市場分析を活用した方法

CPM®がもたらす
高い職業倫理と
プロフェッショナルスキル
第22回

スノーリゾートで移住者向け物件を企画

我々不動産会社は「勘と経験」でモノゴトを判断し、「気合と根性」でクロージングしがちです。私個人もその最たる例で、大手不動産会社での勤務時代に、先輩から教わったことも、後輩に教えたことも「勘と経験」「気合と根性」でした。これは多くの不動産営業マンが共感する部分でもあり、あながち間違いではないと思います。私もそれで鍛えられました。

「勘と経験」は営業マン個人の頭の中でのマーケティング。「気合と根性」は言い換えれば情熱。どちらもなくしてはならないものです。

しかし、私はそれだけに頼ったやり方に「何か違うな」と感じていました。何より「かっこよくないな」と思っていたのです。そんな時に出合ったのがCPM®という資格です。ある時にCPM®ホルダーの方と取引をさせていただいたのですが、実にロジカルに、そしてふに落ちる数字の出し方をしていて、とても感動したことを覚えています。そしてすぐにCPM®取得のための授業を受講したのです。

物件・地域・競合 3要素の分析

CPM®のマーケティングという授業の中で「市場分析」というものがあります。これは三つの要素から成り立っています。当該物件の分析、近隣と地域の分析、競争的分析です。

まずは当該物件の分析です。不動産は個別性の強いもの。全く同じ物件は絶対にありません。例え、間取りや仕様が同じであっても、ロケーション、階層、位置等によって日当たり、眺望、環境は大きく変わってきます。その物件が持つ強みが何であるのかを深く分析する必要があるのです。また、その物件の「カーブアピール」はとても重要です。「カーブアピール」とはパッと見、一目で分かることもできます。

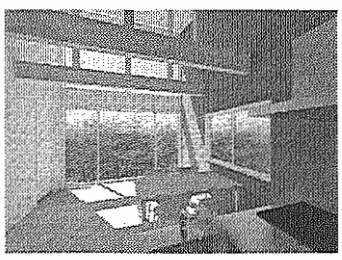
「勘と経験」だけに頼っていたことを、三つの分析により具体的なデータを把握すれば、強い説得力と納得感を得ることができるのです。

白馬村でのアパート建築

私がこの市場分析を用いて進めている実例で、長野県白馬村での二つのプロジェクトがあります。

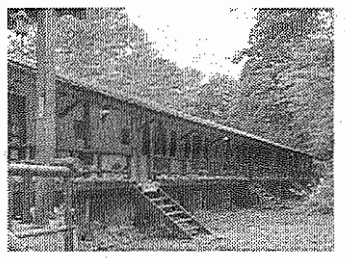
白馬村の経済循環としては、復興から開発のサイクルの中にあると思います。バブル時代のスキーブーム、一大スノーリゾートとして開発され、バブル崩壊に伴い衰退。その後、2005年ころから時差のないオーストラリア人に観光誘致をしたことにより、北海道のニセコと並ぶ世界に誇るスノーリゾートの1つとなっています。まさに復興を遂げて開発段階に入っている状態です。

▶物件企画には市場分析が必須


▶日当たりも充分に考慮

その証拠に某大手企業がゲレンデの隣接地に広大な土地を取得し、2019～22年をめどに国際基準のラグジュアリーリゾートホテルの開発を予定しています。

私が、1つ目のプロジェクトとして計画したのはアパート建築です。白馬村の人口は平成25年度から年々増えています。自然動態（出生－死亡）では減少傾向ですが、社会動態（転入－転出）では増加しています。自然動態での人口減少は防ぎようがありませんが、社会動態で人口が増えているのは、それだけ移住に魅力的な地域だということです。外国人移住者の方も増えています。一方、人口が増加しているにもかかわらず、アパートの新築はここ数年ありません。土地から購入して、賃料をさほど高く取れないごく一般的な物件を建築してしまうと投資効果が合わない、という理由があるのかもしれません。


