

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 53 回

仲介会社のセールストークを 充実させる顧客ターゲット

と、その対処法を紹介しました。

駅距離のある物件でのリーディング戦略では、他にもさまざまな仮説検証が求められます。

「駅距離耐性」のある 入居者を探す

今号でも、筆者経営企業が今年の繁忙期にコンサルティングした、某財閥系不動産事業会社のプロオナーが保有する新築物件でのリーディング手法をいくつか紹介したいと思います。

最寄り駅から徒歩20分以上かかる立地、相場より高い賃料水準での募集と、ある意味コンサル条件のそろった物件でしたが、わずか1カ月ほどで満室稼働を実現しました。

前号では、駅徒歩20分以上かかる物件は、エンドユーザーのポータルサイト利用時に検索から漏れてしまう危険性

と、その対処法を紹介しました。駅距離のある物件でのリーディング戦略では、他にもさまざまな仮説検証が求められます。

過去のコンサル実績に基づくデータとして、「駅距離のある物件の成約客は、前住居でも同様の立地に住んでいる傾向が高い」です。転勤などの法人契約を除く個人契約者に絞ってみると、その傾向はより顕著です。

前住居で駅徒歩10分以内に住んでいた人が、次の引っ越し先を探る際、現状より駅距離のある立地には住みたくないと考えるのは必然かもしれません。

一方、最寄り駅まで毎日15分以上歩いていて、バスを利用している人は、引っ越し条件で「駅距離」のプライオリティが低いので、駅徒歩15分以上かかるような物件でも、ポータルサイト利用時に物件の絞り込みから漏れず、反響につながりやすいというわけです。

前住居の最寄り駅からの徒歩分析情報を取得

前住居の最寄り駅からの徒歩分析情報を取得することで、現在使用している申込書に、「最寄り駅からの徒歩分」の記入欄がないのであれば項目を追加するか、口頭で確認すべきです。

前住居の最寄り駅からの徒歩分析情報を取得することで、現在使用している申込書に、「最寄り駅からの徒歩分」の記入欄がないのであれば項目を追加するか、口頭で確認すべきです。

前住居の最寄り駅からの徒歩分析情報を取得することで、現在使用している申込書に、「最寄り駅からの徒歩分」の記入欄がないのであれば項目を追加するか、口頭で確認すべきです。

前住居の最寄り駅からの徒歩分析情報を取得することで、現在使用している申込書に、「最寄り駅からの徒歩分」の記入欄がないのであれば項目を追加するか、口頭で確認すべきです。

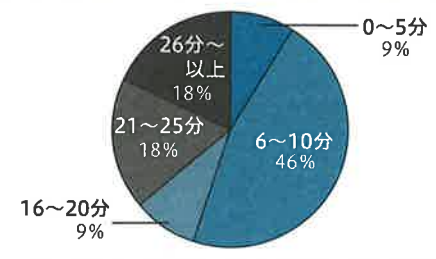
前住居の最寄り駅からの徒歩分析情報を取得することで、現在使用している申込書に、「最寄り駅からの徒歩分」の記入欄がないのであれば項目を追加するか、口頭で確認すべきです。

前住居の最寄り駅からの徒歩分析情報を取得することで、現在使用している申込書に、「最寄り駅からの徒歩分」の記入欄がないのであれば項目を追加するか、口頭で確認すべきです。

前住居の最寄り駅からの徒歩分析情報を取得することで、現在使用している申込書に、「最寄り駅からの徒歩分」の記入欄がないのであれば項目を追加するか、口頭で確認すべきです。

していったところ、5割近くの入居者が、前住居で最寄り駅から徒歩15分以上離れた立地に住んでいたことが分かりました。

徒歩 20 分以上の物件を決めた人の前住居の駅距離分布 (東京都、神奈川県)



※リーディング・マネジメント・コンサルティング調べ
※「11～15分」該当なし

紹介意欲を向上し、内見誘導率、成約率を高められるはず

リーディング・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/>

