

2024.summer



不動産業界の「常識」を変える
その原動力とは!?

【巻頭企画】

ゼロ仲介の鈴木社長に学ぶ
イノベーションの本質

晴海フラッグ速報
顧客管理システム分析
改めて押さえておきたい!
最新!! 法改正

常識を疑い、

お客様の気持ちに寄り添う

Interview

株式会社 グラウンド

代表取締役 鈴木 宏治

株式会社グラウンド代表の鈴木宏治さんは、仲介手数料0円で物件を紹介する「ゼロ仲介」というサービスで一躍注目を集めました。昨今ではYouTubeで「ゼロ仲介チャンネル」と「売る仲介チャンネル」を開設し、ノウハウの提供をはじめとして不動産の「気になる疑問」に答えています。古くからの商慣習が残る不動産業界において、先鋭的なアイデアを次々に考えつく源泉はどこにあるのか、鈴木さんに伺いました。

ゼロ仲介が誕生するまで

もともと父が弁護士だったこともあり、大学在学中から10年ほど司法試験の勉強をしていました。ただ、現実はその甘くなくて、受からなかったんですね。とはいえ生きていくためには仕事に就かなければならないし、どうしようか・・・と。ハローワークに行っても思うような仕事が見つからず途方に暮れていたんですが、たまたま、お世話になっている美容師さんから「不動産営業マンやってみたら？儲かるよ」と言われたんです。それで、お金もないし、とりあえずやってみようかと不動産業界に飛び込むことにしました。

その後、不動産に関わるさまざまな仕事をする中でLINE社が「LINE@（現LINE公式アカウント）」を始めるといったニュースが耳に飛び込んできました。LINE@と仲介手数料0円という仕組みを組み合わせたら、なにか面白いサービスができるんじゃないかと思い立ったのが「ゼロ仲介」のはじまりだったように記憶しています。



あらたな顧客接点 ブログからYouTubeへ

ゼロ仲介ではLINEで問い合わせ対応を行っているんですが、お客さんから聞かれたことにLINEのテキストだけで対応するのってなかなか難しいんですよね。それで、よく聞かれる質問をブログに書いて、そのURLをお客さんに教えたらいいんじゃないかって考えたんなんです。また、ブログを更新していくうちにアフィリエイトの方と知り合い、一通りの知識を教えてもらう中で徐々にブログを見た方からの問い合わせが増えてき

たんですね。マックスで45万PVを記録したときは、月の問い合わせが180件にまで達しました。

ただ、ブログのピークがいつまでも続くことではなくて、徐々にPV数は落ちていきました。そこで社員に、電話等で接客をするのと、YouTube動画を100本撮るならどっちがいいかと尋ねたら、みんなから「YouTube」って答えが返ってきまして。最初はスマホ一台で照明もなく、本当に手探り状態でスタートさせました。これまでブログで行ってきたことがYouTubeに移行した感じではあったんですが、動画の本数が増えるにつれて次第に問い合わせもくるようになりました。ブログやYouTubeを通して接客をしているような感覚でしたね。

ブログもYouTubeもそうですけど、やりたいなと思ったらとりあえずやってみるようになっています。一度やりたいと思ったことも、寝て起きて、また寝て起きたら気持ち少し冷めてくるじゃないですか。それがすごく嫌というか、怖いと感じるので、なるべくすぐに行動に移すようになっています。

ゼロ仲介への 「後ろめたさ」から 生まれた決意

そもそも僕自身、ゼロ仲介というサービスを提供してきた傍らで、どこかこう、後ろめたさがあったんですね。というのも、ゼロ仲介は他社の扱っている物件のうちがとって成約



に繋がっている、といった仕組みなんです。また、ゼロ仲介で扱っているのは建売物件だったんですが、売主が僕らを通さずに直接売買するような時代がくるんじゃないかという懸念もありました。ただ、その頃ちょうどYouTubeから売却の相談が増えていたこともあり、ゼロ仲介チャンネルに加えて「売る仲介チャンネル」を開設したら需要があるのではないかと思ったんですね。

