

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75回

コロナ禍が変えた 現場の部屋探し事情

調査」を実施しました。(6月4～11日。154社)

仲介会社目線での市場の変化、営業活動の実態について、アンケート結果を紹介したいと思います。

緊急事態宣言下でも多くの仲介会社は営業し続けていた

今回のコラム執筆現在(6月11日)、賃貸仲介の現場からは「客足が戻ってきている」という声が聞こえてきます。首都圏1都3県(東京、神奈川、千葉、埼玉)と北海道の県またぎの移動制限も6月19日以降は解除される模様です。

大手法人を筆頭に転勤の辞令を出してはいたが移動を控えていた、法人契約需要の動きも活発化してきそうです。

筆者経営企業では、首都圏の賃貸仲介会社を対象に、「最新のコロナウイルスの影響度

開店休業状態ではなく、入居希望者からの反響があるため、営業を続けていたことがうかがえます。一方で、「内見・申し込み」の減少は顕著

緊急事態宣言下の最も自粛

要請が高まっていたときでも、営業自粛、休業していた仲介会社は約2割程度でした。一部時短営業も含めると8割の仲介会社は通常営業を続けていたようです。

物件の問い合わせ数は例年に比べ若干は減ったが、それほど多く減少したわけではなく、その回答が過半数を超えました。

で、約7割の仲介会社が減ったと回答しました。タイプ別にみると、ワンルーム、コンパクトタイプよりファミリータイプの反響減少の声が多く上がりました。

部屋探しのニーズでは、「駅

近、職場の近く」を求める人が増えていきます。これはもともと高かったニーズではあります。完全にテレワークに移行できている企業ばかりではなく、時差出勤やシフト出勤を続ける中、なるべく電車通勤を避けたいと、「自転車通勤」できる距離の物件に引っ越したい人が増えているようです。他には、「インターネット無料」や「ネット回線のスピード」など、テレワークを意識したニーズも高まっているとの声もあります。

遠隔内見の希望も多く接客方法は大きな変化ができる限り人との接触機会

を避けたい中での仲介営業は、弊害が発生し、工夫を強いられるようです。内見したい物件での現地待ち合わせ、現地解散を望む内見希望者が多く、内見した物件が気に入らなかつたら、店舗に連れて帰り、他物件を紹介するという通常期の営業スタンスが取れず、困り込みに苦戦しているという声も多く聞かれました。

感染防止のため、店舗カウンターにアクリル板を設置したり、社用車に間仕切りを設けたという仲介会社もありました。

遠隔内見(代理内見)の希望があったと回答した仲介会社は4割ありました。仲介担当者が1人で物件に出向き、ZoomやLINE、Face Timeなどのビデオ通話機能を活用し、お客さまの要望に応えながらライブ撮影動画で営業しているそうです。

代理内見のニーズは日々高まっているようで、入居希望者は気軽に疑似内見できる一方で、仲介会社にとっては、見込みレベルの低い案件でも労

力が増え、工夫が求められていると思われま

契約時においても、IT重説の機会が急増。7割近くの仲介会社が、IT重説ができるようにツールを導入したりと環境を整えています。仲介会社も入居希望者に積極的に勧めているようで、これを機にIT重説が根付いていくことが予想されます。

コロナ禍での仲介会社の実情を踏まえ、オーナー、管理会社もより一層、仲介会社への営業支援の手法を考えていかねばなりません。

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/>

