

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22回

## 仲介会社の 空室情報収集方法が変わる!?

ト)等が主流です。

筆者経営企業では、仲介会社に対し、「空室情報の取得源(ソース)について」、定期的にアンケート調査を実施しています。

首都圏の仲介会社を対象とした調査結果では、(公財)東日本不動産流通機構が運営する「東日本レインズ」が情報取得源先の1位になっています。これは調査を開始した7年前から変わらぬ首位になっています。しかし、2016年4月以降、仲介会社の空室情報取得方法に変化が訪れる可能性があります。

今号が発売される頃は、繁忙期シーズン真っ只中だと思えます。仲介会社も、1件でも多く成約へと結びつける為に、さまざまな工夫を廻り、見込み客に紹介できる空室物件情報を収集しているはず。仲介会社の空室物件情報の収集方法には、無料で取得できるものと有料で取得しているものがあります。無料の情報には、オーナーや元付け会社が持参する物件情報やFAX、メルマガなどがあります。有料取得の情報では、大手ポータルサイトが運営するBtoBサイト(業者間流通サイ

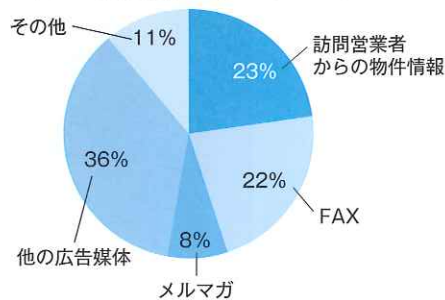
昨年10月に、(公財)東日本不動産流通機構は2016年4月1日より、レインズ利用に伴う課金制度の導入を発表しました。課金詳細は、課金対象機能別に件数を設定し、その設定した件数を超える部分が課金対象となる「課金対象件数基準値」を設定す

ることになっていきます。

プラス課金の「物件条件検索」「物件詳細検索」は3000件/月、「成約条件検索」「成約詳細検索」は300件/月が件数基準値となり、課金単価はプラス課金が原則1件当たり5円となるようです。

この課金制度発表が、仲介会社にとってどのようなインパクトがあるか、東京都内の賃貸不動産を主に扱う仲介会社に対しアンケートを実施しました。(調査期間…2

レインズ課金制度が導入されることで、御社は今後どうやって物件情報を収集しますか？(複数選択可)



015年10月20日から11月20日、有効回答数…仲介会社321社)

情報取得源先一位

東日本レインズ課金制に

今年の4月1日以降、課金開始されることを認知している仲介会社の数は2015年10月の調査時点でも、約64%(203社)になりました。小規模な独立経営をしている仲介会社では月々数千円から数万円の情報取得料に関しても、コスト意識を強く持っていることがうかがえます。

実態として課金対象となる、「物件条件検索」「物件詳細検索」3000件/月を超える会社は、55%(163社)という結果が出ました。半数以上の仲介会社が課金対象となり、オーナーや元付け会社が想像する以上に仲介会社にとっては、切実な問題になっているようです。月に幾らまでなら課金してもよいかという設問では、0円という回答が最も多く、55%(163社)が課金されるのであれば、利用頻度の制限を意識していま

す。

「レインズが課金制度を導入することに対して、他の広告媒体を使って物件検索を増やそうと思いませんか？」という設問では、他媒体を活用していきたいという結果が60%を超え、元付け会社の持参資料、FAX、図面等が無料で取得できる媒体を積極的に利用する意思がうかがえます。オーナーサイドとしては、今まで以上に訪問営業やFAX、メルマガといった情報流通営業の効果が高まるかもしれません。

リーシング・マネジメント・コンサルティング

齊藤晃一 代表取締役社長

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などを経験。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/>

