

# 不動産会社は手間一切なしで収益アップ可能

## リベロ

### 仲介件数1件につき30000円の売上向上に

リベロ(東京都世田谷区)の収益アップビジネスが好調だ。大手仲介・管理会社と提携し、提携会社数を増やしている。エンドユーザーとの新規取引数は1万件以上になっている。要因は、他社のインターネット取次会社とは異なり、仲介・管理会社の顧客満足度を追求しているからだ。同社が行っているビジネスの主な柱は3つ。1つがインターネット環境の調査。2つ目が引越会社一括見積もりのサービス。3つ目がウォーターサーバー。これらすべてをワンストップサービスで提供しているのだ。入居者は1枚のシートで必要なサービスを選択し、受けることができるのが特徴。不動産会社の手間は一切ない。

インターネット環境の調査サービスは、不動産会社に代わって入居者の新居の環境を調査するもの。建物に合ったブロードバンドの選択、工事日程の調整などを行う。不動産会社がエンドユーザーに提案しやすいように一工夫。スタッフは、インターネット設備についての連絡がサポートセンターからあり

ます。対応をお願いします」とだけ伝え、専門用紙を同社にファックスするか、ウェブ登録をする。その後の電話連絡は、同社で行う。2つ目は、引越一括見積もりサービス。同社では、不動産会社に支払うマージンが一律で決まっているのが、好評だ。単身者は1000円、ファミリーは3000円。入居者が

リベロに電話や連絡し、見積もりが発生した場合に課金されるの。入居者には、同社がヒアリングし、最大5社から見積もりが届く仕組みだ。

3つ目のウォーターサーバーレンタル事業は、震災後、反響数が格段に伸びたという。現在、無料お試しキャンペーンを実施している。無料のサーバーを

設置し、クリクラ1ボトル(12リットル)を無料で提供している。通常1ボトル1260円だ。継続率は、3割近くあるという。

さらに同社では、サービスの基本知識や営業トーク方法などをまとめたマニュアルを作成し、配布している。これらのサポートから同社と提携した会社は仲介件数の約7〜8割

の入居者にサービスの案内を行っている。会社の大小にかかわらず、1件仲介すると3000円以上売上アップするという。例えば、年間1万件仲介件数がある企業は、3000万円の収益アップにつながるのだ。

また、同社の大きな特徴は、これらのサービスの進捗状況をウェブで確認できるところにある。入居者の利用の有無、連絡中などを把握することができる。また、契約会社や会話内容などの細かい情報もわかるのだ。