

株式会社Revo 御中

SUUMOを活用して業物仲介で稼ぐ方法



株式会社リクルート
戸建・流通・請負Division
西日本戸建流通請負営業部
福岡流通グループ
高橋良輔

はじめに

**この勉強会は
参加者の方が業物仲介で稼ぐ方法を
明日から実践できるように
なっていたくことを目的としております**

アジェンダ

- 1 仲介マーケットについて
- 2 新築業物について
- 3 中古業物について

アジェンダ

1 仲介マーケットについて

2 新築業物について

3 中古業物について

各種別マーケットトレンドサマリー（2022年1月～3月）

全体：新規登録数が大幅に減少

新築戸建：昨年末から成約件数が増加し在庫数が減少している

中古MS：昨対比で成約件数は減少しているが成約価格は上昇している

中古戸建：昨年末から成約件数は増加しているが昨対比でみると減少

記載方法 登録件数：3か月平均
新規登録件数：3か月積み上げ

		中古マンション					中古戸建											
		新規登録件数	在庫数	平均価格 (万円)	成約件数	成約価格 (万円)	新規登録件数	在庫数	平均価格 (万円)	成約件数	成約価格 (万円)							
福岡	2022年1月 - 2022年3月	4,640	15,860	1,914	894	2,225	2,120	9,203	2,255	475	2,080							
	2021年10月 - 2021年12月	↘ 56%	-	99%	-	99%	-	110%	-	105%	↘ 44%	-	100%	-	103%	↗ 116%	-	104%
	2021年1月 - 2021年3月	↘ 55%	-	101%	-	101%	↘ 85%	↗ 113%	↘ 39%	-	95%	-	103%	↘ 86%	-	103%		

		新築戸建					土地									
		新規登録件数	在庫数	平均価格 (万円)	成約件数	成約価格 (万円)	新規登録件数	在庫数	平均価格 (万円)	成約件数	成約価格 (万円)					
福岡	2022年1月 - 2022年3月	1,888	6,297	3,256	257	2,985	3,301	17,924	1,606	538	1,832					
	2021年10月 - 2021年12月	↘ 48%	↘ 83%	-	101%	↗ 116%	-	97%	↘ 39%	-	97%	-	94%	↗ 117%	-	92%
	2021年1月 - 2021年3月	↘ 46%	↘ 87%	-	104%	-	104%	-	97%	↘ 32%	↘ 89%	-	94%	-	91%	-

【凡例】 ↗ : 10%以上UP ↘ : 10%以上DOWN - : 変化率10%未満

SUUMO反響状況（全種別）

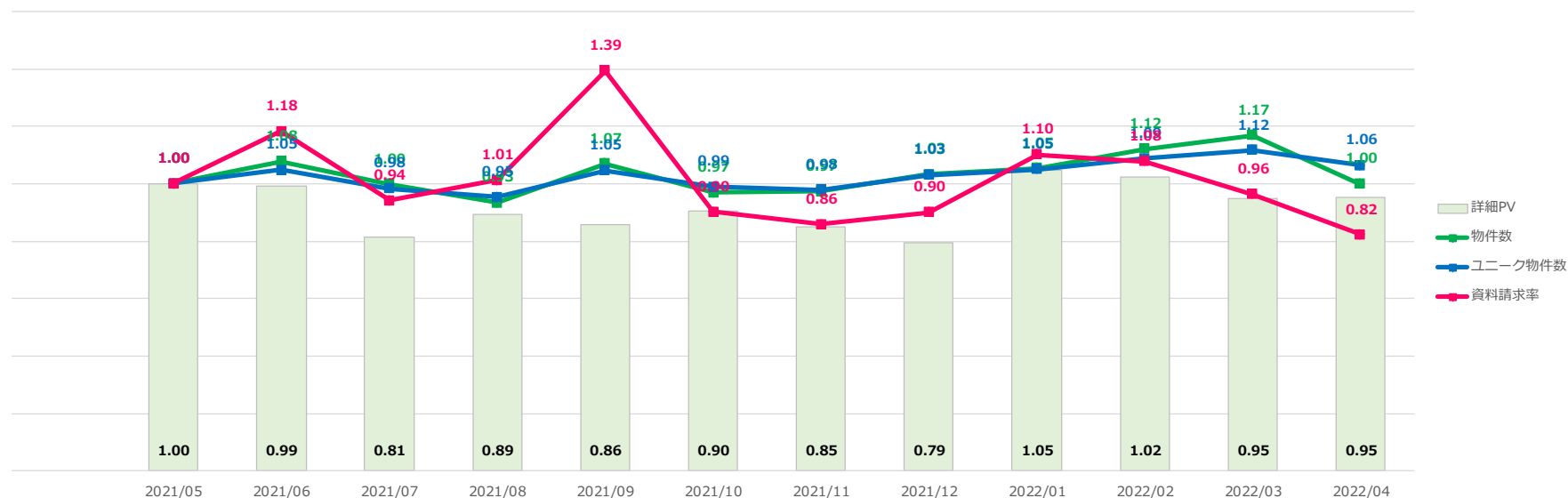
2021/05を1としたときの推移

【対象種別】 中古マンション 新築戸建 中古戸建 土地

【対象エリア】 福岡市中央区 福岡市博多区 福岡市城南区 福岡市早良区 福岡市西区 福岡市東区 福岡市南区 糸島市 糟屋郡 古賀市 福津市 宗像市 春日市 大野城市 太宰府市 筑紫野市 小郡市 朝倉郡 那珂川市

	2021/05	2021/06	2021/07	2021/08	2021/09	2021/10	2021/11	2021/12	2022/01	2022/02	2022/03	2022/04
物件数	1.00	1.08	1.00	0.93	1.07	0.97	0.97	1.03	1.05	1.12	1.17	1.00
ユニーク物件数	1.00	1.05	0.98	0.95	1.05	0.99	0.98	1.03	1.05	1.09	1.12	1.06
詳細PV	1.00	0.99	0.81	0.89	0.86	0.90	0.85	0.79	1.05	1.02	0.95	0.95
資料請求率	1.00	1.18	0.94	1.01	1.39	0.90	0.86	0.90	1.10	1.08	0.96	0.82
ユニーク成約物件数	1.00	1.06	0.96	0.80	1.01	0.84	0.80	0.89	0.91	0.86	1.09	0.85

↓物件数とPV・資料請求率



各業態のまとめ

業態	競合・MKT状況	勝ち方（一部）	まとめ
新築仲介	<ul style="list-style-type: none"> ✓コロナ禍以降戸建需要が高まっているが、パワービルダーの供給が減少傾向（今後回復見込み） ✓参入障壁が低く手数料単価が高いため、競合プレイヤーが増加し、1物件あたりの掲載会社の重複数も増加 ✓未完成物件が増加し成約難易度高くなっている ✓長い目でみると縮小市場 	<ul style="list-style-type: none"> ✓掲載物件数の網羅 ✓他社との広告差別化 ✓情報入替スピード・頻度のアップ ✓振替物件での成約 ✓ビルダーとの関係性構築 	掲載難易度：低 反響獲得難易度：高 コスト：高 手数料単価：高 短期
中古専任	<ul style="list-style-type: none"> ✓大手寡占マーケット ✓コロナ禍以降、各社媒介件数が減少しており、コロナ以前までに戻るのはいま少し先の見通し ✓媒介獲得できても価格を高く預かってしまい成約にならずキャッシュ化に苦戦している傾向 ✓長い目でみると残り続ける市場 	<ul style="list-style-type: none"> ✓媒介件数を増やす ✓売却査定へのスピード対応 ✓販売力アピールによる競合差別化 ✓値こなしによる商品化 ✓買い集客強化による買い替え層の獲得 	掲載難易度：高 反響獲得難易度：低 コスト：高 手数料単価：中 中長期
中古業物	<ul style="list-style-type: none"> ✓年々買取再販業者が増えている一方で、コロナ禍以降仕入に苦戦しており、供給物件数も減少傾向 ✓売主側は掲載許諾を数社に絞っているケースが多くなってきている ✓手数料単価が安いいため、1人当たりパーヘッドを考えると件数を追いかける必要あり 	<ul style="list-style-type: none"> ✓掲載物件数の網羅 ✓他社との広告差別化 ✓振替物件での成約 	掲載難易度：中 反響獲得難易度：中 コスト：中 手数料単価：低 短期

各業態のまとめ

業態

競合・MKT状況

勝ち方（一部）

まとめ

新築仲介

- ✓コロナ禍以降戸建需要が高まっているが、パワービルダーの供給が減少傾向（今後回復見込み）
- ✓参入障壁が低く手数料単価が高いため、競合プレイヤーが増加し、1物件あたりの掲載会社の重複数も増加
- ✓未完成物件が増加し成約難易度高くなっている
- ✓長い目でみると縮小市場

- ✓掲載物件数の網羅
- ✓他社との広告差別化
- ✓情報入替スピード・頻度のアップ
- ✓振替物件での成約
- ✓ビルダーとの関係性構築

参入障壁低いが競合も多い
成約に至れば手数料単価高い

中古専任

- ✓大手寡占マーケット
- ✓コロナ禍以降、各社媒介件数が減少しており、コロナ以前までに戻るのはもう少し先の見通し
- ✓媒介獲得できても価格を高く預かってしまい成約にならずキャッシュ化に苦戦している傾向
- ✓長い目でみると残り続ける市場

- ✓媒介件数を増やす
- ✓売却査定へのスピード対応
- ✓販売力アピールによる競合差別化
- ✓値こなしによる商品化
- ✓買い集客強化による買い替え層の獲得

