

参加無料!
2時間集中セミナー
好評につき
追加開催!

賃貸マンション管理会社・PM 担当者必聴
第二繁忙期突入! 今すぐ空室を埋める
【賃貸客付・リーシング】実践講座

日時:2011年9月27日
16:30~18:30
会場:グランパーク
JR「田町駅」徒歩5分

反響を増やし、空室を埋めるノウハウ、お伝えします。

9月に入り、賃貸マンションマーケットも第二繁忙期を迎えました。
しかし本年は震災の影響もあり、今後の客付け・リーシングをどのように進めていけば良いのかを迷っていらっしゃる方も多いかと思われます。
今回 LMC が開催するセミナーでは、以下の3点にテーマを絞り、客付・リーシング戦略のベースとなる知識と実践手法をお伝えします。

- 震災以降、仲介店舗にはどれくらいのエンド客が、どのようなニーズを持って来店しているのか
- 仲介店舗はどのような営業をしているのか、また PM・管理会社に対してどのような不満や要望を持っているのか
- エンド客・仲介店舗からの反響を増やすために、どのように物件情報のプロモーションを実施するか

セミナー参加後は、客付・リーシングへ対する認識が大きく変わるはず。是非ともこの機会を逃さずご参加下さい!

セミナープログラム

第I部
賃貸住宅マーケットの最新動向
◆いよいよ第2 繁忙期! 国内・外資法人の賃貸需要を探る
◆更新料判決に対する入居者・入居希望者の反応
◆エンド客が住みたい物件の条件
◆震災直後~9月まで、店舗への客足はどのように変化した?

第II部
賃貸仲介営業の最前線を知る
——「賃貸仲介業務実態調査 2011」調査結果から
◆接客時間、内見数、来店ピークタイム・・・
——仲介現場を把握すれば効率的な営業が可能になる!
◆仲介担当者が勧めやすい物件の条件は
◆成約を増やすために仲介店舗が PM・管理会社に望む事

第III部
露出度アップで競合に差をつける!
「空室を埋める」ための、エンド客・仲介店舗への
物件情報の見せ方・流し方
◆仲介担当者は想像以上に御社の物件を認知していない!
——仲介会社の空室情報の入手方法と、取扱い実情
◆仲介担当者への物件認知率を上げるための方策
◆一歩間違えば仲介会社の反発を招く!?
——空室情報の正しい流し方
◆見込みエンド客を想定したコンテンツ作成のポイント
◆反響比率(自社客付け、仲介会社経由)の把握と分析
◆物件認知率・露出率を高める図面制作のノウハウ
○店舗配布用図面 ○FAX用モノクロ図面

過去セミナー参加者のご感想

- 震災の影響でエンド客のニーズがどのように変化したのかが理解できた(港区・管理会社)
- 仲介会社がどのような営業をしていて、自社の物件情報がどのように使われているかが理解できた(杉並区・管理会社)
- 市況が悪いため、打開策を見出したいと参加しましたが、図面への工夫等面白い話を伺えました(新宿区・管理会社)
- 募集図面とインターネット掲載について再考しようと思いました(中央区・管理会社)
- 仲介から見た管理会社の姿や、仲介から気に入られるにはどうすれば良いかについて興味を持った(豊島区・管理会社)
- 自社が実施していた広告戦略が、仲介会社の反感を買う事に繋がっているとは想像もつかなかった(港区・管理会社)



セミナーお申し込みフォーム

●会社名(フリガナ)	
●所在地(〒 -)	
●TEL	●FAX
●E-MAIL	
●所属部署・役職名	●出席者名

■セミナー概要■

- 日時:2011年9月27日(火曜日)
16:30~18:30(受付開始 16:15~)
- 会場:グランパーク「ハイツ棟会議室」
東京都港区芝浦3丁目4-1
JR「田町」駅徒歩5分
都営浅草線・三田線「三田駅」徒歩7分
- 主催:リーシング・マネジメント・コンサルティング(株)
- 連絡先:TEL 03-5419-1904
セミナー事務局 神藤(かんと)



セミナーから帰って「すぐに使える」貴社物件のオリジナルカラー図面をプレゼント!

財閥系・電鉄系不動産会社、J-REIT、PM・管理会社を対象に稼働率向上実績多数、仲介会社への延べ訪問数35万回以上を誇る LMC のノウハウを凝縮させた図面です。

※事前に空室物件情報をご用意下さい(詳細はお申込時にご連絡致します)。

参加希望者が多数の場合は先着順とさせていただきます。お申込みはこちらから⇒ FAX03-5419-1923