【港区】富裕層向け不動産営業◆SNS反響中心 / 不動産業界での経験を活かす / 外国籍メンバー8割・社内コミュニケーション英語

◆国内富裕層向けサービス「naikenbase」 ◆経験年数不問 ◆英語活かせる

Job Information

Hiring Company
Blackship Realty Inc.

Job ID
1621002

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
November 2nd, 2026 18:01

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Native Level

※英語力は必須ではありませんが、社内の8割を外国籍メンバーが占めており得意な方は存分に英語を活用できる環境です。

Minimum Education Level
Associate Degree/Diploma

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- SNS・紹介経由の反響対応を中心に、高級賃貸・売買物件を提案
  ※SNS立ち上げから10ヶ月でフォロワー27,000人超・総再生1,000万回超を達成

- 数億円規模の高級物件を扱い、富裕層営業と提案力を磨ける環境
- 多国籍メンバーが活躍しており、外国籍スタッフが約8割を占めています。社内コミュニケーションでは日常的に英語を使用しています。一方で、お客様は日本人が中心のため、接客・顧客対応は日本語で行うことが多いです。また、外国籍スタッフもほとんどが日本語を話せるため、英語力は必須ではありません。
- 反響営業中心・ノルマなしで、成約実績に応じた高額インセンティブを実現

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27,000人超、動画総再生1,000万回超へと成長しています（2026-11-02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

必須条件

- 不動産業界での実務経験がある方（年数不問）
- 富裕層対応に興味がある方
- 普通自動車免許

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