

加盟店募集を本格化

CFネッツ

投資コンサルを支援

不動産建設向け 全国展開も視野に

不動産投資コンサルテイングを手掛けるCFネッツ(横浜市港南区、倉橋隆行社長)は、全国展開を視野に加盟店の募集を本格化する。売買や賃貸の仲介業務をブランドによって支援する通常の不動産FCとは異なり、不動産投資や有効活用に関するコンサルティング実務をはじめ、セミナーや個別相談を通じた集客と需要発掘のノウハウを直接提供して、住宅需要だけに依存しがちな不動産・建設会社の新たな顧客開拓手段として役立ててもらおう。既に5店舗が

加盟済みで、9月には7店舗を増える見通し。政令都市を中心に加盟店を募り、投資コンサルのネットワークを広げる。



CFネッツは00年に設立。不動産投資に関心を持つサラリーマンやOL、地主などを会員組織にして囲い込み、有料を含めたセミナーを通して不動産投資の基礎知識を身に付けてもらったうえで、顧客のライフプランに合った投資や建築計画を個別に提案・実践する。投資物件の紹介や市場分析には、米のプロパティマネージャーやIMエグゼクティブ(PM)資格であるCFPM流のノウハウを提供していく

これまで培ってきた不動産投資コンサルのノウハウをウと、投資家保護を徹底する行動基準を採用して透明性を確保する。投資後は物件の運用管理や売却判断といったPMも受託して、個人投資家向けのワンストップサービスの提供。会社設立から8年で横浜と東京に本支店7拠点を展開し、約3600人の投資家を会員に持つ規模に成長した。

加盟店を募るのは「ホームページや講演の影響で、全国から本支店に足を運んでくれる投資家の数が増えたため」(倉橋社長)。地域市場に精通した不動産会社や建設会社も検討する。

「加盟金で利益を出すことは考えていない」(同)ものの、加盟店にはCFPMに準じた行動基準や倫理観などのハードルを設けて、投資コンサルのクオリティを確保する。

加盟済みで、9月には7店舗を増える見通し。政令都市を中心に加盟店を募り、投資コンサルのネットワークを広げる。CFネッツは00年に設立。不動産投資に関心を持つサラリーマンやOL、地主などを会員組織にして囲い込み、有料を含めたセミナーを通して不動産投資の基礎知識を身に付けてもらったうえで、顧客のライフプランに合った投資や建築計画を個別に提案・実践する。投資物件の紹介や市場分析には、米のプロパティマネージャーやIMエグゼクティブ(PM)資格であるCFPM流のノウハウを提供していく

これまで培ってきた不動産投資コンサルのノウハウをウと、投資家保護を徹底する行動基準を採用して透明性を確保する。投資後は物件の運用管理や売却判断といったPMも受託して、個人投資家向けのワンストップサービスの提供。会社設立から8年で横浜と東京に本支店7拠点を展開し、約3600人の投資家を会員に持つ規模に成長した。

加盟店を募るのは「ホームページや講演の影響で、全国から本支店に足を運んでくれる投資家の数が増えたため」(倉橋社長)。地域市場に精通した不動産会社や建設会社も検討する。

社を通して全国の主要都市で同じワンストップサービスを提供し、投資家や物件の裾野とCFネッツの知名度向上を狙う。9月までに出るつもりは、CFPMライセンスの取得者がいる企業を中心とした大阪と新潟の各2店舗と、富山、札幌、福岡の各1店舗。加盟店には投資コンサルの実務ノウハウを提供するほか、CFネッツのスタッフが派遣しての投資セミナーや個別相談会といったイベントも開催して集客や顧客の囲い込みを直接支援する。また、独自の賃貸管理や営業支援のソフトをASP方式で提供。加盟店の展開具合によっては、加盟店が開くセミナーや相談会を支援するサテライト型の直営店出店も検討する。