短期で件数増やすには時間かかる
中長期では増やしていくべき

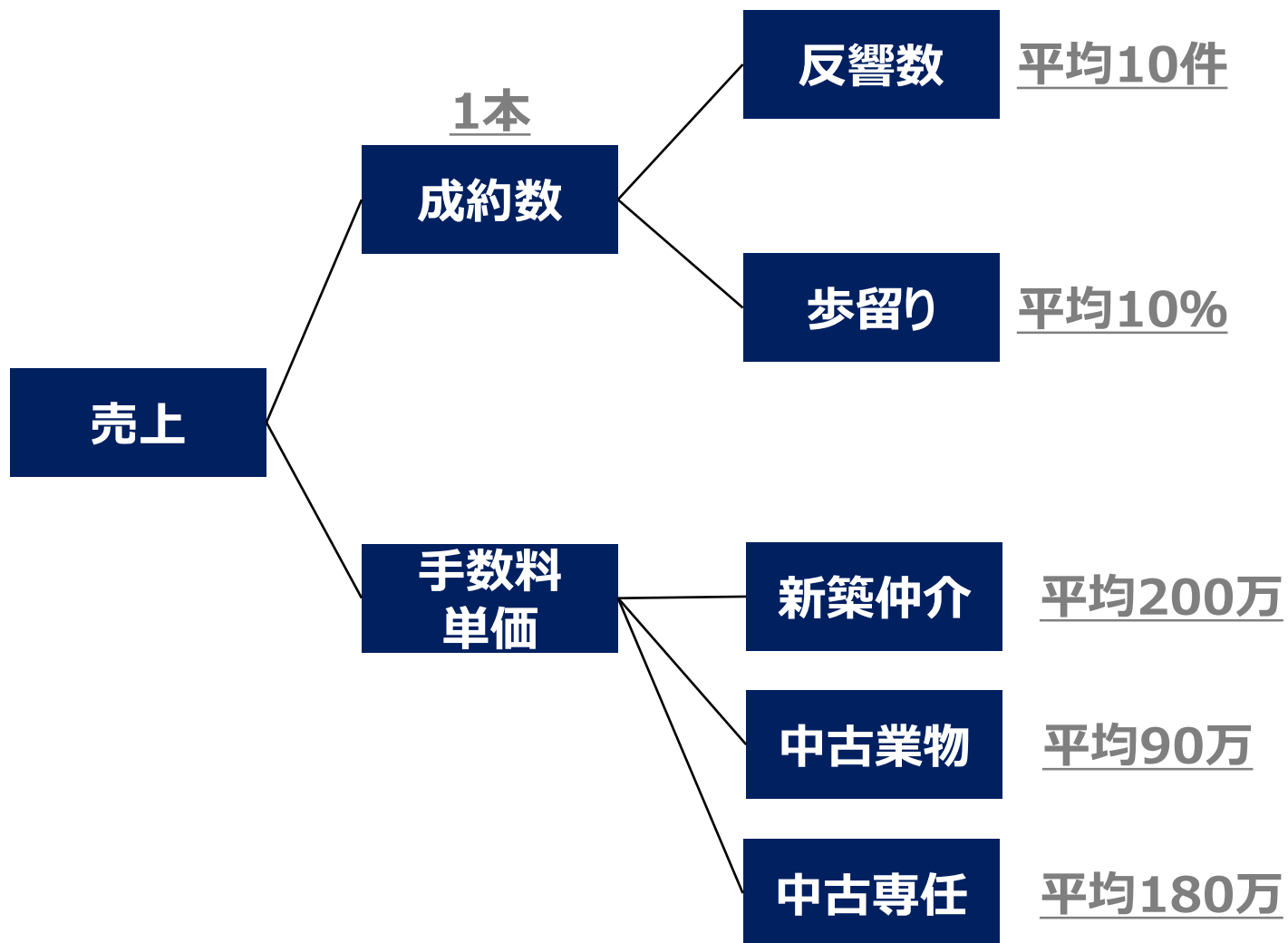
中古業物

- ✓年々買取再販業者が増えている一方で、コロナ禍以降仕入に苦戦しており、供給物件数も減少傾向
- ✓売主側は掲載許諾を数社に絞っているケースが多くなってきている
- ✓手数料単価が安いいため、1人当たりパーヘッドを考えると件数を追いかける必要あり

- ✓掲載物件数の網羅
- ✓他社との広告差別化
- ✓振替物件での成約

掲載許諾の手間がかかるが
専任よりも物件収集難易度低い
反響獲得難易度も低い

売上イメージ



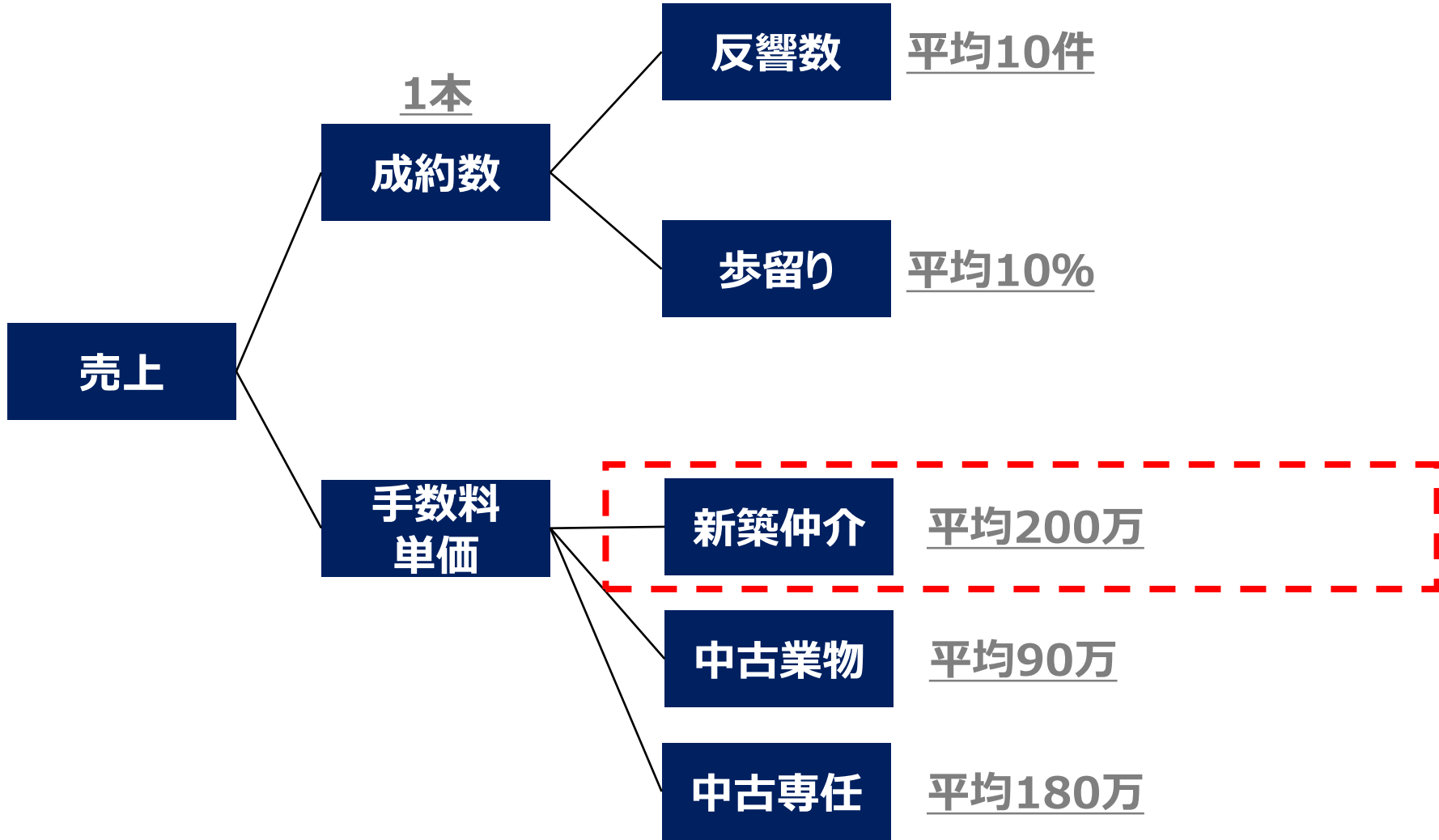
アジェンダ

- 1 仲介マーケットについて
- 2 新築業物について**
- 3 中古業物について

各業態のまとめ

業態	競合・MKT状況	勝ち方（一部）	まとめ
新築仲介	<ul style="list-style-type: none"> ✓コロナ禍以降戸建需要が高まっているが、パワービルダーの供給が減少傾向（今後回復見込み） ✓参入障壁が低く手数料単価が高いため、競合プレイヤーが増加し、1物件あたりの掲載会社の重複数も増加 ✓未完成物件が増加し成約難易度高くなっている ✓長い目でみると縮小市場 	<ul style="list-style-type: none"> ✓掲載物件数の網羅 ✓他社との広告差別化 ✓情報入替スピード・頻度のアップ ✓振替物件での成約 ✓ビルダーとの関係性構築 	掲載難易度：低 反響獲得難易度：高 コスト：高 手数料単価：高 短期
中古専任	<ul style="list-style-type: none"> ✓大手寡占マーケット ✓コロナ禍以降、各社媒介件数が減少しており、コロナ以前までに戻るのはいま少し先の見通し ✓媒介獲得できても価格を高く預かってしまい成約にならずキャッシュ化に苦戦している傾向 ✓長い目でみると残り続ける市場 	<ul style="list-style-type: none"> ✓媒介件数を増やす ✓売却査定へのスピード対応 ✓販売力アピールによる競合差別化 ✓値こなしによる商品化 ✓買い集客強化による買い替え層の獲得 	掲載難易度：高 反響獲得難易度：低 コスト：高 手数料単価：中 中長期
中古業物	<ul style="list-style-type: none"> ✓年々買取再販業者が増えている一方で、コロナ禍以降仕入に苦戦しており、供給物件数も減少傾向 ✓売主側は掲載許諾を数社に絞っているケースが多くなってきている ✓手数料単価が安いいため、1人当たりパーヘッドを考えると件数を追いかける必要あり 	<ul style="list-style-type: none"> ✓掲載物件数の網羅 ✓他社との広告差別化 ✓振替物件での成約 	掲載難易度：中 反響獲得難易度：中 コスト：中 手数料単価：低 短期

売上イメージ



SUUMO反響状況（新築戸建）

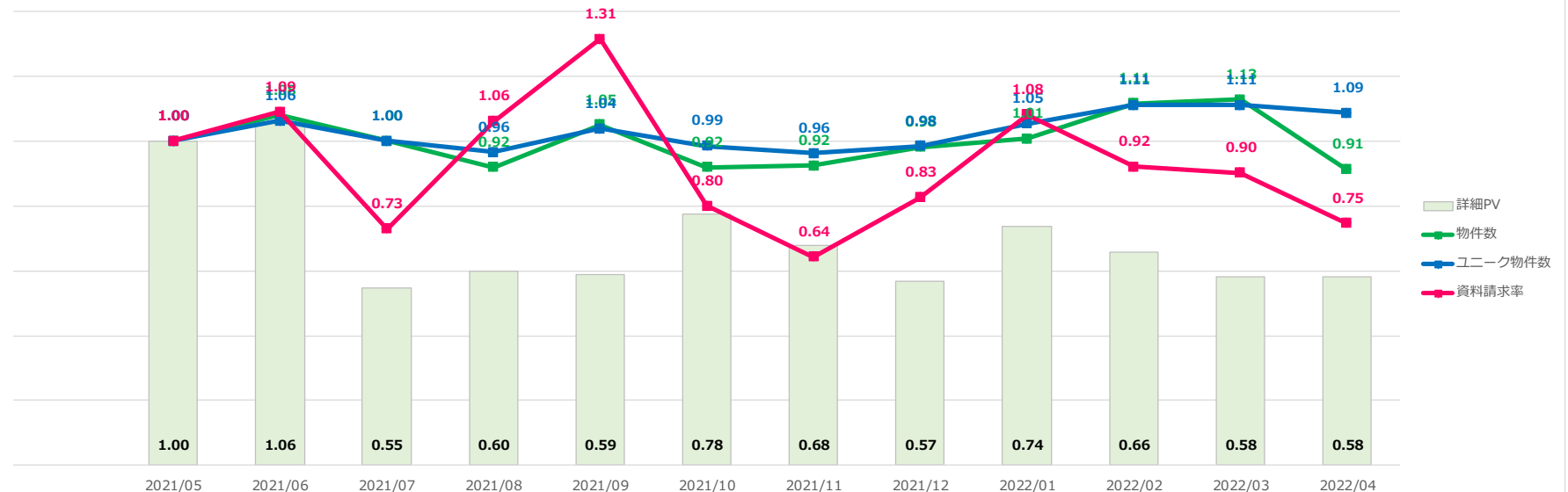
2021/05を1としたときの推移

【対象種別】 新築戸建

【対象エリア】 福岡市中央区 福岡市博多区 福岡市城南区 福岡市早良区 福岡市西区 福岡市東区 福岡市南区 糸島市 糟屋郡 古賀市 福津市 宗像市 春日市 大野城市 太宰府市 筑紫野市 小郡市 朝倉郡 那珂川市

