

週刊 全国賃貸住宅新聞

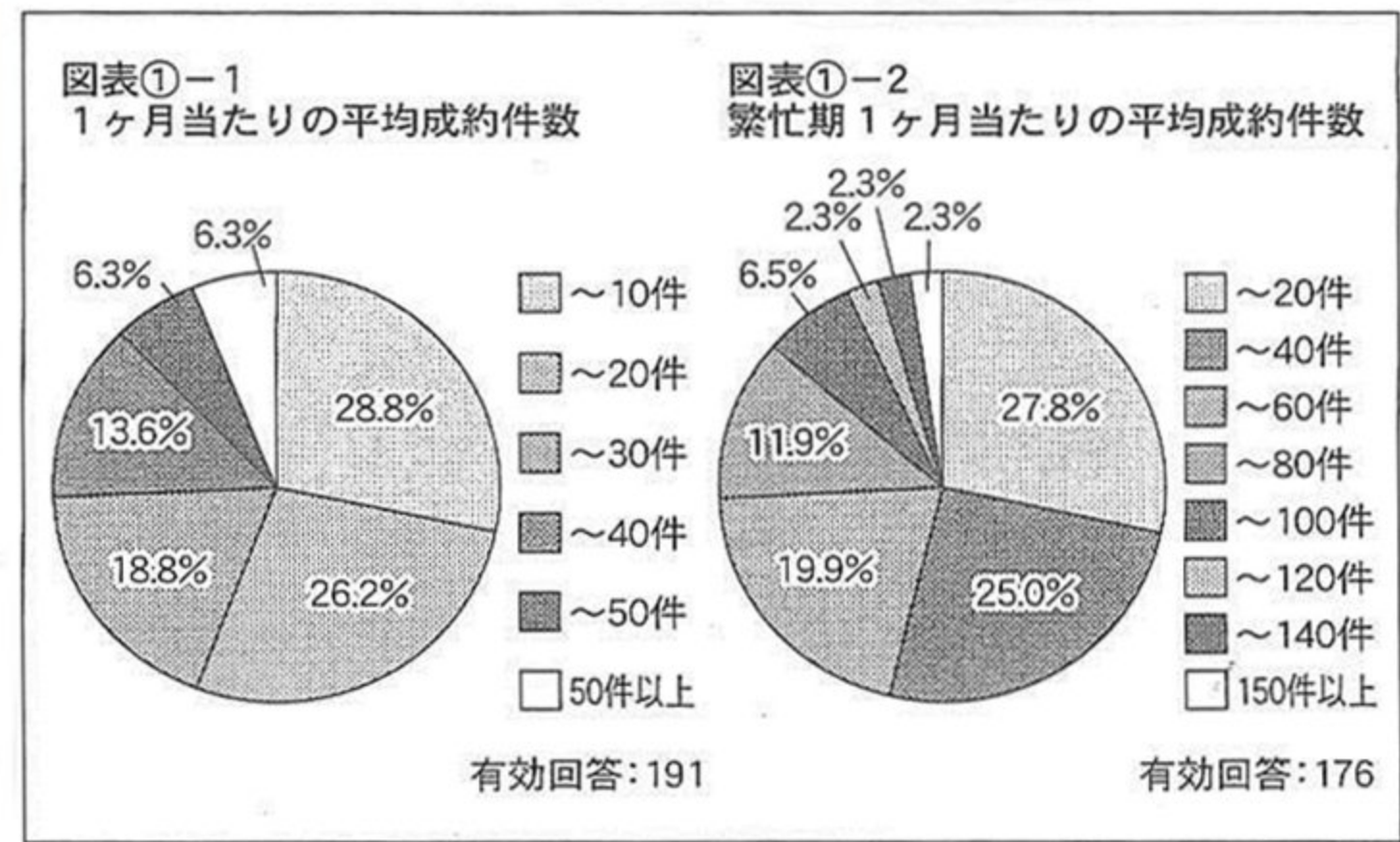
2011年 9・12 No. 993 毎週月曜日発行

発行所 (株)全国賃貸住宅新聞社
東京都中央区銀座 8-12-15 [支局]大阪
TEL 03(3543)6494(代表)・03(3543)6761(編集部)
06(6220)0075(大阪) http://zenchin.com
発行人 榎本ゆかり 年間購読料17,000円

