

第12回

# 2014年版最新仲介会社の 実態調査

第2繁忙期とも呼ばれる9月に入り、稼働率を上げたい、早期に埋め戻したいというオーナーの意欲も高まっていること  
と思えます。

本コラムでは「仲介会社との上手な付き合い方」をテーマに、仲介会社がオーナーや管理会社に求めていることは何か。仲介会社に優先的に物件を紹介して

もらう為には、どんな工夫が必要か等、仲介会社の実態を把握した上での戦略や手法を紹介しています。

今回は「2014年版 仲介会社の実態調査」を解説しましょう。筆者の経営する会社では、リサーチや自社広告媒体の流通目的で毎月延べ7000回程度賃貸仲介会社に訪問しています。訪問時の賃貸仲介スタッフとの対話 (Face-to-face) で得られた最新のアンケート結果から仲介会社の実態を紹介しましょう。

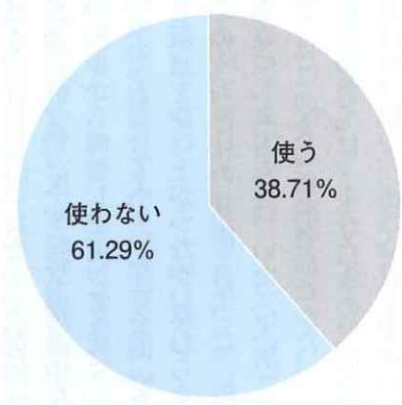
### 仲介会社の平均的な プロフィール

まずは仲介会社のプロフィールを最新データでおさらいしましょう。

仲介会社の1店舗あたりの平均従業員数は4~6人。男女比は男8・女2の割合です。仲介会社の給与体系はインセンティブの比率が高く、個人戦の色合いが強いため、情報共有をあまりしません。あなたの物件を紹介してくれる商圏にある仲介店舗に4人従業員がいれば、4人に物件の認知を高める必要があるというわけです。

スマートフォンやタブレットをカウンター営業時に使用する仲介会社も増加傾向です。都内の居住系賃貸仲介会社589社のアンケート結果では、全体の約38%が使用していると回答しています。オーナーが仲介会社へ訪問営業する際は、CD-Rに画像などのデータを保存したものを持参することで、カウンター営業で取り扱ってくれる確率を高めることができます。

### 接客時にスマートフォンやタブレットを使用するか



「2014年版 仲介会社の実態調査 (2014年3月実施、対象：東京都内/仲介会社589社)」  
リーシング・マネジメント・コンサルティング(株)調べ

証会社利用を積極的にすすめる」という回答は全体の18%という結果になっています。

### 仲介会社への訪問営業は 午前中がおすす

空室物件の情報収集は10時から12時の時間帯が全体の約48%という結果です。午前中は来店客も少なく、各種B to Bサイトや、オーナーや元付け会社から送られてきたFAX図面等で、自社店舗で紹介できる最新物件情報を収集しているので、訪問営業をする際は、ゆつくりと話を聞いてもらえる可能性が高い、午前中が狙い目です。

### 近隣エリア紹介パンフレットは効果的

募集図面以外にも、仲介会社が求めているカウンター営業ツールでは、物件の近隣にある商業施設等のエリアマップを作成すると、仲介会社の営業トークの充実にもつながるので喜ばれます。旅行ガイドブックをイメージして、おすすめ店舗情報や住環境のメリットを取り込んだ資料を作成してみましょう。

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/>