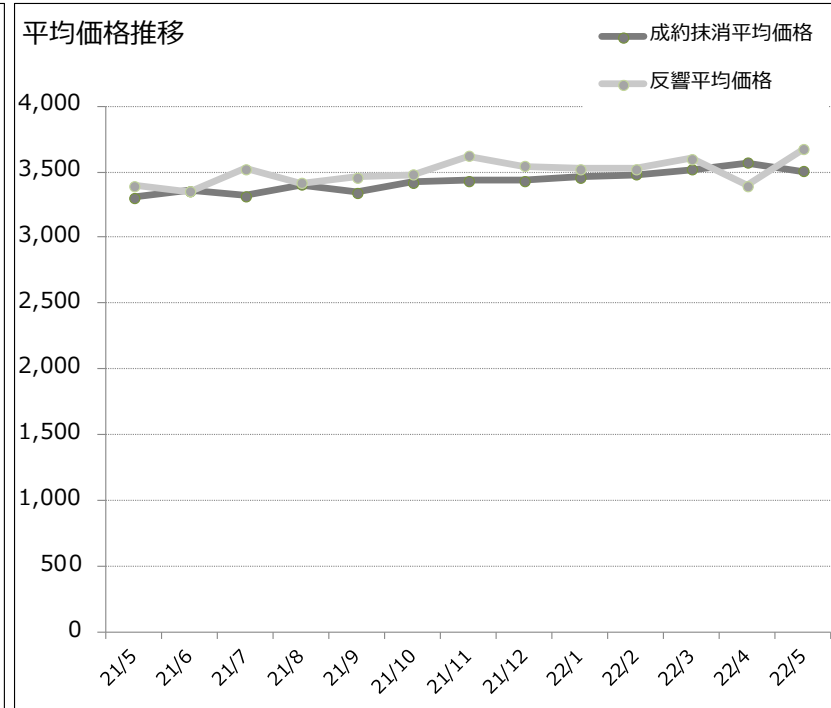
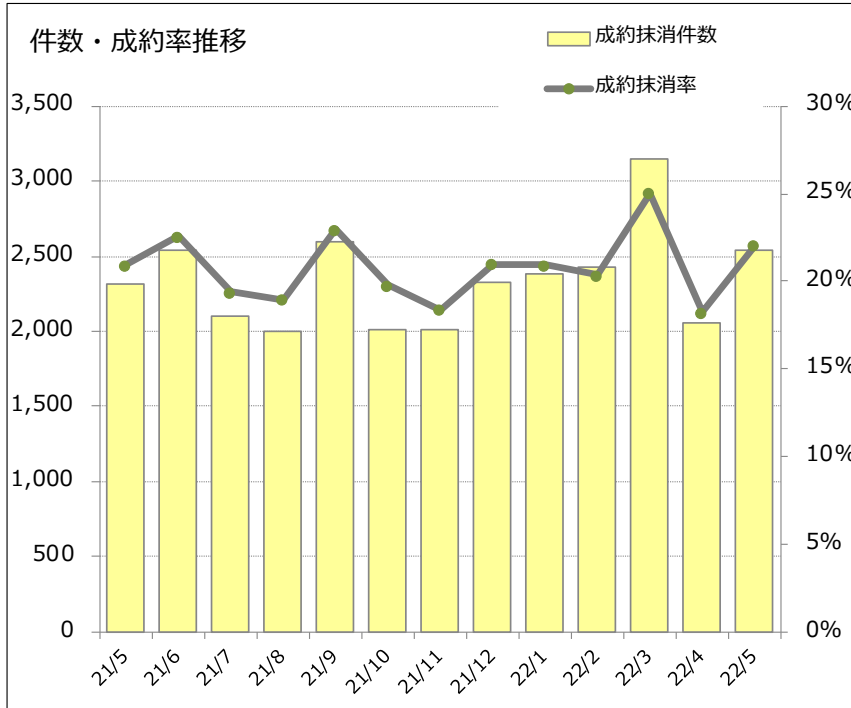
	2021/05	2021/06	2021/07	2021/08	2021/09	2021/10	2021/11	2021/12	2022/01	2022/02	2022/03	2022/04
物件数	1.00	1.08	1.00	0.92	1.05	0.92	0.92	0.98	1.01	1.11	1.13	0.91
ユニーク物件数	1.00	1.06	1.00	0.96	1.04	0.99	0.96	0.98	1.05	1.11	1.11	1.09
詳細PV	1.00	1.06	0.55	0.60	0.59	0.78	0.68	0.57	0.74	0.66	0.58	0.58
資料請求率	1.00	1.09	0.73	1.06	1.31	0.80	0.64	0.83	1.08	0.92	0.90	0.75
ユニーク成約物件数	1.00	1.03	0.99	0.92	1.12	0.91	0.94	1.01	0.95	0.97	1.10	0.93

↓物件数とPV・資料請求率



SUUMO反響・成約状況（新築戸建）

新築戸建て（売主・代理以外）

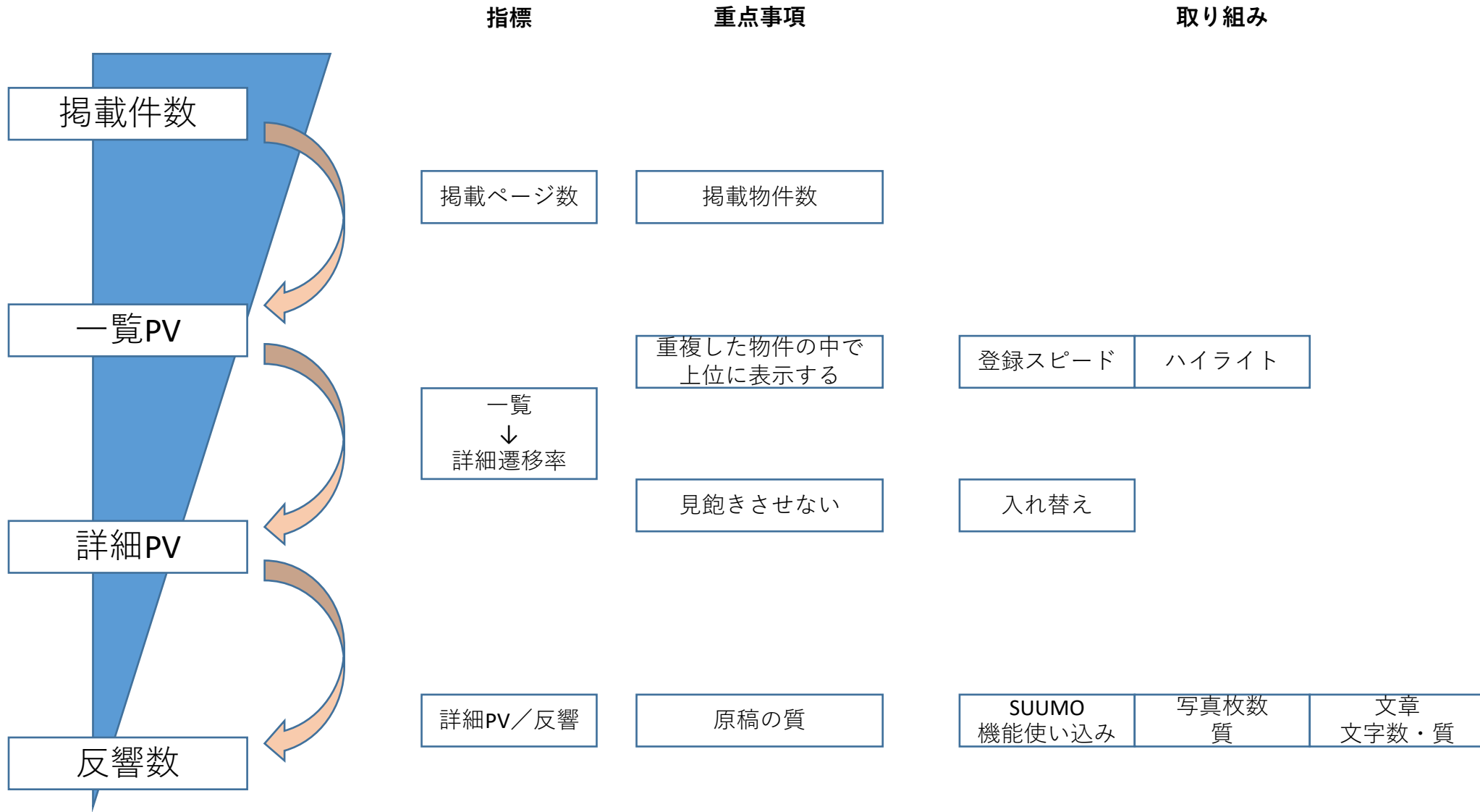


新築戸建	21/5	21/6	21/7	21/8	21/9	21/10	21/11	21/12	22/1	22/2	22/3	22/4	22/5
登録件数	11,050	11,237	10,813	10,554	11,283	10,190	10,954	11,090	11,371	11,939	12,595	11,275	11,542
成約抹消件数	2,311	2,538	2,096	1,999	2,592	2,014	2,010	2,324	2,378	2,430	3,153	2,054	2,544
成約抹消率	20.9%	22.6%	19.4%	18.9%	23.0%	19.8%	18.3%	21.0%	20.9%	20.4%	25.0%	18.2%	22.0%
登録価格	3,362	3,385	3,390	3,410	3,422	3,475	3,484	3,496	3,500	3,510	3,543	3,566	3,587
成約抹消価格	3,305	3,356	3,320	3,402	3,343	3,423	3,430	3,435	3,459	3,477	3,517	3,568	3,504
反響価格	3,396	3,350	3,526	3,416	3,459	3,480	3,623	3,541	3,527	3,521	3,599	3,397	3,673
反響面積	150.3	147.9	141.5	148.1	144.4	143.8	146.8	148.3	148.8	146.5	150.1	172.3	149.6

