

不動産・建築会社の経営者様限定

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

開催日 **2021年4月30日** (金)
WEB開催 11:00~16:30
(ログイン開始 10:30~)
参加無料

空き家再生 ビジネスを初めて

初年度で **戸建21棟買取**
販売19棟達成

私1名で21件年間買取できました。
営業現場のリアルな内容をお伝えします。

空き家再生ビジネスの業態を始めた結果

- ✓ 相続DMと売却HPから年間180件の査定依頼
- ✓ 昨対比売上+2億円
- ✓ 1棟平均粗利350万円

株式会社 アイーナホーム
エリアマネージャー

七尾 卓也 氏

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

空き家再生ビジネス研究会説明会 お問い合わせNo.S071278/K048743

オンライン開催：2021年4月30日(金)

主催：株式会社 船井総合研究所
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研 大阪本社ビル

TEL.06-6232-0188

平日9:30~17:30

お申込みに関するお問合せ：堀口 笑未子(ホリグチ フミコ) 内容に関するお問合せ：池田 航基(イケダ コウキ)

WEBページから
セミナー情報をご覧いただけます。



北海道
株式会社アイーナホーム
エリアマネージャー 七尾 卓也氏

美容系企業・金融系企業に勤めたのち2017年に株式会社アイーナホームに入社。
入社以来売買仲介営業を中心に業務を担当。
その後函館店の店長を経て現在はアイーナホームの事業統括責任者として、事業全体の管理の傍ら売りの専任担当としても活躍している。



ゲスト
講師

空き家再生ビジネスに新規参入して1年間・専任担当1名で

仕入21棟 販売19棟を達成

■ 新規参入1年目で21棟の空き家仕入を達成

北海道の函館市、北斗市をメインに活動されているアイーナホーム様は、売買仲介事業を中心に事業を拡大されています。

2020年1月より立ち上げた空き家再生ビジネスでは**初年度の1年間、専任担当者1名で空き家仕入21棟、販売を19棟達成**しました。

19棟販売での粗利率は40%を超え、高収益を実現できています。

今回の研究会では仕入を専任でご担当いただいております七尾様より空き家再生ビジネスの具体的な仕入手法についてお話いただきます。



	有効 反響数	訪問 査定	訪問 査定率	買取 件数	媒体 割合
売却チラシ	15	12	80%	5	24%
自社HP	43	18	42%	1	5%
相続DM	148	26	18%	6	29%
その他	-	-	-	9	43%

今注目される**空き家再生ビジネス**とは?!

1 仕入担当を専任化し、仕入業務を標準化することで仕入を即時強化！

空き家再生ビジネスは、築30以上の物件を中心とした空き家物件に対してアプローチして仕入れ、リフォームして再販するビジネスモデルです。ビジネスモデルのポイントは**仕入担当者の専任化を仕入業務の標準化**です。専任の仕入担当を用意し、仕入のマニュアルや買取基準を用いて標準化します。そして販売価格は周辺の**新築建売価格の6割程度**で**周辺の賃貸相場より安い月々支払**に抑えることで**営業力に頼らなくても販売しやすい商品づくり**ができます。住宅購入者の**ボリュームゾーンである30~50代で年収200~500万円の層**をターゲットにすることで大きな市場を狙うことができます。

ビジネスエリア	地方商圏（人口20万人程度）
取り扱う物件	主に 相続などにより空き家になった戸建住宅
平均販売価格	
買主のニーズ	実需
買主の年齢層	
買主の年収層	200万円～500万円

※空き家再生ビジネスモデル概要。

相続・贈与などによって空き家になった戸建物件を割安で仕入れてリフォームして再販する。

今注目される空き家再生ビジネスとは?!

