

空き家再生ビジネス研究会説明会

オンライン無料説明会



2021年6月18日(金)
11:00~16:30
(ログイン開始10:30~)



PC・スマホ
どこでも参加可能

中古戸建再販 初年度20棟達成

私1名で20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。



株式会社リアライズ
店長
佐伯 建志氏

事例① 仕入れ営業手法

営業1名で
20件以上仕入れる
**営業手法
公開**

事例② 仕入れ案件獲得

自社売却サイトで
月間平均売却
7組獲得

事例③ 早期販売&高粗利

買取から販売まで
**180日以内&
粗利率30%達成**

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。



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.S073720/K048743

オンライン開催：2021年6月18日(金) TEL.06-6232-0188 平日 9:30~17:30

FAX.06-6232-0194 24時間受付

WEBページから
セミナー情報をご覧いただけます。



WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[https://fhrc.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) 073720

高知県
株式会社リアライズ
店長 佐伯 建志 氏

不動産賃貸営業・不動産売買営業を経て
2018年10月に株式会社ライフラインサービス入社。
2020年には中古住宅専門店イ楽の店長として売り業
務と買い業務を兼任しながら年間粗利4236万円を達
成。
2020年9月より不動産売買に特化した株式会社リア
イズYAMADA不動産の責任者として活躍中。



ゲスト
講師

空き家再生ビジネスに新規参入して専任担当1名で

初年度中古戸建買取20棟達成

■ 新規参入1年目で21棟の空き家仕入を達成

高知県高知市をメインに活動されている株式会社リアライズ様は、売
買仲介事業を中心に事業を拡大されています。

母体となる株式会社ライフラインサービスでは太陽光事業、中古住宅
+リフォーム事業を実施しておりました。

さらなる業績アップを目指すために2020年より空き家再生事業とし
て株式会社リアライズを立ち上げ、初年度で20棟の空き家再生を達成
しています。



	年間実績
売り反響（除一括査定）	223
訪問査定率	52%
訪問査定数	116
買取数	21
販売数	16

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年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代~50代で年収200万円~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。

ビジネスモデル概要

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	税込み1,400~1,500万円（新築建売相場の60%前後）
買主のニーズ	実需
買主の年齢層	30代~50代
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?!

