

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25回

仲介店舗の内部事情を知り、 オーナーがこの時期にやるべきこと

り上げの半分を繁忙期中に稼
ぎ出す仲介会社も多く存在し
ます。

仲介会社で働く営業マンの
給与体系はインセンティブ報
酬比率が高いです。固定給は
低い水準である一方、成約金
額（売り上げ）に比例した報
酬が支給されています。売り
上げを上げれば上げるほど、
自身の給与にダイレクトに跳
ね返ってきます。

この傾向は関東圏より、関
西圏の方が高く、大阪では、
固定給がほとんど支給され
ず、フルコミッション（完全
歩合制）で働いている社員も
少なくありません。

つまり繁忙期シーズンは仲
介営業担当者にとっても、最
も給与を稼がなければならな
いタイミングでもあるので
す。

しかし4月以降、来店客の
絶対数が減り、売り上げ（給
与）を伸ばすことが難しい時

期になりました。

筆者が経営する企業で、賃
貸仲介会社に勤める社員の
「平均勤続年数」調査を実施
したところ、店舗で勤務する
社員の平均勤続年数が3年未
満と回答した数は、約4割
（37%）という結果でした。
勤務して1年未満の社員も
13・6%という割合です。参
入障壁が低い業界ということ
もあり、数年勤務した後、独
立開業するケースや、異業界

へ転職してしまうことが多い
のです。

インセンティブ比率の高い
給与体系の影響もあり、安定
した収入を稼ぎ続けることが
難しいことも定着率が低い理
由の一つかもしれません。

4月以降に、仲介営業担当者
が入れ替わる理由

勤続年数の短さと、退職し
てしまう理由は前述した通り
です。このような背景を知
り、仲介会社と上手に付き合
うことがオーナーサイドには
求められますが、ここでもう
一つ、気づいておくべきポイ
ントがあります。それは退職
してしまふ時期についてで
す。1年で最も給与が稼げる
繁忙期までは頑張り、4月を
迎え、客足が減少し稼げなく
なった今、退職してしまう社
員が多いというわけです。
繁忙期中、あなたの物件を
認知し、積極的に紹介してく
れた営業担当者が退職してし
まい、来店客へ紹介してくれ
る機会が減少してしまってい
る可能性もあるわけです。
勤続年数の短さと、退職時

期を勘案し、今、オーナーに
求められる心理と行動は、(1)
「人が入れ替われば比例して
物件認知が下がる」、(2)「物
件認知が下がれば露出が減
り、反響も下がる」、(3)「入
れ替わった営業担当者（店
舗）を訪問し認知を上げる」
ことです。

少ない来店客の中でも、優
先して物件紹介してもらうた
めにも、入れ替わった新人営
業担当者がけて、まずは物
件認知向上の訪問営業をし
ましょう。

リーシング・マネジメント・コンサルティング

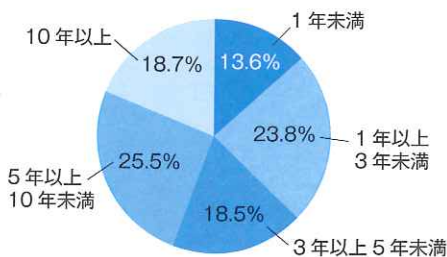
齊藤晃一 代表取締役社長

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
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/>

店舗スタッフの勤続年数



LMC資料 東京都内／仲介会社589社（2014年3月実施）