

リーシング・マネジメント・コンサルティン 仲介会社への訪問営業代行 対面で物件PRし空室改善



リーシング・マネジメント
コンサルティン
齊藤晃一社長

DX（デジタルトランスフォーメーション）が進む賃貸住宅のリーシングにおいて、あえてアナログな「訪問」を代行するサービスを展開しているのが、リーシング・マネジメント・コンサル

ティン（東京都港区）だ。同社は、アセットマネジメント（AM）会社やプロパティマネジメント（PM）会社に代わって、賃貸仲介会社への訪問営業代行サービスを実施する「楽着シートリスティング」を提供。同社の専任営業スタッフが毎月約5000社への訪問営業を行っている。

物件ごとに客付けの確度の高い仲介会社に向けて空室情報を提供し、客付けを支援することで、空室の改善を図っている。2007年5月から開始し、これまでアプローチした仲介担当者は115万人に上る。

具体的には、過去の訪問・反響履歴のデータベースから対象物件に対して客付け確度の高い仲介店のみを抽出。そのデータを基に専任営業スタッフが同社オリジナルの募集図面を持って仲介会社を訪問し、物件情報を丁寧に紹介する。物件のアピールポイントを直接伝えることで、物件の認知度向上と仲介会社の紹介促進につなげる。

訪問時には、物件の認知状況や内見履歴、賃貸需要、適正賃料などについてヒアリング。その情報をリーシング営業戦略に必要な10項目に分類して可視化し、仲介担当者の意見や評価をベースに、現状分析とリーシング施策をフィードバックする。

さらに、専任営業スタッフが訪問時に接点を持った仲介担当者の情報も営業リストとして提供。AM会社やPM会社の顧客はこの営業リストを基に電話での内見促進やメールマガジンの配信、ファクス送付など、継続的なアプローチができる。

料金は訪問1社あたり1200円で、受託要件は訪問企業数100社以上。受託するのは、戸数の多いマンションが多く、空室が10戸以上あると、費用対効果も出やすいという。齊藤晃一社長は「DX化が進む中で、歩いて回って情報を収集するアナログな手法は、仲介会社のネットワークを構築する意味でも重要」と話す。

同社は賃貸住宅のリーシング支援やコールセンター業務などを手がけている。訪問により収集した情報をデータベース化し、低稼働物件のリーシングコンサルティンを実施。今後もAM会社、PM会社の業務支援を展開していく。