

事業用テナント 入居促進術

ネット使ったマッチングサイトが登場

賃貸仲介会社の新しい収益の柱として、事業用テナント仲介に取り組む企業が増えているという。こうした分野は、出店したい企業の情報を如何に早く手に入るかが重要な。近年、不動産会社向けにこうした企業の情報を提供する業者も現れている。



エリアコミュニケーションズ（福岡県福岡市）西村貴社長

富にネットワーク 仲介支援を行う

飲食店、物販店などいっしょに事業用テナントの仲介は、出店したい企業の情報をいち早くキャッチできるが、成否の分かれ目となる。また、契約自体と住宅とは異なる点が多く、専門的な知識が必要とされる。2006年の開設以来、住宅専門の仲介だけに、住宅専門の仲介

企業の事務所探し等の一助として、不動産会社の営業支援を行っている。現在の掲載物件数は約2万件。会員は個別のペー

インターネットというツールを利用することによって、希望する物件を見に行く人も多く、物件の紹介合わせが多くなり、そのときの成約率は50%にも及ぶ。

インタネットというツールを利用することによって、希望する物件を見に行く人も多く、物件の紹介合わせが多くなり、そのときの成約率は50%にも及ぶ。

「店舗コンシェルジュ」

「店舗コンシェルジュ」

「店舗コンシェルジュ」

「店舗コンシェルジュ」

「店舗コンシェルジュ」

「店舗コンシェルジュ」

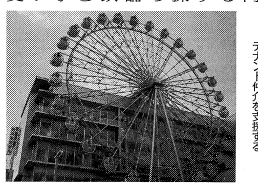


テナント仲介を支援する

大手賃貸会社も参入
会員向けサービスも

またオフィスコンシェルジュサービスは、希望するオフィス探しから引越の手配、オフィス用家具の準備まで、ワンストップで引き受けるもの。

「店舗コンシェルジュ」

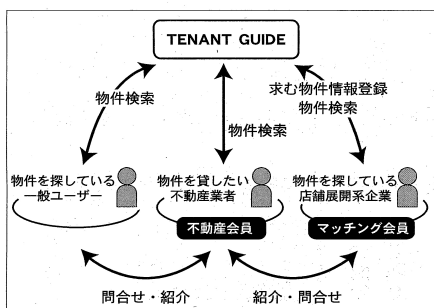


テナント仲介を支援する

「店舗コンシェルジュ」

「店舗コンシェルジュ」

「店舗コンシェルジュ」



賃貸仲介会社の新しいビジネスモデル

賃貸住宅を専門に展開してきた不動産会社も、テナントを重視する傾向

賃貸住宅を専門に展開してきた不動産会社も、テナントを重視する傾向

賃貸住宅を専門に展開してきた不動産会社も、テナントを重視する傾向

賃貸住宅を専門に展開してきた不動産会社も、テナントを重視する傾向

賃貸住宅を専門に展開してきた不動産会社も、テナントを重視する傾向

賃貸住宅を専門に展開してきた不動産会社も、テナントを重視する傾向

賃貸住宅を専門に展開してきた不動産会社も、テナントを重視する傾向

賃貸住宅を専門に展開してきた不動産会社も、テナントを重視する傾向

賃貸住宅を専門に展開してきた不動産会社も、テナントを重視する傾向