

不動産コンサルタントが教える
仲介会社との上手な付き合い方

第11回

オーナー（管理会社）と仲介会社の
情報流通はIT化が求められている

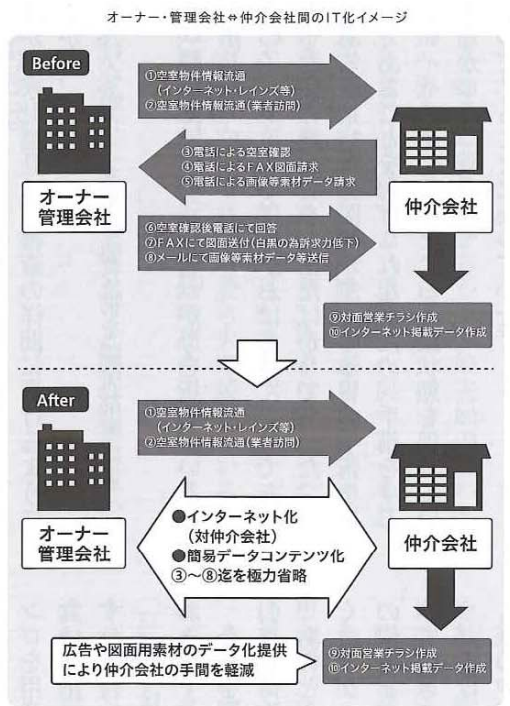
仲介会社は空室物件情報取得の効率化を強く望んでいます。その一方で、「仲介会社は基本的に管理会社が流通させている空室物件情報を信用していません。」

管理会社のサイトやレイアウト、業者間流通サイト等のWebに流通している情報は、「情報更新をしていないのでは？」

「本当はもう申し込みが入ってしまったのでは？」という疑問を常に持たれてしまっているのが実情です。

最新情報を真面目に更新し、流通させている管理会社（オーナー）もありません。いい加減な管理会社のほうが大多数なので、「この物件空いてますか？」という空室確認の電話がいまだになくならないのです。賃貸不動産業界では、IT化の遅れにより、適切なコンテンツのWeb流通（B to B）がまだまだ確立されていないといっても過言ではありません。

管理会社と仲介会社のITリ



テラシーを比較すると、仲介会社のほうがインフラ整備は進んでいます。大手管理会社を除くと中堅レベルでもアナログな会社はまだ多いです。

最新の空室物件情報を受け取る側の仲介会社のITリテラシーが上がっても、供給側の管理会社（オーナー）でIT化が進まなければ、無駄なやりとりが続かざるを得ないのです。

業者間流通のIT化は急務

管理会社から仲介会社への「空室物件情報のIT化」が成立すると、副産物的に様々な効果が得られます。

仲介会社目線では、「デジタ

ル化された信用できる情報がいっつも手に入る」、「電話による空室確認やFAXで図面請求をしなくてよくなる」という効果があります。仮に自分が仲介会社のスタッフとして働くとしたら、「効率的に鮮度の高い情報を収集できる方法（業者間流通Webサイト）」を提供している管理会社（オーナー）の物件情報を、優先的にチェックするのはないでしょうか。仲介スタッフの心情を考えれば、手間をかけずに情報収集できる物件ほど取り扱いやすいと感じるのは当然ではないでしょうか。

オーナー（管理会社）目線では、「仲介会社からの空室確認や図面FAX等の依頼電話が軽減」「入電対応するオペレーションコスト（対応人件費）の圧縮」などの効果があります。

業者間流通のIT化により、仲介会社からの信用力も上がり、より強固なリレーションシップが構築されます。B to Cばかりに目がいつてしまっている管理会社は、B to Bサイトの充実こそ先に取り組むべきなのです。

業者間流通のIT化は、地

方都市ほど進んでいるのが実情です。札幌や仙台、福岡などは、商圏が比較的狭く、仲介会社を囲い込みやすいのが理由の一つではないでしょうか。

オーナー個人ではこれだけのことを全てできないかもしれませんが。しかし仲介会社に求められていることが何かを理解することは必要です。できることが少しでもあるのならば、管理会社とも相談し、仲介会社とのリレーションを強化していきましょう。

リーシング・マネジメント・コンサルティング

齊藤晃一 取締役副社長兼 CMO

Profile

コンサルティング会社で、大手飲料メーカー、大手製薬会社をはじめとするダイレクトマーケティング事業の新規参入戦略および実行支援を多数経験。その後、株ウェブクルー（東証マザーズ8767）で新規事業企画室長として新規事業の立ち上げ、M&A等を経験。現在は不動産ファンドやJ-REITの空室対策コンサルティングに携わる。著書に「本気で満室稼働を考える人だけが読む本」。

URL : <http://www.lmc-c.co.jp/>