そこで、約3年ほど前にYouTubeで「売る仲介チャンネル」を開設したのですが、最近では問い合わせの割合が完全に逆転していて、仲介ではなく売却の相談が大半を占めていますね。地域も様々で、全体の4割ぐらいは関東、近畿圏が割合、残りがその他といった感じですが、たとえば、活動拠点から離れていても、採算が合えば現地に赴いて相談のっています。



時代に合ったビジネススタイルの追求

僕が会社を立ち上げてからは、社員が会社に行きたくないと感じてしまつたことを避けたいと考えようになりました。わざわざオフィスに出社しなくて済むように、社内のやりとりはチャットワークやGoogleクラウドで完結させていますし、全員が顔をあわせるのも週2回だけです。ご飯を食べに行くのも1年に1回あるかどうかという感じです。もともとそうしたスタイルでやってきたので、コロナ禍で社会全体がリモートワークの導入を求められたときも、特に混乱なく平常時と同様に対応することができました。

退社時間についても、僕は17時に帰るんですけど、中には15時で帰って副業に取り組んでいる社員もいます。副業もリモート勤務も認めていますし、基本的にどこで何をしているか詮索するようなことはしませんが、また、移動でグリーン車を使えるようにしたり、社員でも接待交際費を使えるようにしたり。5人という少数で会社を回していることもあって、基本的には社員がやりたいと考えない、長く働きたいと思ってもらえるような体制作りを心掛けています。

新しい発想とチャレンジを恐れない

購入、売却とやってきて、今後はチャンスがあれば買取もやってみたいなど考えています。僕自身、事業を軌道に乗せる過程の中で、買取にそれほど関わることなくこまめに買ってしまっただけですね。なので、物件を買い取ることでお客さんからどういった反応が得られるのかとか、そういった部分を知りたいという気持ちがあります。あと、うちは大阪に会社があるんですけど、大阪にいながら東京の物件を売る。つまり、自社から離れたところにある物件であっても引き受けているんですが、そうした試みをいけるところまでやってみて、という気持ちもありますね。これまでも、これから先も、僕が楽しんで、トライしてみたいなと思ったことは後回しにせずにチャレンジする姿勢を大切にしていきたいと思います。

「インタビュー 織瀬ゆり」

一問一答!!

漫才とヒップホップと嫁とマーケティングが好きです!



プライベート

趣味	スニーカーを綺麗にする・漫才を見る・筋トレ
座右の銘	人生、だいたい運
特技	相手が考えていることがたまにわかります
幸せを感じる時	妻とごはんを食べているとき

好きなもの

好きなスポーツ	ラグビー
好きな本	火の鳥(マンガ)
好きな映画	ゴッドファーザーシリーズ(血とか縁とか義理とかを感じる映画)
好きな音楽	HIPHOP 90s-00sのR&B
好きな街(駅)	北浜

ビジネス

不動産営業のやりがい	エンド相手の売買仲介がメインなので、他人の人生に関わってる感があること
不動産業界の課題と感じること	レインズが全国で使われてほしい、もうちょっとデジタル化が進んだらいいのに
お客様との信頼関係を築くために心掛けていること	情報の開示・共有
不動産営業において特に重要だと考えるスキルや特性	返信の早さ、行動スピードの早さ(ちなみに僕にはどちらもありません)

YouTube Channel
ゼロ仲介チャンネル



YouTube Channel
売る仲介チャンネル



社長の こだわり

kodawari



TIME SCHEDULE

9:00~ 起床	12:00~ 家でMTG(外注先と)	12:30~ 出社	13:00~ 社員と打ち合わせ
14:00~ コンテンツ制作	15:00~ ライブ配信	16:00~ 査定の動画撮影	16:30~ 編集・お客様へ送る
17:30~ ジム	18:30~ 帰宅	19:00~ 家でゴハン	20:00~ テレビ、読書、映画鑑賞
23:30~ 就寝			

寝不足は最大の敵

最近思うのが、よく寝ている人には勝てないってことです。

僕自身、23時半に寝て、9時に起きるんですよ。不動産の仕事って瞬発力が必要な場面が多い一方、みんな夜遅くまで動いたりするんですよ。そうした中で普通の営業マンがスーパー営業マンに勝とうと思ったら、よく寝ている営業マンじゃないと勝てないなと。長時間働かないと決めていることもあって、普段の仕事は17時に切り上げていますし、そのあとはジムに行って、帰宅後は妻と食事をするようにしています。