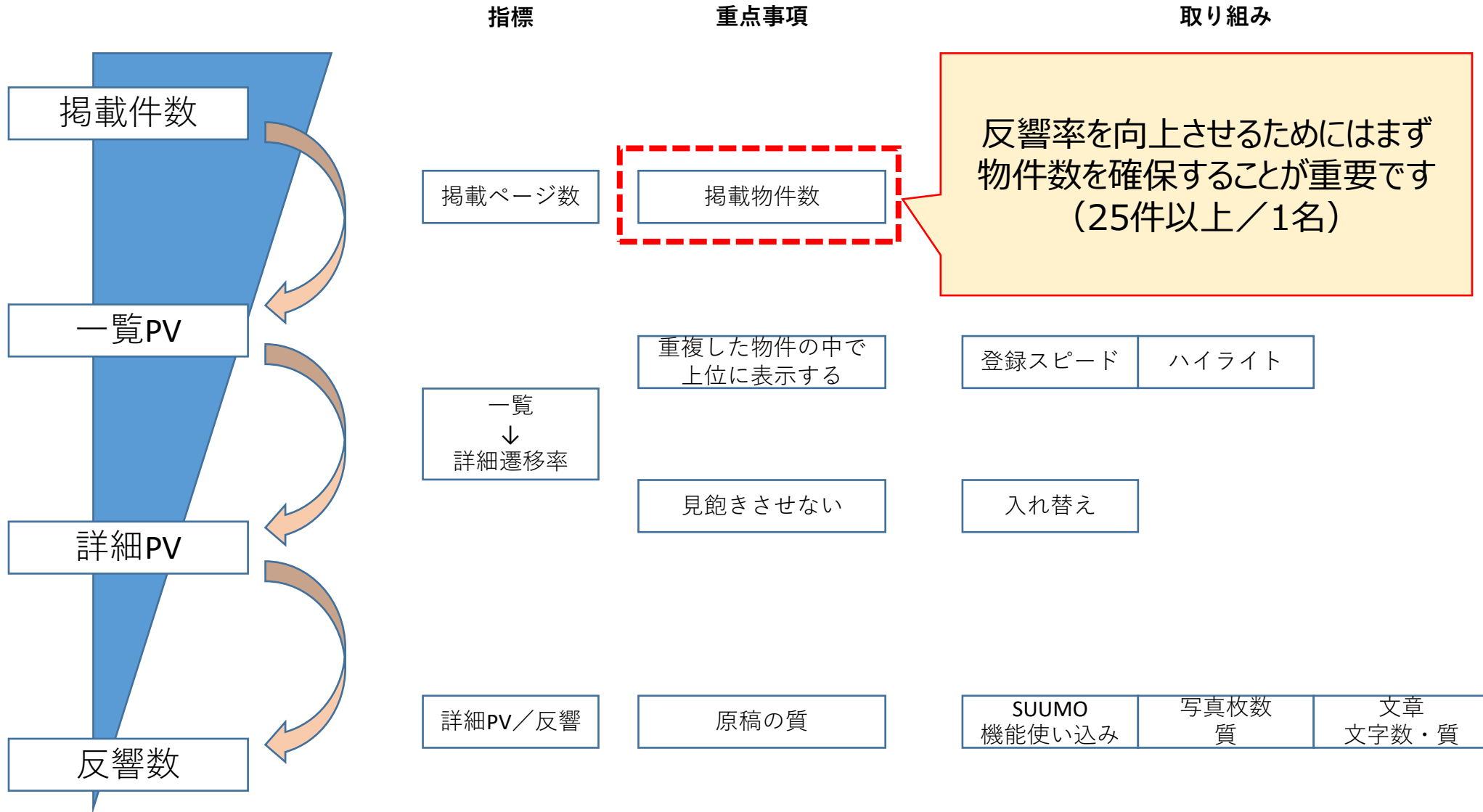
成約抹消平均価格
3504万円

仲介手数料
105~210万円
(片手~両手)

