

中古1R販売、ウェブセミナーへ切り替え

新型コロナ問題で営業戦略変更

投資用の中古マンションの売買・販売会社が、新型コロナ問題で営業戦略の変更を迫られている。3月下旬の都知事会見を境にセミナーの参加予約数が減少。日本財託（東京都新宿区）とランドネット（東京都豊島区）は、オンラインセミナーやオンライン接客で、需要の取りこぼしをカバーする。

中古マンションの販売会社がライブ配信を見ている。日本財託では3月から20人以上のセミナーを取りやめ、5人以下の少人数セミナー、またはオンラインセミナーでの開催に切り替えている。3月18日と25日のオンラインセミナーに申し込んだ人は、合わせて40人程度。うち半分の約20人がライブ配信を見ている。日本財託は前期だけで都内23区の区分マンションを1406戸販売した。買い手のボリュームゾーンは30〜40代。年収500万〜1000万円

の会社員が大半を占めている。心配なのはセミナー実施後の営業活動だ。セミナー受講後は、個別面談を経て契約手続きへ進む。しかし面談や契約手続きなどの込み入った対応を「電話やウェブ会議システムで受けてくれる顧客がどれだけのいるかは分からない」（横尾課長代理）と不安が残る状況だ。

同社は国の緊急事態宣言を受け、以降のセミナーを完全オンライン化する。ランドネットも、主に会社員向けに都内の中古

ワンルームマンションを販売・売買している一社だ。榮章博社長によれば「昨年の売上高は300億円ほど。うち9割を売買取・販売事業が占めている」という。

同社は週2回の頻度でマンション投資セミナーを開催し、1度のセミナーで15人ほど集客している。しかし3月下旬の小池百合子都知事の外出自粛要請以降、参加を控え



ランドネット
(東京都豊島区)
榮章博社長(60)

る会社員が増えた。

広報の山崎静香主任は「参加人数がゼロ人の日も出てきた。セミナーだけでなく、契約手続きの面会をキャンセルする人も一部で出始めている」と危機感を強める。同社もオンラインセミナーに切り替える方向で準備を進めている。

コワーキング

APAMAN（東京都千代田区）が注力しているコワーキング事業で、運営子会社のfabbit（ファビット・同）は3月31日、国内23拠点目を東京都千代田区の秋葉原で開設したと発表した。ボルテックス（同）