

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31回

仲介会社が オーナーに望むこと

クタイムに管理会社やオーナーと連絡がつかないと、来店客に対しスムーズに内見や条件交渉ができないからです。「審査基準や審査の対応が遅い」といった声も上位にあげられました。その他の意見としては、「鍵の管理体制が不十分」といった声もあります。「現地設置」で実際に内見客を連れて行ったら鍵が設置されておらず、内見できなかったという経験をしたことのある仲介会社も少なくありません。その他の回答では「管理会社やオーナーの電話での態度が悪い(横柄)」という意見も目立ちました。改善できることは改善しないと、あなたの物件の紹介頻度は下がってしまいます。

で良かった点では、「土日等営業時間外でも内見させてくれた」「内見にオーナーが立ち会ってくれた」「審査や書類作成のフィードバックが早い」等の声が多く上がります。不満点の裏返しとして、営業時間外・休日、管理会社の担当者不在時の受け入れ態勢や、審査・契約までのスピード、丁寧な対応は評価されません。図面等に記載していない付加情報を教えてくれて、カウンター営業でクロージングする際に役立ち、成約に結び付いたという例もあります。早期成約には、仲介会社と日頃から情報交換できる関係を構築しておくことが望ましいのです。

へ出向き写真撮影をしていますが。写真撮影に行く理由は「広告掲載時に他の仲介会社と差別化するため」「オーナーサイドに写真がそろっていないから」です。あなたの物件周辺の店舗に對して写真データを提供したり、撮影可能な日時(タイムミッシング)を告知することも仲介会社に喜ばれます。また、多くの仲介店舗はオーナー(管理会社)から届いた図面を加工しないで使用しています。「いかに訴求力の高い図面を作れるか」が来店客の反響を増やすポイントとなります。仲介店舗で図面を作成する場合、エクセル、ワードといったパソコンに標準搭載されているソフトウェアを使用することが多いです。そのためにデザインの似通った、インパクトの欠ける図面が多いのです。

仲介会社があなたの作成した図面をそのまま使用しないケースも想定し、図面とともに物件情報や写真等の素材を集めたCD-Rを配布することで、仲介会社がオリジナルの募集図面を作成しやすくなる等の工夫も必要です。仲介会社の担当者が「喜ぶこと」「嫌がること」とは何かを把握し、おもてなしの対応を追求することが反響増加につながるのです。

今回のコラムでは、1人でも多くの来店客に物件を紹介してもらうために、「仲介会社がオーナーに望むこと」についてお話ししたいと思います。

「申込時にオーナー(管理会社)の対応に不満を持ったことはありますか?」という質問を東京都内約200社の賃貸仲介会社に聞いたところ、9割近い仲介店舗が不満をもっているという結果が出ました。最も多かった不満は「来店客が集中する土日に管理会社の定休日で連絡がつかない」です。仲介会社のピー

内見が入ったら 積極的に立ち会う

一方、仲介会社がオーナー(管理会社)の申し込み対応

仲介会社が営業しやすい コンテンツを準備する

多くの仲介会社は広告掲載、図面制作のために、物件

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産業の立ち上げ、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/>