

考察 シニア向け住宅開発



『月刊プロパティマネジメント』
(総合ユニコム)
2011年10月号 NewsFolder

レポート

LMCが、 賃貸住宅仲介業務を実態調査 都心部賃貸住宅仲介店舗を対象に

リーシング・マネジメント・コンサルティング（以下、LMC）は、東京23区の賃貸不動産を主に扱う不動産仲介店舗を対象としたアンケート「賃貸住宅仲介業務実態調査2011」を実施、結果の一部を公表した。調査は7月11日～8月5日にかけて、205店から回答を得たもの。

公表された調査結果は6項目で、①来店客数、②平均成約件数、③スタッフの平均年齢と勤続年数、④接客時間と内見物件数、⑤エンド客の来店時間、⑥仲介担当者が物件を紹介する際に動機となる条件、である。興味深いのは⑥で、「来店客に物件を紹介する際に動機となる条件は何ですか？」との質問に“一番勧めやすい条件”との回答は「賃料が安い」（86）、「業務委託料が付いている」（62）、「初期費用が安い」（29）の順となった。

貸主からの業務委託料のような直接収入よりも決めやすさを優先し物件を勧める店舗が多かった。一方、エリア別に見ると、渋谷・池袋等のターミナル駅周辺では、業務委託料を優先する傾向が強く、文京・目黒・中央区等、ファミリー向け・高額物件の所在エリアでは、賃料が安い物件を勧めるケースが多いようだ。ターミナル駅に人が集まりやすいぶん、委託料が付く物件の情報も集まりやすい背景に加えて、

エリア内での店舗間競争が激しく、売上補完の為に業務委託料を重視する意見が一部店舗から聞かれた、とする。