

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37回

仲介会社が望むWeb上での 空室物件情報流通とは

れてしまっているのが実情です。

随時更新した最新情報を流通させている管理会社（オーナー）の中にはありますが、まだまだ少数です。更新されていない情報の方が多いと言っても過言ではありません。

そのような背景もあり、「この物件空いていますか？」という空室確認の電話が、いまだになくならないのです。

多くの仲介会社は、このやりとりでストレスを感じています。

賃貸不動産業界では、IT化の遅れにより、適切なコンテンツのWeb流通（BtoB）がまだまだ確立されているとは言えない状況です。

管理会社と仲介会社のITリテラシーを比較すると、仲介会社の方がインフラ整備は進んでいます。大手管理会社を除くと中堅レベルでもアナログな会社はまだ多いの

です。

最新の空室物件情報を受け取る側の仲介会社側のITリテラシーが上がっても、供給側である管理会社（オーナー）のIT化が進まなければ、いつまでも無駄なやりとりが続かざるを得ないので

す。

BtoB（元付⇄仲介）間のIT化が求められている

管理会社から仲介会社への「空室物件情報のIT化」が成立すると、副産物的にさまざまな効果が得られます。

仲介会社目線での効果は、「デジタル化された信用できる情報がいつでも手に入る」「電話による空き確認やFAX図面請求をしなくてよくなる」ことが挙げられます。もし仮に自分が仲介会社のスタッフとして働くとしたら、「効率的に鮮度の高い物件情報を収集できる方法（業者間流通

Webサイト）」を提供している管理会社（オーナー）の物件情報を、優先的にチェックするのではないのでしょうか。

仲介スタッフの心情を考えれば、手間をかけずに情報収集できる物件ほど取り扱いやすいと感じるのは必然です。

オーナー（管理会社）目線での効果としては、「仲介会社からの空室確認や図面FAX等の依頼電話が軽減」「入電対応するオペレーションコスト（対応人件費）の圧縮」などのメリットがあります。

業者間流通のIT化により、仲介会社からの信用力も上がり、より強固なリレーションシップの構築にもつながります。BtoCばかりが目がついてしまっている管理会社は、BtoBサイトの充実こそ先に取り組むべきなのです。

地方都市の方が
進んでいる

業者間流通のIT化は、地方都市ほど進んでいるのが実情です。

札幌や仙台、福岡といったマーケットでは、商圏が比較的狭く、仲介会社を囲い込みやすいのが理由の一つではないでしょうか。

オーナー個人ではこれだけのこと全てはできないかもしれませんが、しかし仲介会社に求められていることが何かを理解することは必要です。

できることが少しでもあるのなら、管理会社とも相談し、仲介会社とのリレーションを強化していきましょう。

リーシング・マネジメント・コンサルティング

齊藤晃一 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、㈱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/>