

不動産営業の裏技

はじめに

こちらのノウハウは少し特殊なので外部には絶対に漏らさないでください。あとは不動産屋さんに迷惑にならないようにお願いします。

この手法はリスクもなくメリットしかないのでぜひ見て終わりではなく、実際に行動してみてください。あくまでも自分のケースですが5件中1件は仕事になっています。

うちでは主に便利屋や地域密着型ビジネスの有料コンサル（主に集客）をしています。その方たちにしか共有していません。今回は特別に無料ですが有料級だと自負しています。行動すれば必ず結果が出るのは実証済みです。行動して結果が出たら自分の方に報告をいただけたら嬉しいです。

株式会社ウェブグロース 代表取締役
便利屋 困りごと解決本舗 代表
堀場祐太

立場を変えると話を聞いてくれる

不動産屋さんにはいろんな業者さんが飛び込み営業にきます。あなたにも電話営業やいろんな売り込みが来るかと思いますが、忙しい時に「興味のない売り込み」されるとうんざりしませんか？「はいはい、名刺とパンフレットでも置いといて」というのがほとんどかと思っています。

今の時代は「攻めの手法」「お願い営業」はあまり効率的ではないと思っています。なにしろ「お願い営業」はそもそもこちらが下の立場での交渉になります。しかし、自分の立場を変えると面白いように話を聞いてくれます。

それは「お客」という立場で不動産屋に行くことです。

もちろん、普通に営業すれば営業力次第、タイミング次第で仕事を獲得することができるでしょう。ただ、運的要素も強く、強靱なメンタルや根性なども必要になってしまいます。

便利屋を開業して間もない頃、不動産屋さんまわりをしていたら「これは使えるかも」と気づき、その手法を実践すると、無理なく仕事をもらえることに成功しました。

具体的手法

具体的には、今の事務所や倉庫、置き場が手狭になってきたので条件の良い「置き場を探している」「倉庫を探している」「事務所を探している」という感じで（お客として）不動産屋さんに行ってみる事です。

お客様という扱いでいろいろ相談に乗ってくれます。邪険にされることはほとんどないかと思えます。（物件がない場合はそっけないこともあります）

テクニックとしては「今のところが手狭になってきたので」「お陰様で忙しくなってきたので」みたいな感じアプローチしてみてください。「忙しい＝しっかりと仕事をやっている、伸びている会社」というイメージが相手につきます。

いろいろ普通に話していけばこう聞かれます。「仕事は何をやっているの？」「何屋さん？」「〇〇はできる？対応してる？」と聞かれたら答えるスタイルで対応してください。

営業するのは最後の最後です。こちらから「お仕事お願いします」「何かあれば仕事ください」とかは言わないようにしてください。最後にさらっというくらいが自然です。「絶対に頑張るので仕事ください！」「他よりも安くするのでぜひ！」と前のめりにいかないようにしてください。

探している物件は具体的に相談します。無理っぽくてもよいので、〇〇地域とかで30坪くらいで予算は6万です。とか具体的に話を持って行ってください。バッチリハマったら借りるのも良いと思います。ハマらなかつたら断れば良いだけの話です。

より良い条件の置き場は効率も良くなるので売上にはめちゃくちゃ関係してきます。個人的な考えですが、常によい場所や条件の置き場や倉庫は探し続けています。営業活動にもつ

ながるこの手法はめちゃくちゃ良いと思っています。

この手法の条件

- 事務所、倉庫、置き場の近くの地域密着型の小さな不動産屋であること
- 相手に聞かれるまでは自分の仕事内容は言わない、売り込みしない
- 忙しくなってきた業務拡大的な感じを匂わす方が良い（事業の調子が良い→安心感）
- 自分の場合は若い人やおじさんではなく、おばちゃんであった（自分はおばちゃんが得意です。すぐに仲良くなります。ここは人によると思います）

