

～仲介管理会社～



家庭にパソコンが急速に普及したここ 10 年～15 年の間で、お部屋探しのお客様は不動産屋さんに足を運ばずとも、家でパソコンを前にして簡単かつ一瞬に物件を比較することが出来るようになりました。一昔前は、住宅情報誌に頼るか、実際に探している地域の不動産屋さんに一件一件足を運んで、情報を手に入れたものです。最近ではインターネットで検索し物件を指定して来店されるお客様がほとんどで、予めどこかのポータルサイト（不動産検索サイト）、たとえばフォレント、アットホームやホームズなどから地域や賃料、築年数、間取り、広さや設備などの条件を入力して物件を絞っています。その為、お店に入るなり「この物件、まだありますか？」という事になるのです。

古いアパートや駅から遠い物件はまず、築年数や条件等でインターネット検索上から既にはねられていますのでお客様から選ばれない、内見してもらえないということになります。

若い人の殆どは築 10 年以内、ファミリー層でも 20 年以内、駅から徒歩 15 分以内の物件に絞り込んで物件探しをスタートします。

多くのオーナー様からすると、「古いだけではねられるなんて、うちの物件はこの先ど～なるのよ!!」ということになるでしょう。

しかし！ インターネットが無視されているからといって諦めることはありません。ここからが、私たち仲介営業の仕事です。

アットホーム（不動産情報提供会社）の「成約おめでとうアンケート」調査報告書のデータによると契約したお部屋を知ることになった方法として“インターネットの検索サイトで探す”について多いのが、“実際に不動産会社を訪問した際に店頭で紹介された”となっております。

入居者さんは不動産屋さんを直接訪問して、指定している物件だけに決めるとは限らないのです。

インターネットでお客様が振り向いてくれなくても営業マンが誘導することでその可能性は大きく変わるのです。



営業マンは当然、まず自分が「お客様に勧めやすい物件」から紹介していきます。営業マンが「お客様に勧めやすい物件」とは一体どんな物件なのでしょう？

何処にあつて、どんな建物でどんな間取りなのか、どこに特徴があるのか、他と比べてこんなにいいところがある。と隅々までを自信をもって店頭で勧めることのできる物件です。一番身近にある物件とは自らが空室対策にあたりたり、週一回で開催している空室対策会議で魅力ある物件にする為、店舗全体で試行錯誤した管理物件です。何とか多くのお客様に見て頂きたいという思いの中で、多少お客様のお探しの条件と違っていても、「ちょっと見に行ってみませんか。」となるのです。

賃貸物件を扱う不動産会社の中には、入居者募集から契約業務だけを行う「仲介専門会社」、仲介は外部委託に徹して管理のみを行っている「管理会社」、仲介と管理業務を並行して行っている「仲介管理会社」と大きく3つに分かれます。



「仲介専門会社」と「管理会社」のメリット

「仲介専門会社」賃貸市場に出回るほぼすべての空室がお客様へのご紹介の対象となります。お部屋が成約した際にお客様から頂戴する仲介手数料（家賃の1ヵ月分が上限）が主な収入となりますので、とにかくお部屋を決めることに徹します。物件の情報量・集客力に精通しておりとにかくお客様を呼び込んだら時間を掛けずに成約につなげることを得意としています。

また、お客様と実際に接する中で常に最新の市場の動向やニーズを把握しており、それに対応する為の多くの情報を持ち合わせています。

「管理会社」は、オーナー様から委託を受けた、物件・入居者・賃料の管理を主な業務とします。管理業務に絞って営業しておりますので、管理に対する知識、経験が豊富なスタッフも多く、入居後の賃貸運営を最も得意としております。管理料が主な収入となりますのでオーナー様にご安心頂ける管理業務に加え、空室を早く決める為の空室対策を常に最前線で行い、募集中の空室にも目が行き届いています。

「仲介専門会社」と「管理会社」のデメリット

「仲介専門会社」は契約して以降は責任を持つ必要がありませんので、入居者に難があってもその部分には目を瞑り何とかして契約に漕ぎつけます。なので空室がうまるのが早い。しかし、難がある故に、入居後にトラブルをうむ危険性が極めて高いが、社内的にも契約をとってナンボの評価ですので、月末の数字さえ結果が出ていれば良しとなるのです。

「管理会社」は契約以降も入居対応が仕事になりますので、入居審査は慎重に行います。多少難があった場合は、審査落ちとし契約しません。それが故に入居が決るまでに時間がかかってしまう。募集中のお部屋の客付けを周りの仲介会社に頼ることになるため、良い物件でないと紹介してもらえない。となるため、空室の期間が長くなることがあります。

当社は仲介事業部・管理受託事業部・管理事業部・アフター事業部の4部門においての構成されております。一言で不動産屋さんといっても様々な形態がありますが、私の過去の経験からすると仲介業は管理部門・管理受託部門が強くてこそ強い仲介機能が成り立つことを実感しており、また仲介部門が強くてこそ新規物件の獲得に繋がっていきます。

私達は、仲介・管理を通じて入居者様には快適な住居の提供を、オーナー様には不安の無い賃貸経営を行って頂ける事をモットーに、日々問題点を探し・考え・判断・行動するよう心しております。

常に敏感に先を読み、お客様・オーナー様に提案ができる仲介管理会社となる様、今後も目指していきますので何卒宜しくお願い致します。

センター南店 谷口 久美子

