

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34回

「最新仲介会社動向」を把握し 繁忙期攻略に生かしましょう

う質問では、約8割の仲介会社が「元付作成」図面をそのまま営業に活用していると回答しました。近隣競合店舗との差別化をはかるために、自社で資料を作成する店舗もありますが、それほど多くはありません。この結果からも、オーナー（元付け）が作成する図面は、見込み客に対するダイレクトな営業ツールとして機能するものを追求していく必要があると言えます。

「営業しやすい、あったら嬉しい資料（コンテンツ）は何か？」という質問では、やはり「写真」という回答が約7割と、最も多い結果となりました。ついで、「周辺の住環境がわかるマップ」「室内動画」という、内見誘導に向けた営業トークの拡充につながる、より詳細のコンテンツが上位にあがりました。「室内動画」コンテンツは、都心の分譲仕

様賃貸マンションの募集広告では、目にする機会も増えてきました。

「情報収集に利用する媒体（空室情報の収集先）は何か」というアンケート結果では、約8割の店舗がレイインズを最も利用すると回答しました。2番目にあがったのは「FAX資料」です。タイムリーに送られてくる情報鮮度の新しいFAX資料は、仲介会社にとって、貴重な情報収集先になっています。日々大量に送られてくる物件資料の中で、他競合物件と差別化が図れるようなFAX資料を作成することも重要です。あえて「手書き」で作成するなど、目立たせる工夫は認知率向上に直結します。

空室情報の流通は、月曜日、金曜日が狙い目

「空室情報収集に特に力をいれている曜日と時間帯は」

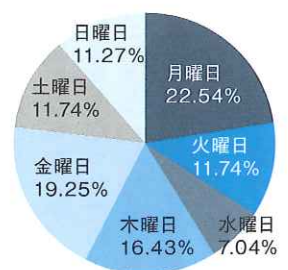
という質問では、偏りのある結果がでました。一週間の中で最も情報収集に力をいれている日は月曜日で、全体の22.5%という結果です。週明けに新しい物件情報を探す傾向が高いようです。2位は僅差で金曜日となりまし

た。土日の来店客に対してスムーズに内見誘導できるよう、金曜日は情報更新に力をいれているようです。最も低い回答だったのは水曜日です。休日の仲介店舗が多い結果だと言えます。

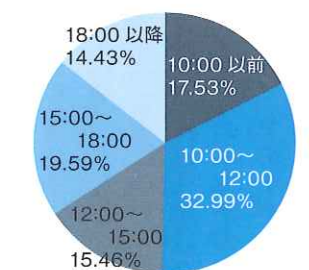
時間帯で見ると、午前中（10時から12時）が約33%という高い結果になりました。

何曜日の、何時ごろに仲介会社に訪問営業やFAX送信するのが効果的か、アンケート結果から逆算して営業戦略を立ててみてください。

情報収集を行う曜日・時間



回答	件数	比率
月曜日	48	22.54%
火曜日	25	11.74%
水曜日	15	7.04%
木曜日	35	16.43%
金曜日	41	19.25%
土曜日	25	11.74%
日曜日	24	11.27%
合計	213	100.00%



回答	件数	比率
10:00以前	17	17.53%
10:00~12:00	32	32.99%
12:00~15:00	15	15.46%
15:00~18:00	19	19.59%
18:00以降	14	14.43%
合計	97	100.00%

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/>



今回のコラムでは、筆者経営企業にて、仲介会社向けに実施した最新のアンケート(空室情報収集や集客状況の実態)結果を基に、繁忙期対策に直結する営業のヒントを紹介いたします。(東京都内に所在する賃貸仲介会社に対し、訪問アンケートを実施※2016年11月対象326社)

募集図面は元付け(家主)が作成したものを利用する

お客様へ営業する際に使用する資料は、「元付作成」「自社作成」どちらが多いかとい