福利厚生制度

少数精鋭で会社を回しているからこそ、長く働いてほしい。社員が辞めたいと感じる原因となることは徹底的に排除するようにしています。長時間労働はもちろん、無意味な詮索もしません。

- 人間ドックにかかる費用補助(年1回)
- 移動はグリーン車利用可能
- 原則としてリモートワーク(出社は週2回ほど)
- 副業可

スニーカー集めが趣味



(左から990・991・1700・1700)

昔からスニーカーが好きで、家にはたくさんスニーカーを所有しています。その中でも気に入ってよく履いているのはニューバランスのスニーカーです。



株式会社グラウンド

代表取締役 鈴木 宏治

大阪市北区西天満1-6-2 西天満サンエイビル4階 TEL.06-6360-9749 [URL https://ground-es.com/](https://ground-es.com/)

東京都23区の中古マンション価格は、

本当にいまだ高騰し続けているのか!?

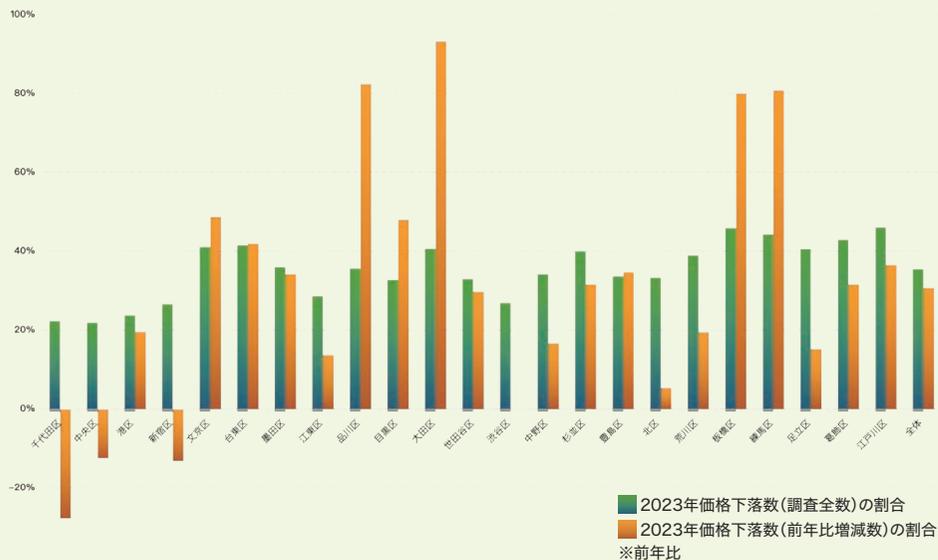
東京都23区の中古マンションはいまだに高騰し続けているというのが、昨今主流となっている論調です。マクロデータからもそのような見取れます。しかし実態は異なるようです。

マンションリサーチ株式会社ではこの実態を明らかにするために、東京都23区に所在する、中古分譲マンション約4000棟を対象に、2023年に価格が下落した中古マンションは、2022年と比較してどの程度増減したのかを調査しました。

【集計対象】

- 新耐震物件(築1983年以降)
- 40㎡以上
- 実需(オーナーチェンジを除く)
- 中古分譲マンション3942棟

東京都23区中古マンションの価格下落実態



2023年の東京都23区における価格が下がった中古マンションの数は、2022年と比較して約30%増加したと推定されます。特に、品川区においては約80%、目黒区が約50%と大幅な増加が見られました。一方で、都心5区においては、港区のみが約20%増加したものの、千代田区、中央区、新宿区は減少、渋谷区が横ばいとなっており、いまだその勢いが衰える事はないようです。

従って、見かけ上マクロデータでは東京都23区の中古マンションはいまだに高騰し続けているように見えますが、実際は物量が多く、価格も大きい都心5区が価格を引き上げているため、高騰しているように見えていると言えます。しかし実際は23区の多くのエリアで価格転換の予兆が見られています。

上記表の「2022年価格下落数」「2023年価格下落数」を比較しても都心5区を除けば、すべてのエリアで2023年の方が価格が下がったマンションが多くなっています。



