

ネット不動産仲介に参入

シーエムエー



浜松市内のオフィスビルに設けた不動産仲介事業の事務所

ネットビジネスのコンサルティング会社、シーエムエー(浜松市、島上勝則社長)は三月中にも不動産仲介業に参入する。路面店を持たず、ネットを通じて顧客に賃貸物件を効率よく紹介する。県西部で住宅需要が伸びていることに対応。蓄積したネット通販のノウハウを生かし、顧客情報を管理して将来の住み替え需要の取り込みや分譲住宅の販売も見込む。

顧客情報管理に 通販の手法活用

「YourAgent」という名称でサービスを始める。二月十八日に宅地建物取引業免許を取得し、浜松駅前のアクトシティ内に事務所を開設した。三月中旬から広告を展開し、本格的な営業を始める。

専用サイトを通じて顧客を獲得する。顧客はサイトを通じて、シーエムエーに間取りや住環境などの希望を伝える。同社は物件リストの中から希望に沿う物件を探し、顧客に代わって現地を視察。日当たりや周辺道路の騒音、近隣の住環境をレポートにまとめてメールで報告する。

顧客を現地まで案内する通常の不動産仲介業と違い、商談をネット上で済ませる。候補物件を絞り込んだ段階で、現地視察を済ませ、事務所です約を結ぶ仕組みだ。契約した顧客はデータ

ベースに蓄積。住み替えや分譲住宅の希望について訪ねるメールを逐次配信し、顧客を囲い込むなど、ネット通販の顧客管理手法も取り入れる。

当面は浜松市内の賃貸物件だけを取り扱う。初年度は三百六十件の仲介件数で売上高は約三千万円を目指す。事業が軌道に乗れば、分譲住宅の仲

介や静岡市、沼津市など県内主要都市にも事業を広げる計画。

浜松市の中心部では住友不動産や大和ハウスが高層マンションを建設中。政令市移行後は企業が支店などを開設するケースも増え、「市外、県外からの人口流入が多

い」(市都心政策課)。高齢者を中心に、郊外か

ら市中心部へ転居する人も多く、不動産仲介業の需要は増加している。同社はネット専業で既存業者との差別化を進め、顧客を獲得する。

2008年3月6日付
日本経済新聞
静岡経済39面より