



【港区】国内富裕層向け不動産営業 / Naikenbase反響中心 / 業界未経験可・経験者優遇

SNS反響型の高級不動産営業 | 業界未経験可・経験者優遇

Job Information

Hiring Company

Blackship Realty Inc.

Job ID

1611417

Industry

Real Estate Brokerage, Management

Non-Japanese Ratio

Majority Non-Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Hibiya Line, Hiroo Station

Salary

3.5 million yen ~ 8 million yen

Refreshed

September 15th, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

仕事内容

業務概要

国内の富裕層に向けて高級物件を紹介する「Naikenbase（内見ベース）」で、Instagramなどからのお問い合わせを起点とした反響営業を担当します。お客様のご希望やライフスタイルを丁寧にくみ取り、物件の提案から内見、契約・お引き渡しまで一貫してサポートします。

Naikenbaseは、東京都心・城南エリアの高級賃貸・売買物件を動画で紹介し、国内のお客様の住まい探しを支える不動産ブランドです。2026年1月に立ち上げたInstagramは、フォロワー18,000人超、動画総再生700万回超へと成長しています（2026-09-07時点）。

業務詳細

- ・ InstagramのDM、公式LINE、Webフォーム、ご紹介等からのお問い合わせ対応
- ・ 住まい探しや売却の背景、希望条件、予算、時期などのヒアリング
- ・ 都心の高級賃貸・売買物件の調査および提案
- ・ お客様の検討状況に応じたフォローと、ご希望に合う別の物件の提案
- ・ 内見の日程調整、準備、現地でのご案内
- ・ 申込み、契約、お引き渡しに伴う書類準備と社内外の調整
- ・ 顧客情報、対応履歴、次回アクションの記録・管理
- ・ 必要に応じた物件撮影時の準備・補助

重要事項説明など資格を要する業務は、宅地建物取引士が担当します。

変更の範囲：会社の定める業務

扱うサービス

東京都心の高級賃貸マンションや邸宅、高額帯の売買物件などを扱います。価格や間取りだけでなく、住み心地や周辺環境にも目を配り、お客様の価値観やライフスタイルに合った住まいを提案します。

入社後の流れ

入社後はNaikenbase運営責任者のもとで、お問い合わせ対応やお客様へのフォロー、物件調査、内見同席、契約手続きの補助から始めます。実務を通じて知識と仕事の進め方を身につけ、徐々に担当のお客様をお任せします。不動産営業の経験をお持ちの方には、能力に応じて早期に案件をお任せします。

この仕事の魅力

- ・ 自社SNSへのお問い合わせを起点に、お客様一人ひとりに合った提案に取り組める
- ・ 問い合わせ時の物件だけでなく、検討状況に合わせて別の選択肢も提案できる
- ・ 高級物件の賃貸・売買を通じて、不動産営業として提案の幅を広げられる
- ・ 成約実績に応じたインセンティブで成果を収入に反映。年3回支給

想定されるキャリアパス

まずはNaikenbaseの営業担当として経験を積み、将来的には顧客対応フローの改善やチーム運営など、事業の成長に応じて役割を広げられます。

会社概要

ブラックシップ・リアルティ株式会社は、東京都港区南麻布を拠点に、都心の高級賃貸・売買仲介を手がける不動産会社です。海外で人気を集めるYouTubeチャンネル「Tokyo Portfolio」を軸に、外国人富裕層に特化した仲介事業を展開しています。国内の富裕層に向けてはInstagramアカウント「Naikenbase」を運営しています。不動産とメディアを掛け合わせた集客力と、上質な住まいの提案を強みに、物件管理・コンサルティングや宿泊事業も手がけています。

勤務地

本社：東京都港区南麻布5-15-12

転勤：なし

受動喫煙対策：屋内全面禁煙

オンライン面接：可

変更の範囲：会社の定める事業所

勤務時間

- ・ 月曜日：9:00～18:00
- ・ その他の勤務日：10:00～19:00
- ・ 所定労働時間：8時間
- ・ 休憩時間：60分
- ・ 時間外労働：あり

雇用形態

正社員

期間の定め：なし

試用期間：3カ月（待遇に変更なし）

給与

予定年収

360万円～780万円

月給の12カ月分は360万円～420万円です。予定年収は成約実績に応じたインセンティブを含む想定で、実際の年収は成約実績・在籍期間等により変動します。

賃金形態

月給制

月給：30万円～35万円＋成約実績に応じたインセンティブ

経験、不動産仲介の実務能力、宅地建物取引士資格、顧客対応力等を考慮し、上記月給レンジ内で初任給を決定します。

昇給：あり

成約インセンティブ

成約実績に応じたインセンティブを年3回、精算支給します。

想定モデル年収

- ・ 540万円：月給30万円×12カ月＋年間インセンティブ180万円
- ・ 780万円：月給35万円×12カ月＋年間インセンティブ360万円

上記は通年の成約実績を想定した年収モデルで、支給実績や保証額ではありません。実際の年収は成約実績・在籍期間等により変動します。

待遇・福利厚生

- ・ 通勤手当
- ・ 各種社会保険完備
- ・ OJTによる実務研修

休日・休暇

- ・ 完全週休2日制（水曜日＋もう1日の固定曜日）
- ・ 年間休日106日
- ・ 年間有給休暇10日～（入社半年経過後に付与）
- ・ GW休暇
- ・ 夏季休暇
- ・ 年末年始休暇
- ・ 祝日は出勤

Required Skills

対象となる方

短大卒以上 / 不動産業界未経験可 / 経験者優遇

必須条件

- ・ 営業、販売、接客、カスタマーサポート等の顧客対応経験
- ・ お客様への連絡、社内連携、文書作成を正確に行える方
- ・ 基本的なPC・チャットツールの操作ができる方
- ・ 迅速かつ丁寧に対応し、案件を最後まで進められる方

歓迎条件

- ・ 不動産売買・賃貸仲介の実務経験
- ・ 宅地建物取引士資格
- ・ 高価格帯の商品・サービスの営業・販売経験
- ・ 普通自動車運転免許
- ・ SNS・動画コンテンツへの関心
- ・ 英語での基本的なコミュニケーション力

Company Description