

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39回

内見誘導率を高める工夫

担当者が「スマートロック付き物件は紹介しやすい」と回答しました。複数回以上、スマートロック付き物件の内見を経験したことのある仲介会社ほど、「とても紹介しやすい」と感じています。一度経験してしまうと、やはりスムーズに内見客を誘導できるので、良いイメージが根付くようです。

ネガティブな声としては、「手間が増える」「スマホを扱える年齢層が限定される」「現地キーボックス対応が良い」などの意見が挙がりました。これらはスマートロック物件の内見を体験したことのない仲介会社の声が多いのも特徴です。実際に体感するまでは、「難しい、煩わしい」というイメージが先行しているようです。

しかしながら、スマートロック物件での内見は徐々に浸透してきています。スムーズ

な内見誘導の経験が増えれば増えるほど、鍵の預かり業者へ出向いてから現地に向かう手間を嫌がる傾向は強まるでしょう。

筆者経営企業のコンサルテイング先での、スマートロック対応物件の成功事例としては、「駅から離れている物件ほど効果を発揮しています」。仲介会社も内見に対する時間効率を考えていることがうかがえます。

募集画面の帯情報などに「スマートロック対応物件」と告知することはもちろんですが、事前内覧会を実施し、スマートロックの経験がない仲介業者を集めて実際に操作してもらったことも効果的です。スマートロックをフックに、「今後のために、ぜひ一度見てみたかった」という仲介会社を数多く集め、物件の認知を高められた実例などもあります。

鍵は現地設置が望ましい

以前に本コラムでも紹介させていただきましたが、鍵の取り扱いには現地設置が望ましいです。

すぐにスマートロック対応に切り替えるのは難しくても、「鍵の現地設置」対応は難しくありません。内見誘導率を高めるには仲介業者の手間を軽減することも求められます。

地域の仲介会社同士は、「持ちつ持たれつ」の関係が基本ですが、仲介会社間では、不仲なケースもあります。

特定の仲介会社に鍵を預けていたところ、その会社は近隣の仲介会社からの評判が悪く、「あの仲介会社に鍵を借りていかなければならない物件だったら紹介したくない」という事象が発生し、せっかく内見に誘導してくれそうなお機を損失してしまうこともあります。すべての仲介会社を平等に扱い、誰もがスムーズに内見できる環境を整備することが反響の最大化につながるのです。

現地設置はセキュリティ

面を心配されるオーナーも多いのですが、キーボックスの暗証番号を定期的に変換することで、運用されているプロオーナーも数多く存在します。メンテナンスや管理に手間はかかりますが、仲介会社目線での配慮を追求することも大切です。

普及率に比例して、導入コストも下がってくるであろうスマートロックの動向を注視しつつ、まずは「現地設置」対応に切り替えてみてはいかがでしょうか。

今回のコラムでは、仲介担当者に紹介しやすい、内見にやりやすい物件と認知してもらうためにオーナーが準備すべき施策についてお話ししましょう。

スマートロックの普及

2015年に「スマートロック元年」と呼ばれてから、2年近くが経過し、スマートロックも徐々に普及し始めてきています。筆者経営企業にて、仲介会社向けに実施したアンケート（東京都内所在仲介会社387社対象2017年5月）では、約80%の仲介

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/>

