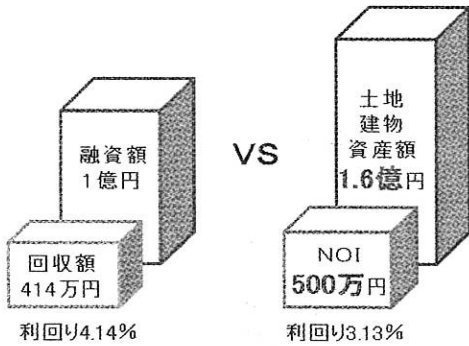


オーナー目線のアドバイザーが不可欠

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

銀行からの融資
(銀行側の運用利回り)

物件のNOI利回り
(オーナーの運用利回り)



顧客の利益追求こそ管理会社の重要な役割

「顧客の利益追求こそ管理会社の重要な役割」というテーマで、今回は「顧客の利益追求」という観点から、銀行からの融資と物件のNOI利回りを比較し、オーナー目線のアドバイザーの重要性を論じていく。

銀行からの融資は、回収額が414万円、利回り4.14%である。一方、物件のNOI利回りは、NOIが500万円、利回り3.13%である。このように、銀行からの融資の方が利回りが高いように見えるが、これはあくまで表面的な数字である。

実際には、物件のNOI利回りは、物件の価値を最大化することで向上させることができる。例えば、物件の価値を1.6億円から2億円に引き上げれば、NOIも500万円から700万円に増加し、利回りも3.13%から3.5%に向上させることができる。

また、銀行からの融資は、返済負担が大きいというデメリットがある。一方、物件のNOI利回りは、返済負担が少なく、安定した収入を得ることができるというメリットがある。

したがって、オーナー目線のアドバイザーは、顧客の利益追求のために、物件の価値を最大化し、NOI利回りを向上させる役割を果たす必要がある。

「提案は誰のためのものか」という問いかけから、最近、特に多い相談内容について、オーナー目線のアドバイザーの役割を論じていく。

最近、特に多い相談内容は、「不動産の価値を最大化したい」「銀行からの融資と物件のNOI利回りを比較したい」といったものである。これは、オーナー目線のアドバイザーの重要な役割である。

不動産の価値を最大化するためには、物件の価値を最大化し、NOI利回りを向上させる必要がある。これは、オーナー目線のアドバイザーの重要な役割である。

また、銀行からの融資と物件のNOI利回りを比較するためには、客観的な視点が必要である。これは、オーナー目線のアドバイザーの重要な役割である。

したがって、オーナー目線のアドバイザーは、顧客の利益追求のために、物件の価値を最大化し、NOI利回りを向上させる役割を果たす必要がある。

銀行の利回りを下回っている

銀行の利回りを下回っているという状況は、オーナーにとって不利である。これは、物件の価値を最大化し、NOI利回りを向上させる必要があるためである。

物件の価値を最大化するためには、物件の価値を最大化し、NOI利回りを向上させる必要がある。これは、オーナー目線のアドバイザーの重要な役割である。

また、銀行からの融資と物件のNOI利回りを比較するためには、客観的な視点が必要である。これは、オーナー目線のアドバイザーの重要な役割である。

したがって、オーナー目線のアドバイザーは、顧客の利益追求のために、物件の価値を最大化し、NOI利回りを向上させる役割を果たす必要がある。

執筆者

G.I. Real Estate Management
渡辺宏社長/CPM®
上級相談支援コンサルタント

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

民泊ホスト、管理会社様向け
「民泊WiFi」デビュー

繋がらない
トラブルから解放!

★一月最大15GB
★法人一括後払い請求可能
★外国人スタッフによるサポート

新春キャンペーン 限定300台

CHANCE!!
4,980円を **3,980円**

紛失補償オプション付き

JP MOBILE 075-315-5906 受付時間:10:00~19:00(平日)
URL http://wifi.jpmb.jp/