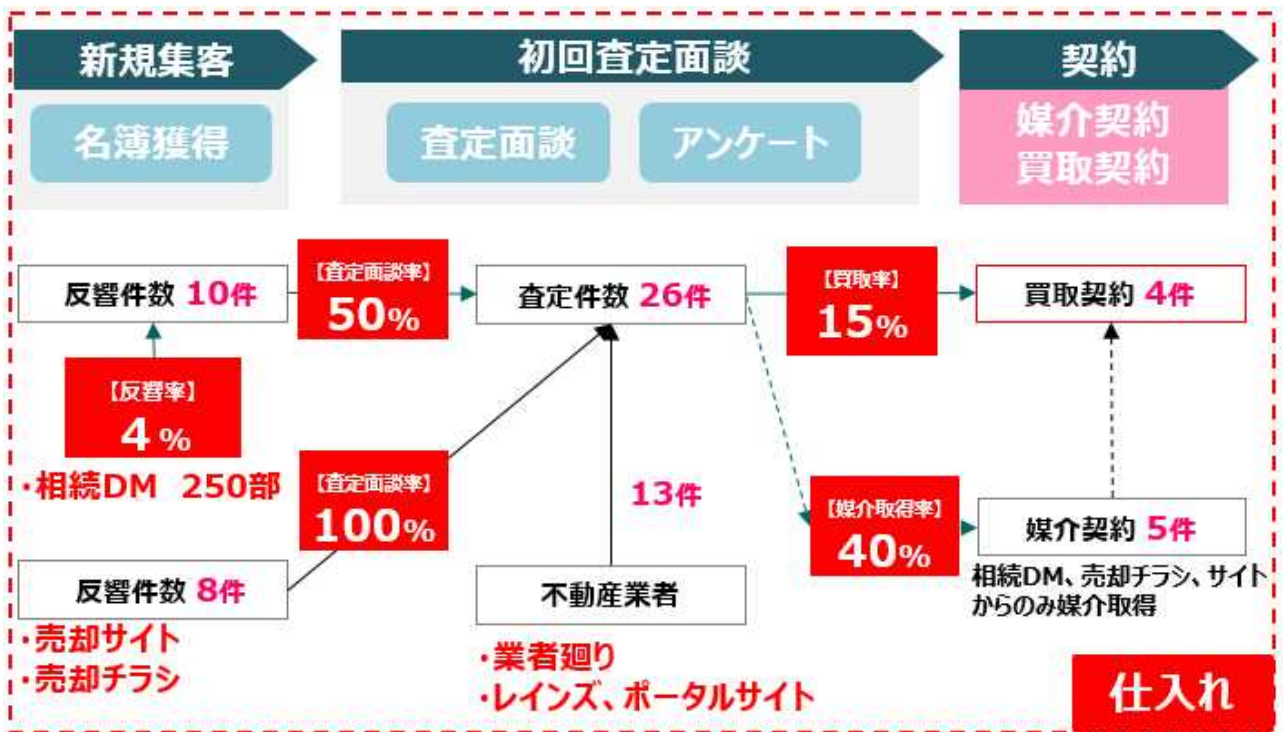
2 業者紹介を中心に、相続DM、売却サイト、売却チラシを用いて空き家物件仕入れ

空き家再生ビジネスを成功させるためには仕入件数の安定化がポイントになります。メインの仕入媒体は不動産業者となり、専任担当は不動産業者から月間2件を目指し、月間100件の業者訪問を実行します。

業者仕入だけでなく相続DM、売却チラシ、売却サイトを用いて仕入件数を安定させることができます。

特に相続DMでは相続・贈与案件に絞り込むことができるため低価格で買取やすい案件に集中してアプローチすることができます。

対照的にチラシを用いた集客ではエリアの潜在的な顧客にアプローチできるなど、商圈の物件を広く仕入れることができる複数の仕入手法をご提案しております。



※空き家再生ビジネスのマーケティングフロー

年間4件の買取を安定化させるために複数の仕入チャネルを利用する

今注目される空き家再生ビジネスとは?!

3 3期目で40棟の販売、5億6千万円の売り上げを目指す

月間4件の買取を安定化することで年間40棟の販売棟数を達成させます。

1棟の想定販売価格は1400万円、粗利率25%で1棟粗利は350万円とします。

1期目の販売目標は14棟であり、仕入決済から販売引き渡しまでの進捗は下図のように6カ月を目安とします。2期目、3期目の販売目標を達成するためには先行した仕入数アップが必要になります。**事業計画シート、在庫管理シート**を活用することで仕入計画、販売計画管理を仕組化し安定化させます。

	初年度	2期目	3期目
売上 / 1棟@1,400万円	19,600万円	37,800万円	56,000万円
粗利 / 1棟@350万円 (粗利率25%)	4,900万円	9,450万円	14,000万円
販売棟数	14棟	27棟	40棟
営業担当 (1人あたり約15棟)	1人	2人	3人
仕入 (1人あたり20棟)	1人	2人	2人
工務	1人	1人	1.5人
事務	1人	1人	1人
(合計人員)	4人	6人	7人
1人あたり粗利生産性	1,225万円	1,575万円	2,000万円

※在庫物件管理シート (個人情報保護のためモザイク加工しております)

なぜ、アイーナホームは**成功した**のか?!

ズバリ！即時業績アップノウハウを“素直に”実行した！

全国で数多くの成功事例を輩出している空き家再生ビジネスの成功要因は、ズバリ！成功事例のエッセンスの詰まった業績アップノウハウを素直に実行することです。空き家再生ビジネスで成功するポイントは3つ。

- ①業者訪問をメインに築古物件の買取営業手法
- ②仕入基準を策定し仕入の失敗を防止&スピードアップ
- ③仕入決済から180日で販売引き渡しするための集客&営業手法

これらのポイントを押えつつ、全国30社以上のビジネスモデル実践者のノウハウが詰まったマニュアルを実行することで、高い成功確率での業態立ち上げが可能になります。

空き家再生ビジネス研究会 マニュアル・ツール一式

①【全体】スターターキット

- ・ 空き家再生ビジネス手法の概要
 - ・ 集客戦略備 (仕入)
 - ・ 営業戦略備 (仕入)
 - ・ 集客戦略備 (購入)
 - ・ 営業戦略備 (購入)
 - ・ リフォーム商品備
 - ・ 営業管理備
- 売り反響獲得から買いの契約、リフォーム搭載までの重要指標と行動を掲載。



