BLACKSHIP REALTY

業界未経験者歓迎！【港区】富裕層向け不動産営業◆ホスピタリティ業界やラグジュアリー商材経験を活かす／外国籍メンバー8割

✓航空業界やホテルでのVIP対応など接客スキル歓迎 ✓社内コミュニケーション英語

Job Information

Hiring Company
Blackship Realty Inc.

Job ID
1621007

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 18:02

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

- ホスピタリティ業界や富裕層向けビジネスの経験を活かしてキャリアチェンジ希望の方歓迎
- 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

- 高単価商材（ジュエリーや高級車など）の販売・接客経験がある方
  ※航空・ホテル業界経験者の方もぜひご応募ください◎
- 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

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