



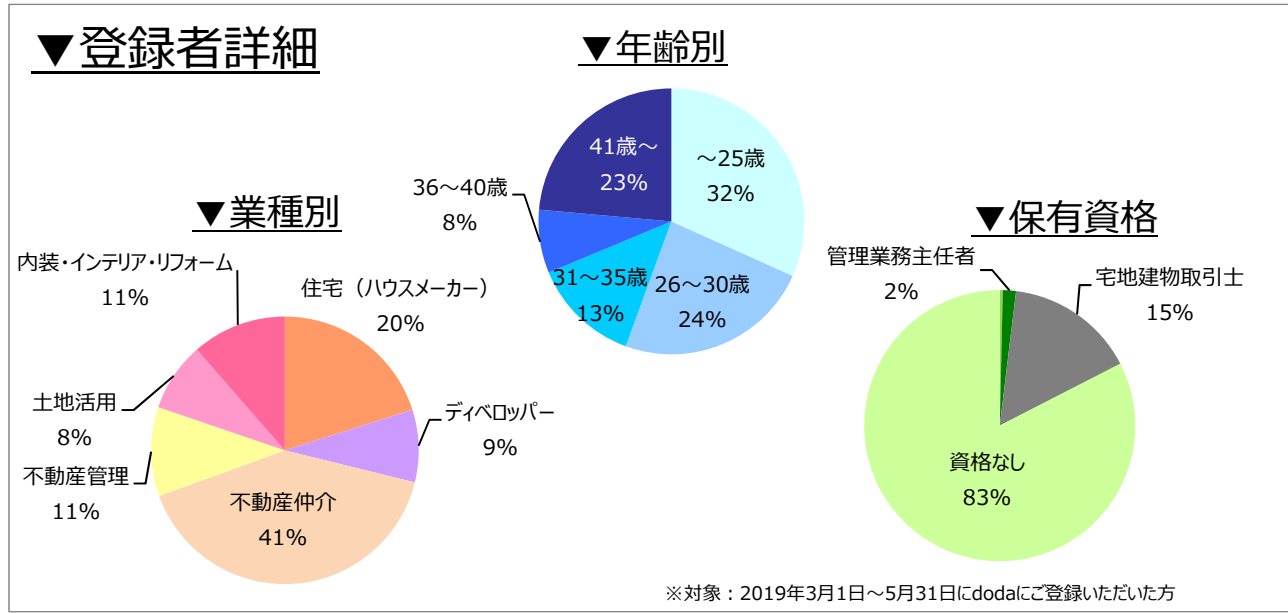
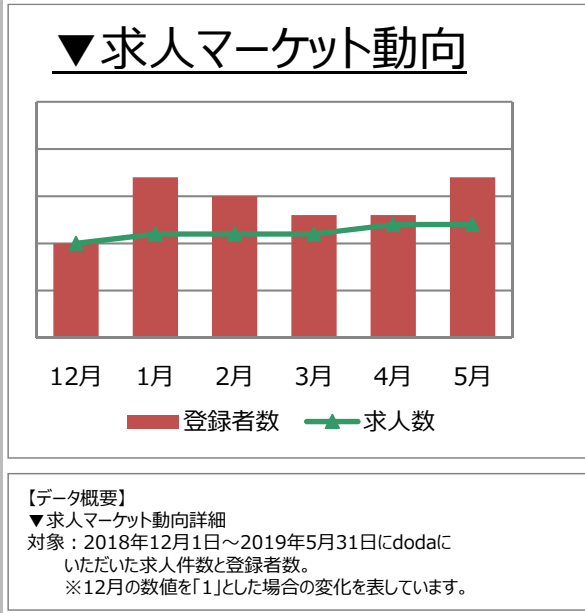
# 不動産業界 中途採用マーケットレポート

