

不動産管理会社の空室対策の実態と空室対策を知らない営業マンを見抜く5つのパターン

不動産業界に従事して18年目を迎え、資産管理を担当している私 浦田は多くのオーナーと打合せを通じて感じるがあります。それは、担当営業マン次第でオーナーの資産状況がプラスにもマイナスにも働くということです。たとえば、アパート経営者であるオーナーの悩みに「満室経営」があります。ひと昔前であれば、新築なら即満室になったり、駅前であれば空室期間も短く問題になったりはしませんでした。しかし、現在では簡単に満室にならなくなりました。その代表的な原因には、相続対策の提案で賃貸物件を建築したり、老朽化で建替えたりするので、ライバル物件数も確実に増えたからです。この空室問題は今後も深刻化していくでしょう。

そこで、今回のアーバンレポートでは「**不動産管理会社の空室対策の実態と空室対策を知らない営業マンを見抜く5つのパターン**」について書きました。テクニカルな内容も重要ですが、もっと本質的なパートナー選びに焦点をあてる必要もあります。長期空室となっても家賃保証契約(又は一括借上げ契約)をしていない限り、窓口である不動産管理会社は金銭的負担がないため、苦情を言われても痛くも痒くもありません。

最近の不動産管理会社の空室対策とはどのようなことをしているのか？ そして、物件担当者次第で家賃収入が確実に変わってくる事実をこのレポートにまとめました。オーナーの中には、全国展開している大手不動産管理会社やテレビCMで有名な不動産管理会社に依頼すれば、賃貸経営が安定すると思われるケースもあります。しかし、実際は違います。オーナーを担当する『営業マン次第』ですべてが変わってくるのです。天と地の差があります。今回のレポートでは、その一部を掲載しました。



最近の不動産管理会社の空室対策とはどのようなことをしているのか？ そして、物件担当者次第で家賃収入が確実に変わってくる事実をこのレポートにまとめました。オーナーの中には、全国展開している大手不動産管理会社やテレビCMで有名な不動産管理会社に依頼すれば、賃貸経営が安定すると思われるケースもあります。しかし、実際は違います。オーナーを担当する『営業マン次第』ですべてが変わってくるのです。天と地の差があります。今回のレポートでは、その一部を掲載しました。

1. 不動産管理会社の空室対策を暴露します！

- 1-1. 営業担当次第で賃貸物件の満室が180度違う
- 1-2. インターネット頼みの空室対策は、どこの不動産管理会社も一緒である
- 1-3. インターネットで反響がない賃貸マンションやアパートはどうなるのか？
- 1-4. 残念ですが、営業担当マンはオーナーの気持ちがわからない

2. 空室対策を知らない営業マンを見抜く5つのパターン

- 2-1. 賃貸マンションやアパートでこんな営業マンは要注意！
 - 2-1-1 パターン① 見た目では判断できる営業マン
 - 2-1-2 パターン② 勉強しない営業マン
 - 2-1-3 パターン③ 宅建資格がない営業マン
 - 2-1-4 パターン④ 売上ばかり意識する営業マン
 - 2-1-5 パターン⑤ 他社と比較したときの自社のメリットを言えない営業マン

3. まとめ

- 4. 長期空室になった賃貸マンションやアパートを成約する方法

1. 不動産管理会社の空室対策を暴露します！

賃貸マンションやアパートの空室募集で悩んでいるのはオーナーだけではありません。不動産管理会社で働く担当営業マンも実は深刻に悩んでいます。それは「空室対策」です。なぜなら、物件に案内や申込が入らないからです。たとえば、インターネットでマンション貸したい、マンション賃貸と Google や Yahoo! で検索すると多くの不動産管理会社が上位表示されます。大手不動産管理会社から地元密着の老舗不動産管理会社までどの会社を選んだら良いのか？ 迷ってしまうほど多く掲載されています。しかし、オーナーの知らないところで悩んでいる営業マンが多いという深刻な実態もあります。なぜなら不動産管理会社であっても、物件担当者ですべてに任せていることが多いからです。

