

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 100 回

21年コロナ下と比較して 22年繁忙期を振り返る

質問に対し、問い合わせ数では約52%の仲介会社が「増えた」と回答しました。3割から4割増加が約23%。5割以上増えたという回答も2・2%ありました。申し込み数では、「変わらない」の29%に対し、「増えた」は48・2%となりました。

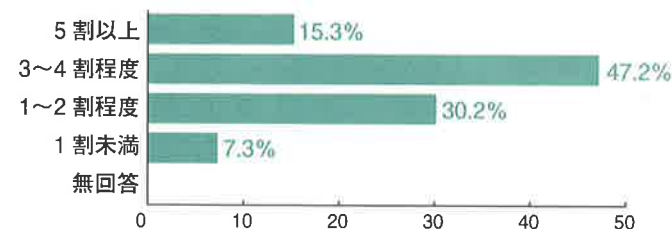
反響、内見、申し込みともに、21年繁忙期と比較すると軒並み増加したという回答が多く上がりました。

「21年と比べて予約なしの来店客の割合の変化はありましたか？」という調査でも、「変わらない」45・2%に対し、「増えた」が31・2%、「減った」が16・3%となり、改善していることがうかがえます。

テレワーク想定 まだまだ多い

「22年繁忙期に家探しを

設問：2022年繁忙期に家探しをしていた人で、テレワークを想定した家探しをしていた人の割合はどれくらいでしたか？（回答数：301）



（出所）リーシング・マネジメント・コンサルティング「22年繁忙期 賃貸市場動向調査」より

なりました。オフィス勤務帰りの動きも聞かれますが22年の繁忙期中での家探しでは、まだまだテレワーク想定で新居を探す人が多かったようです。

お客さまの希望エリアでは「拡大傾向にある」が41・9%、「縮小傾向にある」が11%となり、物件から最寄り駅までの距離に対する調査でも「駅距離が近い物件が好まれるようになった」が21・9%に対し、「駅距離が遠いことはあまり気にしなくなった」が32・6%でした。

この結果を見てもテレワーク中心または出社との併用が背景にあり、新型コロナウイルス感染拡大前、ニーズが高かった「職住近接」には戻っていないようです。

店舗売り上げも改善 背景にはA・Dの増額

「21年繁忙期に比べ、22年繁忙期の個人契約での売り上げに変化はありませんか？」では「変わらない」

35・2%に対し「増えた」が49・5%となりました。「広告料（A・D）の増減について、21年と比べ、どちらの傾向が強いと感じますか？」の設問に対しては、「減額している」16・6%、「変わらない」39・5%に対し「増額している」が43・9%となり、客単価の上昇が、店舗売り上げの改善にも影響しているのではないのでしょうか。

次号では、入居希望客が求める物件の設備や仕様について話したいと思います。

リーシング・マネジメント・コンサルティング

齊藤 晃一 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、㈱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D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：https://www.lmc-c.co.jp/