-2019年6月発行-

# 不動産営業職



<h2>登録者動向</h2>	<p>◆ <u>依然、登録者数は順調に推移。</u></p> <p>業種別の登録者数を見ると、構成にあまり変化はなく不動産仲介、住宅（ハウスメーカー）の順で登録者数が多い。5月は前月比で登録者数が130%に増加しており、転職活動が最も活発になる1月にせまる登録状況となっている。</p> <p>一方で、「いつまでに転職したい」というような明確な納期がなく、良い求人があれば転職を希望する方の割合も増加しているため、面接の際に応募者の転職活動の目的を明確化し、自社でその転職の目的が叶うことをアピールできるかが重要なポイントの一つになりそう。</p>
<h2>求人動向</h2>	<p>◆ <u>個人向けの営業職を中心に右肩上がり増加中。</u></p> <p>不動産営業職の求人数は増加傾向にあり、採用ニーズは高い水準で推移。特に不動産仲介やハウスメーカーなどの求人が増加しており、新卒採用難航の影響を受け、第二新卒層を中途採用しようという動きが強まっている。一方、法人営業案件は横ばいのため個人向け営業と比べると比較的採用しやすい状況。</p>
<h2>採用成功 POINT</h2>	<p>◆ <u>採用ターゲットにピンポイントで伝わる魅力訴求がカギ。</u></p> <p>異業界（特にIT、人材サービス系）の営業職求人数が増え続けており、採用競合となる企業が非常に多い状況。不動産業界の営業職の方は引く手数多な状況で、適切な要件定義を行い、母集団を広げること、不動産業界ならではの魅力を明確にすることが重要。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、給与体系などの先入観を払拭し、リアルな情報を届けることがポイント。</p>



# 不動産専門職



## 登録者動向

◆不動産専門職の登録者は業種別で見ると64%が不動産管理。  
5月登録者数は前月比110%で推移。年齢層は営業と比較すると30歳以上の割合が多い。その影響もあり、未経験業界への転職を希望する方より、経験・業務知識を活かし、同業界・周辺業界に転職するケースが増加している。

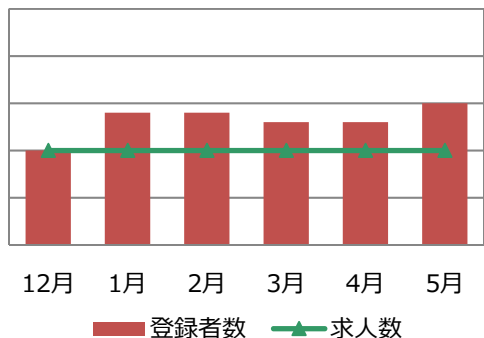
## 求人動向

◆依然として、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。  
不動産専門職の直近3カ月における求人数は103%（前3カ月対比）と増加。  
マンションや商業施設関連のポジションが活況で、採用難易度が上昇している。

## 採用成功 POINT

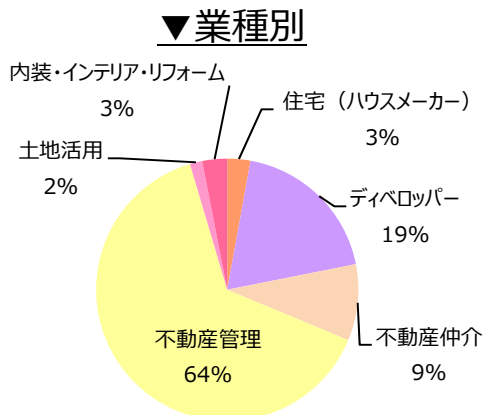
◆適切な要件定義、採用手法の拡大がポイント。  
経験者採用や資格必須の求人が多い中で、譲れない条件や最低限必要となる要件をどこに定めるのかを見極め、適切に要件定義することが重要。  
また、社員紹介（リファラル）やスカウト型のサービスなど、人材紹介サービス以外の採用手法も並行して実施しているケースや、50代以上のシニア層に対して雇用形態を契約や嘱託社員などに変更して採用するケースも増加している。

### ▼求人マーケット動向

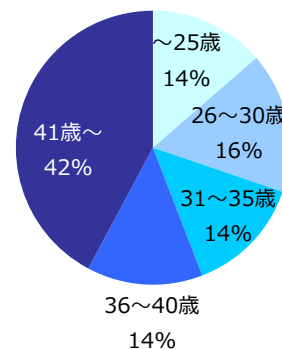


【データ概要】  
▼求人マーケット動向詳細  
対象：2018年12月1日～2019年5月31日にdodaに  
いただいた求人件数と登録者数。  
※12月の数値を「1」とした場合の変化を表しています。

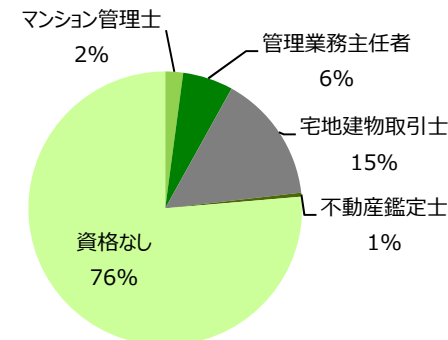
### ▼登録者詳細



### ▼年齢別



### ▼保有資格



※対象：2019年3月1日～5月31日にdodaにご登録いただいた方