

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 42 回

仲介会社が嫌がる家主主導の エンド客プロモーション

今回のコラムは、オーナーが注意すべき「ネット集客」についてです。オーナー（管理会社）はできることならば仲介会社へ余計な手数料を払いたくないので、仲介会社経由ではなく潜在入居者（エンド客）を自ら獲得したいというマインドが強くなります。そしてオーナー自らまたは管理会社は大手ポータルサイトへ広告を掲載します。この行動を仲介会社はどう感じているかを知ることも、反響の最大化を達成するためには重要です。

結論から言うと、「賃貸仲

介会社はオーナー主導の直客プロモーションを嫌がっています。オーナー（管理会社）と賃貸仲介会社は時として競合関係になってしまいうことがありません。中小・零細の不動産管理会社では「管理と仲介を兼業している」ケースも多くあります。大手の管理会社でも仲介手数料やAD（広告料）ほしさに知らず知らずのうちに仲介会社の邪魔をしているのが実態です。

「目先のエンド客を取りに行くことがどれだけプラスになっっているのか？」「仲介会社に紹介してもらいたい物件の反響を無意識に減らしてしまっただけではないだろうか？」という視点で考える必要があります。オーナーの最大の目的は「1日も早く1円でも高い賃

料で部屋を借りてほしい」とのはずです。そのためには、「自己都合ではなく仲介会社の都合を優先する思考」を持たなければなりません。賃貸仲介会社に対し「管理会社が主要ポータルサイト等を利用してエンド向けに出稿している物件について」どう思うかというアンケート結果を紹介いたします。

①「すでに管理会社が掲載している物件を、同じポータルサイト上へ掲載するか」という質問では69%の仲介会社は掲載しないという回答でした。

②「管理会社による主要ポータルサイトへの掲載は控えてほしいですか？」という質問に関しては99%が控えてほしいと答えました。②は想像以上に極端な回答数値ですが、ほぼ例外なく仲介会社は元付け会社のエンド向けプロモーションを嫌がっています。

す。特に主要ポータルサイトへの出稿に対するアレルギー反応は大きいのです。賃貸仲介会社にとってみれば、ポータルサイトからの反響は生命線だからです。

管理会社があなたの物件が比較的相場より安い賃料設定なので、簡単に集客できるだろうと思いい、直客からの仲介手数料目当てに安直にポータルサイト等へ出稿してしまうのは、やめなければなりません。知らず知らずのうちに仲介会社の競合になる恐れがあるのです。

全ての仲介会社と平等につき合う

実際にあった失敗例では、複数の仲介会社がせっかくなポータルサイトへ出稿してくれているにもかかわらず、管理会社と同じポータルサイトへ出稿してしまい、なおかつ特別に自社の募集条件だけを緩和してしまったというケースです。

仲介会社が自社で購入した貴重なポータルサイトの広告枠を、自分のところだけ優位

な条件で募集してきた管理会社の物件のために使いたくないと思うのは必然です。このようなことをしてしまいうと、今まであなたの物件を取り扱い、広く露出を確保してくれていた仲介会社は去っていつてしまいうのは容易に想像できるはずはです。

あなたの物件の集客は、管理会社ではなく1社でも多くの仲介会社のチカラを借りなければならぬという本質を意識し、全ての仲介会社を平等に扱うことが総反響の最大化につながります。

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ダや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/>

