

ワンストップで生き残る 中小不動産の新経営戦略

STYLE *of* TOKYO



スタイルオブ東京とは～会社概要

- 「毎日を楽ししく暮らす」住宅取得のお手伝い

設立 : 2006年12月

資本金 : 1000万円

事業所 : 東京本社（港区南青山）

事業内容 : 住宅購入コンサルティング業



ワンストップサービス

中古物件探しからリノベーションまでを
ひとつの窓口で行うサービス



今日お話したいポイント

● 中古物件購入＋リノベーションで必要なこと

1 Point 1

集客には魅力ある商品作り！

2 Point 2

営業はとにかくスピード！

3 Point 3

ワンストップだからリスクヘッジも大事！



なぜワンストップサービスがいい？

● だからワンストップ・・・。

1 失敗したくないから

中古は怖い。。希望のリフォームができない
お金が足りなくなるのではないかと思う

2 面倒くさいから

ひとつのところでお願いしたほうがなにかと
都合がいいのではないかと思う

3 掘り出し物物件があるのではないかと？

リフォームに適した物件を紹介してもらえらると思う



失敗したくない（中古は怖い）

Question

- 後からではもうおそい！
 - ・ 壁が壊せない
 - ・ 配管が動かさない
 - ・ 雨漏り、シロあり
 - ・ 構造の欠陥
 - ・ 予算があとでUP
 - ・ 希望のリノベができない

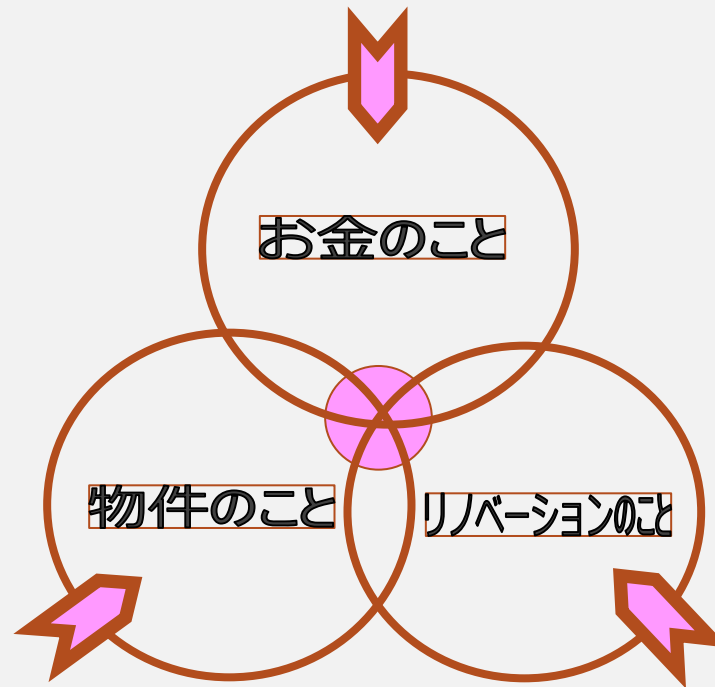
Answer

- 必ず購入前にチェック！
 - ・ リノベプラン
 - ・ インスペクション
 - ・ 物件調査
 - ・ 管理規約
 - ・ 修繕履歴・修繕計画



お客様が求めるものは・・・。

不安解消してくれるサービス





Point 1 集客には魅力ある商品作り

- お金のこと

FPによるファイナンスサポート

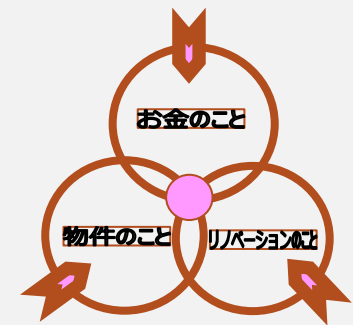
(火災保険・生命保険・ライフプランシュミレーション・税金まで全て対応)

- 物件のこと

オリジナル物件調査報告書・インスペクションサービス

- リノベーションのこと

リノベーションプラン・見積作成





Point 1 集客には魅力ある商品作り

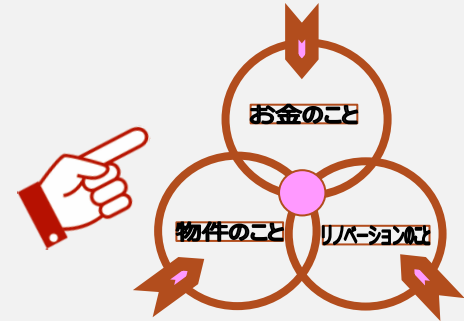
- リノベーションに特徴があると集客しやすい！





Point 1 集客には魅力ある商品作り

● 相談会で聞かれることは



● 相談会でお話すべきことは自社の強み

項目	内容
会社概要	会社名、所在地、設立年月日、従業員数
サービス内容	不動産売買、賃貸、リフォーム、リノベーション
強み	豊富なプランナー、丁寧な接客、最新の設備