福嶋 真司

マンションリサーチ株式会社
不動産データ分析責任者

不動産会社が改めて押さえておきたい！

2024年 主な法律・税制・制度の改正点

2024年は、年明けから法律や税制等の改正法の施行・適用が相次いでいます。実務に大きく影響する改正も含まれるため、あらためて確認しておきましょう。

Tax law amendment

法律・制度等	いつから	改正内容
相続空き家の3,000万円特別控除	1月1日	<ul style="list-style-type: none"> 買主が譲渡の日の属する年の翌年2月15日までに耐震改修・除去しても適用に 相続人が3人以上の場合は控除額上限が2,000万円に
マンションの相続税評価	1月1日	<ul style="list-style-type: none"> 時価と評価の乖離率が1.67倍を超える場合は時価の6割になるよう補正
生前贈与	1月1日	<ul style="list-style-type: none"> 暦年贈与の持ち戻し対象期間が3年から7年に延長 相続時精算課税制度で年間110万円の基礎控除枠が新設
住宅ローン控除	1月1日	<ul style="list-style-type: none"> 省エネ基準に適合していない新築住宅の適用除外 子育て・若者夫婦世帯優遇
不動産登記法	4月1日	<ul style="list-style-type: none"> 相続で取得を知った日から3年以内の相続登記が義務化
省エネ性能表示制度	4月1日	<ul style="list-style-type: none"> 販売・賃貸物件の省エネ性能を広告等に表示
働き方改革関連法	4月1日	<ul style="list-style-type: none"> 建設事業者等に労働時間の上限規制を適用
標準媒介契約約款	4月1日	<ul style="list-style-type: none"> インスペクション業者を斡旋しない場合の理由を明記

今年、不動産取引に大きく影響する「相続」に関する改正が目立っています。また、年明け早々から日経平均株価が急騰した一方で、歴史的な円安を記録。3月には、日本銀行がマイナス金利政策を解除しました。法律や制度の改正に加え、こうした動きも不動産市場や消費者の混乱につながりかねません。ここ数年は、人材不足や働き方改革、インフレも急速に進み、利益の圧迫に悩まされる事業者も多いのではないのでしょうか。これらの諸問題は「2024年問題」と総称されることもありませんが、今年で終わるというものではありません。現場ではこうした変化に敏感になるとともに、業務効率化に向けた改革が求められるでしょう。

マンションリサーチの業務効率化システム



■ 不動産データクラウド

過去10年分、3億件以上の事例閲覧・価格比較で、相場の把握・査定・顧客への説明・損益分岐点の計算などの業務を効率化。



■ ロボ査定

コミュニケーションが可能な査定書をショートメールで送付！査定業務の短縮に加え、他社との差別化が実現。



■ MATSUDAKE

自社ホームページから自動で掲載物件情報を収集し、内見率80%以上の値下がり物件専門の情報サイトに掲載。「待つだけ」で反響獲得

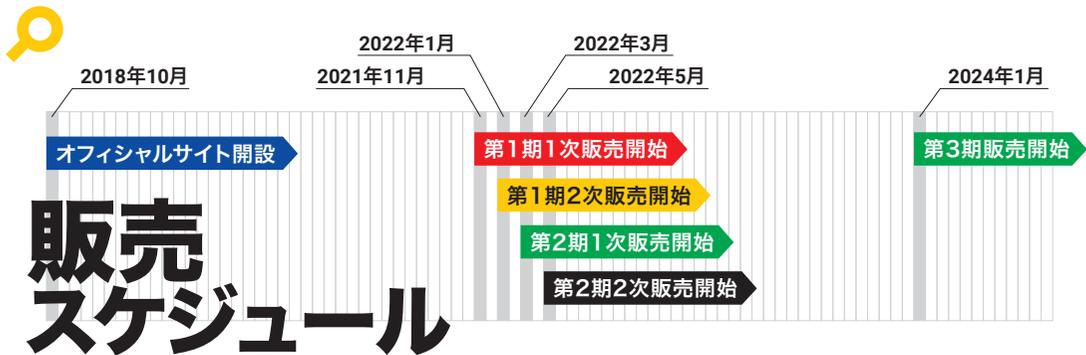




HARUMI FLAG

晴海フラッグ速報

東京2020オリンピック・パラリンピックの選手村を再開発した「HARUMI FLAG」。
 高い注目を集めているこのエリアは現在、販売が行われているのか？価格はどうなっているのか？
 弊社が保有する独自のデータを用いて、HARUMI FLAG最大の分譲街区である
 「SUN VILLAGE(第一工区)」に注目して分析していきます！



