



PERSOL

不動産業界 中途採用マーケットレポート

-2018年12月発行-

登録者動向

◆昨年比でも登録者数は順調に推移。

例年登録者数が減少する10月～12月だが、今年はdodaブランドリニューアルに伴う新CMの影響もあり堅調に推移。登録者の属性は大きく変わらず不動産仲介、住宅（ハウスメーカー）、不動産管理の順に多い構成。不動産仲介は1・2月が商戦期のため、年明け以降は現職多忙に伴い登録者数の減少が予測される。

求人動向

◆求人数は増加。

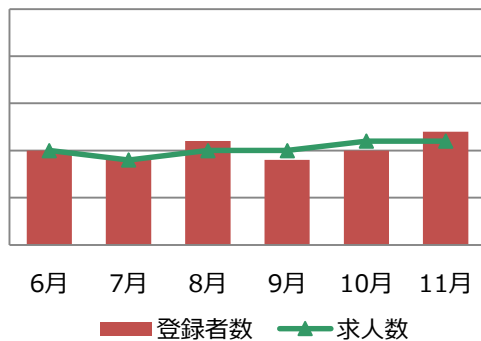
不動産営業職の2018年9月～11月の求人数は、2018年6月～8月対比で108.6%に増加。2018年10月～11月は直近1年間でも最大級の求人数となっており、昨対比でも107.2%に増加している。

採用成功 POINT

◆採用ターゲットの拡大／求人内容の訴求／転職希望者の意向上げが採用成功の鍵。

異業界（特にIT、人材サービス系）の営業職求人数も増え続けており、競争が非常に多い状況。引き続き必須要件を緩和し、母集団を広げること、不動産業界ならではの求人訴求ポイント（高額商品の扱い・資産形成への関わりなど）を明確にすること、さらに業界未経験者に対しては、不動産業界に抱かれがちなノルマや休日、給与体系などのイメージを払拭し、業界ならではのメリットを訴求することも必要である。

▼求人マーケット動向



【データ概要】

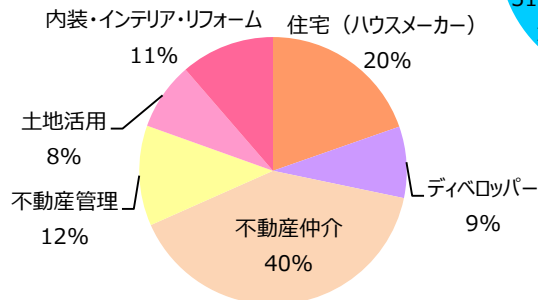
▼求人マーケット動向詳細

対象：2018年6月1日～2018年11月30日にdodaにいただいた求人件数と登録者数。

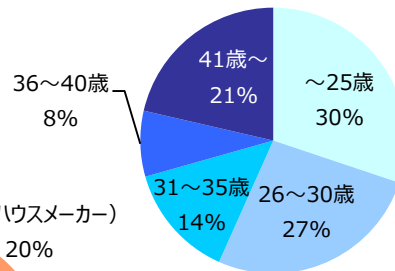
※6月の数値を「1」とした場合の変化を表しています。

▼登録者詳細

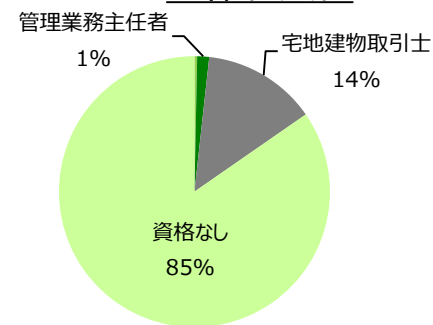
▼業種別



▼年齢別



▼保有資格



※対象：2018年9月1日～2018年11月30日にdodaにご登録いただいた方

登録者動向

◆不動産専門職の登録者は、不動産管理出身の方が約7割を占める。
 不動産専門職の登録者は不動産管理出身の方が多く、その内訳はプロパティマネジメント、マンション管理の登録数が半々。
 宅建保有者、管理業務主任者を保有している方は同業、非保有者は異業界への転職を希望する方が大半を占める。

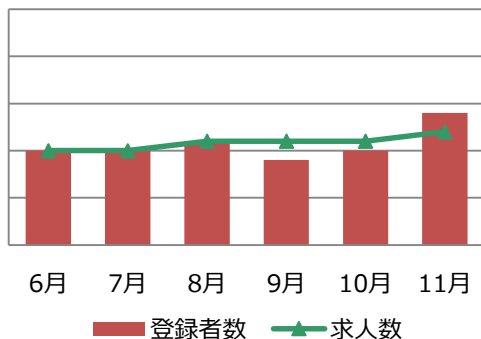
求人動向

◆リーシング、プロパティマネジメント、不動産管理関連の求人増加が続く。
 不動産専門職の2018年9月～11月の求人数は、2018年6月～8月対比で109.3%に増加。
 2018年11月は直近1年間でも最大の求人数となっており、昨対比でも128.2%まで増加している。

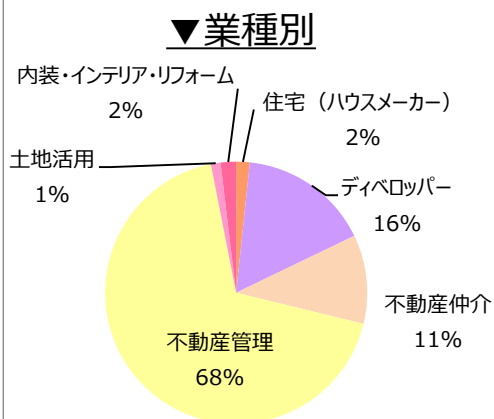
採用成功 POINT

◆採用要件の緩和、採用手法の拡大がポイント。
 経験者採用や資格必須の求人が多い中で、譲れない条件や最低限必要となる要件をどこに定めるのかを見極め、適切に要件定義することが引き続き重要。
 社員紹介（リファラル）やスカウト型のサービスなど、人材紹介サービス以外の採用手法も並行して実施しているケースや、50代以上のシニア層に対し、雇用形態を契約や嘱託社員などに変更して採用するケースもある。

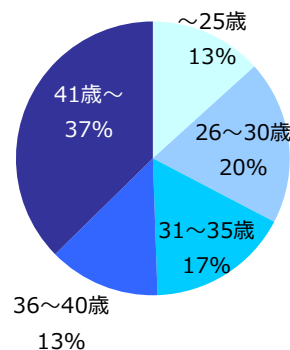
▼求人マーケット動向



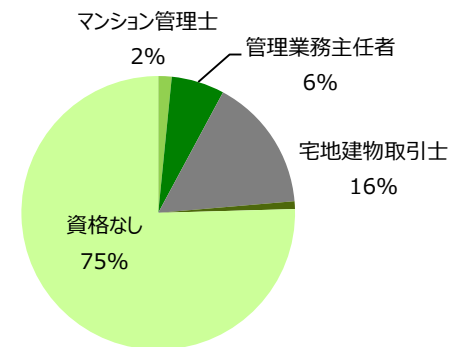
▼登録者詳細



▼年齢別



▼保有資格



【データ概要】
 ▼求人マーケット動向詳細
 対象：2018年6月1日～2018年11月30日にdodaに
 いただいた求人件数と登録者数。
 ※6月の数値を「1」とした場合の変化を表しています。

※対象：2018年9月1日～2018年11月30日にdodaにご登録いただいた方