2017年4月号

さくらパートナーズ通信

◆今月の主な内容

P2　代表挨拶
P2　今月のトピックス
P3　スタッフ紹介
P3　伊東の賃貸住宅需要予測
P4　賃貸管理コーナー
P5　相続相談コーナー
P6　不動産ソリューション
P7　業界ニュース
P8　今月の特選物件

株式会社さくらパートナーズ

静岡県知事（4）第11455号

代表挨拶

「頭は常に柔軟に～何事に対しても固定概念を持たない～」

「昔からこのやり方でやってきた」「こういうやり方が慣例だから」
そういった先入観や固定概念にとらわれないことを私達は常に心がけています。
少子高齢化・公的年金制度への不安など閉塞感が漂う中、自分の生活は自分自身で守っていかなければなりません。
そんな厳しい時代だからこそ、先入観や固定概念にとらわれ可能性を狭めてしまうことを私達さくらパートナーズは致しません。

オーナー様の人生の一大決心に携わる事のできる責任の重い仕事であるからこそ、時代の変化を常に先読みし、高い意識と柔軟な発想で、オーナー様の長期的な収益向上を生み出していくことに力を注いでいきたいと思います。
会社名にも掲げた「パートナー」としてオーナー様と共に歩んでいけるよう、これからも努力し続けてまいりますので、今後ともいっそうのお引き立て、ご指導を賜りますよう心よりお願い申し上げます。

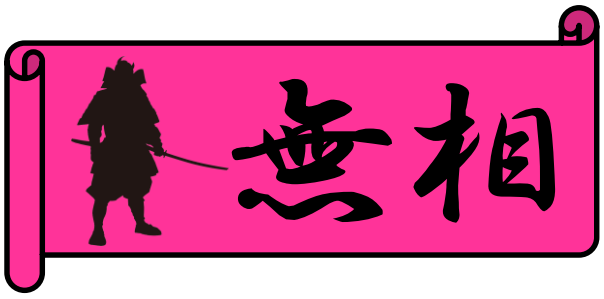
株式会社さくらパートナーズ
代表取締役　廣井重人

今月のトピックス

1月・2月に伊東ショッピングプラザデュオ・アピタ伊東店にて開催させていただいた『家さがし大相談』ですが、好評につき第3回目も開催させていただく運びとなりました！
イベント名はその名も**『さくら無相』**

無料で気軽に相談をしていただきたい、売買・賃貸の相談はもちろん、相続・不動産有効活用のご相談まで、皆様にとって唯一無二の無双の存在でありたいという想いを込めたイベントとなっております。

なお、当社でも税金対策・住宅ローンなど様々な資産運用のご相談を承っております。
ぜひお気軽にご相談下さい。



スタッフ紹介

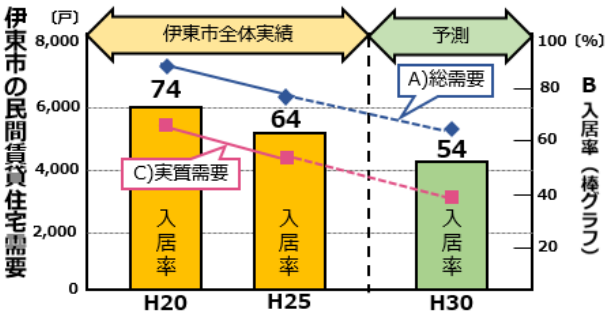
SAKURA Partners
株式会社さくらパートナーズ

氏名	石井浩一
出身地	伊東市
部署	伊東営業所　社長企画支援
入社年月	2016年4月
職歴	アパレル
趣味	合気道
好きな食べ物	刺身（特に寒ブリが最高です！）
好きな言葉	「感謝」 感謝とは、幸せに気づかせてくれるものだと思うからです。
コメント	元気いっぱい、明るく、をモットーに頑張ります！！

伊東の賃貸住宅需要予測

	実績		予測
	平成20年 (2008)	平成25年 (2013)	平成30年 (2018)あと1年後
A)伊東の民間賃貸住宅需要〔戸〕 (対5年前)	7,400	6,400 (▲1,000)	5,400 (▲1,000)
B)入居率〔%〕 (対5年前)	74	64 (▲10)	54 (▲10)
C)実質需要戸数〔戸〕 C = A × B / 100	5,476	4,096 (▲1,380)	2,916 (▲1,180)

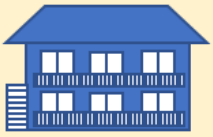
（総務省データによる）



家賃5万円/月×6戸

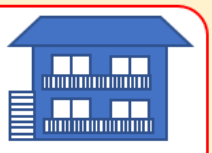
		平成20年	平成25年	平成30年
入居部屋数（入居率%）		5戸 (83%)	4戸 (67%)	3戸 (50%)
オーナー様収入	万円/月	25	20	15
	万円/月 (対H20年)	300	240 (▲60万円)	180 (▲120万円)

決断の時!!



