

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 83 回

広さを求めて郊外で探す 対応時間が延長傾向

響いているとの声が多く上がりました。

法人については、「減った」との回答が過半数を超えており、コロナ禍の影響を強く受けていることが分かります。背景には、大手企業の新卒採用抑制や転職の見送りが影響していると考えられます。

実は、20年8月下旬から9月中旬ごろまでは、19年の同時期と同じくらい法人客からの問い合わせが入っていると聞いていました。しかしながら、長くは続かず9月下旬以降、法人の動きは減少しました。

20年春の異動を見送っていた企業が、9月に実施したため、一時的に法人の動きは活発化しましたが、やはり例年ほどまでの回復はなかったようです。

法人に次いで、反響が大きく減少したのが学生です。地

方から上京していた学生たちも、オンライン授業が増加し、実家に帰郷してしまうケースが多く見られます。親からすれば家賃や仕送りを考えると、月に数度の通学であれば、飛行機や新幹線代を考慮しても帰郷してもらった方がコストを軽減できるということも背景にはあるのではないのでしょうか。

当社にも20年秋以降、学生向け物件のコンサル相談が増加しています。引き続き学生をターゲットにしても稼働率改善は難しい状況です。そこで、社会人をターゲットにリーシング戦略を再考する。また、住宅街に立地する物件であれば、近隣の戸建て住宅に「テレワークスペース」として利用できますなどの用途変更でのポスティングを実施するなど、新たな賃料収入を生み出す施策などを講じています。

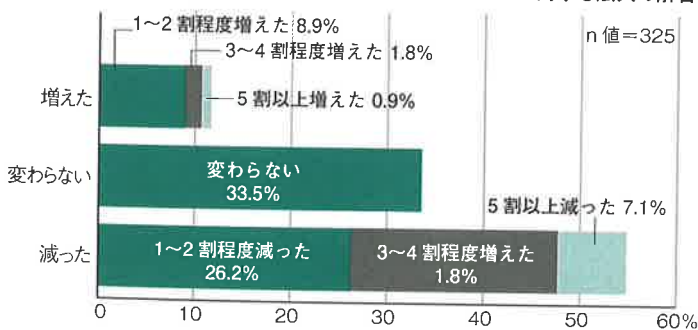
コロナ下での接客の難しさ
「お客さまがマスクをしているので表情が読みづらくなった」「自分もマスクをしているため、顔と名前を覚えてもらいづらい」など、接客の現場ならではの声も多く上がりました。コロナ禍以前の営業スタイルに持ち込めず、お客さまの気持ちをつかむのが難しいようです。

「テレワークの影響で、お客さまの家探しのエリアが広

大しているため、営業効率が悪い」と感じている仲介会社も多く存在します。
居室の広さを求め郊外にエリアを広げて探す人が増えたため、案内時間の増加や物件同士が離れていることが多く、1組当たりの申し込みまでの対応時間が長くなっているようです。

反響が減少しているだけでなく、カウンター営業の現場では多くの課題が発生しています。このような実情から逆算した配慮がオーナーや管理会社に求められています。

前年同月比でお客さまの動きはどの程度変化しましたかに対する法人の解答



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/>



20年春以降、法人客の動きが減少し売り上げ減に大きく

18日に実施した首都圏所在の賃貸不動産仲介店舗325社に対するアンケート」を基に、コロナ下での仲介会社の実情について話します。

法人、学生の反響は減少