



報道関係者各位
プレスリリース

2010年9月17日
リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社

リーシング・マネジメント・コンサルティングが
賃貸不動産業界における仲介業者の意識調査結果を公表
～ 仲介会社が本当に望む賃貸不動産の情報流通とは ～

リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社(以下 LMC、本社：東京都港区、代表取締役社長 CEO:阿久津 裕)は、東京 23 区の賃貸不動産を主に取り扱う不動産仲介会社を中心に、現状の賃貸不動産業界における情報流通等に関するアンケートを行い、その結果を一部公表いたしました。尚、このアンケートは 2010 年 8 月 17 日から 9 月 3 日にかけて実施し、仲介会社 305 社の回答を集計したものです。

□元付会社からの情報流通に関するアンケート結果(グラフ 1)

仲介会社が、賃貸物件の管理等を行う元付会社から現状の空室物件情報を取得する上で、70%の仲介会社が『不満がある』と回答した。具体的には、「元付会社から提供される情報に物件の基本情報(住所/駅距離/物件構造/階数/部屋番号等)がしっかりと記載されていないものがある」や「期間限定のキャンペーン(礼金減額や広告費用、フリーレント等)実施中にも関わらず、図面やホームページには記載が無い」等の声が多く挙げられた。

仲介会社の物件情報の取得方法として、『インターネットサイト』を利用した情報取得が 47%で最大となった。一方で、『管理会社が持参した物件図面』や『店舗に直接配布される紙媒体』、『元付会社からの FAX 図面』と回答する仲介会社も合計で 36%を占め、依然と「紙」を利用した情報流通が根強い結果となった。

仲介会社の担当者が紹介する物件のうち、78%の物件においては『図面上に記載された情報しかない物件』であるとの回答となった。また、「仲介会社担当者にとって(賃料や立地等を除いて)紹介しやすい物件は」、という問いに対しては、全体の 55%が『写真が豊富な物件』で最大であり、また 25%が『図面がカラーの物件』という結果となった。

□元付会社が実施するプロモーションに関するアンケート結果(グラフ 2)

元付会社が仲介会社を経由せずに、大手不動産ポータルサイト等を利用して、直接、消費者へ物件の訴求を行うことに対して、99%の不動産仲介会社から『消費者への直接のプロモーションは控えて欲しい』という結果となった。同様に、元付会社が消費者へ直接のプロモーションを行っている物件に対して、「仲介会社も同様に大手不動産ポータルサイトを利用して消費者へ訴求するか」、という問いに対して 69%が『行わない』と答え、「また同様の物件を店舗へ来場した消費者へ訴求するか」、という問いに対しても 62%が『紹介しない』という結果となった。

【アンケート調査概要】

調査対象 : 東京 23 区の賃貸不動産を主に取り扱う不動産仲介会社
調査方法 : アンケート
調査期間 : 2010 年 8 月 17 日から 9 月 3 日
有効回答数 : 仲介会社 305 社

◆LMC 事業概要

LMC では、賃貸マンションに特化したマーケティングサポート業務のご提供を行っております。ダイレクトマーケティングの手法を取り入れ、テレマーケティングによるレスポンスデータ(反響、内見、申込等)の取得・蓄積・集計・分析を行い、その結果を通じて、物件の稼働率向上のサポートを行っております。一方で、賃貸マンションの既存住民に対する、顧客維持活動(CRM)にも力をいれており、物件の稼働率維持を目標に、様々なソリューションの提供を行っております。

【会社概要】

会社名 : リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社
所在地 : 〒105-0013 東京都港区浜松町 2-8-14 浜松町 TS ビル 9F
代表者 : 代表取締役社長 CEO 阿久津 裕
資本金 : 200,000 千円
主要株主 : 株式会社三井住友銀行、三井住友海上火災保険株式会社、
みずほ証券株式会社、ウルシステムズ株式会社、当社役員、他
従業員数 : 45 名
URL : <http://www.lmc-c.co.jp>

