

図1 オーナーの目的の例

- ①安全性 建物価値の維持による資本の保護
- ②定期的な収入 繰り返し発生する収入源
- ③レバレッジ 借りたお金のコストを超える
- ④資本の増加 物件の価値を上げる
- ⑤節税 控除など
- ⑥オーナーとしての誇り 保有しているという誇り

4. プランを比較

物件の修繕やリノベーションなどの費用（投資）が、どういった結果をもたらすのかをはかる「費用便益分析」という考え方があります。考え方には実際に簡単で、かけた費用（リノベーションや大規模改修）により、家賃の改善などの程度影響するのか。また、それにより建物価値がどう影響を受けるのかといふ感じます。

「オーナーに対する提案が、説得になつていませんか？」
CPM®では、物件の修繕やリノベーションなどの費用（投資）が、どういった結果をもたらすのかをはかる「費用便益分析」という考え方があります。考え方には実際に簡単で、かけた費用（リノベーションや大規模改修）により、家賃の改善などの程度影響するのか。また、それにより建物価値がどう影響を受けるのかといふ感じます。

物件の修繕やリノベーションなどの費用（投資）が、どういった結果をもたらすのかをはかる「費用便益分析」という考え方があります。

「オーナーに対する提案が、説得になつていませんか？」
CPM®では、物件の修繕やリノベーションなどの費用（投資）が、どういった結果をもたらすのかをはかる「費用便益分析」という考え方があります。

家主が選ぶ

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44回

た考え方です。経験や勘に頼りがちな「提案」だけでは、「説得」になってしまいます。「目に見える「数字」での改善結果を加えることで、客観的な判断材料になります。それが結果的に、オーナー自らが「選択」する「提案」に変わります。

までは、当社でもオーナーに具体的な成果を示さずに、表面的なリリフォームを行った上で家賃を下げるのことや、費用根拠が見えづらいリノベーションを勧めるなど、半ば説

までは、当社でもオーナーに具体的な成果を示さずに、表面的なリリフォームを行った上で家賃を下げるのことや、費用根拠が見えづらいリノベーションを勧めるなど、半ば説

までは、当社でもオーナーに具体的な成果を示さずに、表面的なリ千方百計が、聞き取りの中で、目

の確認を行いました（図1参照）。目的が何かで、目

数字で示す提案

客観的な判断材料が必要

物件そのものの特徴を把握し、Ⅱ近隣の競合を知り、その中のⅢ競争上の優位性を判断し、Ⅳの手残り額、月々の借りて2室のみをリノベーションを下げて募集するDの各パターンの税引き前料を下げて募集するDのパターンです。

図2 【収支分析比較表】

パターン	現状 5.8万募集		A 5.3万満室		B 3部屋リノベ+ 1部屋空き 1,000万円		C 3部屋リノベ+ 5.3万1部屋 1,000万円		D 2部屋リノベ+ 4.8万部屋 700万円	
借入金額	0円		0円		1,000万円		1,000万円		1,000万円	
月間／年間	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)	505,000 6,060,000		505,000 6,060,000		530,000 6,360,000		530,000 6,360,000		523,000 6,276,000	
-リース損	6,000 72,000		6,000 72,000		6,000 72,000		6,000 72,000		16,000 192,000	
-空室損・未回収損	228,000 2,736,000		0 0		65,000 780,000		0 0		0 0	
=純賃料収入	271,000 3,252,000		499,000 5,988,000		459,000 5,508,000		524,000 6,288,000		507,000 6,084,000	
+雑収入	0 0		0 0		0 0		0 0		0 0	
+経費払い戻し	0 0		0 0		0 0		0 0		0 0	
=実行総収入(EGI)	271,000 3,252,000		499,000 5,988,000		459,000 5,508,000		524,000 6,288,000		507,000 6,084,000	
-運営費(Opex)	72,719 872,625		87,493 1,049,917		96,155 1,153,857		99,913 1,198,957		98,812 1,185,738	
=営業純利益(NOI)	198,281 2,379,375		411,507 4,938,083		362,845 4,354,143		424,087 5,089,043		408,188 4,898,262	
-一年間負債支払額(ADS)	297,262 3,567,144		297,262 3,567,144		257,670 3,092,040		257,670 3,092,040		200,769 2,409,228	
-資本的支出	0 0		0 0		0 0		0 0		0 0	
=税引き前の利益(BTCF)	-98,981 -1,187,769		11,245 1,370,939		105,175 1,262,103		166,417 1,997,003		207,419 2,489,034	
税引き前課税所得／月	344,560		557,786		458,432		519,674		455,624	
課税所得=NOI+元金-減価償却費※あくまで目安です。保証するものではありません										
DCR(債務回収比率) DCR=NOI ÷ ADS ※1.4以下の場合、返済方法・運営費・空室対策を	0.67		1.38		1.41		1.65		2.03	
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	73.26%		76.19%		66.76%		67.47%		57.28%	
市場価値(%) NOI ÷ 還元率=市場価値	26,440,000		54,870,000		48,380,000		56,540,000		54,430,000	

執筆者



プロフィール
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る化するなど、コンサル業務を行っている

執筆者
加来不動産
代表取締役
加来 寛氏