

高性能住宅を提供する住宅会社に限定した建築利益を上げるための事業を新たに展開 住宅会社のための不動産エージェント事業「トチスマ・ショップ」加盟募集開始 (20社限定) 5年間のテストマーケティングを経て全国展開へ

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社(本社:東京都品川区 代表:濱村聖一 以下、ハイアス)は、高性能住宅を提供する住宅会社に限定した、建築利益を上げるための不動産事業「トチスマ・ショップ」を新たに開始いたします。それに伴い、本年11月28日(木)から全国で先行会員企業を「20社限定」で募集いたします。

「トチスマ・ショップ」は住宅会社のための不動産エージェントショップです。住宅事業の新たな集客装置として不動産店舗を持ち、土地を所有していない来店顧客に土地の紹介(仲介)と併せて自社の建築サービスを紹介し、建築利益をあげていく、住宅事業を住生活総合サービス業に進化させるための事業です。

また、「トチスマ・ショップ」による不動産事業が一般的な不動産売買仲介事業と差別化を図っている点は、アメリカのエージェント型不動産売買仲介システムを導入している点です。顧客本位の情報提供はもちろん、店舗を展開するエリアの最新不動産情報をタイムリーにお客様に提供することも可能です。

今回の募集開始にあたっては、全国の複数の住宅会社とともに提供サービス・営業手法の検証を2014年6月から重ねてまいりました。営業マニュアルやシステム、研修等のフォロー体制の更新を重ね、導入いただいた会員企業に本業である建築事業への相乗効果を期待いただける見込みが立ったため、全国で会員企業の募集を開始するに至りました。

「トチスマ・ショップ」は、住宅会社に来店する土地を所有していない顧客への対応力を高め、新築市場の縮小など、これからの事業環境の変化に対応する施策の一環として開発してまいりました。「トチスマ・ショップ」を顧客接点の起点とした集客から自社での建築受注へと素早く確実につなげる仕組みとして、テストマーケティングでは土地を所有していない顧客との初回面談から土地の購入意思決定(不動産購入申込)まで平均19日という期間短縮の実績を確認しています。このような短い期間で顧客化することで、その後の建築受注を加速させることができます。

【トチスマ・ショップの特徴】

- 売買仲介の収益だけに頼らない事業
- 土地を所有していない顧客の土地購入検討期間の短縮が可能(来店から土地の購入意思決定まで平均19日)
- 新しい物件情報を早期に入手が可能
- アメリカのエージェント型売買仲介システムによる顧客本位の情報提供サービス
- 自社保有物件がなくても集客が可能
- 地域における不動産会社としてのブランドの確立を加速

今回の募集開始にあたり、本年11月28日(木)、12月12日(木)、12月20日(金)に愛知県名古屋市におきまして「トチスマ・ショップ事業見聞会」を開催します。見聞会では事業開発パートナーの株式会社ネイブレイン代表取締役社長 山本直人氏の特別講演に加え、テストマーケティングに参加した住宅会社による実践者講演や不動産スキルを兼ね備えたトチスマ専属のスーパーバイザーによる講演もお聞きいただけます。また、店舗のイメージを具体的にお持ちいただくために、すでに稼働しているトチスマ・ショップ赤池店の店舗見学をしていただきます。

新築住宅着工棟数が減少していく状況下で、なぜ住宅会社が不動産機能を持つ必要があるのか、不動産売買仲介を新たに始めるにあたって既存の不動産仲介会社との差別化を図る仕組みとは何か、を見聞会でご紹介いたします。

ハイアスでは、これまでになかった不動産売買仲介業を体感していただける機会となる今回の見聞会に、より多くの住宅会社に参加いただきたいと思います。