「人の出逢い」から始まる家探しと家づくり～建築不動産業のコンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルへの転換～

2013年05月03日（金）

報道関係各位

「人の出逢い」から始まる家探しと家づくり～建築不動産業のコンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルへの転換～

e-Do建築不動産オフィス

従来の手持ちの売り物件を販売する為に顧客営業を行う不動産売買とは一線を画し、顧客へのコンサルティングとソリューションに基づいた物件紹介を行う事で、顧客により適した物件を提供する事が可能になるサービスを開始しました。

不動産のフロー消費型からストック型社会への転換は世界的な動きであり、日本の行政も200年住宅ビジョンや長期優良住宅制度、中古瑕疵担保保険等の制度整備が急ピッチで進んでおり、また歩調を合わせて金融機関も有担保リフォームローンの商品が次々と生まれて来ています。
しかし、その反面、日本人の中古不動産に対する疑心暗鬼とのギャップは埋められておらず、論理的な耐久・耐災性と資産価値の明示が大きな課題となっています。
従来のように売り物件を陳列するビジネスモデルでは、顧客の中古不動産に対する疑心暗鬼の払拭は不可能であり、本当に資産価値の高い中古不動産の流通を促進させる事は出来ません。

そして、近年の急速なIT化はSNSを台頭に、企業と消費者という関係すら変えようとする革命もたらす可能性を秘めて来ました。もう既に、企業と人という関係ではビジネスが成り立たず、人と人が繋がる事でしかビジネスが動かなくなって来ています。大企業の下請けでは無く、宣伝広告を広告代理店に頼らず、自らお客様と出逢い、企業というフィルターを通さずに、人と人との関係でビジネスを行っていく。将来は全ての消費を友人から行うという時代がすぐそこまで来ています。

従来閉鎖的だった不動産情報もWebを媒体として現状でもオープンになって来ており、その流れは今後さらに進んで行くと考えられます。
そんな時代を見据え、不動産業界の新しいビジネスモデルが当サービスとなります。

＜当サービスの特徴＞

（１）物件の選定
顧客への紹介物件の、不動産取引相場と単純な築年数による物件価値査定では無く、収益還元法と耐震性・耐久性・耐災害性から単純な築年数ではなく、建物残存築年数からの物件分析及び調査を行います。そして、中古マンションに論理的な資産価値を見い出し、フルリノベーションによってさらなる付加価値を付け、埋もれている価値あるストック不動産を市場に再流通させ、持続可能な低炭素社会へ貢献が可能となります。

（２）顧客のファイナンシャルプランとリスク回避
住宅ローンの返済のキャッシュフローと資産バランスシート（貸借対照表）を作成します。特に不動産購入前と購入後はバランスシートの変動が激しくなる為、コンサルティングを行います。

（１）の物件情報と（２）の顧客情報から、今日のあらゆるリスクに対応可能な物件を顧客にマッチングし、資産形成とリスク回避を同時に満たします。

さらに詳しい内容はホームページをご参照頂き、お気軽にお問い合わせ下さい。

以上。

【お問い合わせ先】

e-Do建築不動産オフィス
http://www.edo-architecture.com/
東京都千代田区三番町1-8-305
03-5212-4517

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com