

## 掘り出し物件



先日TVを見ていたら、不動産の上手な探し方という事で、色々な方法を紹介していましたが、最後に不動産業者に直接問い合わせると、掘り出し物件が見つかる場合があると言っていました。売主様の中には近隣の方に知られたくない、お金に困っていると思われる人がいて、また、物件も優良物件である場合は、広告をしなくても売れるという事で、不動産業者の担当者も答えていました。率直な感想として、本当かなと思ってしまいました。何故なら、そのような物件をお預かりできることは、滅多にないからです。

そもそも掘り出し物件とはどのような物件かという、人それぞれだと思いますが、大枠でまとめれば、立地等も優れていて価格も安い物件となると思います。このような物件はあるのでしょうか？私的にはあるとすれば、本当に売主様に相応の事情があるか、不動産業者に言いくるめられている、ということになると思います。売主様が不動産業者に査定依頼をする場合、1社のみという事は稀です。その他の業者にも依頼をしています。それぞれの担当者とする、物件の媒介を頂くために、適正な相場の説明をします。とてもではありませんが、相場より安い説明は出来ません。時には、媒介がほしいがため、優良物件であるため買い手が現れるかもしれない、という事で相場より高い金額で受ける事はあっても、相場より低い金額で受けるというのはとても困難ですし、場合によっては、売主様の利益の毀損につながります。

広く広告をしてほしくないというケースは稀にあります。ネット掲載だけにして、折込広告はしないしてほしい、〇丁目以降の枝番は分からないようにしてほしい等です。それが上記の掘り出し物件になる可能性はありますが、それでも相場より安い提案は、売主様に納得を得ない限りは出来ませんし、もちろん他社との競争にも晒されます。しかしながら、広告が出来ないという事で情報の希少性という価値を得る場合があるかと思えます。ただし、情報の希少性はあっても、その物件が掘り出し物件であるかどうかは別の話になります。

不動産に限らず、WEB上には様々な情報が溢れています。またAIの発展によって、必要な情報に、以前より容易にアクセス出来るようになっていきます。逆にアクセスしなくてもパソコン画面に広告がたくさん出てきます。不動産の物件検索も然りです。ここまで情報が過多になってくると、逆に、情報の希少性に価値を見出せる場合が出てきます。現在の広告に、少々うんざりしている人も多いのではないかと思います。情報の希少性と実際の不動産の価値については、自分の目で見極める必要があるのは確かです。よく、期間限定、当店限定、残りあとわずか等の広告を目にしますが、購買意欲は間違いなく高まります。情報の希少性に惑わされることなく、本当の価値を知る目を磨いていかなければいけません。

塩田子丈