

週刊

全国賃貸住宅新聞

2023年

3・13

No. 1548

毎週月曜日発行

発行所 株式会社全国賃貸住宅新聞社
東京都中央区銀座8-12-15
TEL 03(3543)6494(代表)
03(3543)6761(編集部) http://zenchin.com
大阪府西区江戸堀2-1-1
発行人 加賀光次郎 年間購読料19,800円

今号の注目記事

仲介ノート～ポータルサイト編～ 4

ポータルサイトの運用方法を取材。スピードを最も重視する企業と、毎月の契約者属性分析を掲載方針に生かす企業の2社を紹介する。

地域管理会社の経営戦略 5

明和不動産

川口 圭介CEO



企業研究 11

T. S. I

北山 忠雄社長



上場インタビュー 20

フロンティアハウス

佐藤 勝彦社長



仲介手数料0円の手法、多様化

20～30代中心に需要増

仲介手数料0円のビジネスモデルに広がりが出てきた。同手法は、自社でポータルサイト（以下、ポータル）に掲載を行わない「物件持ち込み型」が主流で、広告費の有無によって無料か多少の手数料を得るかが異なる。だが取材を進めると、広告費の有無に限らず「完全無料型」や「内見回数で変動型」「初期費用立て替え型」など多様な手法が見えてきた。

仲介手数料無料ビジネス各社の特徴				
	39room	まるなげ賃貸(レコササ)	神宮前不動産	ゼロすむ
物件持ち込み	○	◎	△	○
仲介手数料	広告費あり：無料 広告費なし：3万9000円	広告費の有無にかかわらず無料	内見1日：無料、賃料の30% 内見2日：賃料の30～50% 内見3日：賃料の50～100%	不要 そのほか初期費用は立て替え
内見	◎(自社対応)	×	◎(自社対応)	○(提携先対応)
物件提案	○	×	◎	○
やり取り	LINEメイン	LINEのみ	ZoomやLINE	LINEメイン
その他の特徴	入居者がポータルで物件を探すことでコストカット	契約だけに注力し、人件費、テナント料などを大幅カット	内見日数により仲介手数料が変動 無駄な内見を減らし効率化	一代限りのマスターリースで仲介手数料カット その他初期費用は月額賃料として支払い

無料で打ち出している仲介会社はほとんどいない。年々、競合他社も需要も増えている印象。特に新型コロナウイルス禍以降、当社への問い合わせ数、成約件数ともに増えている」と話す。19年までは月に30件程度だったが、現在は月に40～50件の賃貸仲介を手がけている。

同社のビジネスモデルは、自社でポータルの掲載は行わない「物件持ち込み型」だ。入居希望者がポータルで見つけた物件情報を同社に共有。広告費を得られる物件であれば仲介手数料を無料にし、広告費が得られない場合は、3万9000円の仲介手数料を受け取る。

同社のビジネスモデルは、自社でポータルの掲載は行わない「物件持ち込み型」だ。入居希望者がポータルで見つけた物件情報を同社に共有。広告費を得られる物件であれば仲介手数料を無料にし、広告費が得られない場合は、3万9000円の仲介手数料を受け取る。

同社のビジネスモデルは、自社でポータルの掲載は行わない「物件持ち込み型」だ。入居希望者がポータルで見つけた物件情報を同社に共有。広告費を得られる物件であれば仲介手数料を無料にし、広告費が得られない場合は、3万9000円の仲介手数料を受け取る。

る。他社サービスとの違いについて同社の竹下進之介COOは「契約に特化し、完全無料である点」と説明する。

内見対応や、物件提案は一切行わない。代わりに、他社では手数料がかかる広告費のない物件でも、仲介手数料が0円だ。竹下COOは「契約業務のみに注力することで、コストを大幅にカット。かかる費用は通常の不動産会社と比べ、10分の1程度」と説明し、件数を多く対応することで利益を出す。月に2000件程度の問い合わせを3人のスタッフが対応している。

