

# 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 103 回

## アプローチ方法を工夫する 営業担当者への対策

握りたうえでの戦略や手法を説明してきました。

今回は「2022年版 仲介会社の実態調査」を解説。当社では、リサーチや自社広告媒体の流通目的で毎月延べ7000回ほど賃貸仲介会社に訪問しています。訪問時に賃貸仲介スタッフとの対面での会話で得られた最新のアンケート結果から仲介会社の実態について話します。

### 個人戦の仲介スタッフ 全員に物件認知図る

まずは仲介会社のプロフィールを最新データでおさらいしましょう。

仲介会社の1店舗あたりの平均従業員数は4〜6人。男女比は男8・女2の割合です。仲介会社の給与体系はインセンティブの比率が高く、個人戦の色合いが濃いため、情報共有を

まりしません。あなたの物件を紹介してくれる商圏にある仲介店舗に4人従業員がいれば、4人に物件を認知してもらい必要があるというわけです。

スマートフォンやタブレットを店頭のカウンターの営業時に使用する仲介会社も増加傾向です。東京都

#### 【ポイント】

#### 近隣エリア紹介パンフレットは効果的

募集図面以外にも、店舗カウンターでの営業ツールとして、物件の近隣にある商業施設などのエリアマップを作成すると、仲介会社の営業トークの充実にもつながるので喜ばれます。

旅行ガイドブックをイメージして、おすすめ店舗情報や住環境のメリットを取り込んだ資料を作成してみましょう。

内の居住系賃貸仲介会社589社へのアンケートの結果を見ると、全体の約38%が使用と回答しています。

オーナーが仲介会社へ訪問営業する際は、CDIRに画像などのデータを収録したものを持参することで、カウンター営業で入居希望者への紹介として取り扱ってくれる確率を高めることができます。

連帯保証人を賃貸保証（家賃保証）会社へ委託するスキームは一般的なものとなってきていますが、仲介会社目線で見ると、まだ

まだ抵抗感があるようです。オーナーや管理会社の入居審査がスムーズになるというメリットは理解しています。しかし、やはり利料を入居者に負担させる点が、紹介しづらいため、「保証会社利用を積極的に勧める」という回答は全体の18%という結果になっています。

### 訪問営業は 午前中がおすすめ

空室物件の情報収集を行

う時間は午前10時から12時の時間帯が全体の約48%という結果です。

午前中は来店客も少なく、「REINS（レインズ）」や「ハトサポBB（ビービー）」など各種BtOBサイトや、オーナーや元付け会社から送られてきたファクス図面などで、自社店舗で紹介できる最新物件情報を収集しています。

訪問営業をする際は、ゆっくりと話を聞いてもらえる可能性が高い、午前中を狙い目です。

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)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/



第2繁忙期とも呼ばれる秋シーズンに入り、稼働率を上げたい、早期に埋め戻したいというオーナーの意欲も高まっていることとあります。

この連載では「仲介会社との上手な付き合い方」をテーマに、仲介会社がオーナーや管理会社に求めていることは何かを紹介していきます。仲介会社に優先的に物件を紹介してもらうためには、どんな工夫が必要かなど、仲介会社の実態を把