



### Contents \*サマーキャンペーン

\*モデリッチ \*地震保険値上げ \*夏季休暇のお知らせ \*エスタスページ～夏休み～

# 大還元祭

# 2013

## サマーキャンペーン



### 仲介営業マン支援イベント第4弾

夏といえば、海！花火！BBQ！…ではなく  
 祭り！そう「エスタス！サマーキャンペーン！」です！



今夏のサマーキャンペーンは、8月1日～10月末までに当社管理物件を数多く成約した営業マン上位5名に、順位に応じて豪華賞品を営業マンにプレゼントするというお祭り企画！

ここ数年、成約数上位者に商品券をプレゼントするなど、様々な企画を行ってきましたが、今夏の「サマーキャンペーン」は、仲介営業マンへ豪華賞品をプレゼント！企画を行います。賃貸市場を盛り上げ、日頃、当社管理物件の制約に積極的に取り組んでくれている仲介営業マンに感謝を表現したいと思えます。

#### 目的を狙う

実施する目的—それは「賃貸市場をお祭りで盛り上げる！」です。

夏場は賃貸市場が一番落ち込む時期だと言われています。夏場の暑い時期に動く人が少なくなるのは当然で、暑さが和らぐ時期を待つ引越越しする方がほとんど…と考えがちですが、逆にこの暑い時期を狙って部屋探しをする人が少なからず存在します。夏場は家賃相場が下がる

時期だと知っている人たちです。春のシーズンでは強気の家賃設定をしている物件でも、夏をむかえるあたりから家賃設定が下がることを知っているのです、その時期まで引越越しをせず我慢しています。こうした暑い時期に動く層を積極的に取り込むというのが夏に行うキャンペーンの第一の狙い。(夏に空室が動いた案件は、今秋と翌春のシーズンに収益上余裕をもつことができるということも。)

一方、夏場の営業マンは大変です。夏場の案内は体力を奪います。一度案内を経験するとわかりますが、空室内のむし暑さは尋常ではありません。数件案内して帰ってくるだけで、汗だくでほとんどぐったりです。成約すれば苦ではないのですが、冷やかし半分の案内があったり…それでも売上げを上げなくてはならない…そんな仲介営業マンの労をねぎらうという意味を込めつつ、春のシーズンに比べ格段に下がったやる気を刺激し、エスタス管財の管理案件への案内のモチベーションを上げてもらうのが二番目の狙いです。