

Press Release

報道関係各位

2010年12月15日

株式会社アドパークコミュニケーションズ

～定員数を上回る申込みで大盛況！～ 「売主様が思わず貴社に任せたくなるセミナー」開催報告

不動産業務の効率化商品やサービスを提供している株式会社アドパークコミュニケーションズ（本社：東京都港区、代表取締役社長：平田 実）は、12月3日（金）「売主様が思わず貴社に任せたくなるセミナー」を不動産仲介事業者様向けに開催しました。

本セミナーは、不動産・住環境評価で多くの実績があるグループ会社、日本住環境評価センター株式会社と共同で実施。11月から販売代理として提供を開始した「不動産 Office®」シリーズの売却査定支援システム「査定番頭」、集客力をアップする新しいツール「電子チラシ Shufoo!」を活用したノウハウ提供を中心に実施しました。

インターネットの普及により変化し続ける消費者行動を捕らえて、消費者と売主様の信頼を獲得することで他社との競争力を身につけ、専任媒介を勝ち取るヒントを提供することが目的です。

また、今年3月にもセミナー開催で協力したエイム株式会社様より、新築以上の価値とメリットを生み出す「リニューアル仲介」についてお話いただきました。

告知期間が1週間程度と短期間にも関わらず、定員数の30名を上回るお申込みをいただき3人の講師による4テーマのセミナーは、ほぼ満席の状態で大盛況のうちに終了しました。

今後も、新しいサービスに関する利用のご案内だけでなく、変動していく不動産市場を的確にキャッチしたセミナーの開催を行っていく予定でおります。

【セミナー概要】

〈日時〉 2010年12月3日（金） 14:00～

〈会場〉 芝公園フロントタワー 3F（東京都港区芝公園2-6-3）

〈プログラム〉

1. 消費者の行動変化と不動産会社の新たな役割 / 日本住環境評価センター(株) 安田 明礼
2. 次世代の情報網と告知手段を持つ！～リアルタイムの情報共有と電子チラシの重要性～
/ 株式会社アドパークコミュニケーションズ 営業企画部 酒井 貞徳
3. 「査定番頭」: 売主様に即対応！～早く・安く・上手い提案書作成
/ 日本住環境評価センター(株) 安田 明礼
4. 「リニューアル仲介」: 新築以上の物件力！～人に対して両手とは？ / エイム(株) 稲瀬 稔

【来場者の声】

来場者アンケートに「社内検討してみたい」の回答を多くいただき、具体的な施策のご提案が進んでいる会社様もいらっしゃいます。今後10年間を見据えたセミナーを通じて、売主様をどのように獲得するか、いかに競争力を身につけてライバルに差をつけるか、に対する関心の高さが伺えました。

【セミナーの様子】



▲インターネットの普及による消費者行動の変化について



▲売主様から信頼を得る「査定番頭」の活用とは



▲不動産購入時の媒体価値の高い電子チラシについて



▲新築以上の価値とメリットを生み出す「リニューアル仲介」とは

■不動産Office®>シリーズ 売却査定支援システム「査定番頭」について

売却価格算出、近隣マーケット情報、地図などのサービスを一元化し、コストダウンとスピードアップが実現できます。さらに、業界初の住環境評価付により、信頼を獲得する「不動産査定報告書」を作成、“売れる価格”をサポートするシステムです。

以上

《本件に関するお問い合わせ先》

株式会社アドパークコミュニケーションズ 業務統括部 三浦

東京都港区芝公園 1-8-12 NBF 芝公園大門通りビル 4F

TEL:03-5402-1821 FAX:03-3433-7272 E-mail:press@adpark.co.jp