オーナーの物件をすべての社員が周知している訳ではありません。オーナーがマンションを貸し出すときに担当営業マンが付きます。この担当営業マンですべてが変わってきます。具体的にいうと「家賃査定」や「長期空室」などです。上司や会社は、賃貸物件に関する営業上の予算配分や会社売上しか見ていないので、細かい空室対策の内容まで把握していないことが実に多いのです。上司や会社が周知する場合は、その後にマンションやアパートが長期空室になった時です。社内でもマズイと感じ始めるのは、賃貸募集で使った広告費等が回収できないからです。そして、早く満室にして仲介手数料や管理料をもらわないと会社の利益にならないからです。会社は経費と売上を第一にしています。だから、賃貸募集については、営業担当に一任していることが多いのです。



1-1. 営業担当次第で賃貸物件の満室が180度違う

会社内にある営業マニュアルを元に家賃査定をしてオーナーに提案します。そして、安心できる不動産管理会社であれば、賃貸募集をお願いします。その第一ステップは媒介契約です。媒介契約とはオーナーのマンションやアパートを賃貸募集するための契約です。この契約を結べば、オーナーと約3ヶ月前後は繋がっていられるので、この媒介期間内に賃貸申込が取れば何とかなんと簡単に考えています。担当営業マンが元気で生き活きしているのはここまでです。やる気が溢れて頼もしいです。しかし、ここから反響のない賃貸物件にしてしまった営業担当者の苦悩が始まります。

1-2. インターネット頼みの空室対策は、どこの不動産管理会社も一緒である

大手不動産管理会社であれ、地元の老舗不動産管理会社であれ、今ではインターネットを利用して賃貸物件の募集をしています。現在、このレポートを読んでいるオーナーに事実を伝えなければいけません。インターネットを活用することでマイナス面も出て来ました。それは、どのようにすれば成約するのか？担当営業マンは脳に汗をかかなくなったことです。具体的にいうと、物件近隣の法人に社宅として提案営業したり、春の更新時期を想定して新聞折込を行ったりしなくなりました。

賃貸マンションやアパートで一番営業活動してオーナーに貢献しているのは「インターネット」です。不動産管理会社の営業担当は、自分で入力したり、事務スタッフに依頼したりするだけです。業務終了です。よく働きました。「お疲れさま！」「今夜のビールはうまい♪」



インターネットに掲載して世の中に反映されるまで時間が掛ります。次の日にでもなれば自動更新されるので“物件新着情報”を賃貸希望者にメール配信されたり、実際にポータルサイトで閲覧できるようになります。とても便利な機能ですので、あとは内見希望の連絡を待つのみです。だから、営業努力しているのはインターネットの技術進歩であり、物件担当者の営業努力ではありません。

1-3. インターネットで反響がない賃貸マンションやアパートはどうなるのか？

賃貸マンションやアパートの募集を開始しても反響が取れない営業担当者は深刻に悩み始めます。「やはり家賃設定が高いか？」と、担当者は不安になります。パソコンの画面のみで会話している営業マンはオーナーに家賃交渉をします。たとえば、ネット反響がないから5000円下げましょう。実に、とても簡単です。5000円刻みに値下げする理由があります。

…(このレポートの続きは↓)

コンサルティング事業部 資産管理担当 浦田 大

※ 枚数が足りず、申し訳ありません。このレポートの続きが気になるオーナーは、メールまたは電話にてお気軽にお問合せください。レポート内容は8ページ・約7900文字あります。賃貸経営を満室にするテクニック論ではなく、本質的な部分にフォーカスしています。

是非、最後まで読んで空室対策問題をクリアにして、安定した満室経営を目指しましょう。

○メールアドレス: consulting@urbankk.co.jp

○お問合せ先: コンサルティング事業部 TEL045-948-4570 (代)