

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 80 回

内見時の「鍵」問題 保管会社の評判がネック

の導入があります。しかしながら、導入費用やランキ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、導入コストの負担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、当社でのコンサルティング実例を紹介したいと思います。

当社では東京都内に所在する低稼働物件のコンサルティングを始め、反響（問い合わせ）を仲介会社のデータ集積から開始しました。物件の最寄り駅に所在する仲介会社の反響数は、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」駅が最寄り駅でした。「空室確認」や「図面請求」などの問い合わせを入れてくれる仲介会社

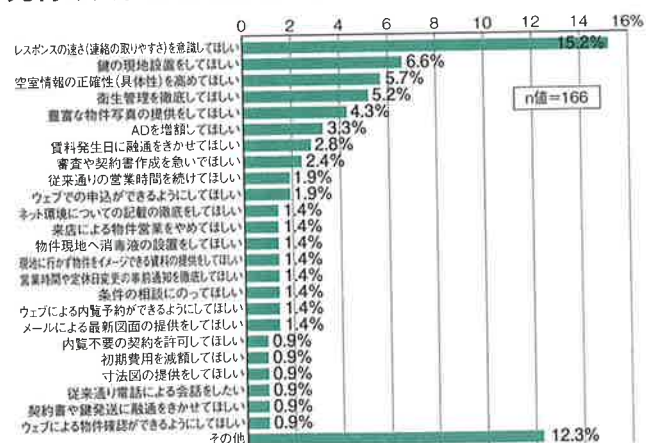
スマートロックを導入しなくてもできること
非対面での内見インフラ整備として「スマートロック」

の所在地を最寄り駅ごとに集計したところ、1位の目黒、2位の渋谷、3位の麻布十番に次いで、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など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なら気付くと思いますが、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といていくのに、時間はかかりませんが、当該物件の

元付け会社に気を付けてほしいこと・望むこと



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調査」参照(6月4日~6月11日。154社)

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。しかし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分かったのです。「仲介会社Aに鍵を借りていかなければならない物件だったら紹介したくない」というのが理由というわけです。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と

のです。
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。
このように、コロナ前でも「鍵の現地設置」は仲介会社との紹介意欲を高める効果がありました。しかし、コロナ禍でさらにニーズは高まっています。
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「本気で満稼働を考える人だけが読む本」。

URL : <http://www.lmc-c.co.jp/>

