

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 54 回

仲介会社が望む 「BtoBサイト」とは

す。

その一方で、仲介会社は基本的に管理会社が流通させている空室物件情報を信用していません。

管理会社のサイトやレインズ、業者間流通サイトなどのウェブに流通している情報は、「情報更新をしていないのでは?」「本当はもう申し込みが入ってしまったのでは?」という疑念を常に持たれてしまっているのが実情です。

来年の繁忙期を見据え、「IT重視(ITを活用した重要事項説明)」や「電子契約」など、いろいろな機能を盛り込んだBtoBサイトの拡充に向け、各社、さまざまな構想を膨らませています。

しかし、BtoBサイトで、最も重要なことは、「機能」よりも「情報鮮度」です。

仲介会社は空室物件情報取得の効率化を強く望んでいます。

だ確立されていないといっても過言ではありません。

管理会社と仲介会社のITリテラシーを比較すると、仲介会社の方がインフラ整備は進んでいます。大手管理会社を除くと中堅レベルでもアナログな会社はまだ多いのです。

最新の空室物件情報を受け取る側の仲介会社のITリテラシーが上がっても、供給側である管理会社(オーナー)のIT化が進まなければ、いつまでも無駄なやりとりが続かざるを得ないのです。

地方都市ほどIT化は進んでいる

管理会社から仲介会社への「空室物件情報のIT化」が成立すると、副産物的にさまざまな効果が得られます。

仲介会社目線での効果は、「デジタル化された信用できる情報がいつでも手に入る」

「電話による空室確認やFAXで図面請求をしなくてよくなる」ことが挙げられます。もし仮に自分が仲介会社のスタッフとして働くとしたら、

「効率的に鮮度の高い物件情報を収集できる方法(業者間流通ウェブサイト)」を提供している管理会社(オーナー)の物件情報を、優先的にチェックするのではないでしょう。仲介スタッフの心情を考えれば、手間をかけずに情報収集できる物件ほど取り扱いたいと感じるのは当然ではないでしょうか。

管理会社(オーナー)目線での効果としては、「仲介会社からの空室確認や図面FAXなどの依頼電話が軽減」「入電対応するオペレーションコスト(対応人件費)の圧縮」などのメリットがあります。

業者間流通のIT化により、仲介会社からの信用力も上がり、より強固な信頼関係の構築にもつながります。BtoCばかりに目がいつてしまっている管理会社は、BtoBサイトの充実にこそ先に取り組むべきなのです。

業者間流通のIT化は、地方都市ほど進んでいるのが実情です。札幌や仙台、福岡といったマーケットでは、商圏が比較的狭く、仲介会社を囲い込みやすいのが理由の一つではないでしょうか。

オーナー個人ではこれだけのことを全てできないかもしれません。しかし仲介会社に求められていることが何かを理解することは必要です。できることが少しでもあるのなら、管理会社とも相談し、仲介会社との関係作りを強化していきましょう。

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2767)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/>