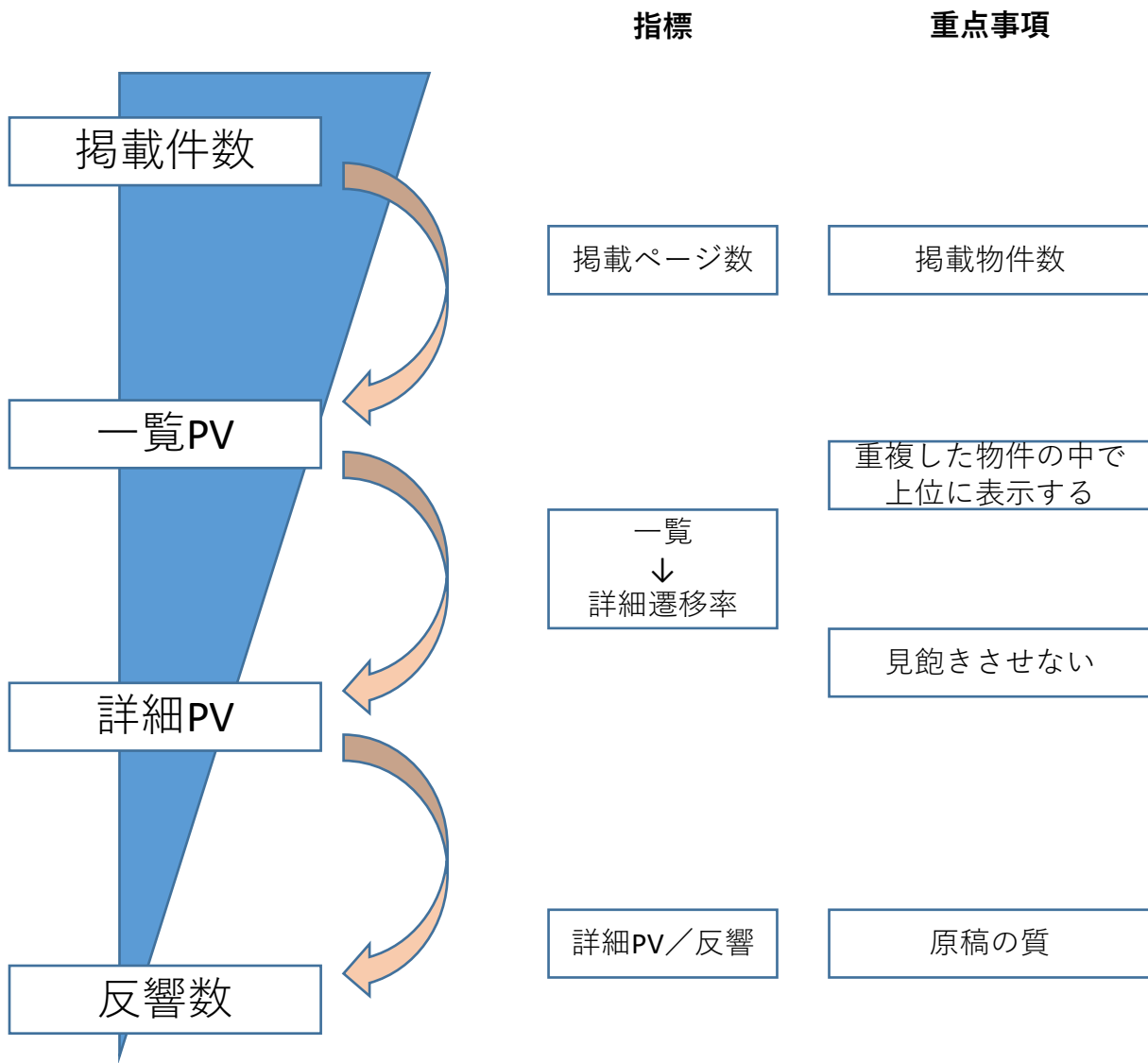
反響数最大化のポイント



掲載物件を増やしましょう



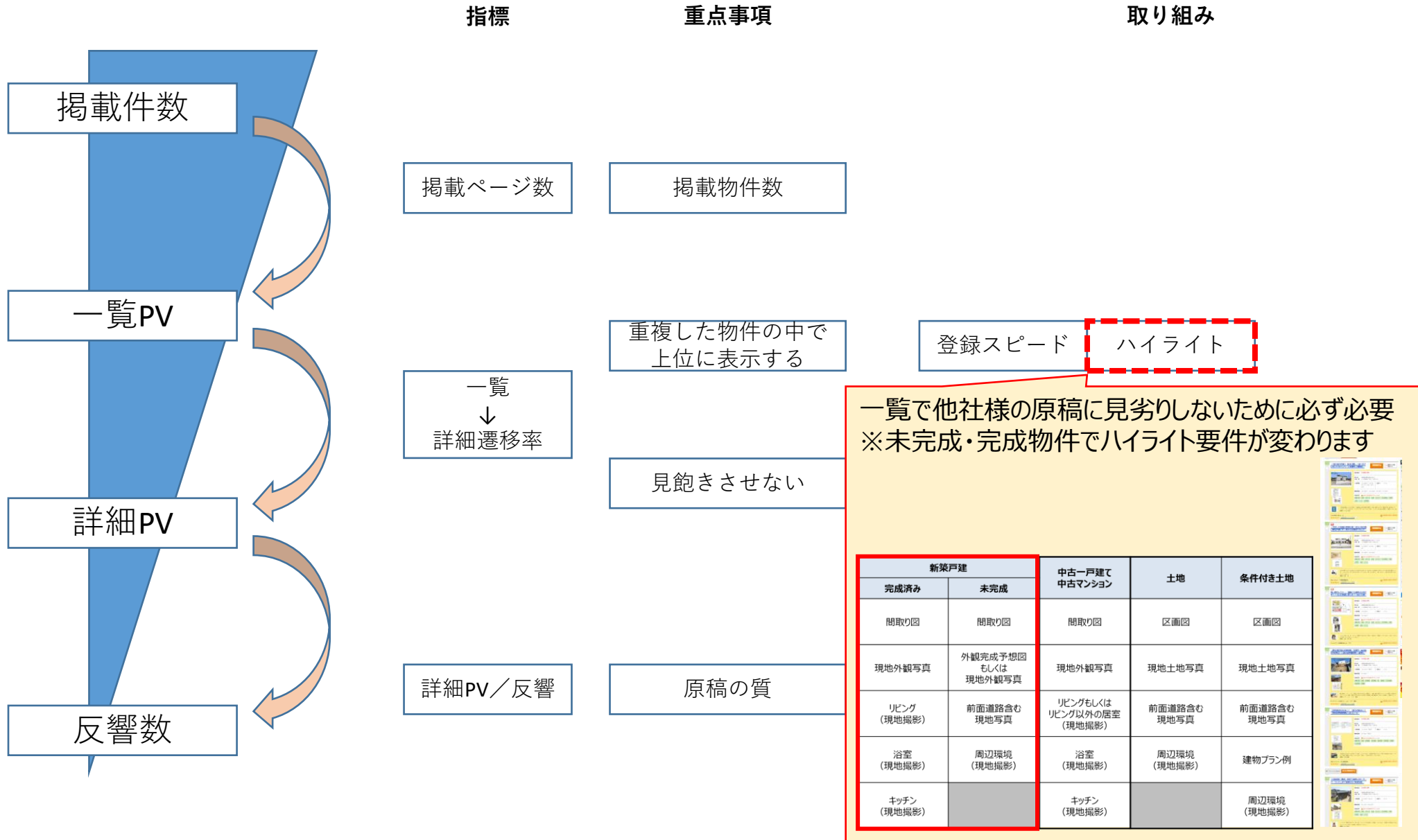
新規物件は他社様よりも素早く入稿しましょう



	取り組み
	登録スピード ハイライト

新規物件を他社様よりも早く掲載することで重複数が少ない状態で数日間広告掲載可能です

ハイライト要件は必ず満たしましょう



継続的な物件入れ替えが重要です

指標

掲載件数

一覧PV

詳細PV

反響数

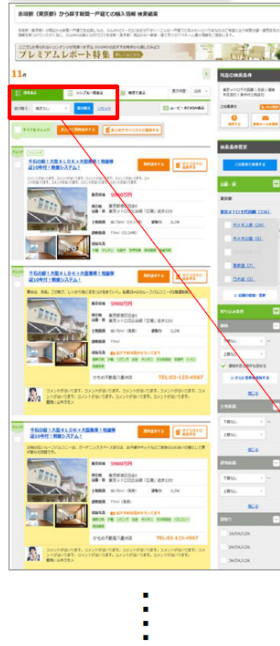
掲載ページ数

一覧
↓
詳細遷移率

詳細PV／反響

新規物件・価格変更情報は必ず更新しましょう
新規で登録した物件は「新着」マークが付きます

物件一覧ページ



例外：カスタマーの希望条件で並び替え表示



長期間物件を探されている方は、「新着・更新順」に物件を並び替える際には広告商品関係なく、新着で登録された物件順に並び

見飽きさせない

入れ替え

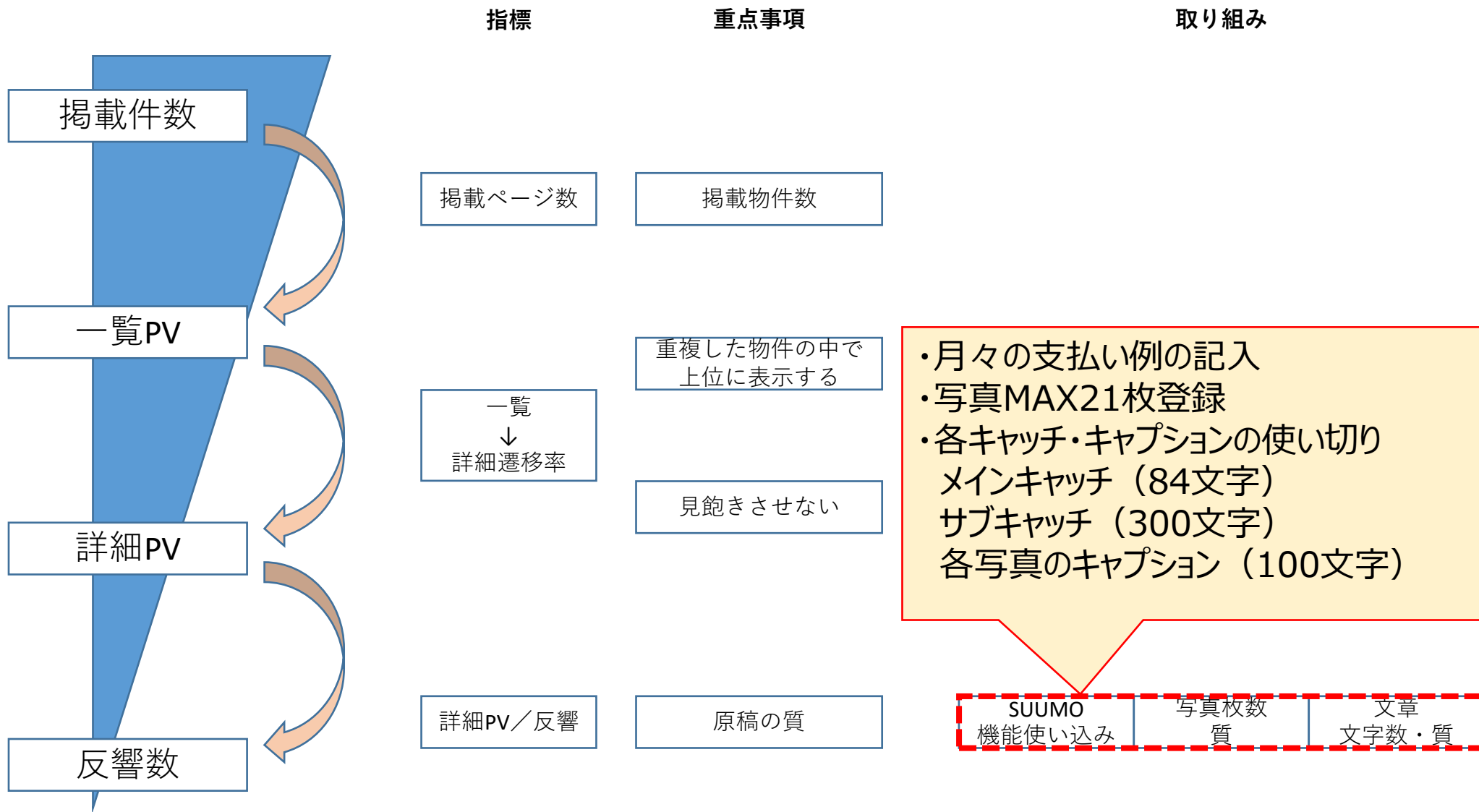
原稿の質

SUUMO
機能使い込み

写真枚数
質

文章
文字数・質

文章に関する項目は書き切りましょう



新築業物で反響を獲得するために必要な事項まとめ

掲載物件数

- ・・・反響率を向上させるためにはまず物件数を確保することが重要です（最低25件以上／1名）

登録スピード

- ・・・新規物件の情報が出たらすぐに掲載しましょう
（複数の他社様が掲載するまで重複数が少ない状態で広告掲載可能です）

ハイライト

- ・・・一覧で他社様の原稿に見劣りしないために必ずハイライトにしましょう
（※未完成・完成物件でハイライト要件が変わります）

入れ替え

- ・・・新規物件・価格変更情報は必ず更新しましょう（カスタマーは新着・価格更新順でソート可能）
新規物件：「新着」マークが7日間付きます
価格変更：貴社該当物件をマイリストに登録しているカスタマーへお知らせが届きます

SUUMO 機能使い込み

- ・・・月々の支払い例の記入

写真枚数 質

- ・・・写真21枚登録

文章 文字数・質

- ・・・キャッチ・キャプション記入（メインキャッチ84文字、サブキャッチ300文字、キャプション100文字）

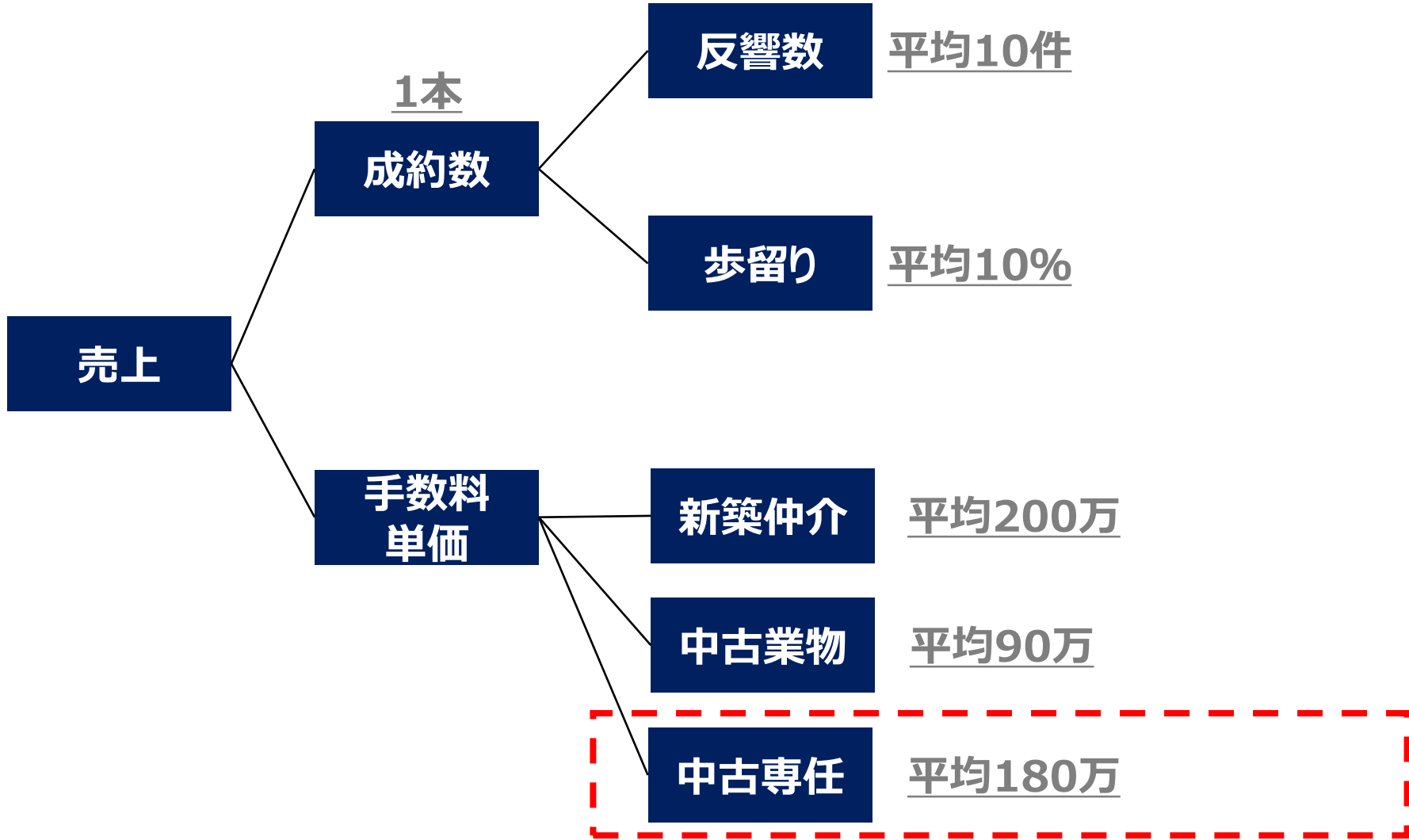
アジェンダ

- 1 仲介マーケットについて
- 2 新築業物について
- 3 中古業物について**

各業態のまとめ

業態	競合・MKT状況	勝ち方（一部）	まとめ
新築仲介	<ul style="list-style-type: none"> ✓コロナ禍以降戸建需要が高まっているが、パワービルダーの供給が減少傾向（今後回復見込み） ✓参入障壁が低く手数料単価が高いため、競合プレイヤーが増加し、1物件あたりの掲載会社の重複数も増加 ✓未完成物件が増加し成約難易度高くなっている ✓長い目でみると縮小市場 	<ul style="list-style-type: none"> ✓掲載物件数の網羅 ✓他社との広告差別化 ✓情報入替スピード・頻度のアップ ✓振替物件での成約 ✓ビルダーとの関係性構築 	掲載難易度：低 反響獲得難易度：高 コスト：高 手数料単価：高 短期
中古専任	<ul style="list-style-type: none"> ✓大手寡占マーケット ✓コロナ禍以降、各社媒介件数が減少しており、コロナ以前までに戻るのはいま少し先の見通し ✓媒介獲得できても価格を高く預かってしまい成約にならずキャッシュ化に苦戦している傾向 ✓長い目でみると残り続ける市場 	<ul style="list-style-type: none"> ✓媒介件数を増やす ✓売却査定へのスピード対応 ✓販売力アピールによる競合差別化 ✓値こなしによる商品化 ✓買い集客強化による買い替え層の獲得 	掲載難易度：高 反響獲得難易度：低 コスト：高 手数料単価：中 中長期
中古業物	<ul style="list-style-type: none"> ✓年々買取再販業者が増えている一方で、コロナ禍以降仕入に苦戦しており、供給物件数も減少傾向 ✓売主側は掲載許諾を数社に絞っているケースが多くなってきている ✓手数料単価が安いいため、1人当たりパーヘッドを考えると件数を追いかける必要あり 	<ul style="list-style-type: none"> ✓掲載物件数の網羅 ✓他社との広告差別化 ✓振替物件での成約 	掲載難易度：中 反響獲得難易度：中 コスト：中 手数料単価：低 短期

