

# プロの指値交渉

買付や交渉をする時の NG ワード。

それは

「物件のことを悪く言わない」

ということです。

結構多いんですよ。

駅から遠いとか、古いとか、見に行ったけどどうのとか…  
欲しいから買いたいって話をしているのに。

結局、なんでそんな事を言うのかというと  
値段を下げてほしいからなんですよ。

こういったマイナスポイントを挙げることによって

「自分はちゃんと知っているんだ」

「金額設定が間違っているんじゃないか」

と、ネガティブな話ばかりする人が圧倒的に多い。

仲介会社からすると、売主から預かって  
自信を持って紹介している物件なので  
悪く言われてよく思う人は一人もいません。

ただただ気分を害されるだけ。

そういうことを仲介会社もわざわざ売主には伝えません。

売主に気分を害されて

「おたく外れていいよ」

という話になりかねない。

仲介会社に聞くポイントは売却理由と残債の額。

それで、

「どれくらい下がるか」

と聞くと

「買付を入れてください、いくらで買うんですか？」

という話になる。

その時の僕の言い方としては

例えば、1億円の物件を8000万円に入れる時、

「8000万円だったらすぐにでも買いたいんですけど  
書面で入れたら失礼に当たりますか？」

と必ず確認をします。

「それだと話になりませんよ」

と言われれば

「わかりました、それではもう一回検討してまた連絡します」

と、一回引き下がります。

それから

「8500万円でちゃんと書面で出したいんですけど」

のように価格を上げて

「じゃあとりあえず出してください、オーナーにぶつけますから」

となれば、それは本音だと思います。

「それなら他に9000万円にいるから全然ダメですよ」

と言われれば

「わかりました」

というまでです。

担当者は決定権を持っていないため

担当者に交渉してもどうしようもありません。

話の持って行き方としてはこのようになります。

仮に売主の希望が1億なら

その価格で買いたいんだけど  
銀行の評価が8000万円しか出ない。

諸費用を入れると自己資金で出せるのは  
500万円くらいしかない。

だから、8500万円で買い付けを入れたい。

物件には亀裂があったり、ちょっと古かったり  
屋上防水していなかったり、色々あると思うけど  
自分は気に入っている。

ただ、買えるお金がこれしかない。

なんとか売主に話を持って行ってくれないか。

すごくいい物件で、大事にされてきたんだなあ

という印象を受けたから買いたい。

新しくても管理していない、愛着がない物件をこれまで見てきたけど  
全く買いたいとは思わなかった。

売主さんはたぶん大事にされていると思うから買いたいんだ。

それだけでいいと思う。

「この人に売ろう」と思うはず。

自分の代わりに大事にしてくれる人に。

同じ条件でどちらかに売るとなったときに  
ただ安ければいいと思っている人には売りたくない。

入居者との関係性ができているオーナーさんだったら  
自分が売ったあとに家賃を上げられたり  
変なことされてしまったら嫌だなと思うはず。

古くからの大家さんにはそういう方がいる。

親御さんからお歳暮やお中元を送られてきた関係性を  
今まで続けてきた大家さんもいる。

最近はそういうのは少なくなってきたけど  
入居者のことを大事にしている大家さんは結構いる。

相続してきた土地を、どういう理由かわからないけど  
「手放さなければいけない」という場合もある。

投資家のキャッシュフローがどうのこうのとは別の次元の話。

相続の税金を払うためにあえなく手放さなければならない

そういった背景、ストーリーがある。

それを全く無視して金額だけ、あるいは古くなってきた所だけ指摘するというのはナンセンス。

ある地主さんの物件は、もともと両親が建てて父親が亡くなった後、それをお母さんが相続して息子2人が運営してきた。

自分が60代になって、母親は80を超えてきた。

でも下の代は不動産には興味がない。

自分で家を買って、家族も持って、仕事にも就いて生活も安定しているので、管理するつもりはない。

このまま相続するとわずらわしくなるから、なるべく母親が元気なうちに。

だから今のうちに売りたいんだ。

という話。

交渉するときにネガティブポイントはひとつも言っていない。

むしろすごくいい物件だと伝えた。

だからといって、もうちょっと値段を想定価格より上げましょうとはならない。

買いたい気持ちはある、これくらいが妥当だと思うけど  
うちが買えるのはこれくらい。

大事にします。

場合によっては、売っても隣に住んでいるとか、  
近所と関係性を持っているとか、遠方に持っている人ばかりではない。

変な人に売ってクレームになると、  
売った後に自分のところに来られて  
「なんで変な人に売ったんだ」  
となっても困る。

仲介の人にはそういう話をしていると思うんですよね。

「こういう人には売りたいくない」とか。

極論を言うと、

「中国の人には売りたいくない」

ということもある。

それは別に国とか、人種差別をしているわけではない。

入居者に中国の人が多くなってくると文化が違うので  
例えばゴミ出しの問題とかでクレームになって

自分のところにそういう話が来てしまう。

そうなるはずらしいから、売りたいくないということはある。

売主の気持ちになると、  
それが隣に住んでいるとなると、  
いろんな背景がある。

金額だけではない。

高ければいいだろという話ではない。

現金だから値段下げろという乱暴な話ではない。

そのあたりを勘違いしている人が多いかもしれない。