今回は最も売出し数の多かった(弊社調べ)
 SUNVILLAGEのC棟に注目して調査しました。(※販売中含む)

販売価格

分譲時価格		中古価格	
2LDK	4,990~10,790万円 (坪単価 271~288万円)	2LDK	7,900~10,400万円 (坪単価 392~515万円)
3LDK	5,790~12,630万円 (坪単価 263~453万円)	3LDK	10,500~15,000万円 (坪単価 438~543万円)
4LDK	7,090~7,440万円 (坪単価 257~270万円)	4LDK	11,780万円 (坪単価 427万円)

やはり噂通り、分譲時と再販時でかなり価格に乖離がありました。
 これから再販事例データの拡充がより進んだ際には、眺望や階数による坪単価の変動など、
 更に深堀りした分析をお届けしたいと思います！お楽しみに！

※弊社が独自に調査したデータを記載しております。内容に不備・誤りがある恐れがございますが、ご了承ください。

マニョニナビ一括査定

『追客自動化ツール』導入数ランキング



導入数ランキング1位とても嬉しいです！

KASIKAは24時間365日働く営業マンのように、売主様へAIによる査定情報提供したり、営業担当者を効果的にブランディングするためのノウハウメール/SMSを自動配信し、返信率と訪問査定の獲得率を大幅アップ致します。

買主向けには流通物件や自社物件を自動で抽出・配信できるので、手間をかけずに休眠顧客からの商談獲得が可能です。

導入事例150件以上をHPに掲載中なので、詳細はWEBでぜひご確認ください！

Cocolive株式会社 不動産営業部
松風 湧 様

不動産・住宅特化の営業自動化システム「Digima」を多くの方々にお選びいただき、大変嬉しいです！

「Digima」をご利用いただいているお客様・関心を持っていただきました方々にこの場を借りて感謝申し上げます。

今後もより一層Digimaをパワーアップさせ、訪問査定・再査定数UPのお手伝いができるよう精進させていただきます。是非ご期待くださいませ！



株式会社 コンベックス
小尾 駿一郎 様



導入数ランキング3位を受賞し、大変嬉しいです！

引き続き、皆様のお役に立てるよう努めさせていただきます。

【日本最大級】売主専用テレアポサービス

もう一括査定の反響メール見なくていいです！

「ミカタ」が選ばれる3つの理由

- ・反響取得後、平均2～3分以内に即電話
- ・最大14コールでしっかり追客(毎日2回×7日間)
- ・定休日なし、毎日9時～20時までフル稼働

全国200か所の事業所に導入いただいております。

ミカタ株式会社
大場 真理子 様

Other

企業のLINE公式アカウントから個別メッセージを配信。



4/19時点の査定依頼通知先における、各サービス専用アドレスの登録件数で集計しております。査定依頼通知先に設定されていない場合に関しては、弊社で確認できかねるため集計に含まれておりません。ご了承ください。



物件検索サイト作成
自動物件メールの配信等



重要なメールをLINE・Chatworkなどに即時転送

KASIKA

追客のミカタ

についてもっと知りたい方は

P-14(KASIKA) × P-10(追客のミカタ)で詳しいサービス内容をチェック！

一括査定レビュー★ランキング

集計期間:2024.1.16~2024.04.15

 RANKING **1位**
★★★★★ **4.30**

To Plus, Inc.

OSAKA-KANSAI/JAPAN

株式会社 To Plus

住所 大阪府北区東天満1-3-10
南森町アーバンビル 9F・10F

URL <https://toplus.co.jp/>



★★★★★

・東京都杉並区 ・査定時期/2024年4月

担当者の方のレスポンスが早く、安心して話を進めることができました。また、一つひとつ納得のいく形で対応いただけたことも良かったです。

🏆 受賞コメント!

