

不動産サービス比較サイトを運営するリビン・テクノロジーズ（東京都中央区）は4月1日より、賃貸管理の受託営業支援サービス「BAIZO KA NRI（バイゾウカンリ・倍増管理）」を提供している。

新規オーナーの開拓や管理獲得に向けた営業活動を支援する顧客管理ツールとなる。主な特徴は三つ。一つ目が登記簿謄本から地主の名簿を取得する機能だ。法務局の不動産登記情報と連携することで、ワンクリックで情報収集とリスト化を実現する。1件につき438・9円（税込み）で情報を取得可能だ。新規で取得した物件情



▶オーナーへの営業提案履歴を管理できる

報は、既存の管理物件の情報と合わせて「グレルマップ」上で把握でき、自社の商圈を加味した営業戦略を立てやすくする。

二つ目は「ワンクリックDM機能」。DMのデザインデータを用意したうえで、案内を

列で確認することができる。架電数や訪問回数を指標とした行動目標と実績の管理も可能。オーナーの情報は「ラベル機能」を使いグループ分けもできる。特定のエリアの物件や、「空室あり」「売却検討中」など特定のステータスの物件のみに情報発信することが可能となる。

事業開発室の高倉駿副部長は「これらすべての機能がそろっているサービスは少ない。特にワンクリックDM機能のニーズは高い」と話す。

送りたいオーナーを選択するだけで提携印刷工場への発注が完了する。1通107・8円（税込み）から利用可能だ。

営業活動を効率的にする「営業管理機能」まで持っている点が三つの特徴だ。各営業

リビン・テクノロジーズは、主軸の不動産サービス比較サイト「リビンマッチ」で約2000社の不動産会社との取引実績がある。そのうち、賃貸管理を手がける会社にBAIZO KANRIの利用を促していく。