

買取 父親

再販進出を機にの賃貸仲介会社

独か

立ら

vol.194

㈱キャッスルハウス (福岡市南区)

- ●設 立 2011年7月
- 200万円
- 売買仲介、買取再販等
- 10人

出曲並城氏 代表取締役

https://castlehouse.jpn.com



響によって仕入れが難しくなった。 経過した頃から物件価格高騰などの影

そ

買取再販で得たノウハウを生か 売却依頼の獲得に注力してい

買取再販を主軸にしていたが、

1年

スルハウスを設立した。会社設立時は

___ 時 応 答も た査定プラン。

主軸とする父の会社へ就職した。 を経て、2009年、賃貸仲介・管理を 再販等を手掛ける㈱キャッスルハウス (福岡市南区、 レンジしようと、まずは競売によっ 福 父がリスク分散のため新事業にチ 岡県全域を対象に売買仲介、 出田氏は、異業種企業での勤務 代表取締役社長:出田正 その

> らず、 社はあくまでも賃貸事業がメインであ けるようになり、 を担当したところ、 する事業に着手。 ったことから、 て物件を仕入れ、 いと考えるようになった。 まま同事業を担当することに。 買取再販のほか、 安価で落札できたことから、 11年7月、 売買事業を拡充した 出田氏が試しに入札 リフォーム後に再販 初めてにもかかわ 売買仲介も手掛 父の了承を しかし、 その そ

> > 顧 年中無休で電話対応 客満足度を追求

った。 そうと、 こで、

リングによる机上査定などを顧客が選 より詳細な査定が可能な電話でのヒア 動で算出するサイト上での簡易査定 新の不動産相場データを基にAI に当たっては、 る無料査定サービスも開始した。 査定サイトへ登録。誰でも利用ができ 多くのユーザーの目に触れやすい 思っても、 してきました」と出田氏は振り返る。 社に依頼されるなど悔しい思いも多く きなかった。「ようやく相談を受けたと た当初は、 そこで、会社の認知度を高めようと、 地域における会社の認知度が低 最終的には知名度のある他 売却依頼がなかなか獲得 複数の手法を用意。 かっ

売買をメインに手掛けるキャッ

んで依頼できるようにした。

電話査定



また、

売却価格と即時現金化

己が可能:

の場合は、

24 時間以

(内の返答を徹

買取価格も、

同

時に提示する。

訪 ま おじゃまし



え先、

その

<

住み替

も相談に また、 7 好評 いる。 顧

ホームページでは、多様な査定プランをPR《株》 キャッスルハウスのホームページより〉

がこれまでの知識と経験を生か

ĨŲ

ています」(出田氏)。

また、

ことで、

スタッ を承継することにもつながっている 心となって対応することで、 フの見本となり、 その ノウハウ 他の営業

際には、 客の人生設 談を受け 計をともに 売却の 柏 対応。 フリー 専

戦 略 門 的 スタッ にポスティン ·フを雇 61 グ

考え、 だ

け

で

な

賃貸住宅をあらかじめリサーチした上 ラシの 約を締結した顧客の物件については、 る。専門の制作スタッ 1日も 般には数日を要する自社ホームペ 売却物件の広告に の 購入者層が ポスティングも専門スタッフも 物件情報の掲載やチラシ作成を しくは翌日には完了。 多く住んでいそうな フを雇い、 も力を入れ また、 、媒介契 7 チ ſ١

画について 後の資金計

査定プランをホームページでPRする 査定を頼みやすい環境をつく 「複数の 出田氏 底 却後の よう、 客がトラブル ゃ ョンを実施。 |社が費用全額を負担しインスペクシ 満足度を高めている。 リフォー 介契約を締結 専任媒介契約もしくは専属専任 トラブル防止を図るなど、 ムの提案にも力を入れ、 瑕疵担保責任保険の利用 の ない した物件については、 売買を実現できる 顧客

まで年中無休で対応してい Eを含むSNSと、 1 接客も、 ル 中でも電話は、 ダイヤルを用意した上で、 ウェブ会議システム、 対面以外に電話、 さまざまな手段 ユー ザー . る F 向け L A X 24 時 の Ν

売 地し、 数自体少ないものの、 賃設定の賃貸マンション・賃貸ア も加勢している。「売却物件近くに立 で投函する。 傾向にあります」(同氏)。 ています。チラシからの問い合わせは 借家に配布することで効果を高 ローン支払い額をやや下回る 状況次第では営業担 歩留まりが高 引 18

は5件。媒介契約件数は、 単月の媒介契約件数は20件、 たいという同氏。 ったという。 属専任媒介契約を着実に増やして トした当初と比べて、 これらの取り組みの結果、 今後も専任媒介契約や専 3~4倍にな 事業をス々 Α 買取件数 22年8月 ĺ いき ٧

ハウス〉(写真提供:㈱キャッスル 営業担当者が行なっている ィングは、専任スタッフや 売り物件のチラシのポステ

用しながら、 差別化を図 くことでさらに スを提供して だける新サ いと思ってい 社にお任せした などもうまく活 T分野の新技術 Rといった、 ĺ 1) 当

月刊不動産流通 2022.11

老

(同氏)。