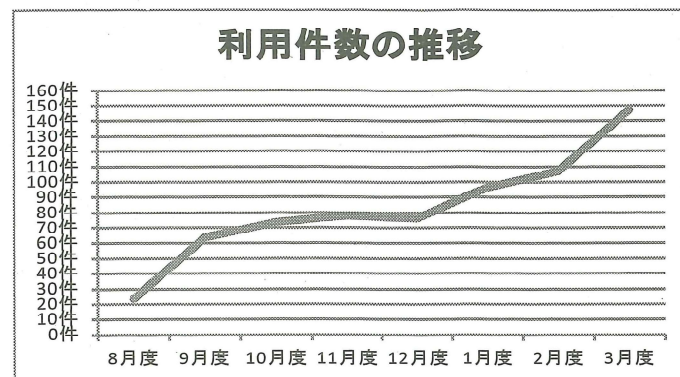
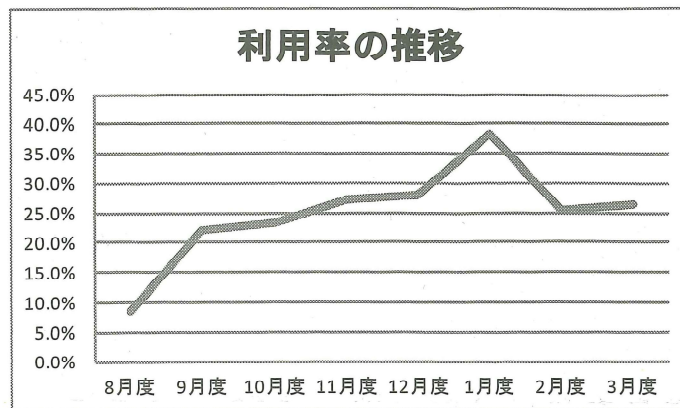


契約時のクレジットカード利用の推移
資料提供／中央ビル管理

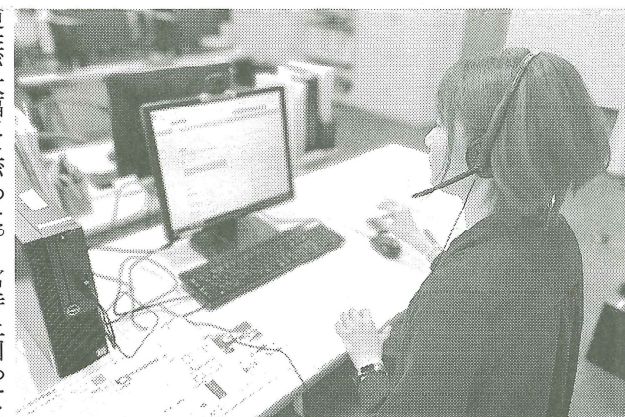


導入以来、毎月キャッシュレス決済の利用者は増加。想定上回るニーズが判明した

「T重説」やキャッシュレス決済へ

簡易な手続で成約も

ネット上で賃貸物件を探す際、検索条件には、間取りや最寄り駅からの距離、住宅設備といった項目に加え、「T重説」や「キャッシュレス決済可」といった項目も並ぶようになった。各種手続きが煩雑な簡素でよいからという点も、いまや入居の決め手になっているようだ。



T重説は全営業店舗で受け付け、予約の上、本部で実施。予約はすでに詰まっている

ポラスグループで賃貸物件の管理事業を手掛ける中央ビル管理は、今年に入り、いわゆる「T重説」を導入した。新型コロナウィルスの拡散防止に伴う移動の自粛が進む中、直近の3月の実施件数は27件となり、2月を上回った。そのうち26件は、首都圏外からの契約者で、東北や近畿、北陸など遠方からの成約も目立った。また、10・20代の若年層が18件を占めた。仕事の合間に説明を受けていると思しきケースも散見するなど、業務のかたわら、場所を選ばず、空き時間を効率的に使えるといった入居者ニーズの存在も明らかになり、何度も店舗へ足を運ばずに済むなど、手続きに手間がかからない点も、入居の決め手になった可能性があるという。

契約更新・工事請負 電子契約を推進 ペーパーレスで効率化

同社では、昨年6月から賃貸物件の更新手続きや、物件の改修工事の請負といった宅建業法以外の契約の電子化も推進している。2万2000戸の管理物件を抱え、多い時は契約更新だけで月1000件に上る中、「書類の印刷や書留郵便に1件あたり少なくとも1000円はかかる上、書類の再送や督促などで更なる時間・費用のコストに加え、書類管理の手間や紛失のリスクの面で、人の手による紙の管理に限界を感じていた」という。一斉送信ができる上、受信なども管理画面ですぐに確認でき、情報共有も進む。業務面でも大幅に効率化が実現するほか、入居者にとっても、保護者の印鑑などが不要となる。いつでもスマートフォンで契約内容を確認できるといった利点がある。導入から9カ月で、契約更新手続きの電子化は、スマホを利用する個人を中心に、いまや6割を占めている。

また、同社は、昨年8月には、契約金のクレジットカード払いといったキャッシュレス化も推進。導入後は、土日を開けず、24時間対応であることから、入金確認に伴う時間のロスや大型連休前後などの定期的な制約もなく、鍵の受け渡しも入金確認ができ次第、可能となるなど、利便性が大幅に上がった。成約者の15%程度のニーズを想定していたところ、開始2カ月目以降は、成約者の利用率が25%を