

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27回

なじみの仲介担当者さんの 獲得と育成方法とは

と、育成方法についてご紹介したいと思います。

多くの人が、過去に物件を1回以上成約してくれたことのある仲介担当者を「なじみの…」とイメージしてしまうのですが、あなたの物件を決めてくれた仲介担当者だけに、感謝してはいけません。

もちろん、過去成約仲介担当者さんは、解約予告が発生し、再募集をかける際の有力なエージェント候補です。しかしながら、成約したことはないけれども、既に「なじみの仲介担当者」になってくれている担当者も大事にしなくてはなりません。

空室募集期間中に、空室確認や図面請求の問い合わせを入れてくれた大勢の担当者がいるはずですよ。

問い合わせは入れてくれたけれど、内見や申し込みに至らなかった仲介担当者の中にも、すでに「なじみの担

当者」は存在しています。そのような担当者を把握し、育成することで内見数、成約数の向上が期待できるのです。

入電（問い合わせ）日時をメモに取るう

あなたの空室物件を認知し、毎週のように空き確認の問い合わせを入れてくれる仲介担当者のことを、どこまで把握できているでしょうか。

目には見えないところで、来店客へのカウンター営業や、ポータルサイトへの広告掲載等、内見、成約へと誘導するために、労力をかけてくれている仲介担当者はいらっしゃいます。

そのような、今はまだ内見客や成約客を獲得はできていないけれど、あなたの物件を積極的に紹介してくれている担当者に対してのフォロー活動が、更なる紹介意欲を上げてくれるのです。

空室確認や図面請求の入電があった際に、「会社名（店舗名）」「担当者名」をメモに取っておきましょう。

新築	FOR RENT 賃貸マンション	〇〇〇〇レジデンス	〇〇〇〇 Residence
ようこそ、ワンランク上のステージへ。			
LMC不動産 虎ノ門店 ●×様			
●×様には、4月26日に図面請求を頂きまして誠にありがとうございました。			
5月のキャンペーンとして、 【FR 1ヶ月】 実施しております！！			
引き続きお客様への御案内を何卒よろしくお願い致します！！			
TEL: 0120-222-283		AD 2ヶ	

ココがポイント

何月何日の何時に誰から問い合わせがあったかを聞き、メモに取っておくだけで、仲介担当者さんに気持ちよく感謝を伝え、更にやる気になってもらえるフォロー活動ができます。

営業促進の一環として、過去お問い合わせをいただいた担当者さんへFAX営業する際、最後にお問い合わせを入

れていたいただいたコンタクト日を記載した資料を作成することで、「ああ、この物件に興味を持ち、水面下で営業していることをこのオーナー（管理会社）は認識してくれていたのだな…、もうちょっとお客様に紹介してみよう！」という効果が期待できるので、※上の図参照

問い合わせをいただいた時点から「なじみの仲介担当者」との出会いが始まっているのです。

リーシング・マネジメント・コンサルティング

齊藤晃一 代表取締役社長

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などを経験。現在は不動産ファンダジー-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/>

