

# 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 92 回

## 物件紹介してもらったため 繁忙期前から準備しよう

多くいると思います。

「過去に内見、申し込みを入れてくれた仲介担当者、今年も頑張ってもらいたい」とこのような発想を、多くのオーナーが抱きます。

いわば「なじみの仲介会社に」という願望です。本コラムで過去にも紹介したこと

がありますが、仲介担当者の勤続年数は非常に短く、3年未満が約50%、1年未満も15%になります。仲介担当者の給与体系はインセンティブ比率が高いので、稼ぎ時の20年の繁忙期を終え、転職してしまっている人も多数いるはず

です。まずは、手元にある過去にやり取りした担当者の名刺リストや反響履歴を基に、直接電話をかけ、まだ働いているかを確認してみましよう。担当者が残っている場合には前回のお礼を伝え、その後、募

集資料を訪問して渡すか、フ

ァクス送信しましょう。もし、過去にやりとりした担当者が退職してしまっていたならば、店舗へ訪問営業し、新たな担当者に物件を認知してもらったうえで、名刺を獲得しましょう。

繁忙期は空室情報が増え、BtoBサイトである「REINS（レインズ）」などへ掲載するだけでは、埋もれてしまいます。あなたの物件を認知してもらえる確率は、仲介担当者が検索する条件次第になります。

見込み客が来店する確率の高い仲介店舗で働く担当者の連絡先（アタックリスト）が手元にある場合、オーナー主導の営業（電話、ファクス、メール）が可能です。BtoBサイトへ掲載して、仲介担当者が物件を認知してくれるのを期待するのではなく、プ

ッシュ型の営業こそが、繁忙期には最も重要となるでしょう。今すぐにでも手元のリストを精査して、営業を開始しましょう。

### 内見・申し込み・契約 フローをわかりやすく

東京都内の仲介会社では、通常、来店客1人あたりに対し、約60分で2〜3の部屋を紹介（内見時間含む）するのが平均です。一方、繁忙期は1人の来店客に対し、100分から120分の時間をかけます。（当社によるアンケート調査結果）

忙しい仲介会社の現場では、「いかにスムーズに内見から契約までもつていけるか」という、時間対効果を強く意識します。

内見時の鍵の所在や、審査基準、審査回答期日など、紹介しやすい物件か、しにくい物件かを、募集条件ではない部分で判断されてしまうこともあるのです。

当社のコンサルティング先では、内見から契約までのフローを記載したガイドブック

を作成しています。

「内見方法」「審査基準」「審査結果回答時間」などを事前に告知して、「無駄なことに時間がかからない、紹介しやすい物件」をアピールした結果、仲介会社のイメージアップと紹介頻度向上につながったこともあります。

繁忙期対策に重要なことは、一人でも多くの仲介担当者にダイレクトにプッシュ営業を実行することです。そして、多忙な仲介担当者を、営業アシストするくらいの思いやりが求められます。

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、株式会社（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/>



2022年も間もなく繁忙期シーズンに突入します。今回のコラムでは、繁忙期中に一人でも多くの仲介担当者、物件を入居希望者に紹介してもらうため、今こそやっておくべき点について話します。

### リピーターになり得る 仲介担当者リストを精査

入居者からの解約予告情報が届き始め、早期の埋め戻しを実現せねばと、客付け活動に余念がないオーナーも、数