



ASPの輪、 (9)

半世紀以上にわたり 中国地方の物流をけん引

ゲイソー・ロジスティクス(株)

藤岡 弘美氏

ゲイソー・ロジスティクスが運営するのは「中国イソーコ.com」。広島を中心に物流不動産ビジネスを展開する。ただし、地域的な特性として、広島では500坪以上の倉庫の空きはなかなかないという。

する必要に迫られた。

藤岡氏は、普段からネットワークを築いており、表に出ていない地元の情報も収集している。今回は、その中から1件の物流施設が該当した。

しかし、今回はそもそも空きの少ない条件。「お客様が気に入らなかつたら、他の手を打つのは難しかっただろう」と藤岡氏は振り返る。お客様には、希望する条件に合致する物流施設が少ないことを分かってもらうように努力もした。

これだけの差額を埋めるのは難しい。ただし、他の物流施設を提案できない以上、ここで条件を合わせる必要があった。

好なものとなっていた。オーナーと賃料交渉すると共に、お客様には予算の上乗せを実現してもらえよう。何度も交渉を重ねた。他に該当する物流施設がないことが分かっていったため、お客様に相当譲歩してもらったという。

も引き合いが来ているので、最悪、話自体がなくなるという状況にまでなっていた。

条件交渉もなんとか終わり、あとは契約というところで、風向きがおかしなところになってきたという。

手付のおかけもあり、決めた条件のまま契約を結ぶことができた。

500坪以上の物流施設が少ない中で、広さが合致する空き物流施設がある。立地内にも希望に沿っている。ただし、賃料のみが合致しないというものが多かった。特に立地は、お客様のオフィスの近くで、良い条件のなかで、良

今回の成約のポイント、数少ない物流施設ということをお客様に理解してもらったこと、オーナーのちょっとした対応の変化に気付いたことだろう。

ASPの輪に二度目の登場となる藤岡氏。今回は、地元の広島で倉庫を成約した事例を紹介する。物流不動産ビジネスは、お客様の最適な物流施設を見つけ、マッチングするビジネスだが、単純に進むことは少ない。今回は、様々なテクニクを活用し、成約した一例を紹介する。

そのような状況で、500坪以上の物流施設を探している問合せがきた。お客様は、他の不動産会社などにも声をかけているため、早めに提案を

この時点でネックになったのが金額。月額賃料で50万円以上の差があった。オーナーとお客様の間にあった。通常であれば、

状況を確認すると、500坪以上の物流施設が少ない中で、広さが合致する空き物流施設がある。立地内にも希望に沿っている。ただし、賃料のみが合致しないというものが多かった。特に立地は、お客様のオフィスの近くで、良い条件のなかで、良

今回の成約のポイント、数少ない物流施設ということをお客様に理解してもらったこと、オーナーのちょっとした対応の変化に気付いたことだろう。

今回の成約のポイント、数少ない物流施設ということをお客様に理解してもらったこと、オーナーのちょっとした対応の変化に気付いたことだろう。