直接収入より賃料が安いという 現実性を優先し物件提案行う

リーシング・マネジメン
ト・コンサルティン
グ(東京都港区・以下LM
C)は、東京23区の賃貸
不動産を取り扱う不動産
仲介会社を対象にアンケ
ートを実施した。「賃貸
住宅仲介業務実態調査2
011」と称し、仲介店
舗の動向に着目し、アン
ケートを通して対面営業
の実態や事業モデルの調
査、分析を行った。調査
は7月11日～8月5日
にかけて実施し、205店
から回答を得た。

成約率の高い店舗は接客時間が長い傾向あり



リーシング・マネジメン
ト・コンサルティン
グ(東京都港区・以下LM
C)は、東京23区の賃貸
不動産を取り扱う不動産
仲介会社を対象にアンケ
ートを実施した。「賃貸
住宅仲介業務実態調査2
011」と称し、仲介店
舗の動向に着目し、アン
ケートを通して対面営業
の実態や事業モデルの調
査、分析を行った。調査
は7月11日～8月5日
にかけて実施し、205店
から回答を得た。

まず「仲介店舗の来店
客数」。仲介店舗に繁忙
期を除く1カ月当たりの
平均来店客数を尋ねた設
問では50人以下の店舗が
約6割を占めた。1～3
月の繁忙期の来店数は50
人以上と回答した会社が
全体の7割だった。閑散
期、繁忙期の差が大きい
というのが見て取れる。

これに伴い、「仲介店
舗の1カ月当たりの平均
成約件数」を尋ねた(図
表①-1、①-2を参
照)。繁忙期以外の期間
は平均で20件以下。繁忙
期は40件以下の店舗が過
半数を占めた。ターミナ
ル駅や学生街に出店し、
大手やフランチャイズ店
舗については、繁忙期の
1カ月当たりの成約件数
は、100件を超えてい
る。12店舗ほどあった。
離職率が高いといわれ
る同業界で興味深い設問
が「スタッフの平均年齢
と勤続年数」だ。

図表②-1 来店客に物件を紹介する際に動機となる条件

1位	2位	3位
賃料が安い 86	業務委託料 62	初期費用が安い 29

図表②-2 来店客に物件を紹介する際に動機となる条件(エリア別)

	法谷区(法谷駅)	豊島区(池袋)	港区(内陸部)
ブランド力	1	1	2
賃料が安い	2	2	5
業務委託料	10	6	8
初期費用が安い	2	1	2

	文京区	目黒区	中央区
ブランド力	1	2	3
賃料が安い	11	9	10
業務委託料	1	1	5
初期費用が安い	0	1	3

店舗スタッフの平均年
齢は、32・1歳。30歳以
下の店舗が全体の6割弱
となった。平均勤続年数
は、4・9年、3年以下
の店舗が6割弱。仲介店
舗は、若い人材が働き、
流動性が高いのが集計の
結果からわかった。

次に「接客時間と内見
件数」。来店客1人当た
りの平均接客時間は、1
時間以内という回答が過
半数を占めた。内見物件
数は、3部屋の回答が全
体の60%となった。

前述した月間100件
の成約数がある有力店舗
の平均接客時間は、11
分、平均内見物件数は、
5分、平均内見物件数は、
同じく3部屋だが接客時
間は平均以上に設けてい
る。

「来店客に物件を紹介
する際に動機となる条
件」は、第1位が「賃料
行っている。

「来店客に物件を紹介
する際に動機となる条
件」は、第1位が「賃料
行っている。