



報道関係者各位
プレスリリース

2011年6月8日
リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社

...

「今すぐ空室を埋める！【客付・リーシング】実践セミナー」
開催のお知らせ

...

リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社(以下 LMC、本社：東京都港区、代表取締役社長 CEO：阿久津 裕)は、2011年6月21日、賃貸マンションの管理会社・プロパティマネジメント担当者を対象とした「今すぐ空室を埋める！【客付・リーシング】実践セミナー」を開催いたします。

3月の繁忙期を直撃した東日本大震災は、賃貸マンションの仲介マーケットにも多大な影響を与えたと予想されます。これにともない、不動産管理会社・プロパティマネジメント会社の多くで震災後の仲介マーケット動向に合わせた「客付・リーシング」手法の見直しが図られています。

今回のセミナーでは、LMC が都内仲介会社約 300 社へ実施したアンケート調査に基づき、「震災が都心部賃貸住宅マーケットに与えた影響」と題して、仲介現場の生の声に基づく最新のマーケット動向を解説いたします。

また、賃貸マンションに特化した「客付・リーシング」において多数の実績を有する LMC のコンサルタントが、震災後のマーケットで空室を埋めていくための、露出効果の高い空室図面の制作方法や情報流通のあり方について、すぐに使える実践的なノウハウを開示いたします。

【講演内容】

- 第 1 部 繁忙期直撃のインパクトを探る
震災が都心部賃貸住宅マーケットに与えた影響
 - 第 2 部 エンド客への露出度アップで競合に差をつける！
「空室を埋める」ための物件情報の見せ方・流し方
- 講師 リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社
担当コンサルタント

【開催概要】

開催日 2011年6月21日(火) 13:00~15:00
会場 LMC 本社セミナールーム (東京都港区芝3-6-9 芝公園プラザビル3F)
定員 15名
参加費 2,000円(税込)

【LMC 事業概要】

LMC では、賃貸マンションに特化したマーケティングサポート業務のご提供を行っております。ダイレクトマーケティングの手法を取り入れ、テレマーケティングによるレスポンスデータ(反響、内見、申込等)の取得・蓄積・集計・分析を行い、その結果を通じて、物件の稼働率向上のサポートを行っております。一方で、賃貸マンションの入居者に対する、顧客維持活動(CRM)にも力をいれており、物件の稼働率維持を目標に、様々なソリューションの提供を行っております。

【会社概要】

会社名 : リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社
所在地 : 〒105-0014 東京都港区芝3-6-9 芝公園プラザビル
代表者 : 代表取締役社長 CEO 阿久津 裕
資本金 : 200,000 千円
主要株主 : みずほキャピタル株式会社、SMB Cベンチャーキャピタル株式会社
株式会社ジャフコ、当社役員等
従業員数 : 45名
URL : <http://www.lmc-c.co.jp>

本件に関するお問い合わせ

リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社
担当 : 経営企画部 神藤(カントウ)
TEL : 03-5419-1900
FAX : 03-5419-1923
E-mail : info@lmc-c.co.jp

賃貸マンション管理会社・PM担当者のための 今すぐ空室を埋める!【客付・リーシング】実践セミナー

2011年6月21日(火) 13:00~15:00 【参加費】2,000円

I. 繁忙期直撃のインパクトを探る I. 震災が都心部賃貸住宅マーケットに与えた影響

- ①客足への影響は甚大?それとも限定的? 仲介会社に聞く震災の影響度
- ②従来の常識は通用しない? 震災で見直されるエンド客の希望条件
- ③いま、どんな物件が埋まっているのか——最新募集・成約状況
- ④繁忙期ズレこみで6~7月が勝負どころ! 今後に備えた不動産客付・リーシングの方法論

3月の仲介繁忙期を直撃した「東日本大震災」は、都心の賃貸マンション市場にどれだけの影響を及ぼしたのでしょうか? すでに公開されている各種データと、有力仲介会社への独自ヒアリングから、震災後の最新市場動向と今後の閑散期に対応する客付・リーシングの方法論を解説します。

II. エンド客への露出度アップで競合に差をつける! II. 「空室を埋める」ための物件情報の見せ方・流し方

- ①気づいていますか? 仲介会社が抱えている、空室情報への不満点
- ②仲介会社が求める空室情報の必須条件
- ③御社でもすぐに使える! 仲介担当・エンド客へ印象づける物件図面の制作実例
- ④物件のファンになってくれる仲介会社を増やす方法

御社が募集中の物件情報、エンドのお客さままでしっかり届いているのでしょうか? 大量の空室情報の中から御社の物件を効率よく来店客に紹介してもらうには、接客対応をする仲介担当者への認知度向上が不可欠です。高稼働物件で数多く実践されている、空室情報の見せ方・流し方のノウハウをセミナーで明かします。

主催: リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社

講師: リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社
担当コンサルタント

セミナー参加特典

“仲介会社への認知度を高める” オリジナル図面プレゼント

セミナーの内容を反映させた
御社オリジナルのカラー図面となります。
その効果をぜひ体感して下さい!
※事前に空室物件の図面と外観・内観の
写真をご用意下さい。
(詳細は申込時にご連絡致します)

【日時】2011年6月21日(火) 13:00~15:00
【会場】LMC本社セミナールーム(都営三田線「芝公園」徒歩1分)

【参加費】2,000円 【定員】先着15名様限定

LMCセミナー事務局行

FAX: 03-5419-1923

本セミナーのお問い合わせ先

TEL03-5419-1904 セミナー事務局担当 カントウ

リーシングマネジメントコンサルティング

検索

【申し込み欄】

会社名:

氏名:

住所:

MAIL:

TEL:

FAX: