

## 新築・中古一戸建て、中古マンション、土地探しでの 店舗や物件の来場・見学予約がいつでも可能に

### 『SUUMO』 即時予約機能の提供領域を拡大

株式会社リクルート（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：牛田 圭一、以下リクルート）が提供する不動産情報サイト『SUUMO』は、より楽で速い住まい探しの実現を目指し、「即時予約」機能の提供範囲を拡大しました。これまで新築分譲マンション領域で展開していた本機能を、本日 2025年5月14日（水）より、新築・中古一戸建て、中古マンション、土地探しの領域でも提供開始致します。



#### 1. 「即時予約」機能の特長・メリット

「即時予約」機能とは、店舗や物件のリアルタイムの空き状況を基に、来場・見学をその場で予約完了できる仕組みです。不動産会社が物件ごとに即時予約の受付設定を行うことで、『SUUMO』上の物件ページにて案内可否を示したカレンダーが表示されるようになります。物件購入検討者は気に入った物件を見つけたら、いつでも物件ページから自分が見学したい日時を選択し、予約を完了することができます。予約確定後は、当日に見学者と不動産会社の案内担当者が予約時に指定した集合場所で待ち合わせし、物件を見学することができます。

また、不動産会社が予約の設定や受付管理を行う「SUUMO 予約管理システム 売買（戸建・流通）」では、スタッフが現場に常駐していないことや売主物件や媒介物件など複数業態が混在する領域特性に合わせ、シンプルで分かりやすいシステム・機能にすることで設定ミスや見学予約の確認漏れが起きにくい仕様になっています。また、居住中の中古物件などでは、プライバシーへの配慮や売主の予定調整が必要になるケースもあります。そうした購入検討者や不動産会社のニーズを踏まえ、不動産会社が見学希望を受け取ってから予定を確認・確定できる「仮予約機能」、直前の予約にも対応できる「当日予約機能」、日程確定後でも電話なしで案内日時を変更できる「日程変更機能」など、複数の機能を追加しました。

これまで不動産会社は、連絡が取れるか分からない物件購入検討者と、電話やメールのやりとりを重ねることに多くの時間を費やしていました。今後は、その時間を接客準備や実際の接客に充てられるようになります。本機能を通じて、物件購入検討者と不動産会社の双方にとって、より楽で速い住まい探しが可能になります。



店舗や物件の来場・見学予約画面

## 2. 「即時予約」機能リリースの背景

これまで『SUUMO』ユーザーが新築・中古一戸建てや中古マンション、土地を探す際は、資料請求してから見学希望日を電話やメールなどで不動産会社に伝える必要があり、実際に見学するまでにやりとりが何度も発生していました。不動産会社にとっても、まだ検討段階で資料請求だけをしたい方とすぐに物件の見学をしたい方を判別することが難しく、まだ見学を希望していない方を含めて多くの電話やメールのやりとりなどのアナログな作業を行う必要がありました。その結果、「日程調整をしているうちに希望物件が売ってしまった」「購入検討者に何度も電話したが、つながらないため購入意欲が低いと判断した」といった擦れ違いが発生していました。

すでに約 9 割の掲載物件で本機能が導入されている『SUUMO』の新築分譲マンション領域では、即時予約機能利用者の 98.1%<sup>\*1</sup> が今後も継続して利用したいと回答しています。こうした評価を受け、新築・中古一戸建て、中古マンション、土地探しの領域でも、東海・関西エリアにて先行導入・テスト検証を実施。テスト検証の結果、物件購入検討者が来場するまでの日数が平均 9.1 日から 4.4 日と 4.7 日短縮され<sup>\*2</sup>、住まい探しがこれまでよりもスムーズに進められるようになったことが分かりました。こうした検証結果も踏まえ、このたび全国での展開に至りました。

※1：新築分譲マンション領域における『SUUMO』即時予約サービスの利用実態調査（インターネット調査）

※2：東海エリアの一部不動産会社を対象にした実績ヒアリング

### 物件検討者が抱えている課題

**見学のハードルが高い**

- 仕事や家事で時間が取れず、予約したい時に予約できない...
- 電話やメールのやり取りだと日程調整までに時間がかかる...

