

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 46 回

「繁忙期対策」仲介会社を 満足させる営業資料

ポータルサイトに掲載しても

らうためには、各仲介会社が
利用している代表的なポータル
サイトのレギュレーション

(広告掲載基準)に合わせた
素材提供が必須になります。

物件概要情報はもちろんのこと、
豊富な画像データ(概観・
エントランス・室内)を注意
しなければなりません。

しかし、自己満足で高精度
のカメラで撮った解像度の高
い写真は仲介会社にとってス
トレスフルになってしまいう
とがあります。各ポータルサ
イトは掲載できる写真のサイ
ズや解像度に規格を設けてい
るからです。掲載に使用しよ
うと思ってもすぐにアップロ
ードできなければ、スムーズ
に掲載できる他の物件を優先
され、後回しにされてしまう
可能性もあります。写真デー
タに関しては、解像度やサイ
ズもポータルサイトの規格に
合わせたものを用意しましよ

う。
カウンター営業情報は
「CD-R」が効果的

仲介会社でカウンター営業
を受けている潜在入居者に
は、コピー(モノクロ)され
た物件情報が手渡せることを
想定したチラシを作成し提供
しましょう。仲介会社はそれ
ほどインフラが整備されてい
るわけではありません。カラ
ーコピー機を導入していない
会社もまだまだ多いので、カ
ラー図面とともにモノクロの
図面を両方用意しておくこと
も気が利いた営業フォローに
なります。図面以外にもパン
フレット等がある場合は併せ
て配布しましょう。カウンタ
ー営業のセールストークに厚
みを増すために、入居者属性
データ等の追加開示資料を提
供することも仲介会社は喜び
ます。

内見後の検討材料としてウ

ェブ用コンテンツ、カウンタ
ー営業向けに作成したコンテ
ンツを「CD-R」に収録し
て活用するのも効果的です。
CD-R資料は家庭用のパソ
コンでも簡単に作成できます
し、廉価です。ディスカウン
トショップ等で1枚何十円か
で購入できます。仲介会社へ
物件営業した際に、「私の物
件を内見していただいたお客
様に渡してください」と図面
と一緒に渡してみてください
い。こういった配慮に仲介会
社の営業担当者は想像以上に
喜んでくれます。

内見後にポイント高い 寸法データ入りチラシ

いくつかの物件と抱き合わ
せであなたの物件を内見した
潜在客は最終検討時に何を考
えるでしょうか。

「現在住んでいる部屋にあ
る家具がこの部屋だったらど
こに置けるか?」「今使っ
ているカーテンは流用できる
か?」等、あなたの物件に仮
に引っ越したときの生活を想
像しながら内見しているはず
です。そこで効果を発揮する

のが「部屋の間取り図に各寸
法データを盛り込んだ資料」
です。CD-Rのコンテンツ
に盛り込むのが望ましいです
が、カウンター営業用のチ
ラシとは別に、内見者に持ち帰
っていたりするための寸法デー
タ入りのチラシを作成しても
良いです。空室に10枚くらい
設置し、内見が入るたびに在
庫が切れないように補充しま
しょう。あなたが作成できな
いのであれば、管理会社に協
力を依頼して作成してみてください。

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
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/>