* 住まいの間取りは**フリープラン!**

最適な間取りは家族構成や暮らし方によって様々。当社の経験豊富なプランナーがそれぞれのご家族に合わせてご提案します。



個別物件アレンジチェックシート

物件概要

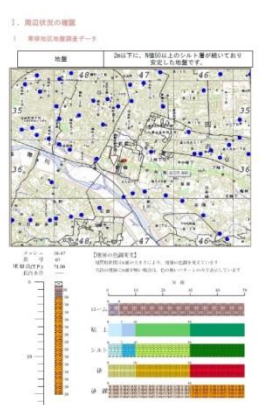
物件名称

物件所在地

物件概要

物件概要

物件概要



* **価格設定**でわかりやすい

工事費は床面積とプラン内容をベースに何通りもシミュレーションされた資料で確認できるので安心。

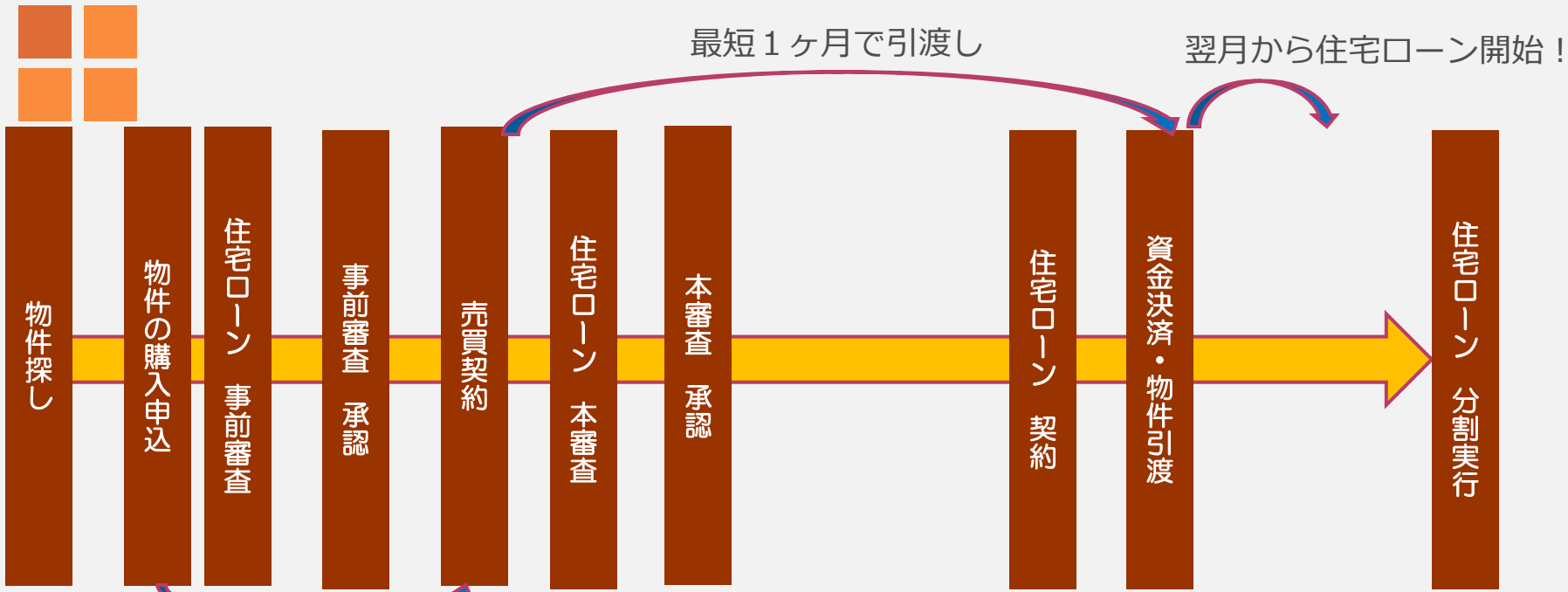