売上イメージ



SUUMO反響状況（中古マンション）

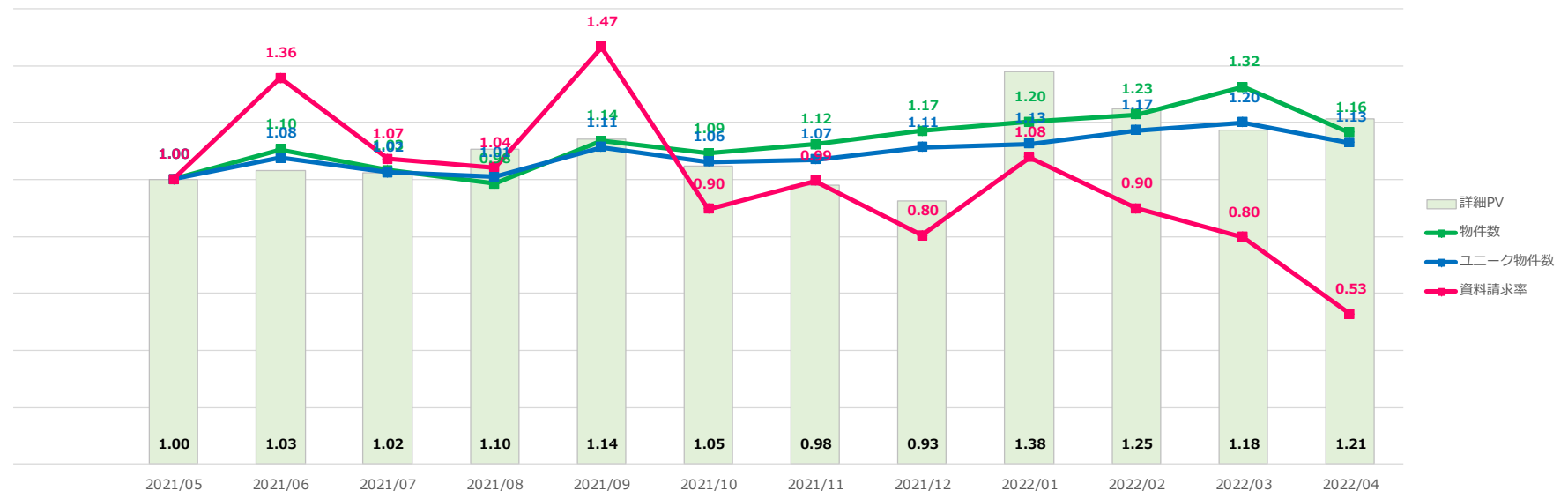
2021/05を1としたときの推移

【対象種別】 中古マンション

【対象エリア】 福岡市中央区 福岡市博多区 福岡市城南区 福岡市早良区 福岡市西区 福岡市東区 福岡市南区 糸島市 糟屋郡 古賀市 福津市 宗像市 春日市 大野城市 太宰府市 筑紫野市 小郡市 朝倉郡 那珂川市

	2021/05	2021/06	2021/07	2021/08	2021/09	2021/10	2021/11	2021/12	2022/01	2022/02	2022/03	2022/04
物件数	1.00	1.10	1.03	0.98	1.14	1.09	1.12	1.17	1.20	1.23	1.32	1.16
ユニーク物件数	1.00	1.08	1.02	1.01	1.11	1.06	1.07	1.11	1.13	1.17	1.20	1.13
詳細PV	1.00	1.03	1.02	1.10	1.14	1.05	0.98	0.93	1.38	1.25	1.18	1.21
資料請求率	1.00	1.36	1.07	1.04	1.47	0.90	0.99	0.80	1.08	0.90	0.80	0.53
ユニーク成約物件数	1.00	1.00	0.87	0.67	0.89	0.77	0.72	0.82	0.86	0.76	1.10	0.82

