

需要拡大

戸建て賃貸住宅

供給過多がさげられる集合住宅に比べ、いまだ拡大し続ける戸建て賃貸市場。地主開拓に向けた営業戦略や新商品を投入する各社の最新動向を追った。

商品の認知目指し
年35回の見学会開催

松家住宅グループで戸建て賃貸専門の建設を手がける松家ランデックス(東京都台東区)は、地域の不動産会社と提携して地主開拓営業を強化している。

2カ月ほど前から、仲介・管理会社とのネットワーク「プライムアセットパートナーズ」の構築により、今年は昨年比に乗り出した。現在まで

に30社が加盟し、5棟契約実績をあげている。提携会社が地主に営業してランデックスを紹介すると、手数料が支払われる。

同社では、提携不動産会社を対象に、勉強会などを開催し、土地活用提案の成功事例や商品特性を伝えている。また、完成物件の現場見学会を積極的に開催している。

まず(宗像傳社長) 知県を中心に今年1年間松家ランデックスは、150棟受注し、累計3年前に戸建て賃貸ノブ供給戸数は370棟になった。プライムアセットを開始した。首都圏・愛



4 間仕切りを移動して間取り支援できる(松家ランデックス)

型商品だが、間仕切りを移動させて2LDKに間取り変更できるなど、敷地・形状に合わせたプランを100通り備える。今後はネットワークを拡大させ、来年には年間200棟の受注を目指す。

ランデックス
管理会社ネットワーク化し
営業網拡大

広告出稿奏功し反響が倍増



松家ランデックス(東京都台東区) 宗像傳社長

最近になり、戸建て賃貸が一般的に認知されつつあると感じています。

2年ほど前には、ポータルサイトの検索項目に「戸建て」が追加されエンドユーザーへの訴求が高まりました。また、当社では完成時に見学会を開催し

て、オーナーや入居希望者に商品を知ってもらえるようにしています。今年は開催数を昨年から倍増させ、35カ所で行いました。

今年6月からは、一般紙の夕刊に月間10回ほど広告を出稿し認知をはかっています。経費はかかりますが、当社ホームページに資料請求などの問い合わせが前年比2倍となり、効果があらわれています。