入居希望者が希望物件の情報を同社のLINEに送り契約を行う。20～30代の利用者が約7割を占める。20年1月から同事業を開始し、初年度の契約数が250件、21年が500件、22年が1000件と倍増を続けている。対応エリアは北海道、沖縄県を除く全国だ。

どんな物件でも 家賃がいくらでも

賃貸物件の仲介手数料が0円

※他社でも0円なら最大10,000円キャッシュバック

都渋谷区)では、内見日を上限とする。「まずは内見という会社も多いが、成約に至らなかった場合の時間のロスが大きい。事前にヒアリングと提案をしっかりと行い、内見は最後の意思確認」(二宮竜氏)

無料になるのはオーナーが広告費を負担する物件だ。そのほかの物件では仲介手数料を月額賃料の30%とする。2日間の内見であれば月額家賃の30～50%、3日間であれば50～100%と仲介手数料が変動していくシステムだ。

顧客のうち6割を占めるのは20～30代のDINKS層だ。同社では、マスターリース契約を締結し、貸主になる。貸主物件となるため、そもそも仲介手数料は不要。さらに、そのほかの初期費用

も同社が一旦負担し、賃料として入居者が支払う。契約期間は2年もしくは4年で、途中解約の場合は、残金を違約金として入居者が一括で支払う仕組みだ。

全国で展開し、これまでに数千件の契約を行ってきた。内見などを依頼する仲介会社との提携は全国で100社以上に上る。LINEの累計登録者は26万人を突破している。

広がりを見せる仲介手数料が無料のサービス。ポータルに掲載し集客する仲介会社からは疑問の声が上がる一方で、エンドユーザーからの需要は高いようだ。仲介事業の在り方が問われる時代なのかもしれない。

(柴田・野中)

代官山に高級賃貸を完成

商社系列のネットワーク活用

三菱商事 都市開発

三菱商事グループの不動産アベロップ、三菱商事都市開発(東京都千代田区)は、東京都目黒区に高級賃貸住宅「CALM(カーム)代官山」を完成させ、3月7日から入居を開始した。すでに全戸成約済みだ。

同物件は、東急電鉄東横線代官山駅から徒歩約5分に立地する、全19戸の賃貸マンション。各専有部は約100～200

㎡、間取りは2LDK、4LDK。家賃は非公開。物件の特徴は、環境との調和を重視した点にある。5983㎡の敷地には、樹齢数百年にもなる大樹を含めた樹木が茂っている。その環境をなるべく残す設計を行った。エントランスを2カ所設け、メインエントランスは既存の樹木を生かした自然豊かなアプローチとした。サブエントランス前には、約240㎡の公開広場を設け、地域住民にも開放する。

メインエントランス側の建物外観は、美術館をイメージしたデザインとした。地下4階、地上2階建てでありながら、高低差20メートル超という傾斜地の特性を生かし、採光も重視した造りとなっている。

三菱商事(同)の海外顧客から、保有する土地の活用について相談を受け、同物件を企画した。三菱商事都市開発が土地を賃借し、建物を建築し、運営する。管理は東急住宅リース(東京都新宿区)



▲CALM代官山の外観

開発第三部の浅川哲也マネージャーは「旧山手通りから少し奥まった閑静な立地であることから、高所得者向けの賃貸住宅としての用途が最適と判断した。今後も三菱商事のグループ会社としてのネットワークを生かすため、土地の価値を最大化」(浅川マネージャー)

する物件を企画していく」と語った。

三菱商事都市開発の2022年3月期の売上高は366億3200万円。これまでの開発実績としては物流施設や商業施設が多くを占めるが、住宅、オフィス、ホテル、ものづくり・研究開発施設なども手がける。

「特に企業不動産(CRE)と公的不動産(PRE)の活用に関する相談はこの2～3年でも増加傾向にある。収益物件として自社不動産の有効活用を選ぶ企業が増えている印象だ。顧客の多様なニーズに応えた提案が求められるようになっていく」(浅川マネージャー)