

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24回

鍵の現地設置は 内見誘導率を高める

投資ファンドや大手企業が
出資した、「スマートロック」
の開発、運営会社の動きも活
発となり、普及率も高まりを
見せつつあります。

今回のコラムでは、仲介会
社の内見誘導率を高める「鍵
の扱い」についてお話ししま
す。内見依頼が入った際の、
仲介会社への鍵の受け渡し方
法は、全てのオーナーが悩ん
だことのあるテーマだと思っ
ます。

昨年くらいから、「スマー
トロック」と呼ばれる製品を
見る機会が増えてきました。
「スマートロック」はスマー
トフォンのアプリを使って、
鍵を解錠、施錠できる機器で
す。機器に送信する認証情報
は暗号化され、セキュリティ
対策も万全のようです。

にも役立てられます。

物件近隣仲介会社への
鍵預けはNG

このような機器が設置され
る物件が増えれば、仲介会社
に、内見専用のアカウントを
付与し、鍵の受け渡しの必要
はなく、現地に向かってもら
い、スムーズに内見すること
が可能になります。Web上
での管理で、認証情報は遠隔
でコントロールし、日時を限
定しての利用や、ログデータ
が残るのでセキュリティ面を
の心配はありません。

鍵の受け渡しが無くなれ
ば、仲介会社が管理会社やオ
ナーの元へ出向いて鍵を借
りるといった手間が軽減し、
効率的にお客様を内見誘導で
きます。ログデータを分析す
れば、「いつ、どここの仲介会
社が何時に内見したか」を可
視化でき、リーシングの戦略

ご紹介した「スマートロッ
ク」が廉価で利用でき、普及
が高まることは望ましいです
が、導入費用やランニングコ
ストが発生するため、全ての
オーナーがすぐに導入するこ
とは難しいと思います。物件
のグレードによっては、導入
コストの負荷が大きなものに
なってしまうこともあるでし
ょう。そこで、現状でもコス
トをほとんどかけずに内見誘
導率を向上させた、筆者経営
企業でのコンサルティング実
例を紹介したいと思います。

東京都内に所在する低稼働
物件のコンサルティングを開
始し、反響（問い合わせ）仲
介会社のデータ集積から開始
したところ、物件の最寄り駅
に所在する仲介会社の反響数
は、ランキングで全体の4位

になっていました。その物件
は五反田駅が最寄り駅の物件
でしたが、「空確認」や「図
面請求」などの問い合わせを
入れてくれる仲介会社の所在
最寄り駅ごとに集計したところ、
1位が目黒、2位が渋谷、
3位が麻布十番に次いで、五
反田は4位になっていたのだ
です。仲介会社への訴求や認知
等の営業活動が足りていなか
った点も原因の一つとしては
ありました。しかしながら、
東京の土地勘のある読者の方
ならお気づきだと思います
が、物件最寄り駅の五反田駅
周辺には数十社の居住系仲介
会社が存在しています。物件
最寄り駅からの問い合わせが
少ない理由をひも解いていく
のに、時間はかかりませんで
した。

当該物件の管理会社は、物
件最寄り駅である五反田駅に
所在する仲介会社Aを鍵預け
業者としていたのですが、複
数の近隣仲介会社にヒアリン
グを実施したところ、その仲
介会社Aの評判が良くないこ
とが分かったのです。

「仲介会社Aに鍵を借り

いかなければならない物件だ
ったら紹介したくない」とい
うのが理由というわけです。
全ての仲介会社を平等に扱
い、平等に反響を入れてもら
うためにも、このような施策
は望ましくありません。
当該物件では鍵を現地設置
に切り替え、再告知を徹底し
たところ、1カ月後には反響
上位ランキングで物件最寄り
駅の五反田駅は想定通りの1
位に引き上がりました。
一定のセキュリティ対策が
必要ですが、「鍵は現地設置」
が望ましいのです。

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/>

