

時代とともに変化するリーシング

当社では、レジデンス物件を中心としてリーシングのサポート業務を行っております。その手法はリーシングに際して客付エリアの把握や入居者の前住所の把握などマー

ケティング調査を主としたものです。不動産のリーシングにおける営業はこれまで手法としては反響営業の方法が取り入れられてきませんでした。その最たる例は、たとえ

ば問い合わせがあったときに電話番号などのメモを残さず処分してしまっことです。しかしながら、様々な媒体から問い合わせと内見客の獲得を目指す活動は、まさに通信販売の広告活動と同様であると言



代表取締役社長 齊藤 晃一氏

STANLEY SYSTEM

とお客様

リーディングなども活用する不動産業界の新戦略

リーシングでもマーケティング手法が活用できる

える為、マーケティングの手法が反響を得て入居につながれる方法として活用できることを感じておりました。平成19年より現在のサービスを始めまして、当初は物り、その履歴を蓄積して件数の少ないオリナーのリーシングサポートが主でしたが、実績を認められて現在ではリーディングなどを活用され、営業やわかりやすい広告など企業やフアンドなどからの依頼を頂けたようになります。裏を返せば、大手不動産会社でもこのような手法はこれかと思えます。

まで取り入れられてきたという一言え。当社ではコールセンターを有しておりますので仲介会社からの問い合わせ受付を当社で承ります。また、蓄積したデータベースから反響が期待できるエリアを想定し、多くの不動産仲介の間での物件に対する認知度を上げるための訪問営業やわかりやすい広告資料の作成を行う他、そのエリア内の相場資料などの市場調査も行っております。これらのサービスを提供していくことができるのは、当社の強みではないかと思えます。