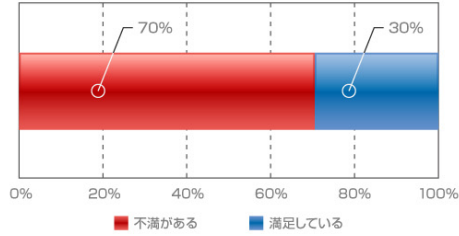
【本件に関するお問い合わせ】

リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社
担当 : エリアマーケティング部 市川
TEL : 03-5403-9173
FAX : 03-5403-9180
E-mail : info@lmc-c.co.jp

補足グラフ：

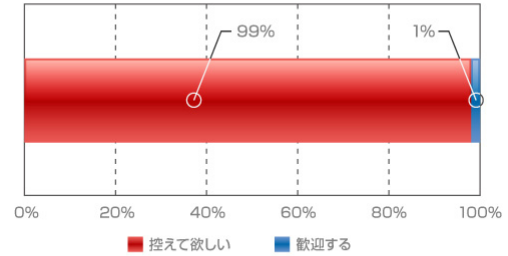
グラフ1

問：元付会社が提供している情報量(物件概要、写真等)に満足していますか？

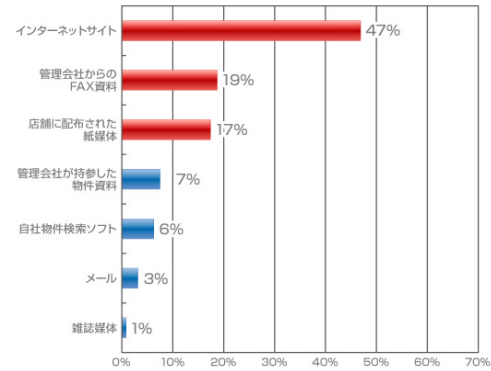


グラフ2

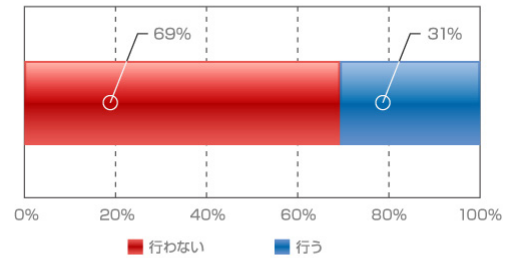
問：元付会社の大手ポータルサイトを利用したエンド向けの広告掲載について、どう思いますか？



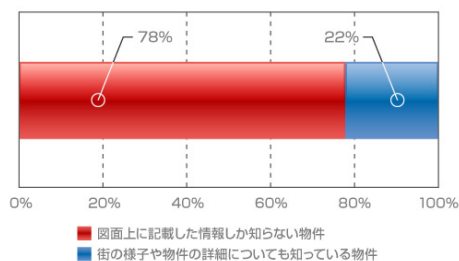
問：空室情報を取得する際に、最も利用する情報流通方法を教えてください



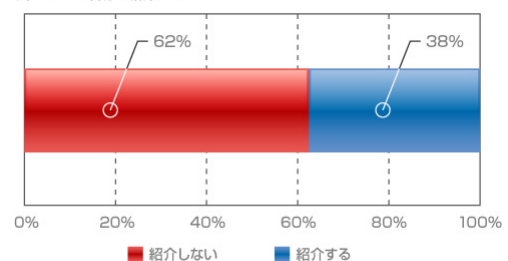
問：元付会社が大手ポータルサイトを利用してエンド向けに広告掲載をしている物件を、同じポータルサイト上で広告掲載を行いますか？



問：紹介する物件のうち、何割程度が「図面上に記載した情報が知らない物件」ですか？



問：元付会社が大手ポータルサイトを利用してエンド向けに広告掲載をしている物件を、来社されたお客様へ紹介しますか？



問：(賃料や立地等を除いて)仲介担当者にとって紹介しやすい物件を教えてください

