オーナー目線のアドバイザーが不可欠

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13回

提案は誰のためのものか

我々管理会社は、不動産投資家やオーナーからさまざまな相談を受けます。「賃貸物件の収益を改善したい」、「投資物件の現状を知りたい」、「空室が出たが、リフォームなのかリノベーションなのか」、「費用をかけない空室対策はないか」などなど・・・。これらの相談に対し私が最も意識していることは「倫理観」です。まわりを見わたすと、管理会社目線でのリフォーム、売上重視のリノベーション、入居率を追うがための過剰なフリーレントなど、残念ながら本当にオーナーの利益に繋がっている提案なのか疑問に思う場面に遭遇することが少なくありません。

最近、特に多い相談内容は「相続を見越して、不動産資産を今後どのようにしたらいいのか」というものです。相続対策として、銀行から借入をして賃貸住宅を建築したものの、実際に相続は発生せず20年が経ち、借入残高も少なくなり、本来の目標であった「相続対策」の効果が薄れてきた。にもかかわらず、建物の修繕でコストがかかる、空室が目立つ、家賃は下がる・・・どうしたらいいのだろうということです。オーナーの立場に立って策目的であっても、その「売った場合」、「リノベーションした場合」、「リフォームした場合」、「建て替えをした場合」に加え、「現状維持だった場合」という分析をした上で、より具体的にそして数値化して、オーナーが最良プランは何かを検討しやすいように情報提供することが、相談を受けた側が取り組むべき姿勢ではないでしょうか。この考え方はCPMというライセンスを取得した際に学んだことです。「顧客の利益を追求する」という倫理観こそ、我々にとって最も大切なことなのです。

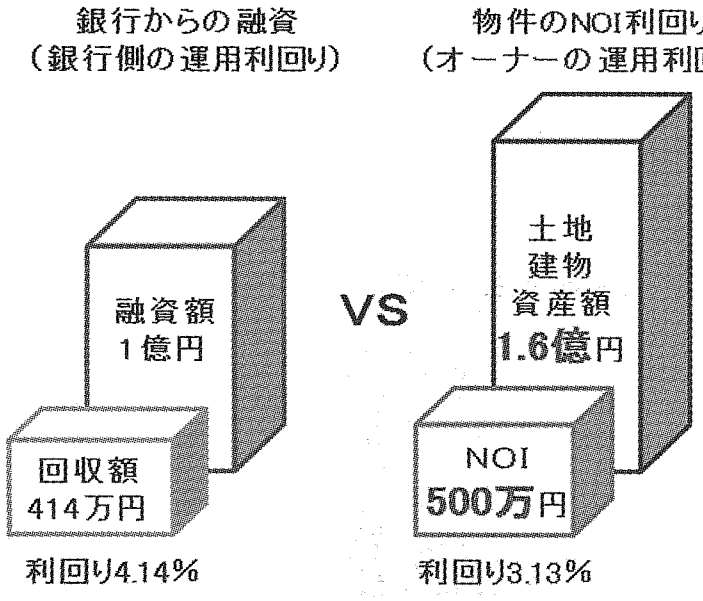
不動産は個々の状況把握が重要

相続対策だからという理由で、やみくもに銀行から借入をし、賃貸住宅を建てるケースがありますが、顧客の利益追求という観点から外れてはいないでしょうか？相続対策目的であっても、その賃貸住宅にはちゃんと利益を生んでもらわなければなりません。収益性の低い賃貸物件は、相続人にとっても迷惑です。しかし、相続対策という大義名分のもと、収益性などは二の次になり、借入と建築そのものが目的になってしまうことはよくあります。最近相談があった新築物件のケースを紹介します。相続対策を目的とした新築6世帯アパートを自宅隣地にある自己所有の更地に建設。建物は1億円、土地の価値は6000万円でした。借入は1億円（期間30年、金利1・5%、年間返済額414万円）できています。アパートの運営状態を見ると、満室稼働賃料（GPI）は610万円、収益性の空室損を含む管理運営費が約110万円でしたので、営業純利益（NOI）は500万円となります。

オーナーは、1億円の建物と、6000万円の価値のある自己所有の土地、合わせて1億6000万円の投資をして、500万円のNOIを得ます。NOI利回りは、5000万円÷1億6000万円で3・13%です。一方、銀行視点で見ると、1億円をオーナーに融資して、年間414万円のリターンです。利回りは4・14%。オーナー側の利回りを、銀行側の利回りが上回っています。この状態を「負のレバレッジ」と言いますが、物件が稼ぐ割合以上に、銀行に返済をするということです。乱暴に言えば、銀行のために自分の地所を使ってアパートを建築しているようなものです。確かに、NOIが500万円で年間返済額は414万円なので、手元には86万円が残ります。しかし、これはたまたま土地が自己所有だったからであり、6000万円の価値がある土地を十分に有効活用できているとは言えません。

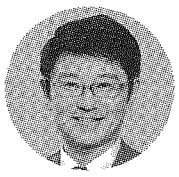
相続対策の基本は「資産の把握」と「家族構成の把握」と言われますが、私が最も大事にしているのは「不動産資産の棚卸」です。不動産資産の1つ1つを分析し、各不動産の用途、形成、評価額、税金、収入、維持管理費、借入の有無をもとに、各々の運用利回りや収益性を算出します。そうしてはじめて、各不動産について「このまま保有するのか」、「処分するのか」、「手を入れて運用するのか」が見え、オーナーの利益を考えた提案ができるようになります。そして、更には分割対策資産の優先順位まで見えてくるのです。

CPMライセンスを通して学んだ、「オーナーの目的を達成すること」、「収益の最大化を目指すこと」を常に意識し、倫理観を持って相談に対応することで得られる顧客からの「信頼」は、間違いなく新たな仕事の依頼へと繋がっています。



－ 銀行の利回りを下回っている －

顧客の利益追求こそ管理会社の重要な役割

執筆者

GIO不動産管理
渡辺宏社長／CPM®
上級相続支援コンサルタント
IREM®
不動産管理を18年経験し同社を設立。管理業のほか、相続・賃貸経営・管理運営などをテーマに講演活動中