所有全
10戸

買増し
＋



家賃5万円/月×4戸

		平成30年
入居部屋数（入居率%）		5戸 (50%)
オーナー様収入	万円/月	25
	万円/月 (対H20年)	300 (0万円)

賃貸管理コーナー

全国の即実践出来る　退室対策事例紹介！

•空室対策に取り組んでいるオーナー様は多いですが、退室対策に取り組んでいるオーナー様は意外に少ないものです。
•㈱船井総合研究所　賃貸管理ビジネス研究会での全国のオーナー様の退室対策事例を４つご紹介します。

- （１）長く入居している入居者へ水まわりのクリーニングをサービス
- （２）防犯カメラの設置など安心、安全な住環境をサポート
- （３）洗浄便座、ＴＶドアホン、室内物干しのなかから１点プレゼント
- （４）２年入居で大阪１泊２日、４年で東京１泊２日チケットプレゼント

（１）ルームクリーニングチケットサービス

・賃貸で長く入居してくれているのは嬉しいけど、水回りをキレイに使っているのか心配…。
・いい入居者さんだから、何かサービスしてあげたい。だけど家賃は下げたくない…！

それなら！

（２）防犯カメラの設置

（３）設備１点プレゼント

温水洗浄便座

室内物干し　2個
設置場所は窓付近になります。

TV　ドアフォン

（４）リゾートの旅プレゼント

プレミアムツアーご招待！

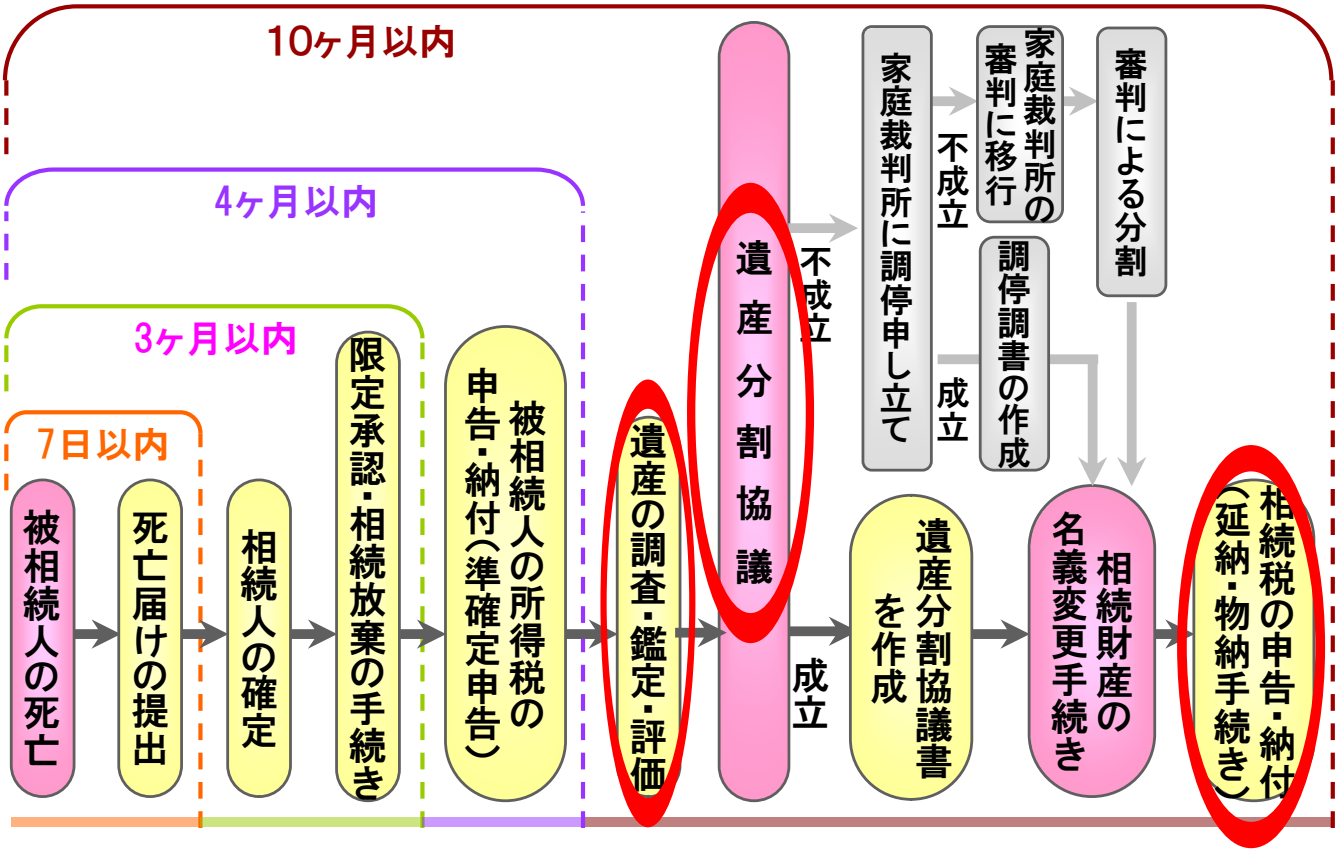
入居者の退去によって、空室だけではなく募集のための原状回復費用等の費用負担や募集賃料を今までより下げなければならないといったリスクを負うことにも繋がります。
弊社では「長く住んでもらう」ことを目指し、賃貸経営をサポート致します。
何かございましたら何なりとご照会ください。

