

同プラットフォームを「To C (とうし) チャット on LINE」と命名。

感じてもうひとつの目的としている。

To Customer

同サイトのユーザーが、同社で資産運用中のオーナーに直接LINEで相談できるのが、最大の特徴だ。同社はユーザーとオーナーのやり取りに介入せず、

ユーザーはLINEアカウントを持つていいだけで気軽に利用できる。ユーザーが不動産投資を検討する段階になれば、もちろん同社営業に相談することも可能だ。

現在、不動産投資分野の顧客層は、200万人ともいわれている。同社は、同プラットフォームを通じて「不動産投資には興味があるが不動産会社に問い合わせるのには抵抗がある」と感じるユーザーに、不動産投資をより身近に

年を『進化・変革元年』と位置付けており、その『進化・変革』のうちの一つがこのプラットフォームだ。TOCは、

(対顧客)と投資を掛けミングした。いわゆる在層を集めてメディアのに触れさせ、ナーチャリ(育成)を行っていきたと抱負を述べた。

投資情報交換で プラットフォーム プロパティA

ジェント（東京都新宿区）は8月22日、同社が運営するメディア「不動産投資Time」で日本初となるCtoC情報交換プラットフォームを開設したと発表した。同社は、

投資用マンション事業を主体に手掛けるプロパティエー