

満室至上主義では収益の最大化は図れない

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5回

返済まならず 満室物件を売却

もう10年以上前の話だが私のキャリアの中で忘れられない事例がある。仲介担当時代に全15戸中、10戸空室の物件の相談を受けた。空室の原因は明白で賃料相場より高い事だった。空室数が多いので相場賃料よりも募集賃料を下げる事を提案し、三カ月程で満室になった。しかし、数ヶ月後にオーナーから連絡があり、その内容が非常に衝撃的だった。「この物件は売却することにしました。せいかく満室にしてほしいけど、あの賃料では今後返済もままなりません。」と。満室にすれば全くの問題が解決し、オーナーは幸せになる。その思い込んでいた私の満室至上主義はこうして見事に打ち砕かれた。その

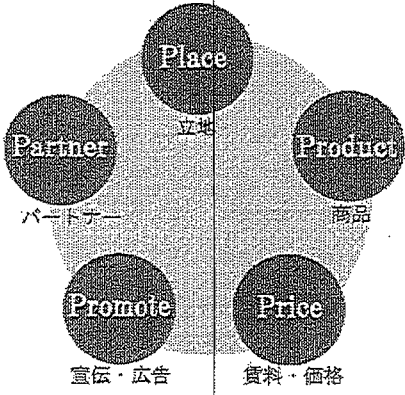
情けない、悔しい思いを打撃すべく管理の仕事に移ったのだが、空室が飽和する市場においては仲介サイドの立場が強く、中途半端な知識と提案力では、管理サイドが主導して商品を提案する事は難しい状況だった。ややめずには学び、行動する意欲に欠けた管理担当者には仲介営業マンの情報を取捨選択する事もできず、伝言場のように聞いた事をそのままオーナーに伝えるだけという管理会社の現状を目の当たりにした。健全な賃貸経営をもの具体的な解決方法

学び続ける事を選んでくれるパートナーの条件

「満室」は「満室」を表現する為のオーナーの提案は「どう」という選択は非常に少なく、「賃料」を下げ、「広告料」を上げ

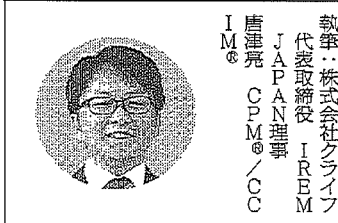
には迫り着き、しばらくは試行錯誤の日々だった。そんな最中、出会ったCPM[®]（米国不動産経営士）という資格を持った内容は目からウロコと云うと嘘臭くなるが、実際にその価値があったと自信を持って言える。物件のキャッシュフローを分析する事ができ、見直しはできなければならぬ。

「満室」は「満室」を表現する為のオーナーの提案は「どう」という選択は非常に少なく、「賃料」を下げ、「広告料」を上げ



「満室」は「満室」を表現する為のオーナーの提案は「どう」という選択は非常に少なく、「賃料」を下げ、「広告料」を上げ

「満室」は「満室」を表現する為のオーナーの提案は「どう」という選択は非常に少なく、「賃料」を下げ、「広告料」を上げ



執筆：株式会社クライフ 代表取締役 IREM JAPAN理事 唐澤亮 CPM[®]/CCO I.M.

J-Solution 社宅代行システム [J-Act] 好評につき、ホームページにて掲載中!

不動産システムの課題を4つの業務特化パッケージにて解決!

- 賃貸管理システム J-Rent** 複雑多岐にわたる管理業務をフルカバー! 業務効率化を実現する賃貸管理システム
- マンション会計システム J-OneNEO** 組合情報の一元管理を実現! クラウド時代のマンション会計システム
- 物件情報管理システム J-Nex** フロント支援システムの決定版 J-Nex! 煩雑なフロント業務の効率化を実現!
- 不動産販売管理システム J-Ress** 分譲マンション・戸建住宅のフロー(供給)ビジネスを網羅! 連携機能抜群の不動産販売管理システム

詳しくは Webで!

2015年 フェア出展情報
第21回 賃貸住宅フェア2015
日程 8/4(火)~8/5(水)
時間 10:00~17:00 (両日)
製品・サービスのお問合せは
株式会社 東計電算 Toukei Computer Co., Ltd.
TEL: 03-5297-1326
〒101-0021 東京都千代田区外神田2-8-13
不動産システム営業部 営業課
URL http://www.j-solution.jp/