相続相談コーナー

Q．もしもの時の安心。相続手続きのポイントは？

相続はある日突然やってきます。悲しみも癒えぬうちに名義変更など７０以上の煩雑な手続きをしなければなりません。安心して相続していただくために、相続手続きの流れと主なポイントを整理してみました。

<相続手続きの主な流れ>



【ポイント】相続発生前の留意点と生前対策

残されたご家族が慌てないために、「争続」を防ぐために、財産をしっかり承継していくために、最も大切なことが**事前の準備**です。具体的には**遺言書**を作ることです。

節税や遺産分割対策、納税対策として生前贈与するなど、様々な対策方法があります。まずは適切な財産評価を算出します。特に土地の評価は、一つ一つ個性があるため、とても難しいものです。適正な評価額を算出するために、専門家選びも大切です。

不動産ソリューション

~資産は自ら守り、増やす時代へ~
変化し続ける時代の不動産組み換え対策！

不動産はもはや、保有し続けるだけでは、大きな時代の波を乗り切ることができなくなってきました。不動産の価値はその不動産が産み出す収益力によって決まります。
将来を見据えて、より多くの収入を生み出す優良な資産への組み替えや、再利用のための投資を行うことで資産を増やし、承継する時代に入っています。不人気エリアの物件を売却して、人気エリアの物件を購入する。地方の物件を売却して都心の物件を購入するなどの不動産の組み換えはよくありますが、今回は修繕費用のかかる物件を売却して、土地は小さくなりましたが、メンテナンスのされた人気エリア物件に組み換えたケースで考えてみます。

「これから修繕等で費用がかさむ物件を、思いきっていい物件に買い換えたい！」

＜Before＞

築３０年のRC造、総戸数２４戸のマンションを保有。間取りは２DKですが、設備投資をしてこなかった為、家賃を安くして入居を促進。しかし、空室が目立つようになり、建物も劣化が進み改修費に費用がかかるようになる。リノベーションすれば家賃は上げられる物件だが、資金がない。このマンションを売却し収益性の高い物件の買い替えを検討。**7200万円で売却**

＜After＞

土地は小さくなりましたが、人気のあるエリアでメンテナンスがしっかり行われている築20年の総戸数１０戸のマンションを購入。結果、これからかかるであろう修繕費に費用をかけることなく、安定した収入を得ることのできる不動産に買い替えることができました。

７500万円で購入

所有物件のなかで、資産の状況確認と将来に向けた”棚卸し”が、優良な資産承継のポイントです！

キャッシュフローの変化

	現在	将来
所有物件	○	◎

	現在	将来
所有物件	◎	○

	現在	将来
所有物件	△	○または△

	現在	将来
所有物件	×	△または×

対策の方向性

- 維持
- 維持・投資 または売却・買換え
- 維持・売却・買換え

所有不動産の現在と将来の価値を、収支（所得税対策・CF対策）・評価（相続税対策）の両面で推測します。
推測結果に合わせ、最適と思われる資産の状態を形成していきますが、数値化できない不動産の背景（価値に関わらず、残す必要がある資産）を考慮して対策を決定します。

