コアラ社長の 夢の街マイアミ

不動産投資事情

プレセール状態で商談 販売側は「出し渋り」も

時間かけて交渉 〝好条件〟を引き出す

9月中旬のマイアミ不動産投資団の一行は、モーゲージブローカーでの激論の後、マイアミの金融街であるブリッケルエリアの新規開発物件の販売センターへ直行した。

HSBCやシティバンクのヘッドオフィスなど、数えきれないほどの銀行がひしめくエリアとなっており、それがオフィス街を形成しマイアミの中心となっている。裕福なリタイア層とマイアミを目指す富裕層の豊富な資金が集まった結果、実はニューヨークのウォール街に次ぐ全米第二の金融街に発展している。ロスでもシカゴでもなくここマイアミのブリッケルが小ウォール街と呼ばれているのだ。

2010年における国勢調査によると、マイアミ都市圏の人口は全米7位、都市別人口ランキングでは44位の都市である。そのマイアミの金融街が全米で2番目であることは日本ではあまり知られていない。全米屈指の人口増加を続けていることからも今後の発展が期待できる都市であることは誰もが予想できることであろう。

訪問したプレビルド案件は、完成しているショッピングモールの上に計画されていたコンドミニアム。当初のディベロッパーが倒産し頓挫した案件を引き継いだディベロッパーが事業主となっており、本来の原価を無視して販売できる希少な案件である。また、市中を走るモノレールの駅、郊外とのアクセスができる電車の駅からも至近である。また近隣にはマイアミ最大のブランドショップのモールの誘致も決定しており、上層階からはビスケーン湾を臨むこともできる。まさにオンリーワンといえる優良物件である。

まだ正式に販売開始されていない案件で、今回はタイミングが絶妙でプレセール状態での商談となった。その証拠に模型とカタログのみで、モデルルームもオプションの仕様書も揃っていない。案件を気に入っていただいた投資家の方は、まとめ買いを条件にオーシャンビューでリセールしやすい部屋をリクエストした。

しかし、販売側はプレセール状態であるため、販売しやすい部屋を明らかに出し渋ってきた。途中、ランチタイムを挟んで長時間にわたり、押したり引いたりのギリギリの駆け引きが続いた。販売担当者では判断ができなくなり販売責任者が同席、そして最後には販売会社の社長までが登場し、最終的には投資家の方が望む好条件を引き出すことに成功した。時計は夜九時を過ぎていた。

この結果は多くのビジネスを手掛ける投資家本人の交渉術によるものが大きい。筆者にとっても世界で通用する好条件を引き出すビジネステクニックを学ぶ貴重な時間であった。翌日は空港近くのドラルエリアの戸建プレビルドを視察。その模様は次回。

（小原隆浩）

隔週掲載

プレビルド物件の販売センターにて