

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38回

今年も訪問営業しやすい 時期が到来

ぎ出す仲介会社も多く存在します。

仲介会社で働く営業マンの給与体系はインセンティブ報酬比率が高いです。固定給は低い水準である一方、成約金額（売り上げ）に比例した報酬が支給されています。売り上げを上げれば上げるほど、自身の給与にダイレクトに跳ね返ってきます。

この傾向は関東圏より、関西圏の方が高く、大阪では、固定給がほとんど支給されず、フルコミッション（完全歩合制）で働いている社員も少なくありません。

つまり繁忙期シーズンは仲介営業担当者にとっても、最も給与を稼がなければならぬ重要なタイミングでもあるのです。

しかし4月以降、来店客の絶対数が減り、売り上げ（給与）を伸ばすことが難しい時期になりました。

筆者が経営する企業で、賃貸仲介会社に勤める社員の「平均勤続年数」調査を実施したところ、店舗で勤務する社員の平均勤続年数が3年未満と回答した数は、約4割（38%）という結果でした。

勤務して1年未満の社員も13・6%という割合です。賃貸仲介会社は、参入障壁が低い業界ということもあり、数年勤務した後、独立開業するケースや、異業界へ転職してしまうことが多いのです。

インセンティブ比率の高い給与体系の影響もあり、安定した収入を稼ぎ続けることが難しいことも定着率が低い理由の一つかもしれません。

あなたの物件を熟知する担当が減少する背景を知る

勤続年数の短さと、退職してしまう理由は前述した通りです。

このような背景を知り、仲介会社と上手に付き合うことがオーナーサイドには求められますが、ここでもう一つ、気づいておくべきポイントがあります。

それは退職してしまう時期についてです。

1年で最も給与が稼げる繁忙期までは頑張り、4月を迎え、客足が減少し稼げなくなった今、退職してしまう社員が多いというわけです。

繁忙期中、あなたの物件を認知し、積極的に紹介してくれた営業担当者が退職してしまい、来店客へ紹介してくれる機会が減少してしまっている可能性もあるわけです。

- 勤続年数の短さと、退職時期を勘案し、今、オーナーに求められる心理と行動は、
- (1) 「人が入れ替われば比例して物件認知が下がる」
- (2) 「物件認知が下がれば露出が減り、反響も下がる」
- (3) 「入れ替わった営業担当者（店舗）に訪問し認知を上げる」ことです。

少ない来店客の中でも、優先して物件紹介してもらいた

めにも、「入れ替わった新人営業担当者めがけて、まずは物件認知向上の訪問営業をしましょう」。

新人営業担当者は店舗近隣の物件に対する興味レベルも高いので、図面に記載している以上のセールストークを伝授する絶好の機会です。

客足も落ち着いているこの時期だからこそ、じっくりと話を聞いてもらえる可能性も高いので訪問営業に力をいれていきましょう。

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、(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/>

