

# 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 73 回

## 新型コロナウイルス 3月末時点での影響

る賃貸仲介会社103社対象  
に行なわれました。

外出自粛要請の中、多くの  
仲介会社は営業していた

前回に引き続き、「コロナ  
ウイルス」の影響についてお  
話したいと思います（本コ  
ラムを執筆している4月初旬  
現在の賃貸仲介会社の実態で  
す）。

小池百合子都知事が3月27  
日に会見で「特に28日と29日  
の週末の2日間は感染の拡大  
を防ぐため不要不急の外出を  
控えるよう」と呼び掛けまし  
た。

そのような自粛要請がある  
中で、仲介会社の客足はどの  
程度影響があったのかを緊急  
調査しました。調査日は4月  
2日（木）。首都圏に所在す

「新型コロナウイルスによ  
って不要不急の外出を控える  
よう都知事から要請がありま  
したが、先週3月28日（土）・  
29日（日）は通常営業をしま  
したか？」という質問に対  
し、88%の仲介会社が「通常  
営業した」と回答しました。  
営業しなかった仲介会社は8  
%にとどまり、「時短勤務、  
電話対応のみ」がそれぞれ2  
%という結果になりました。  
調査を始める前には営業を  
自粛する仲介会社はもう少し  
多いのではないかと予想して  
いましたが、繁忙期というこ  
ともあり、営業機会を逃した  
くない仲介会社の厳しい実情  
がうかがえました。  
筆者の経営企業が運営する  
コールセンターの受電データ

を見ると、2019年と20年  
の繁忙期（2～3月）の問い  
合わせ数推移（19年と同物件  
の反響数を算出※うるう日は  
除外）は、平均して28%の減  
少にとどまっています。  
部屋探しをしている人から  
の反響は減少基調ではありな  
がらも動き続けているため、  
営業し続ける仲介会社も多い  
のではないのでしょうか。  
まだ限定的な  
居住系賃貸仲介への影響

通常営業する理由を見てい  
くと、「売り上げが足りない  
のでやらざるを得ない」、「客  
足が減ってはいるものの来店  
はある」という声が多く挙が  
りました。  
また、ターミナル駅に店舗  
のある仲介会社からは、「客  
足は変わらないので営業は続  
ける」という声も一部挙がっ  
ており、あくまで不要不急の  
自粛要請にとどまっていると  
いう現状もあり、いまだ積極  
的に営業を続けている仲介会  
社が多数を占める結果になり  
ました。  
緊急事態宣言がまもなく出  
され（4月初旬現在）、今後  
の影響は大きく変わってくる  
かと思われまます。しかし、現  
下において、継続して営業し  
ている仲介会社に対して、オ  
ナーサイドも配慮すべきこ  
とがあると思います。  
「新型コロナウイルス感染  
症の影響下で行っている、営  
業活動での工夫について」の  
調査では、「マスク着用の徹  
底やアルコール消毒」の回答  
が最も多く、「物件現地待ち  
合わせでの内覧」や「IT重

リーシング・マネジメント・コンサルティング

齊藤 晃 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/>



説」といった接触頻度を減ら  
すための工夫を行っている、  
という意見も寄せられまし  
た。  
「内見のしやすさ（スマー  
トロック）」や「電子契約」  
などオーナーサイドのインフ  
ラ整備も、これを機に利用率  
が高まるかもしれません。  
新型コロナウイルス感染症  
の、一刻も早い終息を願うば  
かりですが、現下の厳しい状  
況がしばらく続くことを想定  
した上での工夫が、賃貸事業  
従事者全てにおいて、求めら  
れていると思います。