この手法のメリット

うまくいくと非公開物件が借りられる（実際にうちの場合だと相場6万くらいの倉庫を交渉して4万で借りれた）なので、実際に探していなくても、良いのがあればという感じで良いかと思います。

警戒されずに話ができるので自然に仲良くなれるのはメリットです。お客さんを邪険にする態度の悪い不動産屋さんだとしたら営業をかけても話にならないので気にしないですぐに次です。

※便利屋の場合は特に珍しがってもらえるので、便利屋話が盛り上がります。他の業種に比べてかなり有利です。よくあるのが「おもしろい仕事あった？」「どんな依頼が多いの？」とかです。

1回依頼されることがめちゃくちゃ大事

近所なので1度仕事をとり、信頼を勝ち取ると継続的に依頼されます。1度目は実績作りのためにも何かを頼まれたら、多少安くても、スケジュールを無理しても今後のためにトライすべきです。しょぼい依頼なら無料でやってください。恩を売れば勝ちです。

うまくいけばですが、年間を通してそこそこの受注を貰えるかもしれません。なんとしても1回目の仕事に注力して信頼してもらってください。

不動産屋さんにはだいたいの場合もうすでにいろんな業者を抱えています。しかし「今の業者さんがあまり融通がきかない」「連絡が取りづらい」というのはよく聞きます。なので、仕事をもらえる時は今までその不動産屋さんで仕事を依頼されていた業者さんと入れ替わるパターンがほとんどです。

ただ安く使い倒そうという不動産屋さんもいるので、見極めは必要です。

定期的に顔出すのもあり

1ヶ月、3ヶ月に1回でも軽く顔だしてみてください。前に置き場（事務所）で相談にのってもらった〇〇ですが、良い物件入っていないですか？という感じです。「あ、ちょうどよかった〇〇とかってやってる？」というパターンもあります。

不動産屋さんからいただける主な仕事

- 残置物撤去
- 引っ越し
- 駐車場・空き家の草刈り
- 売買前の草刈り
- ハウスクリーニング
- 看板撤去
- 特殊清掃
- 火災保険申請
- その他いろんな相談 などなど

終わりに

弊社は便利屋ですが売上は2車両で500万は切らなくなりました。(直近半年は600万前後)ポータルサイトなどは使っていない、全て自社集客です。9割は半径10キロ以内のお客様です。

集客で意識していることは「仕掛け網」をいろんなところに仕掛けることです。できるだけ「1度の労力で継続的にリターンを得ること」に意識して、そこに注力しています。実はオープンチャットのコミュニティに参加してくれたのも「仕掛け」によるものです。

「どうゆうことか？」それは今回の「不動産営業の裏技」もそうですが、1回頑張っただけで行動して、うまくいってしまえば継続的に仕事が取れる方法などにしっかりと時間をさいて取り組むことです。最小の労力で最大の結果を出すことにエネルギーを注ぐ感じですよ。

ホームページもチラシも1度しっかりと集客の仕組みさえできれば、継続的にお客様から問い合わせが来ます。その仕組み作りをすることで、最初は大変ですが「仕掛け網」が機能すると後からめっちゃくちゃ楽になってきます。

ポータルサイトでの集客で安い金額で高い手数料を取られて遠くに行き、薄利多売で仕事をやる方が何倍も大変です。ぜひ、この機会に集客を意識してみてください。

ぜひしっかりと行動していただき、良い結果の報告を待っています。長々と読んでいただきありがとうございました。引き続きコミュニティでもよろしくお願ひします。

堀場祐太

PS

ぜひ、このレポートを見て「知った」だけでなく「できることをやってみて」ください。必ずや結果が出るとお思います。少しでも力になれば幸いです。

めっちゃくちゃモチベーションもあがり、面白いので以下の動画を11:11からぜひ見てみてください。

【OWNDAYS 田中修治】

誰でも夢が叶う秘密の方法 | 世界で一番楽しい学校~SA-CUS~ 日本武道館

<https://youtu.be/EedY9O4qG3w>