



オータニ パパ・マン新聞

— Vol. —

42

株式会社オータニ

TOPICS
01

ご挨拶

謹啓 2月に入り、寒さ厳しい日が続いておりますが、皆様いかがお過ごしでしょうか。2月は旧暦で「如月」です。中国最古の辞書『爾雅(じが)』には、「2月を如となす」と記されており、「厳しい冬が終わり、草木や自然などの万物が動き出す季節」といった意味が込められています。

また、「如月」という名前には、着る物をまだまだ重ねる必要があるという意味が込められているそうです。昔の人は、この時期にまだ冬の寒さが続くことを知り、重ね着をして暖を取って

いたのでしょうか。2月は寒さに負けずに、春に向けての準備を進める時でもあります。まだ体調を崩しやすい季節です。で、健康管理には一層お気を付けてください。

仕事面では、新年度の計画を立てたり、昨年の反省を踏まえて改善策を練る大切な時期でもあります。2月は一年の中で一番短い月ですが充実したひと月になりますよう、皆様のご繁栄とご健勝を心よりお祈り申し上げます。

謹白



TOPICS
02

個人事業主の確定申告 定額減税を忘れずに

昨年、企業の給与支払い担当者を大いに悩ませて話題になった「定額減税」。6月の実施から半年ほど経ったので、すっかり忘れている方も多いのではないのでしょうか。多くの個人事業主にとっては、これから始まる確定申告にて手続きが必要なこの制度、ここでおさらいをしてみましょう。

対象となるのは、納税者本人とその配偶者や扶養家族です。1人につき所得税3万円、住民税1万円の合計4万円が控除されます。所得税については、2月17日から3月17日の確定申告期間に、自身で申請(確定申告書へ記載)しなければなりません。同一生計配偶者や扶養親族分も控除する場合は、その方たちの氏名や生年月日、マイナンバーの記載が必要となります。確定申告で行うのは所得税の控除のみで、住民税については、2024年の第1期分以降の税額から直接控除されているので、別途手続きは不要です。

前年の所得税額が一定額以上だった方は、予定納税の対象となっています。令和6年6月以



降に予定納税額が通知されて、すでに納付されていると思われるが、その場合は本人分に係る特別控除の額に相当する金額が控除されています。

また、令和6年分の所得税に係る合計所得額が1805万を超える方はそもそも定額減税の対象になっていません。

逆に、定額減税額を控除されない場合は、差額分が給付される制度があります。

確定申告や定額減税についてのご不明な点は、最寄りの税務署や税理士にご相談ください。

繁忙期目前。

本格的なシーズンの前にオーナーがやるべきことは

後半

今回は、キャッシュフロー・ツリーにより現状分析をする際の見極めポイントを説明しました。

募集賃料が適正か、空室が決まらない要因は何か、安易に賃料交渉にのっていないか、運営経費の無駄はないか、ファイナンスの見直しが必要ではないか。一つひとつ現状分析をした結果、問題点をつかめたら、次は改善策を検討します。その物件に合った、最適な改善方法があることにも注意が必要です。

キャッシュフローが潤沢な場合は、リノベーションや設備改善などコストをかける空室対策が

可能となります。コストがかかる分、即効性が高いのも特徴です。

そういった物件でも、コストがかからない物件でも共通して留意しなければならないのが以下のポイントです。

入居者募集に影響を与える

メンテナンス

部屋探しの内見時に、「物件の管理状況を見て成約の判断をする」という入居希望者は全体の6割程度といわれます。それだけ物件のメンテナンス（維持管理）が入居状況（稼働率）を大きく左右する要因となっています。入居希望者は内見時に、まずは物件のエントランス付近に到着します。その時に目につく全てが成約の判断を左右することになるのです。ここで問題があれば、いくら室内が魅力的な部屋でも成約には至らないことになるはず。やはり物件も「外見が生命線」。適切なメンテナンスで清潔性を保つことが大切です。稼働状況の良い物件は例外なく良いメンテナンスが行

われています。

パートナーとの関係性の強化

オーナー自身でこれら現状分析や改善の検討、適切なメンテナンスなど全てを行うことは難しいものです。仕事をしながら片手間に専門性が高いことをやろうとすれば、どっちつかずになってしまいます。そこで重要になることは、「パートナー（管理会社）選び」です。良い管理とそうでない場合は、オーナーのキャッシュフローが大きくかわることもあります。しかしここで重要なのは、パートナーのコンサルティング能力はもちろんのこと、パートナーとの関係性であることを認識したいものです。オーナーとともに物件に向き合い、良い点や改善すべき点をはっきり伝えてくれ、現状分析と改善提案をしてくれるパートナーの、時に耳が痛い意見にも向き合う姿勢も必要です。

コストをかけずとも問題点を発見して、改善する方法はたくさんあります。出来ることは

やりつくし、繁忙期を味方につけてより良い賃貸経営行っていくましよう。

キャッシュフロー・ツリー

グロス賃料(満室最大賃料)

▲ 空室損失

▲ 賃料差異

▲ 運営経費

ネット賃料(営業純利益)

▲ ローン支払い

キャッシュフロー(税引前)

みらいすコンサルティング株式会社

代表取締役 今井 基次

CFP®(上級ファイナンシャルプランナー)

CPM®(米国不動産経営管理士)

1級ファイナンシャルプランニング技能士

静岡県浜松市生まれ。東京都在住。

2000年から不動産業に従事し、賃貸仲介、売買仲介、賃貸管理、収益売買仲介、資産形成コンサルティングの経験を経て、2008年から全国の建設・不動産など賃貸管理ビジネスを行う企業に対しての経営／管理業務コンサルティング支援を行う。著書に「ラクして稼ぐ不動産投資33の法則〜成功大家さんへの道は「管理会社」で決まる!〜(筑摩書房)」がある。

About 筆者紹介



オータニ
アパ・マンセンター

不動産に関するトータルサポートは当社へお任せください。

☎ 0836-32-1235

山口県宇部市松島町9番6号

