

賃貸住宅満室経営の指南書を上梓した

LMC副社長 齊藤晃一氏



ひと

個人オーナーや管理会社向けに「本気で満室稼働を考える人だけが読む本」(総合ユニコム刊)を上梓した。賃貸住宅の入居者募集サポートなどをを行うリーディング・マネジ

メント・コンサルティング(LMC)副社長を務める。書店では空室対策や満室経営の指南書が多く並び、オーナー向けセミナーなども多く開催されているが、それらを参考にしても空室をなくせないという声が多いことに応えた。売れ行き好調で関連したセミナーも盛況だ。

前職では大手飲料メーカー・大手製菓会社をはじめとする、マーケティング事業の新規参入戦略立案・実行支援のコンサルティングを多数経験した。その後ITマーケティング企業の新規事業企画室長として10以上の新規事業の立ち上げ、グループ会社のM&Aなどを経験した。

大手総合不動産やファンド運用会社などを顧客にしており、市場分析に定評がある。長年のノウハウと思いきや、「手法はこの4、5年で確立した」という。

もともと家賃保証事業を手掛け、その営業策として入居募集をセットにして半数以上空室があった物件をたちまち満室にする実績を上げてき

た。その後、現在の事業にシフトした。

調査・分析に用いる手法は問い合わせ内容や入居者の属性などを元にしたもので、マーケティング手法としては一般的なという。しかし賃貸不動産業界ではほとんど用いられない。逆にそこが同社の特徴で、効果を発揮して顧客を増やしている。とくに電話問い合わせは情報の宝庫で、これを活用することが重要だと指摘する。

10月から不動産賃貸管理業に特化したテレフォンプレーターの派遣サービスを始めた。単なる電話対応にとどまらず否決理由のヒアリングなど幅広い業務を行う。

(長)