

# 本気で親身になる「熱さ」と 「リフォーム提案力」で勝負

顧客の希望に寄り添う  
満足度の高い仲介

2014年3月から、JR

「横浜」駅徒歩3分の場所で営業を開始したクレイン不動産流通。一般的な「町の不動産店」のイメージとは異なり、ネット情報を駆使した、コンシェルジュ型のきめ細かな仲介サービスを提供し、業績を伸ばしている。「大手は不動産情報をたくさん持ち、中小は情報が少ないと考える方もいますが、不動産業者はプロ用の物件情報データベースを共有利用し、購入者には情報提供を、売却時には情報発信

をするため、企業規模の大小は関係ありません。要望に沿った物件情報を提供するマッチング技術とそれに注力する熱意こそ差が出るところです」(同社代表取締役・齋藤剛氏)

同社は「自宅を高く売りたい」という人に対しては徹底的にセールズ面をサポート。売り主の「早く高く」と、買い主の「安くても良いものを」という要望を独自のノウハウで実現させる良きジャンクションとなり、難条件も拒まず、じっくりヒアリング。「買うにも売るにも時期相応でない」「売る前に賃貸運用してはどうか」など、長い目で見た真に顧客目線の提案も行う。

注目すべきは同社が賃貸住宅の管理も行っている点。改修機会が多くリフォームをよく勉強しているから、中古住宅購入者にコストパフォーマンスの良いリフォームプランも提案できる。「仲介して終わりは無責任」と齋藤氏。引き渡し後も永続的なサポートを目指し、ペットの里親探しなどにも実績がある。



仲介・リフォームを担当するスタッフと同社代表取締役の齋藤剛氏(右から2番目)