

ネットで 成約促進を図る 家主たち

全国的に空室が増加傾向にある中で、不動産会社に任せるだけでなく自ら物件紹介サイトを立ち上げ成約促進を図っているオーナーが少しずつだが増えている。ここではそうした取り組みを行っているオーナー達の事例を紹介する。



柴山 修オーナー

茨城県筑西市内に3棟18戸の所有している柴山修オーナーは2004年自身が経営する物件の紹介サイトを開設。これまで柴山オーナーが把握しているだけでも同サイト経由で4〜5人の入居者を獲得しているという。

「相対策のため、2003年にアパートを建てました。募集してすぐに満室になったのですが、一年が経過すると空室が出るようになりました。そこで、ホームページを開設して入居者を自分で募集しよう

地域情報サイトから
アクセスを集める

Point 1 直に入居者を掴める

経営する物件の紹介サイトを開設
2年間で4〜5件の入居者を獲得



物件の紹介ページ

うと思いいったのです」

知人のホームページ制作会社社長に依頼して、同氏が経営する物件の一つであるベトナム可共生型アパートの紹介サイトをヤフーが提供しているホームページ作成サービス「Yahoo!ジョシテイズ」を利用して作成。制作・運営コストは2〜3万円だったという。

「ちくナビ!」「Chikusei City Net」な