この度1位を受賞でき、大変嬉しく感じております。ご査定を頂いたお客様には、心より感謝申し上げます。不動産業界は競合他社が多く、各社で競争が常に繰り広げられております。弊社では差別化を図る為、お客様の様々なニーズにお応えできるよう全力を尽くしております。お客様からの「ありがとう」が弊社の活力です。少しでもお客様に感謝されるよう日々精進致します。



★★★★★

・千葉県佐倉市 ・査定時期/2024年1月

とても親身にご検討頂きご連絡も密でした。他社とも比較して買い取額を高くしてもらい最終的に売却をお願いする予定です。



RANKING **2位**

★★★★★ **4.20**

LANDNET

株式会社 ランドネット

住所 東京都豊島区南池袋1-16-15ダイヤゲート池袋 7階

URL <https://landnet.co.jp/>



RANKING **3位**

★★★★★ **4.00**

Reviance
株式会社リバアィアンス

株式会社 リバアィアンス

住所 東京都豊島区南大塚3-32-10
今井保全ビル2・6F

URL <https://www.reviance.co.jp/>



★★★★★

・東京都港区 ・査定時期/2024年3月

担当の方がわざわざ私の会社近くまできていただいて、不動産投資について親切に色々教えていただきました。レスポンスも1番早く資料も提示していただきました。

? 一括査定のレビュー★で評価されているポイントとは?

マンションナビ一括査定の過去1年分のレビューコメントをAIで分析し、その出現度を順位づけすることで、一括査定ユーザーがどのようなポイントで評価をしているのかを可視化してみました!

1

担当者の対応の良さ

2

提供される情報・資料の充実度

3

査定額・金額に関する評価

4.売却意向に合わせたタイミングの提案 5.コミュニケーション方法(電話やメール)の好み 6位以下 専門性など

1位の「対応の良さ」は、星の数を最も左右するポイントでした。最後はやはり「人」が重要になるのですね...!4位の「売却意向に合わせたタイミングの提案」は、寄り添う姿勢を見せてくれた担当者様に、売却時ぜひお願いしたいというコメントが多く見られました。検討段階の方が多く一括査定だからこそこの評価軸と言えます。

※ユーザーローカルAIテキストマイニングによる分析(<https://textmining.userlocal.jp/>)

日本最大級の 売反響専門 テレアポ代行サービス

この広告からのお問い合わせいただいた方に限り！

初期費用半額キャンペーン

- 案件の取りこぼしが気になる。。
- 人手が足りなく、うまく営業できない。。
- 休みの日に反響が入りしっかき休めない。。

このようなお悩み解決します！



携帯のカメラをかざすとサービス
資料がダウンロードできます

FAX:03-6745-8096

〒101-0041

TEL:03-6265-4750

東京都千代田区内神田2-15-2

 **MIKATA Co.,Ltd.**



データ事業開発室 発足



不動産ビッグデータ × マンションデータ
取引事例3億件 × 全国14万棟



販売の履歴を“点”で見るのではなく
売出開始から販売終了までの
値動きもデータベース化

- 販売・募集開始からどのくらいの期間がかかったのか
- 当初からどの程度値下げしたのか
- 販売途中での取扱い会社の変更
なども把握可能!

エンドユーザ様へのご提案資料、相場把握、値決め用データとして
不動産仲介・買取会社様にご好評いただいております!

データ分析レポート作成実績

仲介 すべて市区町村別にご提供

- 市況分析
在庫数、新規売り出し数、価格改定数、販売期間などの傾向
- 売り出し戸数が多いマンションランキング
- 成約坪単価の推移
- 物上げ数多い会社ランキング

買取

- 仕入れ、売り出し価格の根拠データ(物件、エリア別)