業界ニュース

㈱船井総合研究所
賃貸管理ビジネスチーム
グループマネージャー
松井哲也

進むネットでの部屋探し、供給過剰、飽和する空室物件
キーワードは「ユニーク！」
ネット検索で選ばれる特徴を創る、たった１つの物件づくり！

住宅土地統計によると公営、都市再生機構、官舎、社宅（給与住宅）以外の民間（企業、個人）が建てる賃貸住宅は全国でおよそ1,600万室。空室率20%で想定すると全国で約320万室が空室ということになります。一方、インターネット上の賃貸不動産のポータルサイトの全国の掲載物件数に目を向けると、「Ａ」サイトでは643万室の空室公開、掲載店は３万店。「Ｂ」サイトでは８００万室の空室公開、掲載店は２万店という状況になっています。勿論一つの部屋が複数公開されている場合も多いですが、ネット上の空室物件は増え続けています。今では部屋探しのお客様は多くの時間をかけて自分に最適な物件探しをネット上で行っています。そのなかから、気に入った物件をネットで問い合わせして来店します。来店する店は今や２店舗に満たない状況です。ネット上で部屋探しが完了してしまいます。更に今年の２～３月期は新築の供給も多く、入居が決まらない新築物件は家賃の下落がはじまっています。これからの賃貸経営のポイントは借り手市場に合った賃貸経営に転換出来るかです。

具体的には次の３点です。

1．それでもネット検索で選ばれる物件づくり

キーワードは「ユニーク」たった一つの、他にはない…つまり「お値段以上」の物件づくり。家賃が同じであれば、おしゃれ、綺麗、設備充実、広い、間取りが良い、初期費用が安いサービス充実・・・選ばれる特徴があることです。例えば、家賃５万円で６ヶ月空いている物件があったとします。何もしなければ、さらに６ヶ月空いてしまう可能性は大ですので、５万円×６ヶ月で３０万円の損をしてしまいます。ならば、いっそのこと３０万円かけて「ユニーク」な物件づくりに挑戦してみるのはいかがでしょう。身近な管理会社の提案に耳を傾けてみるのも一つの手です。経営は一人では出来ません。その部屋が５万円を頂戴するに値する商品になれば、入居者が決まるのは時間の問題になります。

2．部屋を貸すことをサービス業とする

「入居者」を「お客様」ととらえ、常にサービスを心がけないと満室経営は続けられないと肝に銘じてみましょう。長く住んでもらった方が **安定経営**に繋がります。入居者の満足度を確かめたり、退去理由を把握します。永遠に売れ続ける商品はありません。今売れているものも、いずれは売れなくなります。今人気の設備も間取りもいずれは当たり前の設備になります。売れている時、貸している時だからこそ、次の一手を考えましょう。今の家賃を維持するためには、常にその家賃にあった商品やサービスを提供することが大事です。

3．事業の経営者という意識を持つ

賃貸経営の基礎知識（特に事業としての中長期の視点や収益性や安全性の視点）をしっかり身につける事です。商売の基本は「数量」×「単価」です。賃貸経営の場合、入居率×家賃単価です。

*入居率が100%・家賃単価が90%であれば売上げは▲10%
*入居率が90%・家賃が100%であれば売上げは▲10%。
*その両方が90%になると売上げは・・・90%×90%＝81%で▲19%

空室は損であると意識し、常に満室になるように努力しましょう。**一番高い家賃設定を目指す賃貸経営から、１棟あたりの収益の最大化を目指す家賃の設定を目指しましょう。小売業では一時的にキャンペーンやセールを当たり前のように行い収益最大化を行っています。**
情報を収集し、成功事例を学び実践し、借り手市場に合った賃貸経営が出来るか否かが安定経営のポイントになっています。

今月の特選物件

伊東市 中央町

アパート 利回り 20.60%　　**価格 3,200 万円**

物件概要

・交通：JR伊東線伊東駅まで徒歩６分
・建物構造：鉄筋コンクリート造　4階建
・土地面積：149.75㎡
・建物延床面積492.88㎡
・築年数：昭和44年5月

おすすめポイント

伊東の商業施設の中心に位置しています! 築年数は古いですが高利回りです!!

※利回りは掲載時点の満室時想定表面利回りです。現況や賃料等は担当までご確認ください。
また当紙面がお手元に届くまでに売却済となることがありますが、予めご了承ください。
掲載している以外の物件もご紹介できますので、お気軽にお問合せください。

不動産のことなら **さくらパートナーズ** にご相談ください！

【伊東店】
静岡県伊東市玖須美元和田716-461
TEL：0557-35-9157
FAX：0557-35-9168

【函南店】
静岡県田方郡函南町間宮350-10
TEL：055-979-5575
FAX：055-979-5576

営業時間　10：00～17：00　　定休日：毎週水・木曜日・年末年始
http://www.sakura-partners.co.jp/