

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 84 回

オンライン接客が進む コロナ下の仲介現場

見」の実情を紹介します。
IT重説の定着

賃貸住宅市場において2021年はコロナ下での繁忙期を迎えています。

例年とは違う繁忙期、仲介会社はさまざまな工夫を図り、接客しています。

今号でも当社が20年末にかけて実施した「2021年引越しシーズン（繁忙期）の動向予測調査」ならびに「2020年新型コロナウイルスによる賃貸不動産仲介会社への影響調査」[20年11月20日～12月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]から、「IT重説」と「オンライン内

17年10月より運用が開始された「IT重説（テレビ会議などのITを活用して行う、賃貸借契約における重要事項説明）」ですが、コロナ下で利用率が急速に高まっています。

エンドユーザー、仲介会社ともに、感染リスクを考えると、対面での接触機会を軽減したいことが背景にあります。

調査結果では、「IT重説の利用した契約が増えた」と回答した仲介会社は50.5%と過半数を超えました。同様の設問で20年6月に実施した調査から10%近く増加しておりIT重説の利用による契約件数が増加傾向であることが分かります。

また「IT重説時の利用ツール」では、「Zoom」が30.6%で1位、次いで「LINE」が25.4%、「Skype」が8.9%と低コストで導入できるツールを利用していることがうかがえます。

「IT重説の環境を整えていない」と回答した仲介会社は14.8%となっており、見方を変えれば85%の仲介会社はエンドユーザーが望めばIT重説に対応できるインフラを整備しているということです。

コロナ下でIT重説の利用者が増え、効率的で手間が省ける経験をした契約者は、次に引越しをする際にもIT重説を望むことが想定できます。新型コロナウイルス終息後もIT重説は根付いていくのではないのでしょうか。

リモート内覧も増加傾向

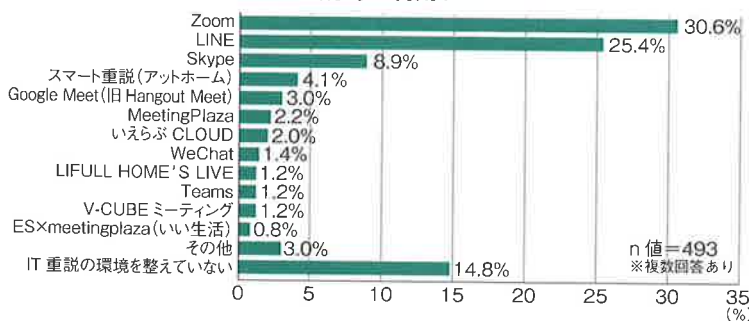
コロナ禍前の家探しでは、ポータルサイトなどで内見希望物件を絞り込み、2～3件の内見を経て物件を決めるのが主流でしたが、感染リスク

を軽減するために、「内見する価値があるか」を見極めるハードルが上がっています。「外観、エントランス、室内」の写真数点では足らず、360度写真や室内動画のコンテンツが整備されている物件情報を求めています。

このような背景もあり、「オンライン内見」も急増しています。

オンライン内見とは、仲介

IT重説時の利用ツール



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/>



会社の担当者だけが現地に出るスマートフォンのビデオ通話などを通して内覧希望者が部屋を見学することです。調査結果からも、繁忙期に新たな接客方法を導入予定の会社のおよそ半数がオンライン内見を取り入れたいとの回答がありました。

「IT重説」と「オンライン内見」に対応できていない物件は、反響期待値が低くなってしまうため、紹介機会を増やすためには、オーナー、管理会社の準備も求められています。