

## 通常時の月間来客「50人以下」が6割

リーシング・マネジメント・コンサルティング(LMC、東京都港区、阿久津裕社長CEO)はこのほど、東京23区の賃貸不動産を主に取り扱う不動産仲介店舗を対象にした「賃貸住宅仲介業務実態調査2011」を実施、結果の一部を公表した。秋口からの「第二繁忙期」を前に、動きも活発化の兆しを見せているという。調査は7月11日から8月5日に実施、205店から回答を得た。

### △来店客数▽

繁忙期(1~3月)

### 東京23区賃貸仲介店舗実態

を除く1カ月当たりの来店客数を尋ねた質問では、「50人以下」の店舗が約6割を占めた。

1カ月を25営業日とした場合、1日当たり2人に満たない計算になり、来店客が土日に集中する傾向を踏まえると、来店客がゼロの日も考えられるとしている。一方、繁忙期は全体の7割以上が「50人以上」を集客。ターミナル駅や学生街では「200人以上」の店舗も約7%あった。

### △平均成約件数▽

1カ月当たりの平均成約件数は、繁忙期以外のシーズンで「20件以

下」、繁忙期で「40件以下」の店舗が過半数を占めた。繁忙期に「100件以上」の有力店舗も12あったが、こちらもターミナル駅や学生街などに出入り、大手や有名仲介のチェーン店が多いという。

### △スタッフの年齢と勤続年数▽

店舗スタッフの平均年齢は、「30歳以下」の店舗が全体の6割弱、平均年齢は32・1歳だった。賃貸仲介業自体は古くからあるが、現在の店

期の成約件数が「100件」を超える有力店(12店)は接客時間が115分と、平均以上の時間を設けていることも分かった。

### △顧客の来店時間▽

エンド顧客が来店するピークを曜日・時間別に集計すると、最も集中するのは土曜日(118店)で、日曜日(40店)の3倍となった。土日に集中すると回答した158店に時間帯を聞くと、土曜の昼過ぎ(12~14時)が圧倒的に多い。港区や中央区などのオフィス街店舗では、「平日の午後から夕方」がピークとの回答もあった。

## 成約「20件以下」が過半数

### LMC、第二繁忙期を前に調査

舗は若いスタッフを中心に構成されている。勤続年数は「3年以下」の店舗が6割弱で、平均4・9年と人材の流動性が高いのも特徴。

### △接客時間と内見件数▽

来店客1人当たりの平均接客時間は「1時間以内」が過半数を占め、内見物件数は「3部屋」が全体の6割となった。成約率を高めるため、顧客が希望する物件に近い条件の部屋を複数案内しているようだ。繁忙

仲介担当者、「来店客に物件を勧めやすい条件は何か」と聞いたところ、「賃料が安い」(87)、「業務委託料が付いている」(62)、「初期費用が安い」(29)の順。貸主からの業務委託料のような直接収入より、決めやすさ(確実性)を優先して物件を勧めている店舗が多いと分析。ただ、ターミナル駅やファミリー向け高層物件が多い住宅地などで違いが出ているともいう。

△物件を紹介する動機▽

