

信頼関係武器に出口戦略を助言

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20回

知らぬ間に 管理物件解約

管理物件。この管理会社も経験があるのではな
ないでしょうか。気が付い
たら見知らぬ売買系の業
者に売却を委任して契約
が完了、決済までの間に
管理会社変更の手続きが
必要だからと「売却する
ことにしたので管理を外
してほしい」と。

なぜ売却の気持ちを知ら
せてくれなかったのか。そ
のような思いを持つ管理
会社は非常に多いので
はないかと思えます。自
社でも宅建免許があるわ
けですし、経験が全く無
いわけでもな
い。しかし、
残念ながらオ
ナーは「管
理会社は管理
をする会社」

であり、「売買は不得意
と思っている節が強いも
のなのです。
逆に売買専門の業者か
らすれば、管理会社ほど
オーナーとの接触にハー
ドルの低い立場はなく、
すでに賃料振り込みなど
のやりとりで確固たる信
頼関係が構築されている
と見えます。そこにひと
つ大きなギャップがある
ことに気が付いている管理
会社が多くないのもまた
事実。また、うすうすと
気づいてはいるものの手
をこまねいている会社も
多くあることでしょう。

とができるのか。具体的
なアプローチ方法を踏ま
えて記していきます。
実際の手法として、既
に構築された信頼関係を
使わない手はありません。
他社の売買業者はま
ずその壁を砕いてから勝
負の土俵に上がりませ
が完了、決済までの間に
管理会社は初めから
土俵に立っているため、
非常にアドバンテージは
高いと言えます。
では現実には売買業者が
どのようなアプローチを
しているのか。オーナーに試
みるなら、まず売却の
事例を参照しながら解説
します。売主はもとも
は売却にさほど強い関心は
なかったが、結果売却を
行なった。これは非常に注
意深い事実です。オーナー
は相続などの問題に直
面しなければまず売却の
発想が出てくることは非
常に少ないものです。だ
からこそ、これからの同
じ一日が続くものだと管
理会社も油断をするので
す。しかし、10年前と今
が異なるように、昨日と
と見えます。そこにひと
つ大きなギャップがある
ものにのります。
「女心と秋の空」では
ありませんが、常に世の
中は諸行無常。同じ状態
が継続することがないこ
ろ、DMを送るなど手
法はいくつかあります
が、そのお
困りのオー

売買仲介力の強化が新規受託生む

【案件概要】
賃貸状況：満室稼働中
月賃料：481,000円
年額賃料：5,772,000円
管理費：432円(税込)
その他費用：運営費(3%)
固定資産税：123,000円/年
売却理由：旧オーナーの売却理由
資産整理・利益確定
買主様 購入理由
東京23区内の物件でグロス利回り 10%以上
あり、オーバーローン購入が可能であった為
借入条件：借入金額：58,000,000円
自己資金：0円
金利：3.9%
期間：30年
返済額：3,282,811円/年
指標分析：NOI：4,760,000円
FCR：8.5%
DCR：1.45
LTV：103%
BER%：83%
CCR：∞
買主様情報：外資系企業勤務 20代男性
初めての物件購入
金融資産約2,800万円(現金2,500万円、投信300万円)

中間だけの仕事をするの
は非常にもったいない
が、なぜそこにどまる
ことなのでしょう。
選ばれるPM会社と
は、トータルでコンサル
をすることが出来る会社
ではないでしょうか。さ
まざまなオーナーがいま
す。先祖代々からの地主
サラリーマン投資家。事
業として不動産経営をし
ている方々。いずれにせ
よ共通の目的は資産運用
を確実にすることです。
我々AM・PMを任せ
られる業者はオーナーあ
るの存在です。そこを肝
に銘じ、日々精進し、世
の中の人と不動産の関係
がより良いものになるよ
う頑張りたいものです。

BIS for Chintai

オススメできる 5つの理由

1. 業界初
業界初の専用データディスカバリーサービス
2. 便利な15のシート付き
すぐにご利用可能なシートを標準装備
3. 月々3万円以下
月額29,800円からご利用可能
4. すぐに利用可能
開発不要・データ転送のみですぐにスタート
5. 操作が簡単
マウス操作ができれば「どなたでも」簡単分析

BIS for Chintai 検索

なら彼らは売買契約が発
生しなければ利益もない
という環境で仕事をして
いるから、管理をしてい
れば毎月安定している管
理会社とは切った張った
感が違う次元の生き物な
のです。
空室やメンテナンス状
況の可能性がある
実際にあった話をしま
す。売買系の業者は売買
を発生させるために、ま
ずはオーナーにアプロ
チをしなければなりません。
見るからに管理がし
っかりしていないアパー
トなどは見た瞬間分り
なことは法定耐用年
係を作り上げておくと
いうこと。
数・築年数であること。
買主の属性は年収・年齢
・職・住まい・役職・
勤続年数・家族構成・世
帯年収・個人信用情報の
上で昨今騒がれている出
産率・親族所有不動産・
購入名義などが審査基準
となること。日本政策金
融公庫・静岡銀行・三井
その間がすべてです。入
り口と出口は売買。中間
は管理といわれるなかで
ば、管理も付きででき
るわけですか
ら月々の管理
フィーを崩す
ことなく更に
買主が
買主が
買主が

執筆者



高倫理観と高度な知識
で、オーナーの賃貸経営
・資産活用をサポート

きらめき不動産
代表取締役 後藤聡志

保有資格
CCIM(事業用不動産投資顧問)
CPM®(米国不動産経営管理士)
公認不動産コンサルティングマ
スター
古民家鑑定士他

獨協大学卒業後、証券会社勤務
等を経て「金持ち父さん貧乏父
さん」を読み不動産投資の世界
を知りたく2004年に業者へ転
身。
2008年 きらめき不動産を創業
2013年 自由が丘店開設
2015年 品川オフィス開設

賃貸管理会社こそ 正しい データ 分析を

分析ツールを間違えると…

- × 手間も時間もかかる
- × 操作が難しい
- × とにかく高額
- × そもそも機能が無い

正しく・楽々 データ分析!!