

買取再販事業を支援

不動産事業者向けのITソリューションを手掛けるレックアイ(東京都豊島区、鈴木徳之社長)は、マンションと戸建住宅に対応した買取再販を支援するシステム「RMS(リノベーション・マネジメント・システム)」の提供を開始する。「PDM(プロジェクト管理)」「SFA(営業部門の効率化)」「CRM(顧客情報管理)」の3つで構成したシステム。PDMは物件仕入れ情報や買い取りの契約、事業収支、工

レックアイ 独自システム販売

程管理を行い、SFAでネットからの見込み客情報の効率的な営業活動を支援する。CRMでは契約や入金、ローン、諸費用清算、引き渡しまでを一元管理する。6月から営業を始め、初年度に30社の受注を目指す。最大の特徴は、各住戸の買取再販から1棟買い取りのバルク販売まで対応するほか、土地を買い取った後の区画分譲や再開発などさまざまな事業形態をカバーできる点だ。買取再販機能に加えて、売買仲介・



中古住宅市場は成長分野

柔軟にできるため、コスト
販売代理向けの機能も備えた。導入コストは4000万〜8000万円、レンタルでは初期費用30万円に月々のランニングコストが5万〜10万円を想定している。使う機能の絞り込みが

仕入れ、営業、収支まで対応

には利用会社で幅が出る。システムのアフターケアにも対応する。すでに導入した中堅不動産からは成果が出ているとの評価を受けたという。
今後はリフォーム特化型のサービスも温めるが、先行して賃貸版のシステムを年末頃までに具体化する。同社はこれまでも売買仲介業務支援システム「BMS」など4つの情報システムを商品化している。BMSの定量的効果は、入力作業の時間を90%以上短縮できたり、DM発送までの時間を半減、買い見込み客の希望物件とのマッチング時間も大幅に短縮した。