

# 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1回 ご存じでしたか？ 賃貸仲介業界の実態

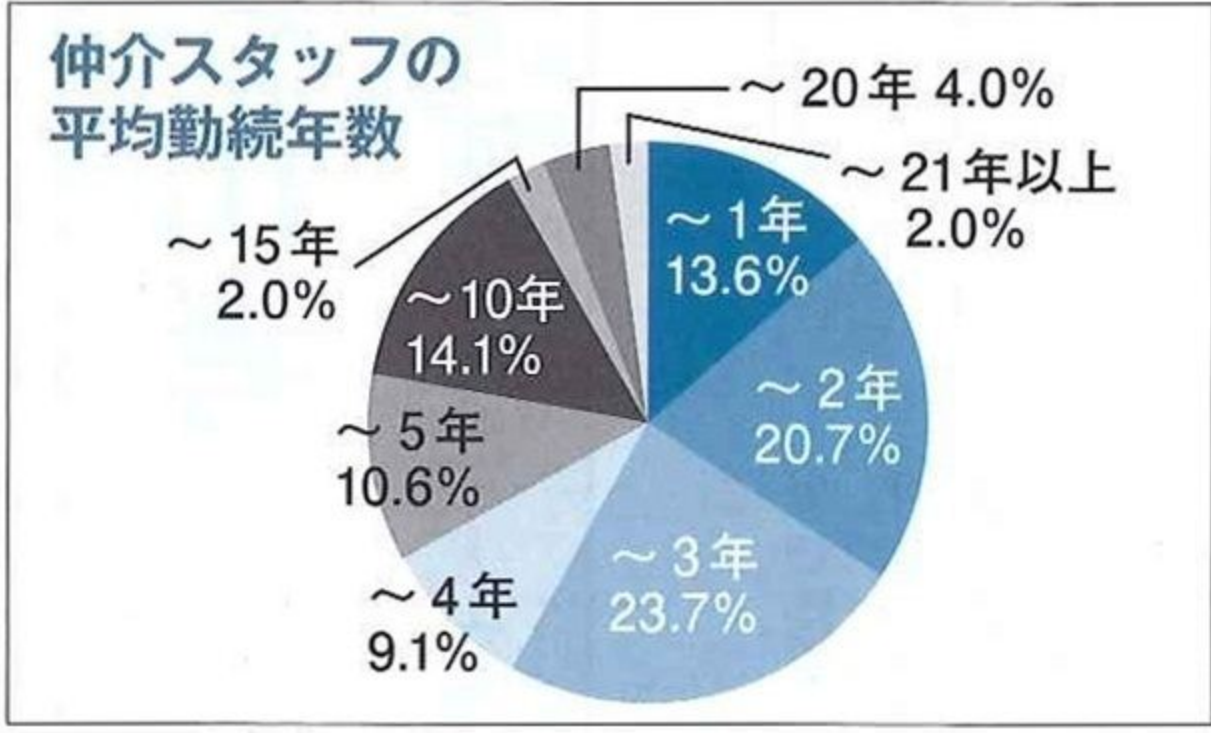
える訪問を続けてきました。延べ40万人の賃貸仲介スタッフとの対話 (Face-to-Face) で得たノウハウを参考に、早期満室稼働への戦略に役立っていたければ幸いです。

「1つの仲介店舗に営業スタッフは何人いるか？」

リサーチ訪問時にさまざまなアンケートを継続的に実施した結果によると、東京都内では「営業スタッフ」が5人以下の店舗が全体の81.5% (平均4.25人) という実態でした。ここで重要なポイントは「あなたの空室物件を来店客に紹介することができるスタッフは1店舗あたり4人近くいる」ということです。

オーナー自ら仲介会社へ保有空室物件の営業活動を行っているケースも多くあると思います。しかし、物件の近隣業者や、過去に内見・申し込みを入れてくれた業者を訪問しているだけで「業者営業したつもり」になっ

てはいないでしょうか。次号以降で詳しく触れていきますが、仲介会社スタッフの給与形態はインセンティブ比率が非常に高い設定となっていま



す。大阪の仲介会社では完全歩合給 (フルコミッション) の仲介会社も少なくありません。これはいうならば、個人の成績を重視する傾向が強いので情報共有をあまりしないということですね。1店舗に4人のスタッフが在籍しているのであれば、複数回訪問してでも、「点 (店舗)」ではなく「面 (スタッフ全員)」へ営業する努力が大切です。

「平均年齢・勤続年数・男女比」  
仲介スタッフの平均年齢は30歳以下の店舗が57.8%。全体の平均年齢は32.1歳です。不

動産賃貸事業自体は古くから存在する業種ですが、賃貸仲介店舗を構成するスタッフは非常に若いのです。ターミナル駅等の激戦区で働いている仲介営業スタッフは「イマドキの若者」の風貌でとつきにくいと感じることも正直あるかもしれません。しかしながら仲介会社のスタッフは大事な「パートナー」です。若者だ、業者だと軽んじることなくコミュニケーションを図り、リレーションを深めることが大切なのです。

仲介会社は「男社会」です。男性比率が50%を超える店舗は全体の8割以上です。男性のみの店舗も2割に上ります。少し下世話な話ですが、とある管理会社が仲介会社への営業スタッフを若い女性に変更したところ、反響が増えたという事例もあります。お部屋探しをする女性にとってみれば同性に相談したいというニーズもあるはずですね。最近では全てのスタッフが女性という差別化した店舗も見かけるようになりました。

仲介会社のスタッフはひとつの会社で長続きしません。すぐに退職してしまうのです。「店

舗スタッフの平均勤続年数は3年以下が58%」で、非常に人材の流動性が高い業態だといえます (図表)。繁忙期に稼げるだけ稼いで転職してしまう人も多く、参入障壁が低いので営業ノウハウを学び独立してしまう人もいます。

リーシング・マネジメント・コンサルティング

齊藤晃一 取締役副社長兼 CMO

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等を経験。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 : <http://www.lmc-c.co.jp/>

