



特集号 毎年恒例！シーズンアンケート結果報告

アンケート結果報告

皆様大変お待たせいたしました。
 毎年恒例となっておりますシーズン結果報告です。
現場の声を皆さんにお届けすることがこのアンケートの大きな目的のひとつ。今年も多くの営業マンさんが「シーズン結果アンケート」にご協力頂きました。その数、過去最高の**374名!**
 この場を借りまして、ご協力いただいた営業マンの方々に感謝申し上げますと共に、その結果をお届けします。



第1章

■今年のテーマは『入居希望者目線』

一年で一番動きが活発なシーズン期間の入居希望者が、何を重視し、どんな要望を持って部屋探しをするのか？そんな入居希望者の傾向を探り知る事を今回のアンケートの主目的に位置づけました。

なぜ『入居希望者目線』なのか？

今年の2月に行ったアンケートテーマは、『営業マン目線』。仲介の営業マンは入居希望者に合う物件を数十件の該当物件の中から、2〜3件をピックアップして紹介します(詳しくはV.O.168を参照)。物件紹介の鍵を握る営業マンが、その2〜3件をどの基準で選ぶのか？入居促進のためには、その営業マン目線を知る必要があると

考えたわけです。しかし、この営業マンの目線を知ろうと話を聞けば聞くほど、住まいを決定する入居希望者の目線を知らなければ競合物件に勝つことは難しいということに行き当たりました。

それは、インターネットの普及により、下準備をして来店する入居希望者が圧倒的に増えたことにあります。賃貸のプロである営業マンが持つ情報と、入居希望者も持つ情報がさほど変わらなくなり、言い方は悪いですが、営業マンが「決めたい」と思う物件に入居希望者を誘導しづらくなっています。入居希望者と同じ立場で要望を聞き、その条件に合う(合わせる)物件でなければ、成約に結びつかなくなっていると話す営業マンも増えていきます。入居希望者

入居希望者が求めるお部屋のポイント

	単身1位	ファミリー1位	単身2位	ファミリー2位	単身3位	ファミリー3位
市内北部	家賃	家賃	初期費用	初期費用	室内設備	室内設備
市内南部	家賃	家賃	初期費用	室内設備	室内設備	初期費用
東大阪	家賃	家賃	初期費用	初期費用	室内設備	室内設備
京阪	家賃	家賃	初期費用	初期費用	室内設備	室内設備
北摂	家賃	家賃	初期費用	室内設備	室内設備	リフォーム
阪神	家賃	家賃	初期費用	初期費用	室内設備	室内設備

以下7項目の中から選んでいただきました。

①家賃②初期費用③キャンペーン④室内設備⑤リフォーム⑥マンションの管理状態⑦その他

第2章

■シーズン中の入居希望者が求めているお部屋決めポイント(左記図参照)

目線を重視する傾向はますます強くなってきます。営業マンが営業スタイルを変化させるをえなくなっている状況にあり、営業マンの目線自体が変化してきたとも言えます。