

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 102 回

担当者に物件を認知してもらおう 仲介会社への訪問営業が効果的

営業担当者の勤続年数 想像以上に短い

せん。

勤続年数が短く人がすぐに入れ替わるので、過去に、問い合わせ（内見）や申し込みを入れてくれたことのある営業担当者も、年月の経過とともに退職してしまいうことも考えられます。

あなたの物件に初めて直面する担当者を増やし、認知を維持させる活動を継続し続けなければならぬのです。

訪問営業こそが反響の最大化に直結する必然性のある営業活動なのです。

はさまぎまな手法を用い、日々、空室物件情報を取得しています。以前に本コラムでも紹介しましたが、当社が実施した「空室情報の取得源（ソース）」について「のアンケート調査では、公益財団法人東日本不動産流通機構（東京都千代田区）が運営する「東日本レインズ」が情報取得源先の1位でした。

この結果から、不動産取引情報提供サイト「REINS」を利用する仲介会社目線で考えてみましょう。仲介営業担当者は、部屋を探す人が大手ポータルサイトで物件探しをするのと同じように、REINSで検索条件を入力し、お客さまに紹介できる空室物件を絞り込んで探します。

「決めやすい物件」を見つけたいので、当然、「安い」「近い」「築浅」などの

チェックポイント

- 仲介営業担当者が探す物件は、「決めやすい物件」
- 検索条件から外れた物件は認知されない可能性がある
- 営業担当者が短期で変わることを認識
- 訪問営業により営業担当者に物件を認知させる

このような条件下の物件は、せっかくREINSに掲載していたとしても、そもそも仲介営業担当者の検索条件から漏れてしまうので、「仲介会社に認知してもらえない機会すら発生しない」こととなります。

インセンティブ比率の高い給与体系の影響もあり、安定した収入を稼ぎ続けるのが難しいことも定着率が低い理由の一つかもしれま

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、㈱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 : <https://www.lmc-c.co.jp/>



空室の検索条件 決めやすさが優先

この時期は、繁忙期の終わった仲介会社の店舗へ訪問し、じっくりと空室物件の営業ができる時期ともいえます。仲介会社への空室物件情報の提供方法は多岐にわたりますが、「訪問営業」に勝るものはありません。今回は訪問営業の重要性と必然性について、仲介営業担当者視点で説明します。

仲介会社の営業担当者