

週刊

全国賃貸住宅新聞

第1497号

(第3種郵便物認可)

2022年 2・21 No. 1497
毎週月曜日発行
発行所 株全国賃貸住宅新聞社 総務大部販売部
東京都中央区銀座8-12-15
TEL 03(3533)6494(代表)
03(3533)6495(総務部) <http://zenchin.com>
大阪市北区中之島2-3-18 TEL 06(6220)0075
発行人 加賀光次郎 年間購読料17,000円

全国賃貸住宅新聞 2022.2.21 特集 (18)

家主のための大規模修繕大解剖

賃貸住宅の大規模修繕の目安と定期的なメンテナンスの重要性を朝日リビング竹原徹常務に聞いた。

賃貸トレンドニュース ゲスト レポ

福岡で知名度を誇る三好不動産（福岡市）の仲介店舗「スマイルブラザ」で2020年、同社の最優秀個人賞を受賞した大橋店の店長、藤田雄大さんに、好成績につながった自身の営業スタイルについて、話を聞いた。

藤田さんが営業で力を入れているのはどんなことですか。
一人一人のお客さまを観察しています。入店されたその時から

藤田さんが営業で力を入れているのはどんなことですか。
一人一人のお客さまを観察しています。入店されたその時から

藤田さんが営業で力を入れているのはどんなことですか。
一人一人のお客さまを観察しています。入店されたその時から

藤田さんが営業で力を入れているのはどんなことですか。
一人一人のお客さまを観察しています。入店されたその時から

藤田さんが営業で力を入れているのはどんなことですか。
一人一人のお客さまを観察しています。入店されたその時から

藤田さんが営業で力を入れているのはどんなことですか。
一人一人のお客さまを観察しています。入店されたその時から

入店した瞬間から相手の心情を察知する観察眼

顧客満足度の高さで最優秀賞受賞

三好不動産
(福岡市)
藤田雄大さん

藤田雄大さん

—観察力はどのようにして養いましたか。
プライベートでも人間観察をして、身なりや動作などから人となりを想像することをしていました。お客様によって、織り込みは異なるので、対話を通じて、

—観察力はどのようにして養いましたか。
もちろんあります。だんだんとそれが小さくなっています。経験を積んで蓄積したものが多く、トライアンドエラーをかけて心情を探つたりしていました。

—観察する中で特に見ている部分はありますか。
髪型と目線です。なかなか目線を合わせてくれないお客様の場合、賃貸仲介苦手意識を持っている可能性が高いので、髪型をほぐす心がけています。あえて「お部屋探しって難しい、怖いですよね」と声をかけて心情を探つたりしていました。

—観察する中で特に見ている部分はありますか。
髪型と目線です。なかなか目線を合わせてくれないお客様の場合、賃貸仲介苦手意識を持っています。あえて「お部屋探しって難しい、怖いですよね」と声をかけて心情を探つたりしていました。

賃貸トレンドニュースに出演いただいたゲストのインタビュー動画は、コチラからご覧いただけます。

2016年入社。賃貸仲介一筋で、20年には顧客満足度の高さから社内年間売上3位ながら最優秀個人賞を受賞。21年10月より大橋店（福岡市）の店長に就任。

—観察以外で、意識しているポイントはありますか。

付加価値を感じてもらえるよ

うなサービスを意識していま

—来店する前の接客で気付けていることがありますか。
来店するお客様の多くはホームページからいらっしゃるようで、メールや電話で事前ヒアリングを行います。できるだけ

—21年から店長に就任したと

のことですが、店舗として心がけていることはありますか。

—スタッフにもお客様をしっ

かりと観察するように指導して

います。お客様の中には賃貸仲介店に緊張意識を持つている人もいるので、店舗全体での雰

囲みよりも重要なと思っていま

ます。また、今後は紹介による

顧客獲得にも力を入れていきたい

と思っています。

—21年から店長に就任したと

のことですが、店舗として心が

けていることはありますか。

—スタッフにもお客様をしっ

かりと観察するように指導して

います。お客様の中には賃貸

仲介店に緊張意識を持つている

人もいるので、店舗全体での雰

囲みよりも重要なと思っていま

ます。また、今後は紹介による

顧客獲得にも力を入れていきたい

と思っています。

—スタッフにもお客様をしっ

かりと観察するように指導して

います。お客様の中には賃貸

仲介店に緊張意識を持つている

人もいるので、店舗全体での雰

囲みよりも重要なと思っていま

ます。また、今後は紹介による

顧客獲得にも力を入れていきたい

と思っています。

—スタッフにもお客様をしっ

かりと観察するように指導して

います。お客様の中には賃貸

仲介店に緊張意識を持つている

人もいるので、店舗全体での雰

囲みよりも重要なと思っていま

ます。また、今後は紹介による

顧客獲得にも力を入れていきたい

と思っています。