

**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24回

私は、不動産業界に二十数年携わっており、賃貸、売買仲介、管理と一通り自分の中ではできるつもりでいました。もちろん、アパートやマンションなどの収益物件等の売買も取り扱ってきまして、しかしそれは、ただ売買をしていただけで、今思えばよく理解もせず依頼を受けたまま売買していたにすぎなかったと思います。

例えば、オーナー様がこの金額で売りたいといえは周辺の類似物件と比較し、相場から大きくかけ離れていなければ問題ないぐらいの感覚でやっていったような気がしています。しかし、CPM®を学んでからは物件に対しての見方や提案の内容に大きな変化が生まれまして、ここで紹介させていただくのは、私がCPM®を学び、初めてオーナー様の相談を受けた際の事例です。

**購入価格以上で売却希望**

私の知人から賃貸物件を数棟保有するオーナー様を紹介され、そのオーナー様が5年前に購入した一棟マンションを売却しようと考えているとの話でした。このオーナー様は、借入れをされたときの金額である金融機関等や不動産会社にもすでにいろいろと相談をされているようでした。このオーナー様は、また、オーナー様に初めてお会いしたとき、ご自分の中で希望売却価格はある程度決まっております、それよりも高い金額で売れないだろうか？といった感じでした。

**調査・分析に基づく提案で得たオーナーの信頼**

その価格でやってみよう」と言っていたと思えます。いや、それしかできなかったと言っているのです。しかし、このときは、何故この価格で売却したいのか、また所有されている物件の詳細（賃料、空室、運営費、借入れ状況、融資を受けている条件）等細かく伺いし、物件を購入された経緯や目的・目標など、今まではない視点で話しを伺いました。

私はオーナー様からの情報を頂いた上で、改めて提案書を作成させて頂いたというお願いをし、3日後にまたお会いする

オーナー様から伺った店舗の1つは4カ月ほど空室になっていました。入時と同程度の金額で、幸いにも相談時にはテナント候補者の目星がつかず状況でした。

オーナー様には購入価格と同額以上で売却しないというご提案を聞き終え、私の提案を聞き終え、オーナー様が言われた言葉を今でも覚えており、購入時のご提案を今でも覚えておりました。

「アドバイザー」「コンサルタント」としての対応を感じられる投資分析や市場調査に基づく提案スキルを、ぜひ身に付けていただければと思います。

不動産投資分析表（キャッシュフロー分析表）

購入価格	286,000,000	ローン総額	286,000,000	割引率	
+取得費	7,600,000	返済期間(年)	30	投資基礎	7,600,000
購入総コスト	293,600,000	支払開始日			
ローン手数料		金利	1.20%	自己資金	-7,600,000

キャッシュフロー分析条件

購入後年数	1	2	3	4	5	売却時分析条件
総潜在収入(GPI)	19,971,600	19,971,600	19,161,600	19,161,600	19,150,800	売却時分析条件
実行総収入(EG)	19,971,600	19,634,100	19,161,600	19,157,100	18,551,600	キャブレート
運営費(OPEX)	2,750,000	2,750,000	2,750,000	2,750,000	2,750,000	6年目予想NOI
NOI	17,221,600	16,884,100	16,411,600	16,407,100	15,801,600	市場価格
ローン金利	3,388,268	3,292,118	3,194,808	3,096,323	2,996,651	=-売却コスト+税
ローン元金	7,968,518	8,064,668	8,161,978	8,260,462	8,360,135	=売却利益
ADS	11,356,786	11,356,786	11,356,786	11,356,786	11,356,786	-ローン残高
BTCF(税引前CF)	5,864,814	5,527,314	5,054,814	5,050,315	4,444,814	=正味売却利益
キャッシュフロー累計	5,864,814	11,392,128	16,446,942	21,497,257	25,942,071	
キャッシュフローの現在価値	5,864,814	5,527,314	5,054,814	5,050,315	4,444,814	
現在価値累計	5,864,814	11,392,128	16,446,942	21,497,257	25,942,071	

分析結果

	初期	投資全体
FRR(Free and Clear Return)	5.87%	資本回収期間(PB)年
K%(Loan constant)	3.97%	正味現在価値(NPV)円
OCR%(Cash-on-cash return)	77.17%	内部収益率 (IRR) %
レバレッジ	ポジティブ(+)	
LTV(Loan to Value Ratio)	100.00%	
DCR(Debt Coverage Ratio)	1.52	
BER(Break-Even Ratio)	70.63%	

**買主の収支プランも作成**

CPM®を学んで初めての相談でしたが、行ったことはCPM®のスキルの一つとして提案書を作成したこと、またCPM®で最も大切にしている高い倫理観をもち、「自己の利益や主観、感情を判断基準から外し物事を公平に進めよう」という考えのもと取り組んだこと、必要と大切さを改めて痛感しただけでなく、こうしたアプローチをオーナー様や買主様がいかんにか求めているのを知ることができました。

「アドバイザー」「コンサルタント」としての対応を感じられる投資分析や市場調査に基づく提案スキルを、ぜひ身に付けていただければと思います。

執筆者



イーライフ株式会社  
 代表取締役 高原 一哲  
 CPM®・CCIM®不動産コンサルティングマスター  
 相続対策士 他11資格保有  
 【略歴】  
 不動産の仲介、コンサルの他、現在は一般社団法人を立ち上げ、相続の知識とCPM®のスキルを用いて相続対策、相続コンサルにも力を入れている。



高い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。

退去立合いから入居後の修繕まで  
**ISO基準の対応でフルサポート!**

退去立会及び負担額交渉

原状回復工事

入居後の営繕工事及び緊急対応

1

Pマーク取得で退去時の入居者情報などを保護



ハウスクリエイト21を選ぶ  
**3つの安心**

2

ISO9001・14001取得による徹底した品質と環境に対する配慮、入居後のクレーム対応もいたします  
 ※ISO27001 (ISMS) 2017年7月取得予定

3

産業廃棄物収集運搬許可取得により産業廃棄物のマニフェスト管理

賃貸住宅メンテナンスの最強チーム  
**株式会社ハウスクリエイト21**  
 〒121-0816 東京都足立区梅島2-3-15 岩立ビル2F  
**TEL.03-3852-0777 FAX.03-3852-0808**

一期一会いつでもお電話下さい

**滞納家賃を解決します!!**

**実費・着手金無料**

回収した金額の中から一定割合を頂く、完全成功報酬型の報酬体系です。

【受任種類】	【報酬額】
●入居中滞納家賃	回収額の35%
●退去済滞納家賃	回収額の40%
●退去交渉	退去成立後家賃の3ヶ月分(但し、最低報酬額を15万円とします。)
●その他の事件	案件により回収額の10%~50%

※任意交渉の場合

●報酬額には別途消費税を申し受けます。

●内容証明、訴訟、差押え等をご希望の場合は費用が発生しますので、その都度ご相談ください。



弁護士法人  
**コモンズ法律事務所**  
 代表弁護士 降旗 順一郎 (第一東京弁護士会)

〒102-0083  
 東京都千代田区麹町4丁目2番2号麹町陸ビル3階  
 TEL 03-6261-4577 FAX 03-6261-4566  
 Mail: kaiketsu@commons-law.com  
 URL: http://www.commons-law.com

まずは気軽にお電話を！ **03-6261-4577**