

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 81 回

**ポータルサイトへの広告出稿
 家主自身で行う際は注意が必要**

嫌がっています。

オーナー（管理会社）と賃貸仲介会社は時として競合関係になってしまうことがあります。中小・零細の不動産管理会社では、「管理と仲介を兼業している」ケースも多く、大手の管理会社でも仲介手数料やAD（広告料）欲しさに知らず知らずのうちに仲介会社の邪魔をしてしまっているのが実態です。

「目先のエンド客を取りに行くことがどれだけプラスになっているのか？」「本当は仲介会社に紹介してもらいたい物件の反響を無意識に減らしてしまっていないだろうか？」という視点で考える必要があるのです。

オーナーの最大の目的は、「1日も早く1円でも高い賃料で部屋を借りてほしい」ところは、自己都合ではなく仲介会社の都合を優先する思考

結論からいうと、賃貸仲介会社はオーナー（管理会社）主導の直客プロモーションを

を持たなければなりません。

仲介会社は管理会社の
 広告掲載を嫌がっている

賃貸仲介会社に対し「管理会社が主要ポータルサイトなどを利用してエンド向けに出稿している物件」について以前、アンケート調査を実施しました。

「管理会社が掲載している物件を、同じポータルサイト上へ掲載するか」という質問では69%の仲介会社は掲載しないと答えました。

「管理会社による主要ポータルサイトへの掲載は控えてほしいですか？」という質問に関しては99%が控えて欲しいと回答しました。ほぼ例外なく仲介会社は管理会社のエンド客向けプロモーションを嫌がっているのです。特に主要ポータルサイトへの出稿に対するアレルギー反応は大きいです。賃貸仲介会社にとっ

てみればポータルサイトからの反響は生命線だからです。管理会社が、比較的相場より安い賃料設定なので、比較的簡単に集客できるだろうと思いい、エンド客からの仲介手数料目当てに安直にポータルサイトなどへ出稿してしまうのは控えなければなりません。戦略的なBtoCプロモーションを展開しないと、知らず知らずのうちに仲介会社の競合会社になる恐れがあるのです。

実際にあった失敗例では、複数の仲介会社がせっかくポータルサイトへ出稿してくれているにもかかわらず、管理会社が同じポータルサイトへ出稿してしまい、なおかつ特別に自社の募集条件だけを緩和（フリーレント＋1カ月）してしまっただけというケースです。

位な条件で募集してきた管理会社の物件のために使いたくないと思うのは必然です。このようなことをしてしまうと、今まであなたの物件を取り扱い、広く露出を確保してくれていた仲介会社が去っていつてしまうのは容易に想像できるはずで

あなた以外の物件の集客は管理会社ではなく1社でも多くの仲介会社のチカラを借りなければならぬという本質を認識し、全ての仲介会社を平等に扱きましょう。

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/

