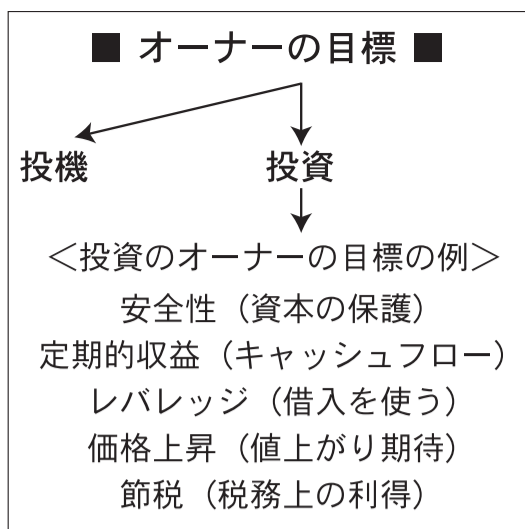


CPM<sup>®</sup>がもたらす  
高い職業倫理と  
プロフェッショナルスキル  
第33回

### 投資か投機

保有期間で判断

CPM<sup>®</sup> (米国公認不動産経営管理士)のミッションは「オーナー利益の最大化」と「不動産価値の最大化」を常に考え、それを実現するための提案をし、「オーナーの目標、目的を実現すること」で



# 不動産オーナーと目標・目的を共有

## 優先度探り 家主に提案

い状況でした。満室になれば全てOKという、オーナーの経営状況は頭のないという典型的な独りよがり状態でした。自分の提案は、きっとオーナーのためになっていると、ある意味根拠のない自信はあっても、本当にそうであるかわからないといった、常に「一抹の不安」がある状態でした。それは、賃貸経営について勉強し、わかることが増えれば増えるほどに、大きくなっていました。提案時に、何を明確にするとオーナーが安心し、さらに自分自

りリスクを負いたくないという「安全性」に重きを置いていた方が多いです。リスクは冒したくないが「定期的収益」は確保したいという方が多いという傾向があります。新築当初は「レバレッジ」も意識して始められたのですが、年数が経過すると、これが経営の重荷になっていき、家賃は極力下げたくないという思いに結びつきます。「節税」については、そもそも相続税をはじめ、これを目的に投資を始めていたのですが、地主さんの場合、これを深

身の「一抹の不安」などがなくなり、より自信を持つ提案ができるのか、常に考えてはいるが霧が晴れないような状況が続いていました。しかしあるとき、ひょんなことからたどり着いたCPM<sup>®</sup>では、その「投資」は、不動産の場合、投資家に5つのメリットを提供すると教わります。5つのメリットとは「安全性」「定期的収益」「レバレッジ」「価格上昇」「節税」です。まずは、そのオーナーにとって、どのメリットを重要視しているかを聞き出すことから始めます。

重要視すべき  
メリットを把握

地主さんの場合、大きな収益を得るといったイメージでしょうか。私どものお客様は、どちらかというと地主さんが多いという方が大半です。CPM<sup>®</sup>では、その「投資」は、不動産の場合、投資家に5つのメリットを提供すると教わります。5つのメリットとは「安全性」「定期的収益」「レバレッジ」「価格上昇」「節税」です。まずは、そのオーナーにとって、どのメリットを重要視しているかを聞き出すことから始めます。

執筆者



アースリンクプロジェクト 代表取締役 生駒哲也

【略歴】  
2016年にCPM<sup>®</sup> (米国公認不動産経営管理士)を取得。岐阜県岐阜市では、第一号のCPM<sup>®</sup>となる。



長年培ってきたリフォームや管理業務の経験に、CPM<sup>®</sup>の数字的論理を加え、家主の利益の最大化し、目標・目的の実現をお手伝いをするべく、日々の業務を行っています。この業界に入った10年以上前も、現在も、変わらない大家さんのニーズ(悩み)を、ひとつでも多く解決し、家主とお客様の家族が幸せになるお手伝いができればと思っています。

# 入居テナントの与信結果、5年後、10年後も同じですか？

詳しくは

4c's フォーシーズ株式会社