③ 帳票類

- 受託物件ランクアップ表
- DM反響管理帳票
- 案件別管理表
- 案件別進捗表
- 業績管理帳票
- 行動量管理帳票

②【売り・買い】マニュアル・ツール

- アプローチブック (売却)
- 査定トークマニュアル (売り)
- アプローチブック (初回接客)
- トークマニュアル (初回接客)
- ポータル反響引き上げトークマニュアル
- 媒介業務報告書
- 購入客アンケート
- 売主ヒアリングシート
- 専任媒介契約書



④【リフォーム】マニュアル・ツール

- リフォーム商品マニュアル
- 家具商品バック
- 販売計算書



※空き家再生ビジネス・即時業績UPノウハウとツール一式

地方の不動産・建築会社が空き家再生に参入! 急成長企業が全国各地で続出中!

2019年から開催している船井総研主催の「空き家再生ビジネス研究会」を行っており、延べ150名近くの経営者様にお試し参加していただいております。

その多くが研究会の内容を吸収、実践しています。続々と全国各地で業績を急成長させている企業様を紹介させていただきます。



※4月30日はオンライン開催です。

四国
地域

高知県高知市
株式会社

リアライズ

空き家買取から販売まで160日以内 仕入担当者1名で仕入れ20棟達成!



代表取締役
山崎 貴修氏

弊社は太陽光蓄電池事業から出発をし、中古仲介事業にて不動産事業に参入しました。大きく伸びたのは、やはり空き家再生ビジネスを始めてからです。現在は不動産3店舗で売上11億円まで成長しました。



東北
地域

山形県山形市
株式会社

リノベース

営業未経験者を仕入担当者に抜擢 営業社員2名で年商4億達成!



代表取締役
阿久澤 透氏

弊社は私は建物売買業としてスタートしました。しかし、新築仲介の売上が次第に落ち込みなかなかうまく業績が伸びないため思いきって、空き家再販に参入しました。それが結果的には会社の高生産性に繋がったと感じています。



先着10社・経営者様限定！研究会お試し参加

講座内容 & スケジュール

WEB開催2021年**4月30日**（金） 11:00～16:30
（ログイン開始10:30～）

本講座はオンラインでの受講となっております。
諸事情によりご受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

時間

事前ガイダンス講座内容

11:00
～
12:00

空き家再生ビジネス研究会説明会

不動産支援部 空き家再生チーム チーフコンサルタント

船井総合研究所へ入社以来一貫して不動産売買事業のコンサルティングに従事している。売上高1億円から60億円まで、幅広い規模の企業に向け業績アップ支援を行っている。これまで全国各地で不動産業態の新規立ち上げを経験。「徹底的な現場主義」をモットーに、地域一番店での営業同行を生かした現場レベルのコンサルティングを行う。また、入社より住宅不動産業界のweb集客に従事。地方商圏から首都圏まで幅広いクライアントを持ち、商圏特性に即した集客には定評がある。

武市龍馬

時間

本講座内容

13:00
～
13:45

業者買取月間4件、年間44棟販売をおこなうノウハウ

- ポイント①** パート社員を活用した仕入情報獲得手法を大公開！
- ポイント②** 仲介会社から買取仕入を達成した事例をご紹介！
- ポイント③** 年間44棟の空き家再生を達成した事例を公開！

武市龍馬

14:00
～
14:45

1名で20仕入を達成する仕入術

- ポイント①** 業者紹介、チラシ、DM、サイト等の多数の媒体への営業のポイントを大公開
- ポイント②** 買取の際のチェックポイント、買取基準をご紹介！
- ポイント③** 仕入営業の営業力強化施策とは？！

株式会社アイーナホーム

北海道の北斗市にて2012年に創業。函館市にも拠点展開し、2018年より中古住宅+リフォーム事業を展開。2019年より空き家再生ビジネスに参入し、初年度に21棟の仕入れ、18棟の販売を達成。その粗利率は40%を超え高収益事業として展開している。

エリアマネージャー **七尾卓也氏**

15:00
～
16:00

情報交換会

武市龍馬

16:00
～
16:30

まとめ講座

不動産支援部 不動産グループマネージャー

住宅・不動産会社へのコンサルティング実績は多数。
企業の永続と持続的成長を両立するための「経営計画書作成」「ミッション・ビジョン構築」など、業種業態を超えた提案にも注力している。
また、中古+リフォームビジネス研究会、不動産売却ビジネス研究会、空き家再生ビジネス研究会の 主催者でもある。

小寺伸幸

WEBにはもっと詳しく内容が記載されています



右記のQRコードを読み取っていただきWEBページを拝見してお申し込みくださいませ。
経営者様のみお試し参加可能です。
お申込締切日 4月26日（月）



お申込みはこちら