■ ■ ■ ■ 中古購入＋リノベーションは
とにかくスピード！

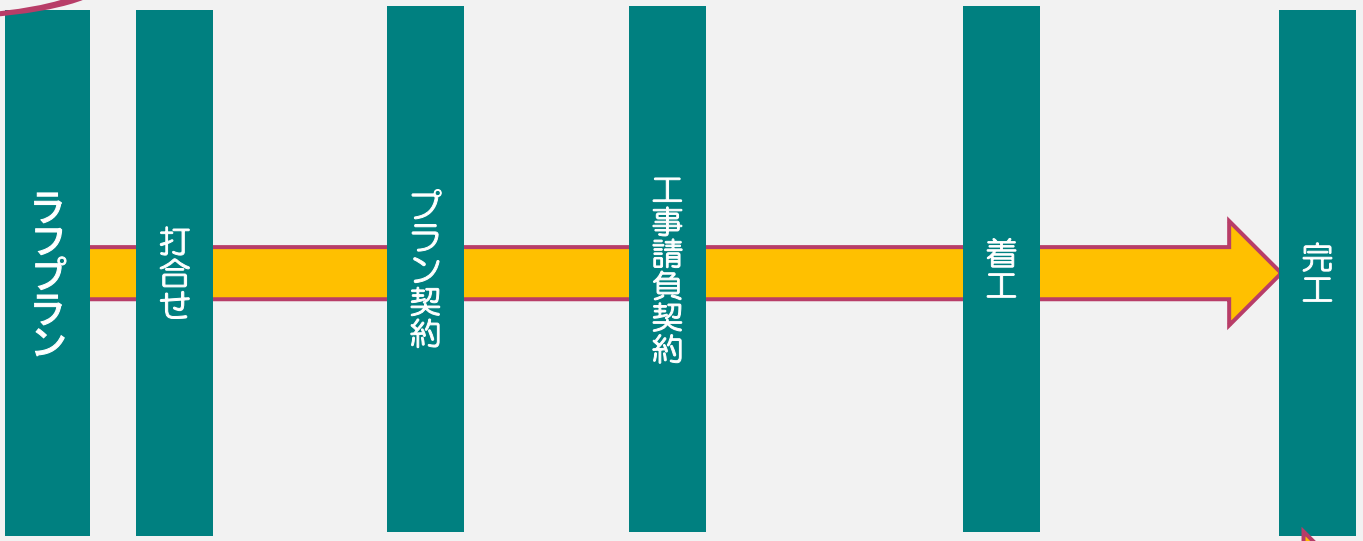


Point 2 中古物件は即決が必要

- 物件情報が少なく、競合が多い市場では、いかに即決定していただくかが重要！
- 物件案内の際・購入申込の際にはしっかり判断できる情報を提供しなければならない



最短1週間で契約

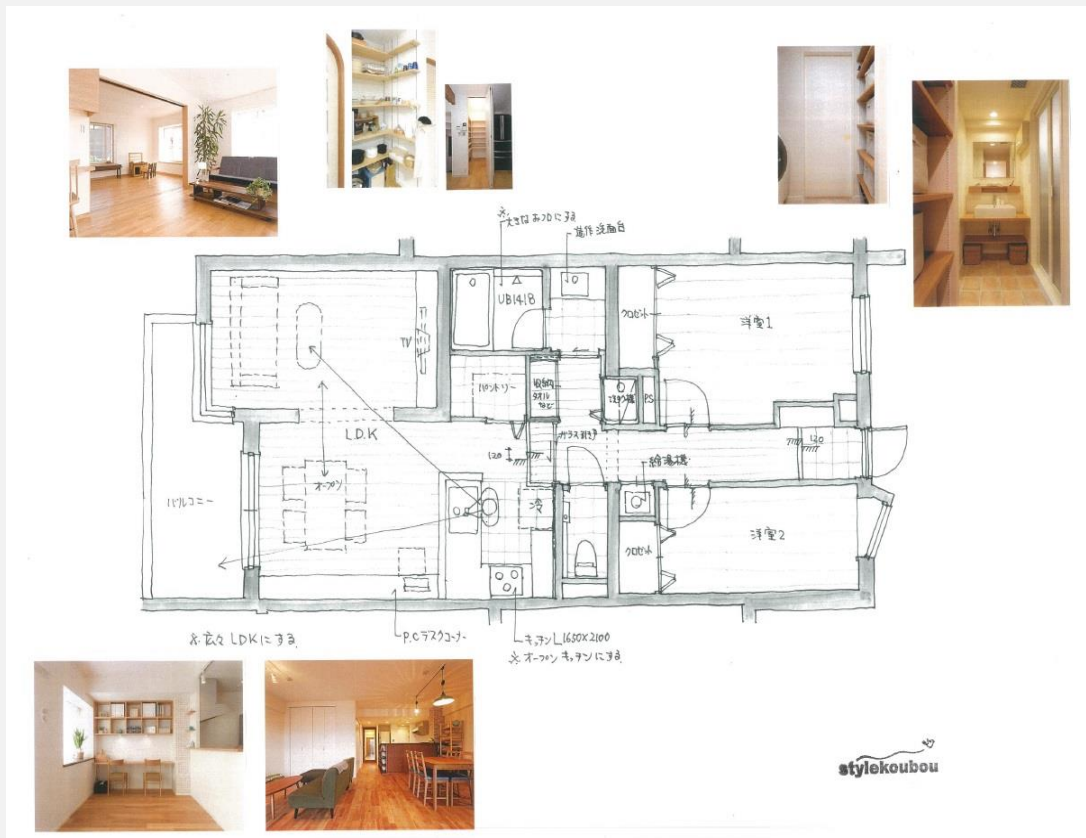
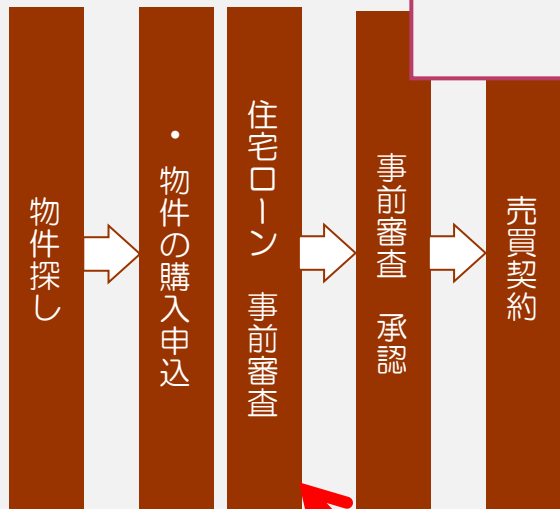


