

アメリカ研修 レポート

この度、アメリカ研修に参加させていただき、まずアメリカと日本の不動産に対する価値の考え方の違いが特に印象的だったと思います。

日本では物件の新しさや間取りが非常に重要な要素を占めるのに比べアメリカでは土地や学区、ロケーションが重要で物件の築年数による価格の下落がほとんど無いという点が印象的でした。

投資などしたことがない私でも魅力的に感じるような不動産事情だったと思います。

日本も同じようになっていくとは今のところ思いませんが、物件を財産として捉え、リフォームし、手を加えて価値を上げていくという考えかたは新しいものが価値の高い日本ではなかなか無いスタイルでしたが、先日土屋社長の研修で来ていただいた、オーナーの高塚様がおっしゃっていた「部屋を決めるために、家賃を下げるのではなく、物件の価値を保つため手を加えていく」という考えに近いものがあるのではないかと感じました。

物件をしっかりとした財産だと認識されるオーナーが増えてくれば、こういったリフォーム提案やアイデアがもっと必要となってくるのではないかと思います。

別の点だと、ライセンス制度や不動産業においてネット情報が集客の大半を占めていることです。ネットにおいては日本もこの傾向があるにしろ各物件に対する情報量の差に格段の差があります。

個人情報にかかわる部分は何とも言えませんが、不動産情報のIT化という点ではアメリカは数段進んでおり、日本も重説の電子化などこの流れではいずれ近い状態にもっていかれるのではないかと思います。

ネットによる集客が重要なのは現在も変わりませんが、アメリカの状態に近づいていくと仮定した場合（仲介という存在意義が変わっていくかもしれませんが）、

現在の「集客力+営業力=契約」から「集客力=契約」に限りなく近づいていくことが考えられ、現在でいう自社管理や専任募集の物件の存在がさらに重要になっていくことは明白です。

IT化という流れが、オーナーとの繋がりや物件の確保がさらに重要になっていく要因となっているように感じました。

今も言われていることですが、上記のような仮定で進んでいく場合、物調という行動は今後最重要な営業となると思います。

この度、アメリカという日本とは違う文化、風習、土地に触れる機会を与えていただき、いままでの自分の考えや価値観とはまた違ったところから物事をとらえることができたのではないかと思います。

この機会を与えてくださった方々に感謝し、以上をレポートとさせていただきます。

株式会社 ワンダーライフ

豊田店 店長代理 榎野 翔太