

株式会社 週刊住宅新聞社

本社 〒160-0022 東京都新宿区新宿1-9-4 中公ビル
TEL.03(5363)5810 FAX.03(5363)5815 郵便振替口座 00120-5-83424
発行人 長尾 浩章 昭和35年5月10日 第三種郵便物認可

<http://www.shukan-jutaku.com/>

CFネット流 大家実践塾

138

コンサルタントの見分け方

不動産コンサルタントとして現場で働いていると日々不思議に思うことがある。

「このアパートいいですよ! こんな場所ではまず出ませんから、ぜひ買って下さい!」とお客さまに全力で物件購入を勧める営業マン。ただ、残念なことにその営業マン自身は投資物件を何ひとつとして所有していない。

そんないい物件なら自分で買えばいいのに……と、ついつい突っ込みたくなってしまう。

「投資家の気持ち」を理解

実践者ならではの提案も

なるのである。

不動産投資は、実際に自分で購入してからこそわかることが数多くある。高額なローンを組むことへの不安や、空室になった時、また滞納された時の気持ち。

もちろんネガティブな話だけではなく、入居者が決まった時、満室になった時、毎月安定した利益が出ているうちに余裕ができた時などなど、どれだけ正しいことを言ったり、オーナーさん側に立った提案をしているように見えたとしても、結局、自分で運営して

経験が積まない限り、本当の投資家の気持ちや抱えているリスクすべてを理解することはできない。

「このアパートいいですよ!」
私自身は、かれこれ約7年前から、自分のお客さまに買っていたらいいものと同じような投資物件をコソコソと買い続け、区分マンションや店舗付き住宅、1棟アパートまで、幅広く所有してきた。

おかげでオーナー目線として提案ができることに加えて、確定申告も自分で行っていることから、多くの

ず付いてくるが、何かをするることによるリスクよりも、何もしないリスクの方が、今後日本で生きて行く限りは断然高くなるのではないかと感じている。

まずは、収益物件を勧めるコンサルタントが自身でも不動産投資を行っているのか、また、それがどのような物件なのかを確認した上で、パートナーとしてふさわしいのかを判断してみたいかがか。

引き出しを作ることができる。

きつとオーナーさんも投資をしていないコンサルタントより、実際に投資をして経験が積んだコンサルタントの方が心強いし、説得力が違うと思うからである。

誰もが抱く年金不安など

私自身も将来に同じような危機感を持っている。だからこそ、自分の身を守るために収益物件を購入して、コソコソと資産を積み上げているのである。何をやるにもリスクは必

CFネット 不動産コンサルタント 山内

真也(CPM)米
国公認不動産経営
管理士・2級建
築士・不動産コン
サルティング技能
者・宅地建物取引主任者



山内による不動産投資セミナーのご紹介

「これから始める人のアパート投資セミナー」東京・横浜・大阪・名古屋・沼津で開催。(参加費無料) 詳しくはホームページをご覧ください。http://www.cfnetts.co.jp/