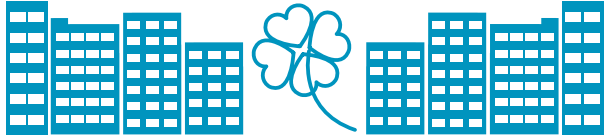


# 不動産コンサルタントが教える 仲介会社との 上手な付き合い方



第 62 回

## 仲介会社が望む「内見時の 鍵の取り扱い」について

る物件が増えれば、仲介会社に、内見専用のアカウントを付与し、鍵の受け渡しが必要がなく、現地に向かってもいい、スムーズに内見することが可能になります。Web上での管理で、認証情報は遠隔でコントロールし、日時を限定しての利用や、ログデータが残るのでセキュリティ面での心配はありません。

鍵の受け渡しが無くなれば、仲介会社が管理会社やオーナーの元へ出向いて鍵を借りるといった手間が軽減し、効率的にお客様を内見誘導できます。ログデータを分析すれば「いつ、どこかの仲介会社が何時に内見したか」が可視化でき、リーシングの戦略にも役立てられます。

### スマートロック導入前に 考えるべきこと

ご紹介した「スマートロック」が廉価で利用でき、普及

が高まることは望ましいですが、導入費用やランニングコストが発生するため、全てのオーナーがすぐに導入することは難しいと思います。物件のグレードによっては、導入コストの負荷が大きなものになってしまいうこともあるでしょう。

そこで、現状でもコストをほとんどかけずに内見誘導率を向上させた、筆者経営企業でのコンサルティンク実例を紹介したいと思います。

東京都内に所在する低稼働物件のコンサルティンクを開始し、反響（問い合わせ）仲介会社のデータ集積から開始したところ、物件の最寄り駅に所在する仲介会社の反響数には、ランキングで全体の4位になっていました。

その物件は五反田駅が最寄り駅の物件でしたが「空確認」や「図面請求」などの問い合わせを入れてくれる仲介

会社の所在最寄り駅ごとに集計したところ、1位が目黒、2位が渋谷、3位が麻布十番に次いで、五反田は4位になっていたのです。仲介会社への訴求や認知等の営業活動が足りていなかった点も原因の一つとしてはありました。しかしながら、東京の土地勘のある読者の方ならお気づきだと思いますが、物件最寄り駅の五反田駅周辺には数十社の居住系仲介会社が存在しています。

物件最寄り駅からの問い合わせが少ない理由をひも解いていくのに、時間はかかりませんでした。

当該物件の管理会社は、物件最寄り駅である五反田駅に所在する仲介会社Aを鍵預け業者としていたのですが、複数の近隣仲介会社にヒアリングを実施したところ、その仲介会社Aの評判が良くないことがわかりました。「仲介会社Aに鍵を借りにいかなければならぬ物件だったら紹介したくない」というのが理由です。全ての仲介会社を平等に扱い、平等に反響を入れて

もらうためにも、このような施策は望ましくないので。当該物件では鍵を現地設置に切り替え、再告知を徹底したところ、1カ月後には反響上位ランキングで物件最寄り駅の五反田駅は想定通りの1位に引き上がりました。

これはわかりやすい事例の一つですが、紹介意欲を向上させるためには、仲介会社目線に立った配慮が求められます。このような背景も踏まえ、一定のセキュリティ対策が必要ですが「鍵は現地設置」が望ましいのです。

リーシング・マネジメント・コンサルティンク

齊藤晃一 代表取締役社長

### Profile

コンサルティンク会社で、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クに携わる。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/>



筆者経営企業のクライアントから、IoTを導入したスマート賃貸住宅のリーシング相談が増えてきました。  
B to B（元付け会社⇔仲介会社）間でのIoT化としては「スマートロック」の導入事例が顕著です。「スマートロック」はスマートフォンアプリを使って鍵を解錠、施錠できる機器です。  
投資ファンドや大手企業が出資した「スマートロック」の開発、運営会社の動きも活発となり、普及率も高まりを見せつつあります。  
このような機器が設置され