

◎大和インター、セミナーとセットで集客
―女性向けで約100人聴講、4割が内覧

大和インターナショナル(東京・中央区、財前雄輔社長)は、アルファビオス(同、風間眞代表)と共同で不動産投資や女性のためのマンション選びなど複数の切り口でセミナーを開催し、自社販売物件の集客につなげている。昨年秋から月1回ペースでセミナーを開催し、2月上旬に行った女性限定のセミナーでは約100人弱の参加者のうち、およそ4割が販売物件の見学を希望した。

大和インターはこれまで、新聞折り込みやポスティングなどでモデルルームの来場者を集めていた。賃貸マンション「レグノ・カリテ品川シーサイド」(総戸数85戸)の空き住戸をリフォーム後に分譲する事業を手掛けたのをきっかけに、セミナーとセットにした販売手法に注力している。同社は、賃貸マンションを1棟で買い、空いた住戸を分譲するほか、賃借人付きの住戸を個人投資家向けに販売するなど、手掛ける物件が市場に多く出回っている新築分譲マンションと異なっているため、買主に十分な説明を行うのが当初の目的だった。

このほど開催した女性限定セミナーは、20歳代と60歳代の約100人が参加、聴講希望者は約150人いた。住宅コンサルタントの野中清志氏の講演の後、「レグノ・スイート三軒茶屋」(総戸数100戸のうち2月中旬時点で10戸分譲)と「品川シーサイド」(9戸分譲)を紹介。約30人の営業社員を投入して聴講者からの質問に対応し、約4割の内覧希望を獲得した。

大和インターは今後、東大島(40戸弱)のほか、文京区や台東区で3棟・約45戸分のファミリー向け住戸の販売を控えており、セミナーを活用して集客する。