

《売り主への対応力を身につける》3回目

売り主に選ばれるために：エビデンス②

前回に続き営業で活用するエビデンス(根拠)についてです。

■コンパクトシティ(立地適正化計画)

人口や世帯数が減少傾向にある地方自治体では「コンパクトシティ(立地適正化計画)」を推進し始めています。ここではコンパクトシティについての説明は割愛しますが、コンパクトシティの指定から外れたエリアは、路線バスが廃止(もしくは減便)となったり、上下水道のインフラ整備などのケアが無くなったりする(予算が減額される)可能性があるということです。そのようなエリアに不動産を所有している人から売却の相談があった場合、早期に売却したほうが売り主のためになるかもしれません。ご自身の営業エリアでコンパクトシティの指定がどのようになっているか知らない営業担当者も少なくありません。確認しておくことで、売り主のお役に立てる情報が提供できるかも知れません。

ここからは、首都圏のマンション市場のデータを参考にした内容となりますので、地方都市の市場とは少しずれた内容になるかも知れませんが、ご自身のマーケットに置き換えて読んでいただくと幸いです。

■日経平均株価

2012年以降、日経平均株価と首都圏のマンション価格の動きはほぼ同じ動きをしています。日経平均が上昇すると首都圏の中古マンション価格もそれを追うように上昇してきました。21年に日経平均が3万円を超えてから、横ばい、ゆるやかに下がりながら2万5000円から2万6000円の間を推移しています(23年1月現在)。

首都圏の中古マンションは23年1月現在でも上昇中ですが、日経平均株価が横ばい、もしくは下落傾向になれば、「断定はできませんが、今は売り時ではないでしょうか?どう思われますか?」と売り主に提案することもできます。売り主の返事がイエスかノーかは分かりませんが、「この営業担当者の説明は分かりやすい」、「よく勉強している」と思っていたただけでも競合他社との差別化を演出でき、営業にプラスに働くのではないのでしょうか。

■新築分譲マンション

10年以降の不動産経済研究所のデータを確認すると、首都圏で供給された新築分譲マンションは最寄り駅から平均「徒歩6・6分から7・2分」の立地に供給されています。あくまでも平均値なので、駅から10分以上離れている物件もありますが、12年間で好立地に約50万戸が供給されています。このように好立地に分譲されたマンションが中古として市場に出てくると、駅から離れたアクセスの悪いマンションは好条件で売りづらくなるかもしれません。将来的に売却しようと考えている売り主に対しては、このようなデータを提示しながら「強力なライバルが少ないうちに売却しておいた方がいいかもしれませんね」とご提案することでお役にたてるかもしれません。

次回も引き続き「売り主に選ばれるために必要となる要素」についてです。

株式会社RIAコア・ブレインズ

代表取締役 土屋克己

RIAコア・ブレインズのEラーニング：基本編から応用編まで

<https://ria-corebrains.co.jp/about/e-learning>