

週刊住宅

250円
(税込み)
定価め購読料
19,800円
(税・送料込み)

契約客の管理事務支援

デベ数社から引き合い

不動産販売におけるネット戦略支援サービスを展開しているレックアイ(豊島区、鈴木徳之社長、旧社名・リアルチェンジイニシアチブ)はこのほど、マンション・戸建て住宅販売用の販売契約統合管理標準化システム「RECM」を商品化した。購入見込み客の営業支援管理システム「RESFA(レスファ)」、現在開発中の開発用地取得の管理システムと合わせ、統合パッケージ商品化も視野に展開している。

レックアイ

「RECM」は、住宅購入時の売買契約から、営業入金、ローン登録、カギの引き渡しなど一連の販売プロセスを一元管理できるシステムで、効率化と正確な業務遂行を実現するコストダウンシステムだ(同社)とし

ている。購入申込みや契約確定、入金、保証証書発行、諸費用などの処理管理が主な機能。契約者の進捗を一元管理できるとに加え、各種帳票の出力も容易にできる。市販の会計パッケージソフトにも連動して処理が

できる。システム導入価格は1900万円。「個々の企業が、一からこうしたシステムを作るのは億単位のコストがかかるはず(鈴木社長)と、価格面での優位性もアピールしていく考えだ。先に同社が開発してい

他のシステムと連動 パッケージ販売狙う

た「RESFA」とも連動しており、顧客情報を営業交渉情報からそのまま利用できる。これにより、見込み客から契約後までの支援システムがそろったことになる。これに加え、現在製作中の

「中小不動産会社に試験的に導入し、成果を上げた」と鈴木社長は語る。本格的な販売開始にあたり、新鋭テパロツパーをターゲットの中心に据え、売り込みをかける。すでに、10社程度のテパロツパーが導入を検討中だ。また、これに加えて、販売契約管理事務改善のコンサルティングサービスも行っており、「システムを導入いただいた会社とは継続的な取引ができるので、安定した収益源となる」と(鈴木社長)とも語る。