◀地方では駐車場の台数もポイント

そこで私はターゲットを外国人の移住者も含めたミドルアッパーにしました。今まであった白馬村のアパートよりも、眺望や仕様、そしてカーブアピールがよく、ルームシェアもできるように2LDKの間取りにしました。気をつけなくてはならないのは駐車場の台数で、車の保有率等の統計データから1人1台分ということが分かりました。そのため、1住戸2台分は確保してあります。

家賃は、普通の単身用アパート2部屋分の家賃＋αとし、「1人頭で見れば少し高いが手が届かなくはない」という設定です。競合はほとんど無く、強いて言えば「戸建て」ですが、募集中の戸建ては皆無です。ライバル不在の状態ともいえます。

建物建築中で募集前でもあるので、まだ成否は分かりませんが、市場分析をした上でのプロジェクトですので成功への手応えはあります。

ホテル再生プロジェクト

もう一つはホテルの再生プロジェクトです。白馬村の宿泊施設は1～19部屋の、いわゆるペンションが91%を占め、そのほとんどが家族経営です。経営者の高齢化や後継ぎ不在により、閉めざるを得ない施設もあります。今回、そのような施設とご縁をいただき、リノベーションして当社で運営することになりました。ホテルは賃貸経営と別物ですが、実は似た部分が多くあります。1泊の貸出料金は、数ある旅行サイトで容易に知ることができるので、それを基に自分の目で見て競争的分析を行えます。白馬村は観光産業が盛んな地域のため、近隣・地域分析に必要なデータは豊富にあり、客室稼働率等も公開されております。運営費だけは知ることが難しいので、予想の部分もありますが、「勘」に頼って攻めるよりも市場分析を用いることで、圧倒的に納得できる事業計画が導き出せます。

このように、市場分析を行うことで、今までとは全く違う不動産の見方ができるようになります。もちろん頭でっかちではいけません。しっかりデータで分析した後は、自身のマーケティングに自信を持って、「気合と根性」＝情熱の出番となるのです。

執筆者

協立サエラ　常務取締役
アイビー・ライフ株式会社
代表取締役
浜田隼人　CPM®

【略歴】
2006年～大手仲介会社に従事
2010年㈱協立サエラ入社
2016年㈱協立サエラ常務取締役就任、アイビー・ライフ㈱代表取締役就任

IREM®

高い倫理観と高度な知識で、オーナーの賃貸経営・資産活用をサポート。

不動産会社さまへ“2017年1月から「賃貸革命10」が華々しくデビュー”

賃貸管理ソフトウェア「賃貸革命」が新しくなりました！

仲介業務　管理業務　にも使える賃貸管理ソフトウェア「賃貸革命10」

新機能が続々追加！

詳しい内容をお知りになりたい方に「無料」で公式パンフレットをご提供

1月中旬より　WEBサイトで公式パンフレットのダウンロードを開始します

0120・965・458
受付時間 9:30～12:00/13:00～18:00（土・日・祝日を除きます）

日々変化する賃貸管理形態に対応するトータルシステム
物件・契約管理、家賃の請求・入金処理を一元管理し、情報処理のミス・ロスを大幅に軽減することができます。
■ワンソースマルチユースで賃貸管理のコストを削減
■さまざまな業務形態に柔軟に対応できる機能
■1つのデータから200種類以上の帳票に連動

物件関連　物件データ連動　契約関連　更新関連　解約関連　保険関連
問合せ関連　修繕関連　入出金データ連携　入金関連　請求関連　送金関連

全国拠点11拠点
無料で訪問デモンストレーションを実施中！

賃貸革命10 正式リリース　検索
WEBサイトで詳しい内容を公開中！
https://www.n-create.co.jp/

日本情報クリエイト株式会社
■本　社 〒885-0072 宮崎県都城市上町13街区18号　■東京本部 〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-17-14 新宿源ビル4F