

初公開

地方の賃貸管理・不動産会社様へ

管理戸数増 空室対策 ストック収入

年間包括型法人特化マンションリー事業

0から新規参入して 法人特化マンションリー事業 契約件数 460件 年間売上 8,300万円 達成

法人特化マンションリーセミナー

講座内容&スケジュール 東京 2020年1月24日(金) 13:00~16:30 (株)船井総合研究所 五反田オフィス

講座	セミナー内容
第1講座	<p>法人特化マンションリー事業のポイントと業界時流</p> <p>セミナー内容抜粋① マンションリー市場の現在の時流と今後の成長ポイント セミナー内容抜粋② 高稼働・高収益を実現する仕入ターゲットと家具家電コーディネートのルール セミナー内容抜粋③ 業績を一気に上げるための空室物件仕入戦略</p> <p>株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 収益不動産チーム チーフ経営コンサルタント 有山 恭介 船井総合研究所に入社後、不動産会社の業績アップ・資金調達改善のコンサルティングに従事。戸建て旅館や法人マンション、収益売買など、主に賃貸管理会社向けに新業態付加による業績アップを支援。緻密なデータ分析によるマーケティングを得意としている。</p>
第2講座	<p>競争が激化する地方商圏で、法人特化マンションリー事業へ新規参入して契約460件獲得!売上8,300万円の軌跡</p> <p>セミナー内容抜粋① 高稼働を維持するための料金設定基準や物件評価・査定仕組み セミナー内容抜粋② 安定的に月間100反響を獲得するネット集客戦略 セミナー内容抜粋③ 100室を2名で運用できる稼働・収支管理システムと外注の仕組み</p> <p>株式会社 さくらリアルティ 代表取締役 井上 慶一氏 株式会社さくらリアルティ代表取締役社長。2017年にマンションリー事業へ参入し、2年間でマンションリー物件100室を達成。昨年度は稼働物件数を期初30室から期末で90室まで拡大し、売上7,000万円、粗利2,600万円を達成。マンションリーマンション「さくらす」ブランドを掲げ、年々成長を続けている。</p>
第3講座	<p>法人特化マンションリー事業成功のための仕入・商品・集客・オペレーション</p> <p>セミナー内容抜粋① 高稼働を維持する賃料設定基準・物件コーディネートの標準化 セミナー内容抜粋② 安定的な仕入れを実現する物件評価・査定仕組みと業務の定型化 セミナー内容抜粋③ 集客数最大化のためのインターネット集客戦略と法人営業の型作り</p> <p>株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 マンションリーチーム 関口 采己 船井総研に新卒で入社。入社以前の行政やNPO法人での従事経験から、マクロから見た市場の分析に強みを持っている。入社後は不動産会社の業績アップコンサルティング、外食・福祉事業所などの採用コンサルティングに従事。実行支援ツールやマニュアルの作成、WEB分野からの実行可能なコンサルティングを行っている。</p>
第4講座	<p>法人特化マンションリー事業を開始してエリア一番になるための実践事項</p> <p>セミナー内容抜粋① 管理戸数0の会社でも立ち上げ可能な仕組み セミナー内容抜粋② 立ち上げ初年度から100室を仕入れるための専任体制づくり セミナー内容抜粋③ 明日から実践していただきたいこと</p> <p>株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 収益不動産グループ グループマネージャー シニア経営コンサルタント 青木 一将 収益不動産販売事業の業績アップ・活性化を手がけている。市場調査、マーケティング戦略、現場レベルでの売上アップ提案まで実施。賃貸仲介・管理事業を基盤としている企業の支援先も多く、特に賃貸管理会社の強みを活かしたオーナー向け売買事業・収益売買事業の立ち上げと活性化に多くの成功事例とノウハウを持つ。</p>

WEBからもお申し込みいただけます!

右記のQRコードを読み取り頂き WEB ページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
 セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/054497>

九州初上陸!!

経営者様向け企画 開催日時 2020年1月24日(金) (株)船井総合研究所 五反田オフィス 13:00~16:30

管理戸数増 空室対策 ストック収入

法人特化マンションリー事業

契約件数 年間売上 460件 8,300万円 達成 営業利益率10%

空室物件を仕入れて法人向けに短期で貸し出すだけで 地方の賃貸管理会社の新たな柱を確立!!

- 事例1 毎月の反響100件超! 反響を獲得する集客手法
- 事例2 平均稼働率70%を維持し初年度黒字化するための賃料査定手法と管理システム
- 事例3 物件仕入を制す! 他社から空室物件を安定的に借上げる手法
- 事例4 法人契約0からでも法人契約50%以上を達成する法人向け契約手法



ゲスト講師 株式会社 さくらリアルティ 代表取締役 井上 慶一氏

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken TEL.0120-964-000 FAX.0120-964-111 法人特化マンションリーセミナー お問い合わせNo. S054497

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 054497

競争が激化…既存事業が
なかなか成長しない…
管理拡大/生産性アップ
のための賃貸新事業

地方商圏 × 新規顧客 × 希少商品

法人特化マンションビジネス

人口減少での
市場縮小に
悩む地方都市で
生き残る!

仕入 商品化 集客

成功事例大公開!!

このような経営者様はご参加下さい!

賃貸仲介市場に限界を感じ
新しいビジネスを探している会社様

管理が伸び悩み、自社の
商品力に課題を感じる会社様

短期賃貸市場に参入したいが
市場がつかめず踏み出せない会社様



地方エリアでの
マンションは難しいと
感じている会社様

新人・若手社員でも活躍できる
高収益・高生産性ビジネスに
取り組みたい会社様

特別ゲスト講師

株式会社 さくらリアルティ 福岡県福岡市

法人特化マンション事業に0から参入して契約460件・売上8,300万円



株式会社 さくらリアルティ
の紹介

2002年に設立し不動産管理事業を展開する地域の賃貸管理会社です。2018年1月よりマンション事業を立ち上げ、約1年半で稼働100室運用、年間で460契約、売上8,300万円まで成長させました。自社ホームページを中心としたネット戦略で月間反響を毎月100件獲得し、事業を安定させています。



ゲスト講師

株式会社 さくらリアルティ
代表取締役 井上 慶一 氏



札幌を中心に約200室を運営しながらも平均稼働率70%を達成!

仲介市場が厳しい中、短期賃貸市場で札幌市内1位のシェアを獲得!

北海道札幌市 株式会社 アセットプランニング

長野を中心に約300室を運営、仲介店舗のない高崎市や小田原市など

新エリアにも進出し売上2.6億、粗利8,000万円を達成!

長野県長野市 株式会社 レントライフ

今回のセミナーで公開する 最新ノウハウとポイント

初年度で100室運用するための物件仕入方法

Point 1 受託率50%以上の
物件評価・査定システム

Point 2 初年度100室仕入のための
行動指標とツール・ノウハウ

Point 3 未経験の管理会社でも30日で事業を開始できる
業務提携パッケージと法的観点



短期賃貸物件として稼働する物件の商品化

Point 1 大手競合と差別化するための
設備・備品・仕様・商品ラインナップ

Point 2 集客のポイントはポータルサイト攻略にあり!
効果的なポータルサイト選びと活用方法

Point 3 担当1名で100室、反響対応～運営までを実践する
オペレーション手法



稼働率70%を達成する集客手法

Point 1 反響を安定させる
ポータルサイト攻略のための掲載手法

Point 2 月間反響100件を達成する
マンション専門ホームページの作り方

Point 3 法人比率をアップするための
包括契約と法人向け契約形態

Point 4 法人からのリピート30%を達成する
法人営業手法