データ作成
お見積りの
ご相談は
こちら

貴社向けに
カスタマイズ
可能

イタン相談室は今年 新しい集客の形として誕生しました

完全無料

初期設定不要

先行者利益

itan - マンションナビ イタン相談室
COUNSELING ROOM



ペアローンの場合 離婚後住み続けられますか？

福岡市・40代／女性

管理会社と入居者の トラブル

仙台市・50代／男性

不動産会社の選び方を
教えてください
大田区・30代／男性

円安のため不動産で
資産保有したい
水戸市・40代

マンション売却後に
発覚した隠れた瑕疵
についての責任範囲

札幌市・50代／男性

まだ、ライバルのいない世界で
あなたがサービスの**“先駆者”**になりませんか？
— あなたの答えを届けよう —

シングルマザー
ということが原因で
住宅ローンに
通らないことは
ありますか？

松戸市・30代／女性

省エネ基準適合
義務化の影響

葛飾区・20代／女性

タワマンの資産価値
暴落に対する対策は？

江東区・30代／男性

遺言書によるマンション
相続の効力とは？

台東区・50代／女性

クレジットスコアが低い場合の住宅ローン
審査への影響について

足立区・20代／女性

高くマンションを
売却したいです
宇都宮市・50代／女性

月間訪問数約50万件／マンションナビが運営する不動産お悩み相談室

＼ちょっとでも興味があったら／
『イタンの山本』宛へ
お気軽にお電話ください



マンションリサーチ株式会社

03-5577-2041

営業時間：平日10:00～18:00

売買仲介会社様の経営者・現場マネージャー向け!

現地開催

営業一人当たり年間**1,800万円**の手数料を稼ぐための実践、仕入れセミナー



※2023年春、梶本氏が登壇した某不動産査定サイト様主催のオンラインセミナーにおいて、満足度アンケートに「非常に満足・満足」と回答された方の割合。

日程

名古屋

6/25(火)

九州(博多)

7/9(火)

滋賀(大津)

7/23(火)

埼玉(大宮)

8/23(金)



参加費

19,800円(税込)

※1社3名迄参加可能

申し込みはコチラ



不動産業界専門の集客・教育コンサル、梶本先生直伝！
媒介・買取を増やす為の手法○種を大公開！

全国8ヶ所を巡るセミナーツアーの第1弾!! あなたの地域に伝説の男、梶本先生がやってくる!!

本勉強会では、反響に繋がるDMやチラシの効果的な活用法、一括査定サイトの攻略術、売主の心を掴む査定書の書き方、さらには商談時の切り返しトーク集などなど、悩めるあなたに明日から即実践ができる具体的なテクニックを徹底レクチャーいたします。
当日は講義以外にも相談が出来る時間も! 参加費以上の価値と学びをお約束します。

RE;CO 株式会社レコ

取締役コンサルティング本部長

梶本 幸治

プロフィール

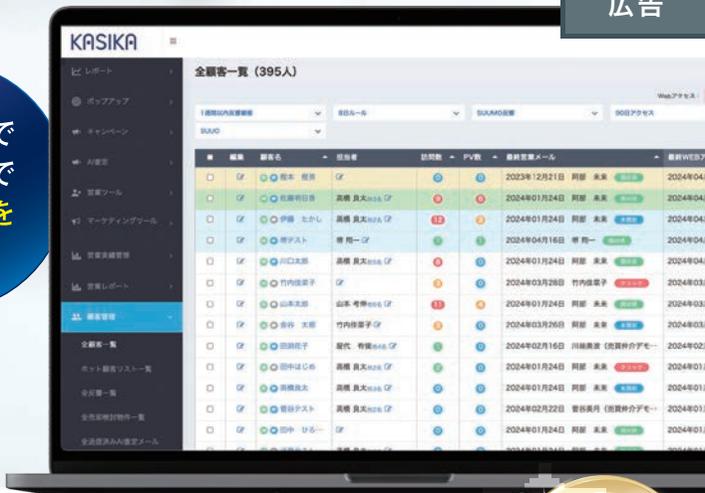
不動産業界専門の集客・教育における第一人者として、全国のクライアントから絶大な支持! 不動産集客専門サイト「梶本のコンサル」を運営し、特に「仕入れ手法の理論」と「実践」において、数多くの不動産会社から高評価を得ている。

