

株式会社リベルタ

代表取締役 **永倉 尚樹**氏



不動産屋のほとんどは、人通りの多い道路に面した1階に店舗を構えます。そして駅前でチラシを配ったり、窓に物件案内を貼ったり。最近では不動産ポータルサイトに掲載している店舗も多くなってきています。そんな不動産業界の中で、当社はビルの1階ではなく3階に、店舗ではなく事務所を構えています。店舗が1階にあると、物件案内を見てフラリと入ってくるお客様が期待できます。その半面タイミングが悪いと他のお客様への対応が優先されて、満足のいく対応がしてもらえない、できないというデメリットが発生します。これでは良い物件を探したいお客様と、紹介したい私たちにとってはよくありません。そこでお互いに効率的な方法として、当社は完全予約制で事務所にお越しいただいたり、現地で待ち合わせをしたりして、物件の紹介をしています。

また、当社は物件を紹介するまでの流れに大きな特徴があります。FacebookやmixiなどSNSを中心に、物件情報（間取りや価格）ではなく、お客様が本当に知りたい情報、例えば「どんな物件がお得か」「初期費用が安いと退去時の支払いが多くなるのか」などの知識を惜しみなくご提供しています。そして直接お会いする前に電話やメール、最近ですとLINEなどお客様が希望される手段で、ご希望の条件をじっくりとお聞きします。

この事業は私が物件探しをした時の経験をきっかけに、お客様が希望する物件を紹介しやすい環境を作りたいという思いで始めました。当社では実際に物件を紹介するまでに、お客様とコミュニケーションを密にして、本音や希望をできるだけ聞き出すようにしています。今後も希望にあう物件と出会いやすくなるような工夫をしていきたいと思っています。

【問い合わせ】

株式会社リベルタ

Mail. info@liberta2082.co.jp

Facebook. <http://www.facebook.com/liberta2082>

LINE. <http://lineat.jp/design2082> ☎06・4305・4100