中古+リノベは時間との戦い！！



Point 2 契約までは魔の一週間

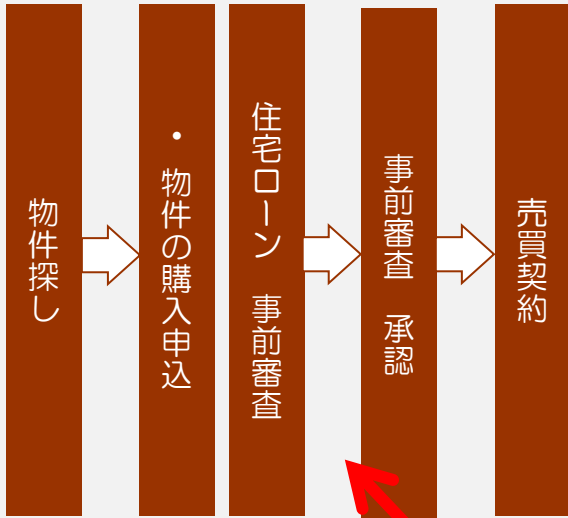
リフォーム分もお借入れる場合は見積もりが必要



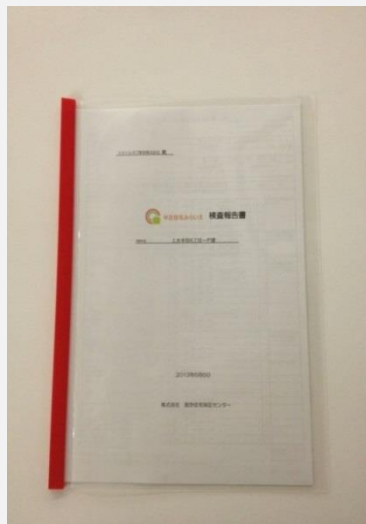
リフォームにはどんなプランで、いくらかかるか？を検証



Point 2 契約までは魔の一週間



ご報告書



物件の状態を調査する



■ ■ ワンストップだから
■ ■ リスクヘッジも大事



Point 3ワンストップだからリスクヘッジも大事

Question

- 後からではもうおそい！
 - ・ 壁が壊せない
 - ・ 配管が動かさない
 - ・ 雨漏り、シロあり
 - ・ 構造の欠陥
 - ・ 予算があとでUP
 - ・ 希望のリノベができない

失敗したくない！



契約後にわかったら
クレームです！



Point 3ワンストップだからリスクヘッジも大事

- 内見時から契約までにやるべきこと。

1 管理規約を徹底チェック！

床の仕様変更や水廻りの位置変更ができないことも

2 物件の現状を事前に徹底チェック！

構造・配管・床・天井はリフォームプランに影響する

リスクは先にお客様に伝える



今日お話ししたかったこと

ワンストップで生き残る中小不動産の新経営戦略とは・・・。

- 不動産業は集客コストが大きい！
- 不動産業者は建築知識が足りない！
- 売り物件がなければ自分を売るしかない！
- リフォーム会社が片手間にやれるほど不動産業界はあまくない！

「課題」

専門知識をもつプロとサービスを求める顧客がどう接点をもてるか
物件情報がオープンになるようにするにはどうしたらよいか
住宅ローン審査の流れやあり方をどう変えるか