

**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59回

**町の不動産屋
からの脱却**

当社は、いわゆる「町の不動産屋」でした。商圏には、ここ数年、地場大手の出店も相次ぎ、パイ(＝仲介料)の奪い合いの様相を呈しています。併せて、「人口減」「高齢化」「不動産価値の二極化」と、地方都市ならではの状況が、さらに拍車をかけているように感じます。

現状把握・分析力に地場の強み

業者として会社を運営していたか、あるいは個人でやっていたか、大手のネットワークや他社の掲げている大きな広告看板などを見れば、私が媒介を依頼する立場であれば、「町の不動産屋」より、それらの会社を選ぶのは当然のように思います。また、日々の業務に目を向けると、スマホひとつで完了してしまう物件探しに、業界に入りたてだったころと比較すると、随分と努力を要せずに「仲介料」が頂けるようになった。また、我々の業界に

**仲介料に頼らない
収益の柱の確立**

特に重要だと感じたのが、キャッシュフロー分析や市場調査などの「現状分析」です。「現状分析」とは、「現状把握」が断るために必要な情報を集めて、売却するの

「現状把握」とは、「現状分析」が断るために必要な情報を集めて、売却するの

「現状分析」とは、「現状把握」が断るために必要な情報を集めて、売却するの

「現状把握」とは、「現状分析」が断るために必要な情報を集めて、売却するの

して世間からの目線として、わかりやすいと感じたある方のツイートです。『取引データベースを業者内でしか閲覧不可能にして、情報遮断することによって(それ以外の付加価値を何も付けず)仲介手数料をどって置くだけ、みだいな業界が、いつまでも残れるはずがない』なども辛辣な内容ですが、自分が身を置く業界だからこそ、言い得て妙なものを感じました。自社や業界を取り巻く環境を歩引いてみて、また業界に身を置かせてもらっているからこそ、この状況に私自身も疑問を感じ、「町の不動産屋」からの脱却、

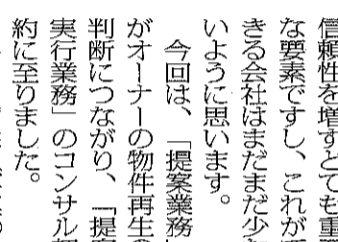
「仲介料」から派生する付随的な収益の確保をどの紹介でいただいた案件

「仲介料」から派生する付随的な収益の確保をどの紹介でいただいた案件

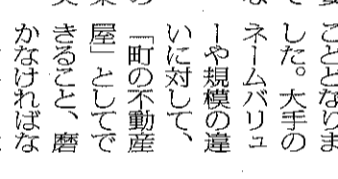
「仲介料」から派生する付随的な収益の確保をどの紹介でいただいた案件



④の費用をかけるシンプルに仕上げた洗面台



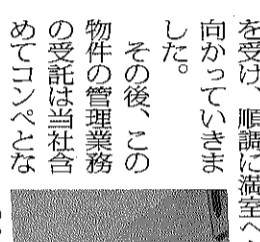
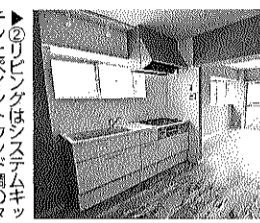
③のワンテラスラット調のタイルと壁紙の壁



②のキッチンと洗面台

図1. 実際に提案した収支分析比較表の一部

物件名	【収支分析比較表】			
	現状	A	A'	B
パターン 借入金額	0円	0円	2,100万円(15% 10年と設定)	0万円
月間/年間	月間 年間	月間 年間	月間 年間	月間 年間
潜在総収入(GPI)	1,366,721 16,400,652	1,294,721 15,536,652	1,294,721 15,536,652	1,434,721 17,216,852
- リース損・空室損	392,000 4,704,000	0 0	0 0	572,000 6,864,000
- 未回収損	0 0	0 0	0 0	0 0
純賃料収入	974,721 11,696,652	1,294,721 15,536,652	1,294,721 15,536,652	862,721 10,352,852
+ 雑収入	0 0	0 0	0 0	0 0
+ 経費控除	0 0	0 0	0 0	0 0
- 実行総収入(EGI)	974,721 11,696,652	1,294,721 15,536,652	1,294,721 15,536,652	862,721 10,352,852
- 運営費(Opex)	107,515 1,290,180	21,907,515 212,907,515	107,515 1,290,180	107,515 1,290,180
- 営業純利益(NOI)	867,206 10,406,472	19,812,794 19,812,794	5,753,528 5,753,528	755,206 9,062,472
- 年間負債支払額(ADS)	0 0	0 0	188,582 2,262,744	116,728 1,400,736
- 資本的支出	0 0	0 0	0 0	0 0
- 税引き前の利益(BTCF)	867,206 10,406,472	-19,812,794 -19,812,794	998,644 13,273,908	638,478 7,961,736
税引き前課税所得/月	867,206	-19,812,794	998,644	638,478
課税所得=NOI+元金-減価償却費 ※14%以下の場合、返済方法・運営費・空室対策を 見直しを	867,206	-19,812,794	998,644	638,478
DCR(債務回収比率) DCR=NOI+ADS ※14%以下の場合、返済方法・運営費・空室対策を 見直しを	7.87%	8.30%	14.55%	15.63%
BER(損益分岐点) BER=(Opex+ADS)÷GPI ※75%以下が理想です。返済方法や運営費の 見直しを	104,060,000	158,290,000	155,370,000	90,620,000
市場価値(10%) NOI÷還元率=市場価値	104,060,000	158,290,000	155,370,000	90,620,000



①のキッチンと洗面台

これらの業務を「提案実行業務」として請け負い、4区画のテナントスペースと、12室の住居を併設し、うち7室が長期空室になっている物件への提案依頼です。

「現状把握」とは、「現状分析」が断るために必要な情報を集めて、売却するの

「現状把握」とは、「現状分析」が断るために必要な情報を集めて、売却するの

執筆者

I REM
INSTITUTE OF REAL ESTATE MANAGEMENT

CPM[®]、CCIM[®]

CPM[®]、CCIM[®]や相続アドバイザーなどのスキルを生かし、オーナーの問題点を「見える化」するなど、コンサル業務を行っている。

加来不動産
代表取締役
加来 寛

at PARKING

月極パートナーシステム

不動産賃貸管理会社さま向け「クラウド月極駐車場管理システム」

月極駐車場管理義務の最大95%を自動化によって削減可能!
自動集客、オンライン契約、全国対応で収益UP!

自動集客
オンライン契約
賃料収納・滞納保証
全国対応

3ヶ月間無料
トライアルはこちらから

HATCHWORK

株式会社ハッチワーク
電話: 03-4405-0390 (平日9:00~18:00)
メール: support@at-parking.jp

土地がなくても新築大家さんになれる!

土地 + 新築マンション

重量鉄骨造賃貸マンション

26.8万円 坪

アパートメント型ホテルで高利回り実現
ミニホテル ⊗ 一般賃貸マンション転用

株式会社 金太郎ホーム
〒262-0033 千葉県千葉市花見川区幕張本郷 1-29-23
TEL: 043-213-3220 <https://www.kintarou-houme.com/>