

値引き計算も一元管理

レックアイ
不動産
販売向け
購入資金計算の新商品

システム開発のレックアイ(東京都豊島区、鈴木徳之社長)はマンション・戸建て販売向けの住宅購入資金計算システム「ReCALC(アールイーカルク)」を開発、発売した。

同システムは、住宅購入時の本体価格・諸費用

のローン返済額シミュレーションをするのはもちろん、値引き時の消費税再計算、ローン保証料テールなどを全社一括管理することで、販売現場や担当者との計算の違いをなくすことができ、エクセルファイルでシステムを作っていて本

部が改定しても現場ごとに対応がバラバラになっている会社は多い。サーバーで一元管理することは内部統制強化の観点でも意味を持つ。

値引きについても、建物価格から値引きするか、土地価格から値引きするのか、それとも均等に値引きするのかわりに計算が違ってくる。現場や担当者ごとではなく社内基準で管理することで経理管理の正確性向上や効率化に繋がる。

顧客に提供するローンプランシートなどの出力帳票を統一。金利変動なども本社で数値を変更するが即時対応が可能で、帳票の履歴保存もできる。物件、見込み客単位の住宅購入資金計算結果を本社のサーバーにアップロードして、一元的な閲覧も可能にした。

すでに中堅デベロッパ1社に導入済みで、引き合いも新興デベロッパを中心に15社程度から入っている。

別売りの同社の見込み客管理システム「ResFA」とのデータ連動も可能。出力情報をそのまま見込み客情報に引き継

ぐことで情報を再入力する手間を省いた。また、他社製品との連動も可能だが、カスタマイズは供給元に依頼する。

導入は初期費用150万円プラス各社ごとのカスタマイズ費及び毎月の保守管理費が必要。投資シミュレーションができる第2弾商品も開発を予定している。

仲介営業効率化支援システムも

また現在、不動産仲介会社向けに、レインズや自社物件などのデータベースをクロージングして見込み客データベースに登録してある条件に合致した物件を抽出するシステムを開発中だ。ピックアップした情報を何件かまとめてメールに添付して送ることができるため、効率の良い物件提案も可能になる。

似た条件を持つ複数顧客に向けた物件を一括して検索することもできるので、仲介会社にとって一人ひとりの顧客の要望に合わせていちいちレインズや自社データベースから物件情報を拾ってくる手間が省ける。

抽出した情報はエクセルファイルで出力できるほか、一定の条件に合致した物件のデータを抽出してマーケティング分析を行うこともできる。

すでに大手流通数社にプレゼンしたところ、好感触を得ているという。すでに1社、導入準備に入っており来年2月をメドに本格的な商品化に向けて動く予定だ。

(中川晋一記者)