↓物件数とPV・資料請求率



中古業物をやることのメリット

短期

売上に直結する

中長期

**媒介獲得に繋がる
紹介に繋がる**

中古業物をやることのメリット

短期

売上に直結する

中長期

**媒介獲得に繋がる
紹介に繋がる**

中古業物をやることのメリット

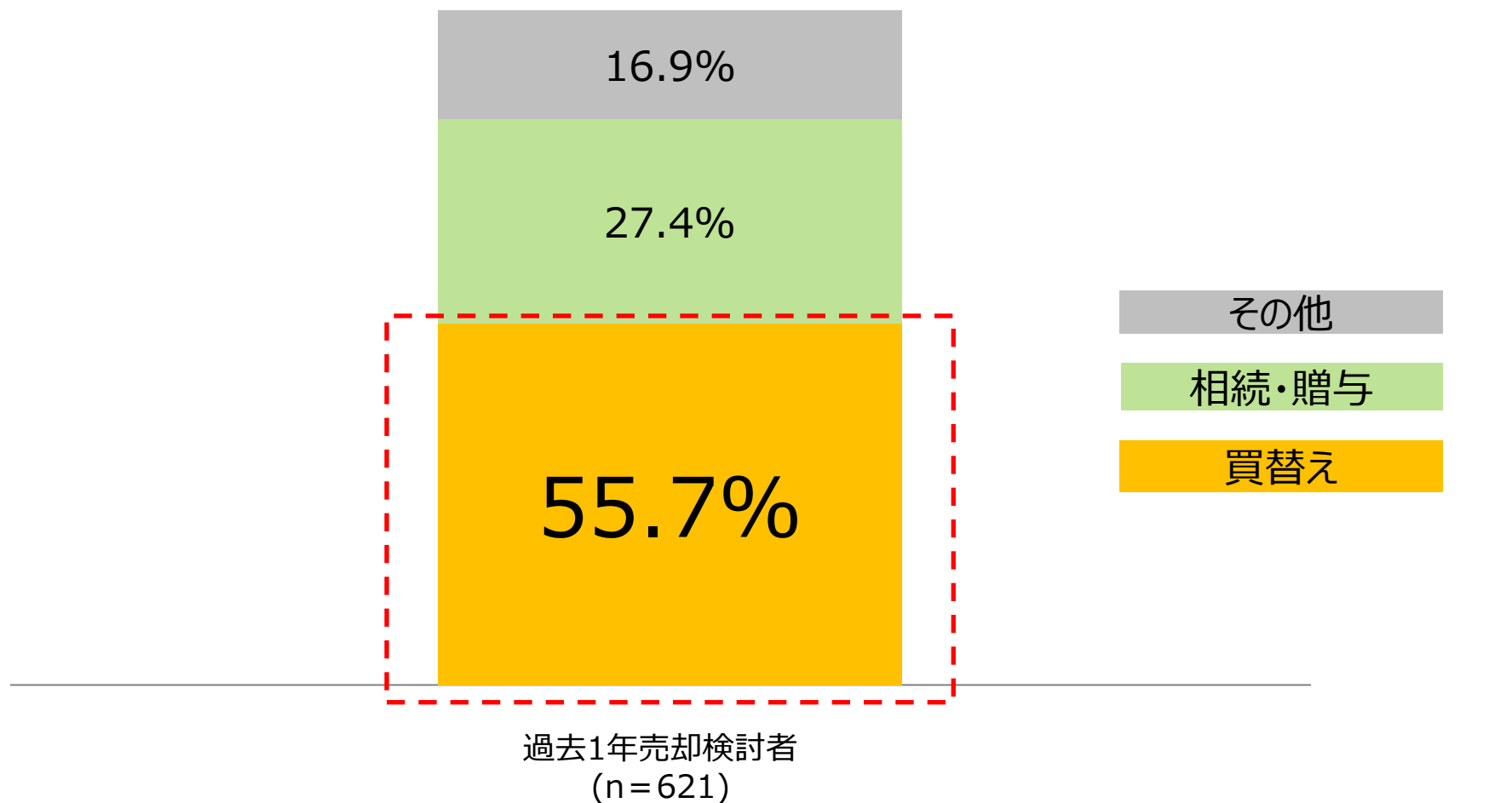
短期

売上に直結する

中長期

**媒介獲得に繋がる
紹介に繋がる**

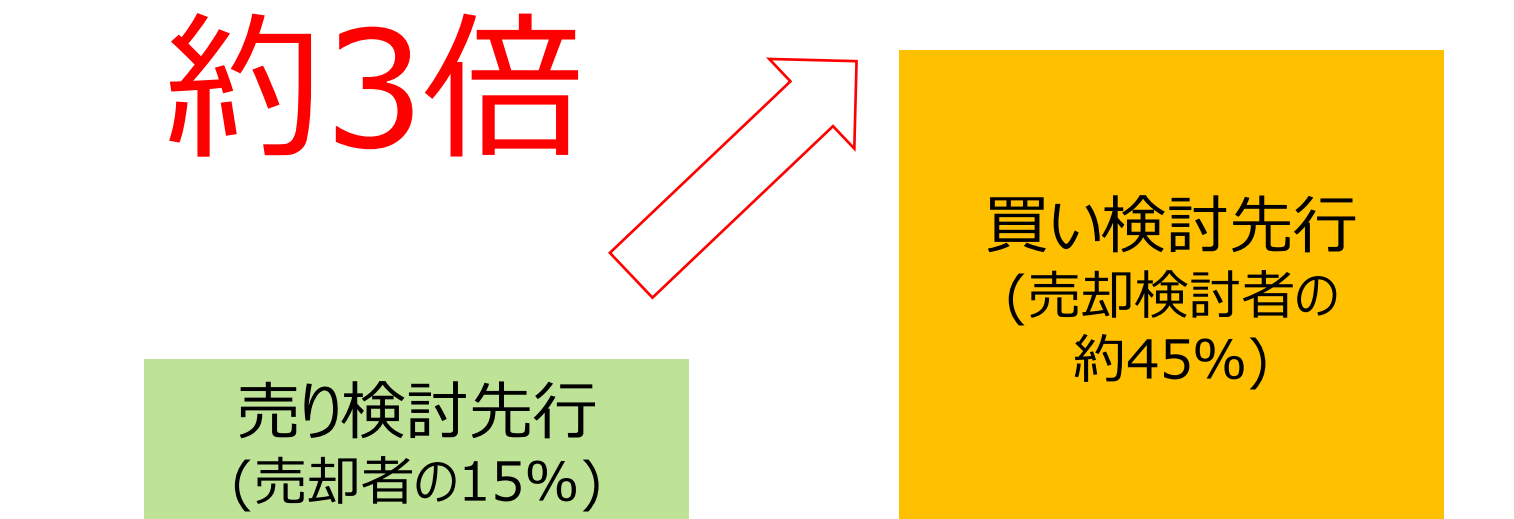
売却者の約半分は買替カスタマーである。



※マクロミルモニターを対象としたインターネットリサーチより

買替顧客のうち、物件購入検討を先に開始する買い検討先行顧客は売り検討先行顧客の約3倍(売却検討者の45%)いる

買い検討先行の定義：売ろうとした月よりも前の月に買いを考え始めた

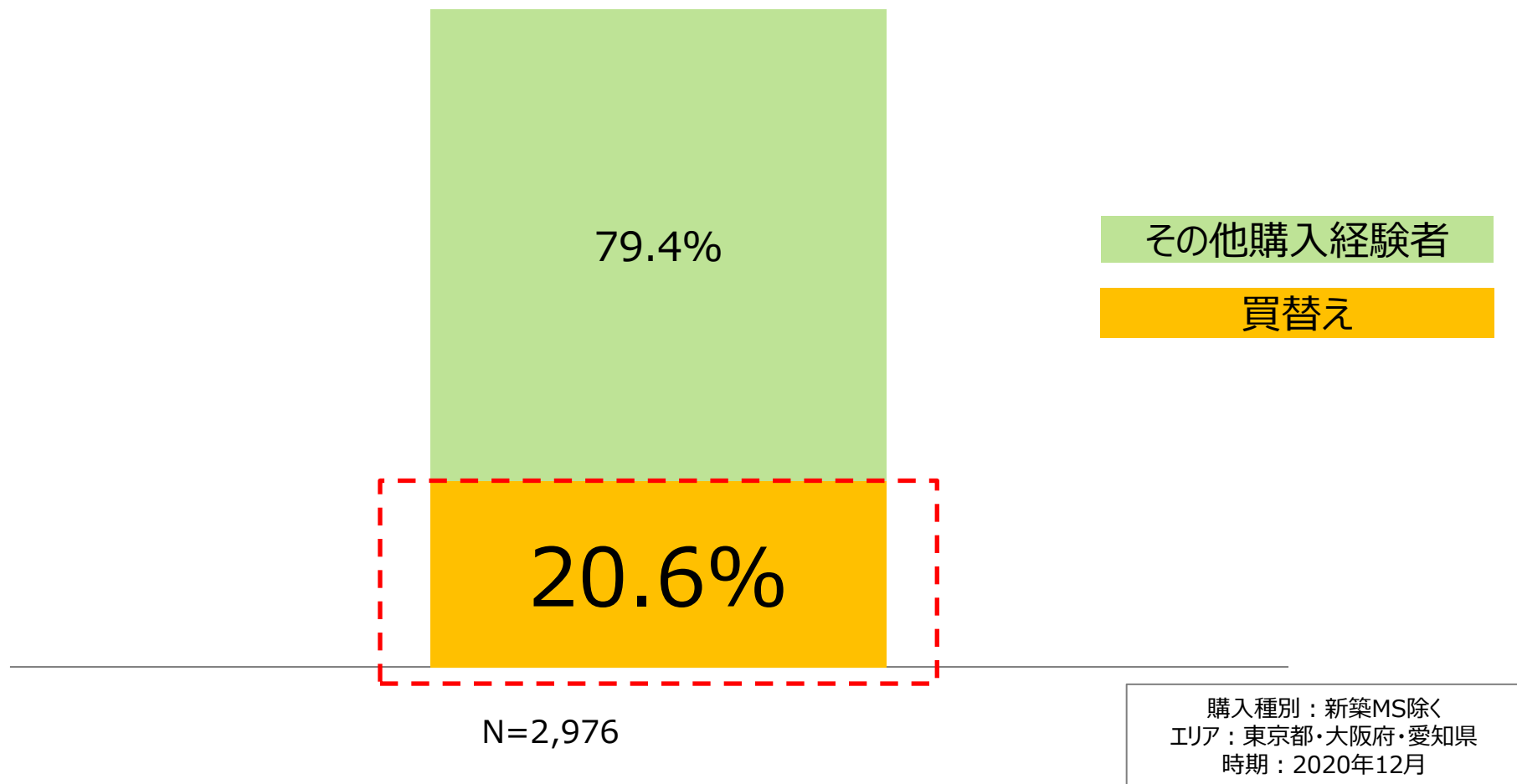


過去1年買替検討者
(N = 608)

対象：過去1年買替検討者
エリア：全国

※マクロミルモニターを対象とした
インターネットリサーチより

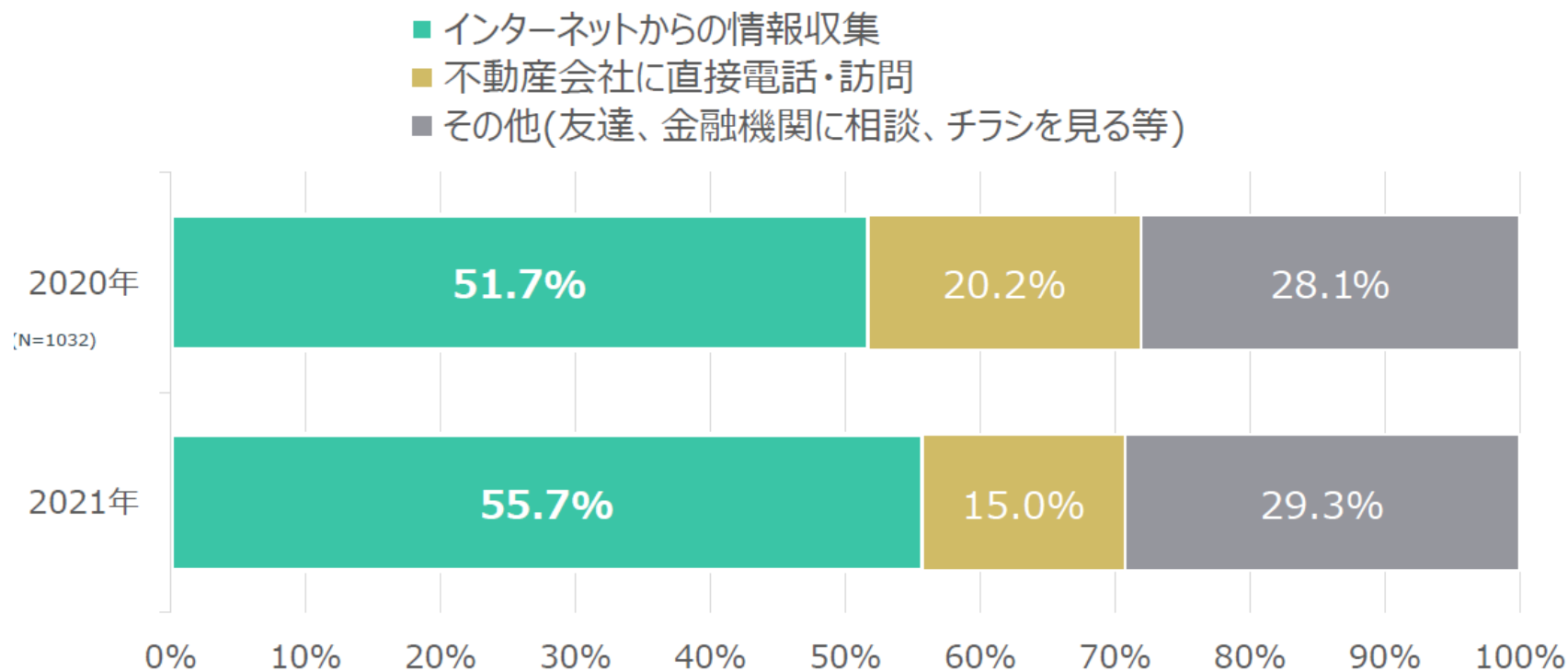
購入経験者においても約2割は買替顧客なので、「買い」から「売り」
を獲得していくことができる。



※マクロミルモニターを対象とした
インターネットリサーチより

自宅の売却時に最初にとった行動

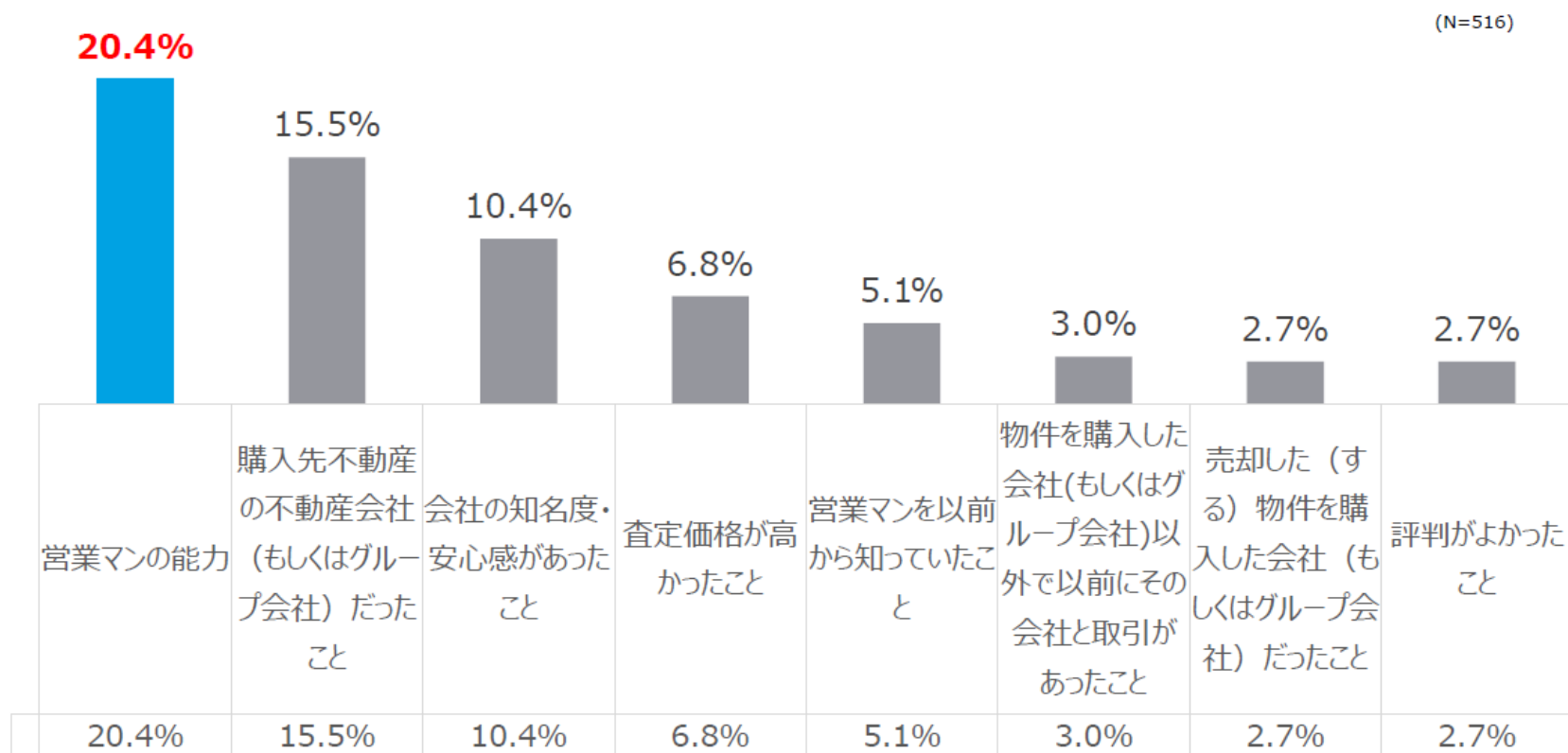
- ✓ 不動産に直接アプローチする割合は前年比5.2p減少。
- ✓ 自らネットで調査し、基礎知識を持った状態で不動産会社にコンタクトしている