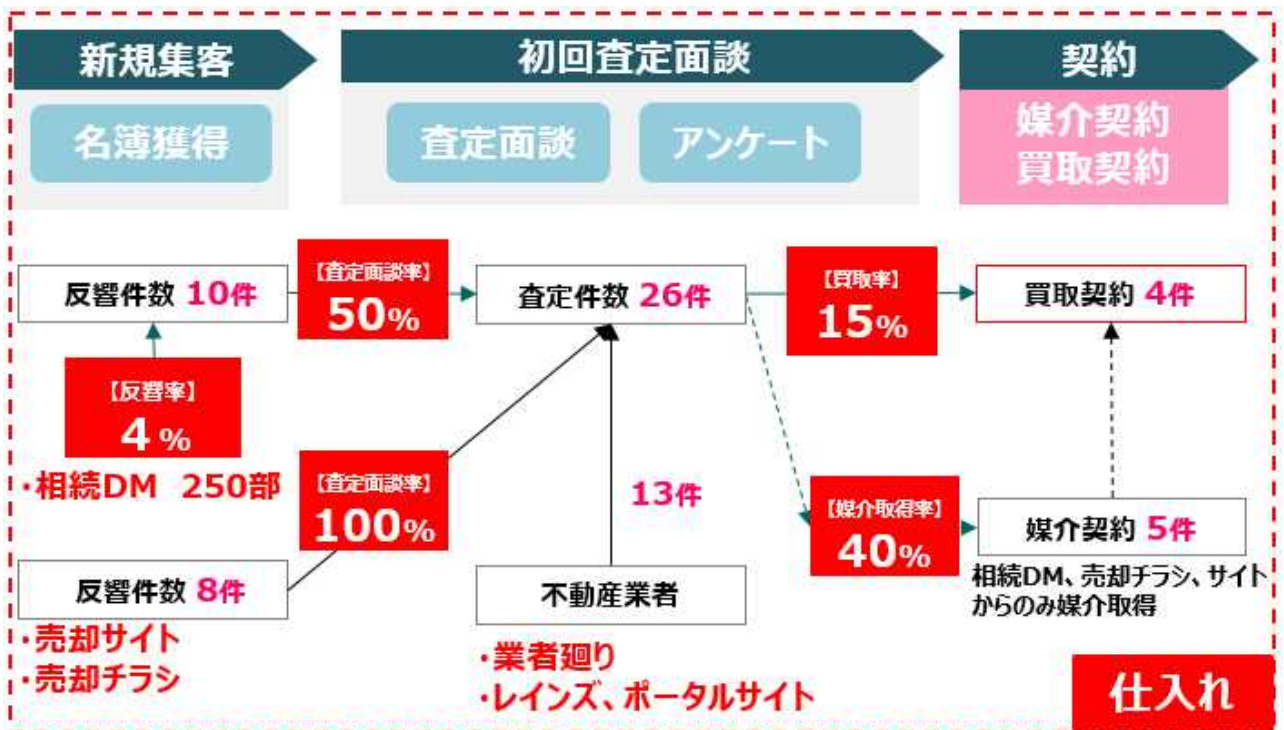
2 業者紹介を中心に、相続DM、売却サイト、売却チラシを用いて空き家物件仕入れ

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

月間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

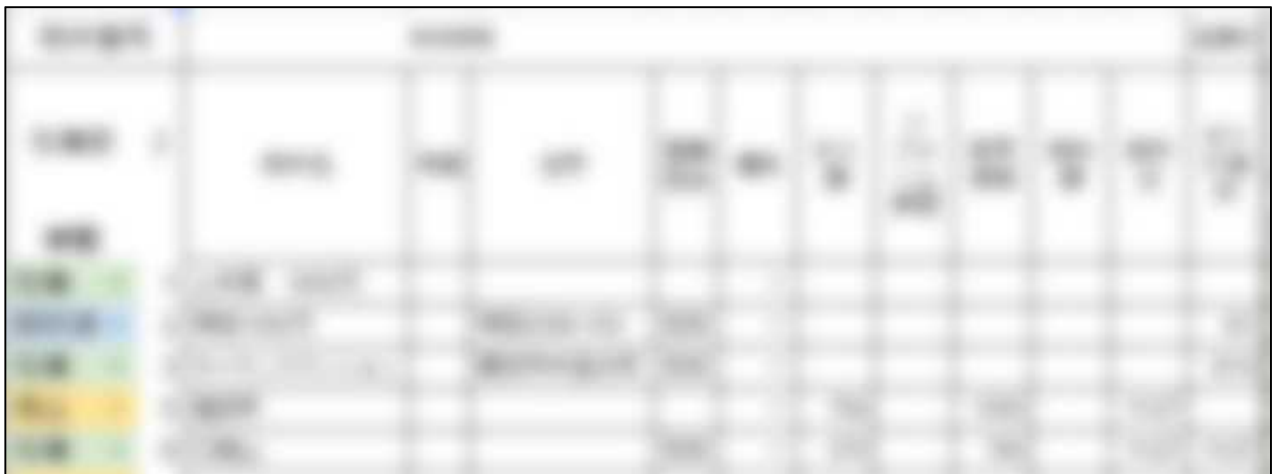
今注目される空き家再生ビジネスとは?!

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1,400万円、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)

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200名近くの経営者様にご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。



※2021年6月18日（金）はオンライン開催です。

北海道

北海道函館市
株式会社

アイーナホーム

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
山下 史昭氏

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

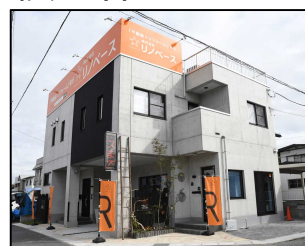
リノベース

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。結果的に会社の高生産性に繋がったと感じています。



中部 地域

静岡県静岡市
株式会社
Sweets
Investment

パート社員を活用して業者廻りを実施 年間36棟仕入、44棟販売を達成



代表取締役
玉木 潤一郎氏

静岡県静岡市にて2018年より空き家再生事業として、「空き家買取専科」ブランドを立ち上げ。前期は44棟の空き家再生物件を販売し、売上5.7億円を達成することができている。



中国 地域

島根県松江市
不動産システム
株式会社

相続DMに取り組んで初月から 19件の相続反響を獲得



代表取締役
片寄 英治氏

今年度より空き家再生事業に新規参入し初月から相続反響を19件獲得。開始3カ月間の相続DM反響率は5.7%を達成し、買取案件を獲得するための新たな媒体として活用できている



株式会社リアライズの成功のポイント

即時業績アップノウハウを素直に 実行し初年度で20棟達成！

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！業績アップノウハウを素直に実行することです。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



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
- 紹介業務報告書
- 購入客アンケート
- 売主ヒアリングシート
- 専任紹介契約書



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
- 家具商品パック
- 販売計書書



先着10社・経営者様限定無料参加！空き家再生ビジネス研究会説明会

講座内容 & スケジュール

WEB開催 2021年 **6月18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 不動産グループ 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

3年で40棟の空き家再生を実施するビジネスモデル

- ポイント①** 業績アップを達成する空き家再生ビジネスモデルの全貌を大公開！
- ポイント②** 買取再販の成功のカギを握る仕入戦略のポイントを大公開！
- ポイント③** 戸建て再販の仕入担当の行動KPIを徹底解説！

不動産支援部 不動産グループ 空き家再生チーム チーフコンサルタント

武市龍馬

14:00

~

14:45

中古戸建再販に取り組んで初年度20棟達成

- ポイント①** 営業1名で20件以上仕入れる営業手法大公開！
- ポイント②** 自社売却サイトで月間平均7件の売却相談を獲得した手法をご紹介！
- ポイント③** 買取から販売まで180日以内&粗利率30%達成した事例を大公開！

株式会社リアライズ

高知県高知市を中心に活動。2011年より立ち上げたライフラインサービスが母体となる。2013年より太陽光事業の立ち上げ、2015年より新築住宅事業の立ち上げ、2017年の中古住宅事業の立ち上げを経て、2020年に不動産売買専門店に新規参入。初年度で20棟の仕入を達成できている。

店長 佐伯 建志氏

15:00

~

16:00

情報交換会

不動産支援部 不動産グループ 空き家再生チーム チーフコンサルタント

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

お申込み・詳細はWEBをご確認ください



右記のQRコードを読み取っていただきWEBページよりお申込みくださいませ。
経営者様のみ無料でご参加可能です。
お申込締切日 2021年6月14日 (月)



お申込みはこちら