不動産業界向け

追客・商談
管理ツール

KASIKA

自動追客で
手間ゼロで
来店アポを
量産！



※2024年2月末現在

特別
価格

マンションリサーチ様のこのチラシを見た方は特別価格として、

初期
費用

50,000円が**無料**となります！



自動メルマガ作成並びに、
豊富なテンプレートなど
追客施策に使える
コンテンツをプレゼント

有効期限 2024年7月末までに申込書をご提出頂いた方に限ります。予めご了承くださいませ。

買主向け新着価格メルマガ



お客様の興味を惹く物件を自動配信して
再反響を効率的に獲得

KASIKAでは、お客様の条件や好みに合わせた物件情報を、各種ポータルサイトや流通機構から自動的に取得し、お客様へ自動配信できます。自社で掲載していない物件も含め、様々な物件情報を手間をかけずに配信可能です。

再反響率、脅威の18.38%超え！

思わず問い合わせをしたくなる仕組みを搭載

お客様一人ひとりに合わせた最適な物件情報の配信を実現し、不動産会社様へ思わず相談したくなる様な問い合わせフォームのデザインにより、お問い合わせの意欲を高めます。お問い合わせ止まりのお客様へ自動配信で再反響率は脅威の18.38%の実績を計測しています。 ※当社クライアントのデータを基に算出(問い合わせ数÷メルマガクリック)



売主向けAI査定メール



面倒な追客とはおさらば！

KASIKAが営業マンの代わりに自動フォロー

一括査定サイトからの反響があったがまだ音沙汰のない売主への追客の手間を大幅に削減します。定期的に AI が査定情報を自動配信して、営業マンの代わりに中長期的なフォローアップを自動化し、効率的な追客を実現します。

お客様の活動分析機能で
売却の気持ちをしっかりとキャッチ

お客様の活動を可視化し、売却検討を始めた最適なタイミングを明確に把握することができます。お客様の気持ちが高まった段階で営業アプローチができるため、効率的にアポ獲得が可能になります。



導入事例



株式会社東宝ハウス横浜 様

自動追客で
11件の来店予約を獲得
自動メルマガで平均8件、最高11件の来店予約の獲得を実現し、安定的なアポ獲得を実現できています。



MEマイホーム計画株式会社 様

HPアクセスと
再反響アポ数が大幅アップ
メルマガでHPが急増し、休眠顧客から月平均2件のアポ獲得も創出できています。



株式会社東宝ハウス船橋 様

追客をデジタル化し、成約率1.3倍、会員登録1.8倍を実現
再反響率が昨対170%アップ、成約率も1.3倍も増え、サブポート含め大満足しています。



明和地所株式会社町田店 様

KASIKA活用で
着電率が2倍アップ！
着電率が2倍上がったことに加え、自動追客と顧客分析の結果、アポ・媒介契約が大幅アップしました



京王不動産株式会社 様

KASIKA導入で
媒介契約を安定的に獲得
KASIKAの専任担当者と一緒に休眠顧客の掘り起こし施策を行い、媒介契約が安定的に獲得できるように！



株式会社永大ハウス工業 様

導入後、休眠顧客からのアポ獲得20件以上
KASIKAさんの専任担当者さんの手厚いサポートのおかげで、再反響アポを20件以上獲得できました。



不動産会社の争点

「普段話題にすることはないけど、実はちょっと気になるテーマ」

で皆さまの回答を集計し、多数派はどちらかを翌号で発表します！



回答はこちらから！

こちらは読者様アンケートも兼ねております。

皆様のご意見を反映し、より良い誌面を目指してまいりますので、

ご回答のほどよろしくお願いたします。



デザイナー：岡村 尚史

地元自慢 私の出身はどこ？

海と山、豊かな自然に囲まれ、歴史的・文化的遺産が多く残る地域です。

現存する天守12城のうち2城を有しています。

リアス式海岸による海産物が豊富で特に「鯛」「ハマチ」が有名です。

また1年を通して温暖で晴れの日が多く、柑橘類の生産地としても知られています。

私の体感ですが、「キウイ」の生産量が日本一というのは

あまり浸透していないかもしれません...^^;



編集後記



営業：門前 美き野



Mansion Navi Magazine ZERO、早くも第3号となりました。時の流れって爆速～～👉

最近是不動産会社さんに伺う際に必ずZEROを持っていっているのですが、

皆様すごく褒めてくださるので嬉しくなっちゃったりしちゃったりしています。(甘やかされていますね)

そろそろ届くの待っていている方もいらっしゃるのでは、、、?と図々しく思う今日この頃です!!!!