



発行/毎週火曜日 1部 350円(税込み)  
 定期購読料(税・送料込み) 6ヵ月 8,000円/1ヵ月 15,400円  
 ©住宅新報社2013年 1948年6月18日第3種郵便物認可

株式会社 住宅新報社 Webはこちらへ 住宅新報 検索  
 本社:〒100-0001 東京都港区有明3-11-15 FAX:03-6463-2825  
 支社:〒514-0046 大阪府東淀川区1-1-1 FAX:06-6207-6120

イーソーコードットコム・大谷巖一の

## 物流不動産BIに

第11回

### チャンスあり



今まで、物流不動産市場や、商習慣の違いなどを説明してきた。それは全て、物流不動産ビジネスを通して私が経験してきたことだ。特に、不動産と物流の商習慣の違いについては苦労をしてきた。その代表的な悔しい事例を紹介する。

まだ物流不動産ビジネス

を始めて間もない頃、大手オフィス系不動産仲介会社から500坪の倉庫を東京西部で探すように依頼があった。それも1週間後には借主の社長が直接内見をするというもの。しかし、借主の情報は一切教えてもらえず、ただ500坪の倉庫を探せというだけ。

物流側からしてみれば、どんな

スペースの倉庫をピックアップすれば良いか分からず困惑した。不動産会社に情報を教えてくれと言っても「選ぶのは借主だから、仲介者は500坪の倉庫を探せばいいんだ」の一点張りだった。

## 商習慣の違いが生んだ悔しい思い

いんだ」の一点張りだった。

そのため、500坪でも様々な

スペックの倉庫を用意した。低床のもの、高床のもの。天井が高いもの、低いもの。床荷重が大きいもの、小さいもの。空調付きのもの、なしのものなどを5物件ほど用意した。

そして、内見当日。借主の社長

とは、最初に内見する倉庫で待ち合わせをしていた。社長を乗せた車が到着したのだが、様子がおかしい。車から降りてこないで「こんな倉庫を使えるか!」と不動産会社の担当者に文句を言い、そのまま帰ってしまった。

実は、取り扱う荷物は精密機器だったのだが、初めに案内した倉庫は、鉄工材などの原料を保管するための雨風を防ぐ程度の倉庫。

会社を使って。お客の情報が分かっている、倉庫を選別できていれば、私が仲介できたチャンスがあったので、今でも当時の悔しい思いを忘れられない。

このとき、不動産業界の営業方法を知り、なぜ教えてもらえなかったかも分かった。不動産会社としては、特定物件に誘導しない中立性を保つためでもあり、中抜きされることを心配したためでもあったのだ。しかしこれでは、

物流不動産ビジネスは失敗することも学んだ。今では、不動産会社からの問い合わせでも、お客の物流に関する情報を聞くように徹底している。

他にも商習慣の違いがあり、どちらが良い悪いというものではない。ただし、物流と不動産の両方を知り、尊重することで、物流不動産ビジネスの成功が見えてくる。

(おおたに・いわがず「イーソーコードットコム会長」)