写真を検索できる。さらに予算や土地の広さなどで絞り込めるので、現

実的な希望に応じてくれる住宅会社を探しやすいという。

住宅会社は10件の施工事例が掲載できるが、情報の入力はずべて住宅会社が行わなければならない。時間が無い、もっと情報発信をしたいという要望を受けた(石崎社長)ことから新プランを提供することにした。

一つは「サポートプラン」。月額3万円でメデイカのスタッフが入力を代わりに行う。写真を提供すれば、ヒアリングした後にサイトに掲載してくれる。申し込んだ住宅会社のHPを定期的にチェックし、サイトへの掲載の提案も行う。二つ目は「定額プラン」で、月額5万円支払えば紹介料が無料になるほか、施工例が20件まで掲載できるようになる。さらに二つのプランを合わせた月額7万円の「フルサポートプラン」も用意した。

現在、愛媛で43社、120件の施工事例を掲載。一般ユーザーは7千人いる。同社は施工事例数が多いほど加速的に一般ユーザー数と紹介数が増えると見ている。「早い段階で愛媛で100社の登録、月間40〜60件の紹介数を目指す」と(同)とする。2月の中・下旬には、東中南予3カ所で住宅会社向けの説明会を実施する。

愛媛をモデルケースにし、全国での提案も強化。12都府県で展開しているが、地域も増やして夏までには1千社、3年後には5千社、2万事例を掲載したい考え。