### 不動産会社が抱えている課題

**追客による業務負荷が高い**

- 連絡が取れず、追客に時間がかかり、会えないこともある...
- 追客に時間がかかり、打ち合わせの事前準備などができない...

物件検討者と不動産会社の課題

### 3. 開発担当者のコメント

阿部 真（あべ まこと）

株式会社リクルート 戸建・流通プロダクトマネジメントユニット Vice President

「即時予約」機能で成し遂げたいこと

『SUUMO』の新築・中古一戸建て、中古マンション、土地探しの領域では、「住みたい家が増え、価値観に合った住まいが決まる。楽に、速く」をビジョンに掲げています。

1976年に前身の『住宅情報』としてサービスを開始して以来、物件情報の充実やメディアの使いやすさのみならず、住まい選びの際の段取りなどが分かるお役立ち記事の充実など、ユーザーの皆さまの住まい探しがより便利になるようなサービス、機能の開発に継続して取り組んできました。2024年2月には、『SUUMO』ユーザーが自身のプロフィールや希望条件を登録すれば、自分で検索しなくても希望に合った物件情報が届く「おうちリクエスト機能」をリリースしています。

一方で、お気に入りの物件を見つけても、見学申し込み時の電話やメールでの日程調整の負荷が高く、日程の折り合いがつかずにキャンセルにつながってしまうことや、調整している間に物件が完売してしまうなど、物件探しの課題はまだ残されているのが現状です。今回の「即時予約」機能は、これまでの『SUUMO』の取り組みをもう一段進化させ、住まい探しがより楽に、速くなることに主眼を置いて開発したものです。

実際に先行導入いただいた東海・関西エリアでは、物件購入検討者の皆さまからは「夜勤が多いなかでも、予約機能を利用することで住宅検討を進められた」「電話が煩わしく感じていたため気軽に予約できてうれしい」という声を頂戴しております。また不動産会社の皆さまからも「実際に会えて状況が分かるため、その後のフォローや提案がしやすくなった」「資料請求後に何度連絡しても返信がなく、いつどのように連絡したら良いか悩むことが減ってうれしい」などといった前向きな反応もいただいております。

今後も『SUUMO』では住まいを探すユーザーや不動産会社の皆さまのご要望を踏まえたサービスの開発・提供を通じて、双方がより楽に、速くマッチングできるような体験をお届けしていきたいと考えています。

#### ■ 『SUUMO』について

株式会社リクルートが運営する『SUUMO』は、住まいを借りたい・買いたい・建てたい・リフォームしたい・売りたいという、幅広いニーズに応えた不動産・住宅の総合情報サイトです。多くの切り口で物件や会社情報、事例が探せる他、ノウハウやマーケットトレンド、お役立ち記事など幅広いサービスで、自分にピッタリの住まい探しをサポート。スマートフォン、PC サイト、アプリでご利用いただけます。

<https://suumo.jp/>

#### リクルートグループについて

1960年の創業以来、リクルートグループは、就職・結婚・進学・住宅・自動車・旅行・飲食・美容などの領域において、一人ひとりのライフスタイルに応じたより最適な選択肢を提供してきました。現在、HRテクノロジー、マッチング&ソリューション、人材派遣の3事業を軸に、60を超える国・地域で事業を展開しています。リクルートグループは、新しい価値の創造を通じ、社会からの期待に応え、一人ひとりが輝く豊かな世界の実現に向けて、より多くの『まだ、ここにはない、出会い。』を提供していきます。

詳しくはこちらをご覧ください。

リクルートグループ：<https://recruit-holdings.com/ja/> リクルート：<https://www.recruit.co.jp/>