

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3回 仲介会社は不満あり？ 空室情報の落とし穴

繁忙シーズンも佳境に差し掛かり、この時期に空室を埋め切りたい思いがより一層高まっているオーナーも多いことでしょう。そのために管理会社経由で、またはオーナー自身が空室物件情報を仲介会社に流していることと思います。そこで今回は「仲介会社目線での『空室物件情報』について」お話ししましょう。

最初に結論を申し上げますと仲介会社はオーナー（元付・管理会社）の空室物件情報に多くの不満を持っています。

「仲介会社は『飯のタネ』となる空室物件情報をどこから入手しているのでしょうか？」

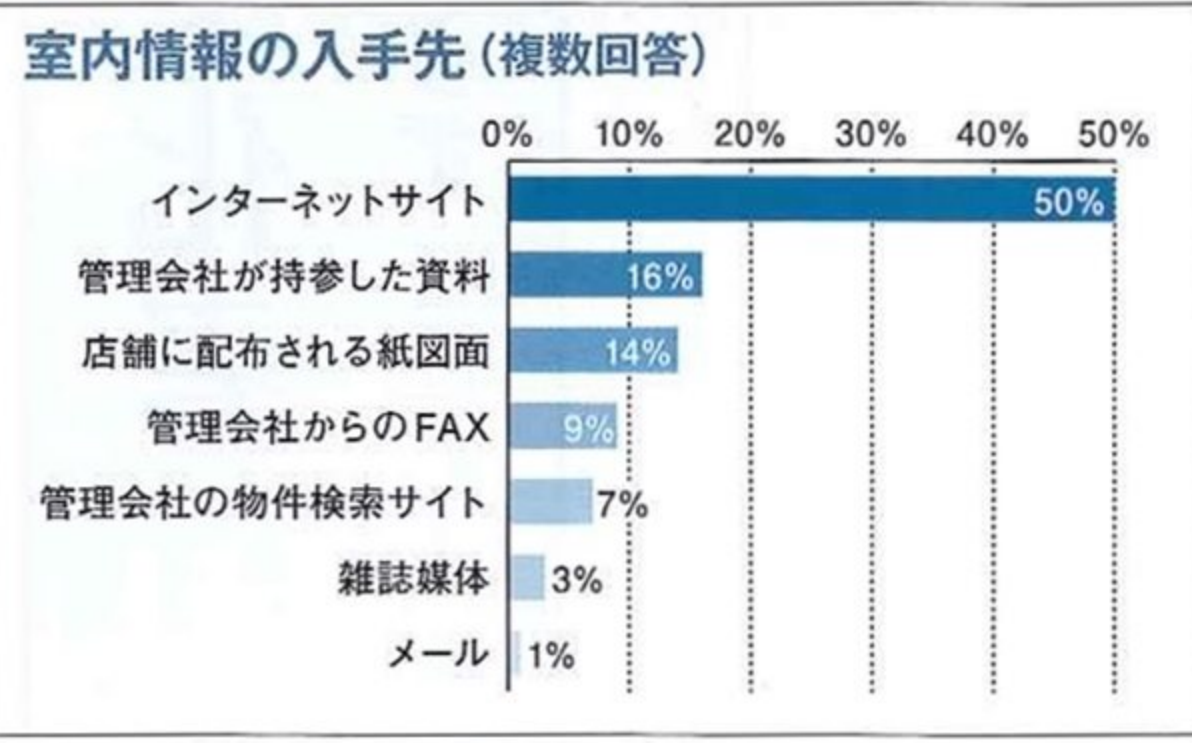
いくら立地の良い所に店舗を出店しても、紹介できる物件情報が確保できていなければ仲介手数料は稼げません。私の経営する会社が「空室物件情報の入手方法」について東京都内約300社の仲介会社へ調査した結果によると、「空室情報をインターネットサイトから入手している」と回答した仲介会社は約50%という結果が出ました。以下「管理会社が持参した資料」や、専門会社が介在して「仲介店舗に配布される紙図面」「管理会社からのFAX」など、さまざまな方法で物件情報を取得している事がわかります。

この結果は、ある意味では想像通りかもしれません。しかし考え方を変わると意外な事実に気付きます。流通方法は違うものの「紙」がベースになっているものが多いのです。情報インフラの発達により「インターネット経由」という回答が50%くらいまで上がってきている」と感じるのか、「いまだ『紙』ベ

スでの情報流通が多く残っている」と感じるのである。どちらとも感じることができません。しかし前者と後者、どちらと感ずるかで、仲介会社を攻略していく上では大きな差が生まれます。

「仲介会社が満足する情報入手先はほとんどない」

仲介会社の営業担当者はさまざまな方法で空室物件情報を集めています。どの方法に関しても不満を持っています。50%近い回答があった「インターネット経由」に関して情報更新が遅い（古い）ため掲載されている情報をあまり信用して



ません。「店舗に配布される紙図面」は情報量が多く、精査するのに時間がかかるという不満を持っています。「管理会社からのFAX資料」は文字情報しか掲載されていないので、画像や間取り図データなどを再度取り寄せる必要が発生してしまいます。

このように多くの課題を持ちながら、さまざまな情報元から空室物件情報を取得しているというのが実態です。言い換えれば、満足できる物件情報の入手経路が確立されていないということになります。

インターネット上で取得した情報だけをうのみにして物件を紹介した結果「実はすでに申し込みが入っていた」という事態になり、来店客とトラブルになってしまったという経験がある仲介会社も多いようです。

「仲介営業担当者は、すぐに紹介可能な物件をあまり把握していない」

店舗にお客様が来店した際に、すぐに紹介できる物件数はどれくらいあるかというアンケートでは、「紹介できる空室

物件数を把握している」と答えた仲介会社はわずか22%でした。断片的な情報をさまざまな方法で収集し、パズルのようにはめ込みながら来店客に紹介する空室物件資料を作成しているのが目に浮かびます。

これらを踏まえ、残された繁忙期、1件でも多くの反響を獲得するためには、彼らの求めている「とにかく情報鮮度の高い確実な空室物件情報」を流通させる必要があるのです。



リーシング・マネジメント・コンサルティング
齊藤 晃一 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/>