

施主と解体業者 橋渡し

クラッソーネ

マッチングサイト好評

仲介依頼 3年で7倍に

クラッソーネ（本社名古屋市中区神宮、川口哲平社長、電話052・624・37

55）が運営する、住宅の解体を希望する一般顧客と解体工事業者のマッチングサイト「解体工事の匠」の利用者が伸びている。事業者と直接契約することで工事費用を抑えられるほか、見積書の見方などのアドバイスを受けられることから、じわり人気が出ている。サイト開設から3年目の2013年は、初年度の約7倍となる3500件の仲介依頼が寄せられたという。

（天野こず重）



専属スタッフが見積書の比較のポイントなどをアドバイスする

住宅関連工事の仲介ソーネは、11年4月には、提携している解体直接施工事業者と契約事業を手掛けるクラッソーネウェブサイト「解体工

事」の匠」の中から3社を選ぶ。選立ち上げられた事業者は解体現場を確認後に見積書を作成。依頼者は、希望がクラッソーネに合う事業者と契約す

一に電話する。クラッソーネは契約またはメールで工事が成立した場合に限って、事業者から工事代金の6%を紹介料として受け取る。



川口哲平社長
依頼者には利用料はかからない。依頼者が



名鉄百貨店に駅前初の路面店
スターバックス
コーヒーショップ
スターバックスコーヒージャパンは28日、

体工事費用を2〜3割程度抑えることができるといふ。また、専属のスタッフが見積書の見方や比較方法、業者との打ち合わせや値段交渉の注意点をサポートする。川口社長は「解体事業者側も、利益を圧迫することなく工事件数を増やせる。今後は解体事業者への訴求力を高めることで、年内に提携事業者を1500社に増やしたい」と語っている。

入する。店内には、鉄道の車輪をモチーフにしたテーブルや写真、名鉄百貨店開店当時の写真などを飾る。同店では、希少価値の高いコーヒー豆「ス

○：「鉄道事業の将来につながるメニューはそろった。夜明け前という感じで、これ