出所：リクルート「売却者行動調査結果報告書」(2021年)

カスタマーが求めるのは営業マンの販売力

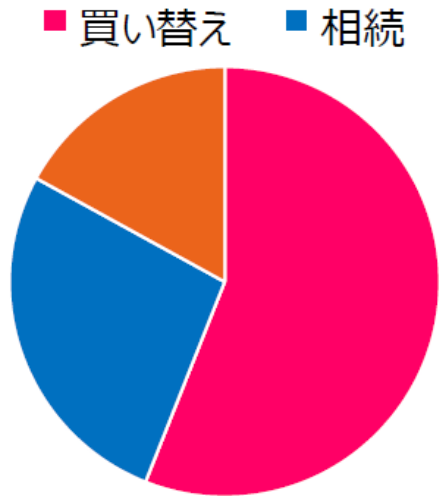
- ✓ 「営業マンの能力・相対」に関する項目の合計は20%
- ✓ 会社の知名度、査定価格が全てではない



売却検討者の56%は買い替えによる売却が理由

買い替え検討者は購入物件が決まってから売却に動くケースが多い為、買い提案力が重要

売却者の売却理由



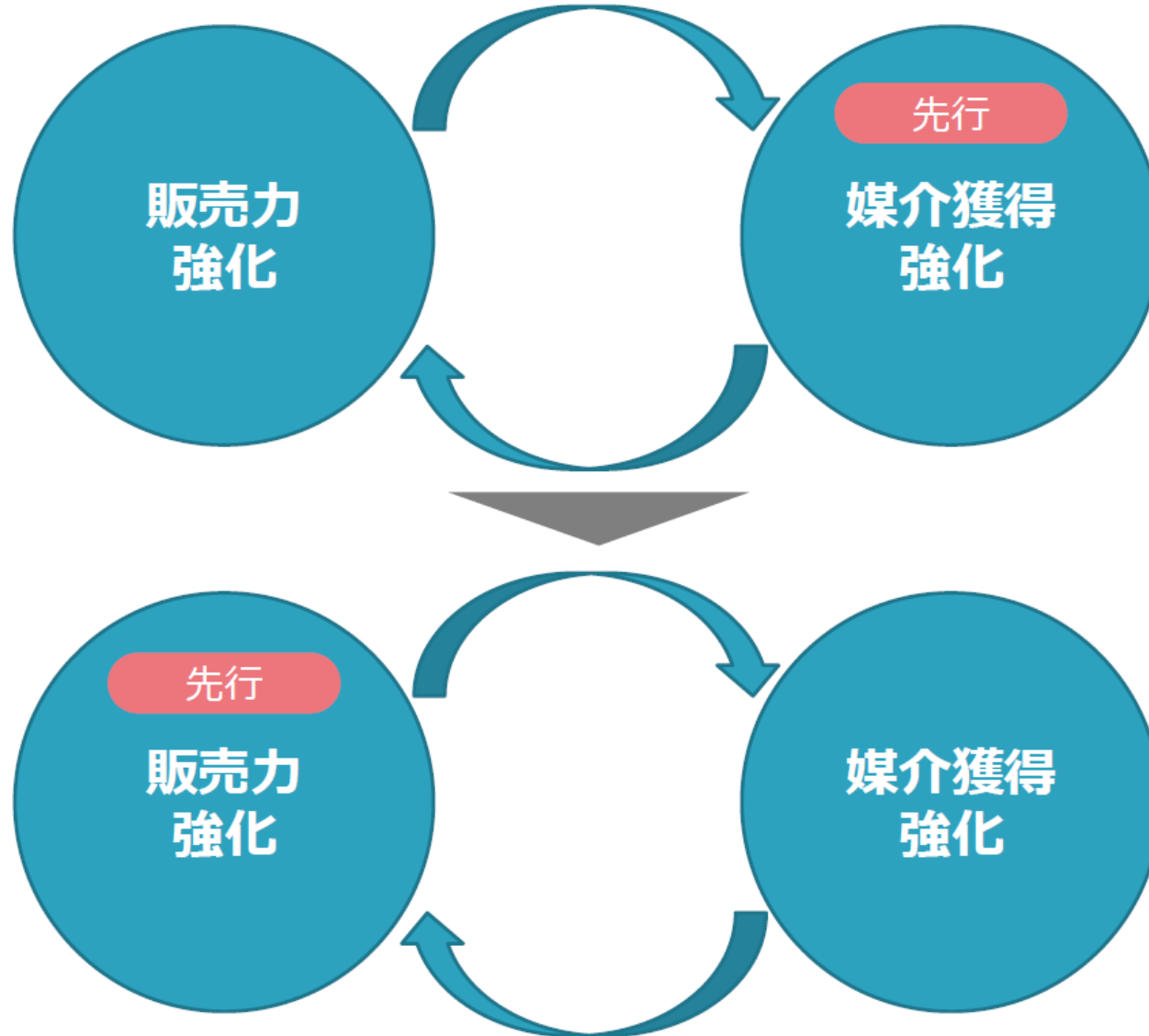
出所：リクルート「売却者行動調査結果報告書」(2021年)

売却検討プロセス

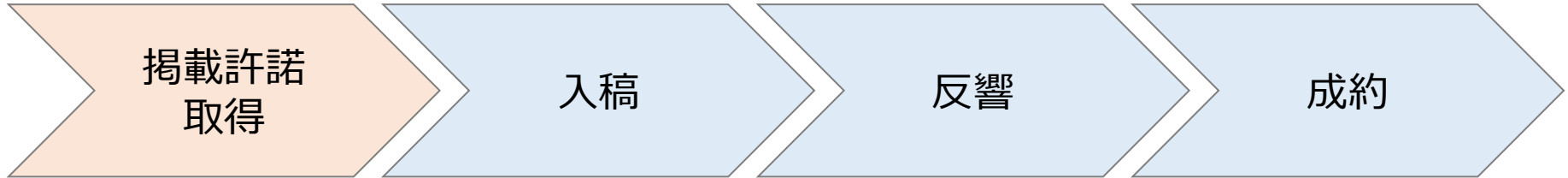
凡例：重要プロセス 契約プロセス



中長期では買いの強化が売りの強化にも繋がる



掲載許諾をとるには？



レインズ等をチェックし売主様にアタックする

架電

訪問

**売主様に対して
貴社に掲載許諾を出す
メリットを伝えられるか？**

掲載可能性のある物件数

中古MS・戸建のSUUMO物件件数
(※福岡県_2022年6月9日時点)

・ ・ ・ 9 9 3 1 件

掲載重複数 3 件以上の
中古MS・戸建の物件数
(※福岡県_2022年6月9日時点)

・ ・ ・ 4 8 4 件

掲載白地！

次のステップ

SUUMO掲載中の中古物件リストをお渡し可能です レインズと照合しながらアタックしてみましょう

No	物件種別	住所	価格MIN	重複数	重複数(コマ)	重複数(レボ)
1	中古マンション	北九州市戸畑区牧山新町	998	7	6	1
2	中古マンション	北九州市小倉南区畑田岩園2	998	6	5	1
3	中古マンション	北九州市八幡東区白川町	698	3	3	0
4	中古マンション	北九州市八幡西区穴生1	2,390	4	4	0
5	中古マンション	北九州市八幡西区穴生1	858	5	5	0
6	中古マンション	北九州市八幡西区紅梅3	998	6	5	1
7	中古マンション	福岡市博多区博多駅南5	3,490	3	3	0
8	中古マンション	福岡市博多区吉塚6	2,980	3	3	0
9	中古マンション	福岡市博多区表野5	780	5	5	0
10	中古マンション	福岡市中央区鳥飼1	1,200	3	3	0
11	中古マンション	福岡市南区長住2	1,200	3	3	0
12	中古マンション	福岡市南区井尻1	900	3	3	0
13	中古マンション	福岡市城南区七隈6	3,980	4	4	0
14	中古マンション	福岡市早良区南庄4	5,580	4	4	0
15	中古マンション	北九州市門司区原町別院	1,230	3	3	0
16	中古マンション	北九州市小倉北区江南町	1,098	9	7	2
17	中古マンション	北九州市小倉北区片野1	1,498	5	4	1
18	中古マンション	北九州市小倉北区下到尾5	1,398	6	5	1
19	中古マンション	北九州市小倉南区守恒1	1,898	8	7	1
20	中古マンション	北九州市小倉南区守恒1	1,898	3	3	0
21	中古マンション	北九州市小倉南区企救丘2	1,498	7	5	2
22	中古マンション	北九州市小倉南区志徳2	1,498	4	3	1
23	中古マンション	北九州市小倉南区中曽根1	2,040	7	7	0
24	中古マンション	北九州市小倉南区中曽根2	1,698	4	3	1
25	中古マンション	北九州市八幡西区相生町	1,398	3	2	1
26	中古マンション	北九州市八幡西区青山2	1,480	3	3	0
27	中古マンション	北九州市八幡西区永犬丸2	1,530	4	4	0
28	中古マンション	北九州市八幡西区永犬丸4	1,798	3	3	0
29	中古マンション	北九州市八幡西区黒崎5	1,398	5	5	0
30	中古マンション	北九州市八幡西区鉄竜1	2,180	3	3	0

さいごに

**本日の勉強会を通じて
少しでも皆様の業績向上にお役立ち出来たら幸いです
今後とも引き続きよろしくお願いいたします
ご清聴ありがとうございました**

ご不明点等ございましたらお気軽にご連絡ください

株式会社リクルート

高橋良輔

TEL : 080-7137-2944

MAIL : 01041766@r.recruit.co.jp