



2018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

代表挨拶

主観を捨てる ～共感こそが最大の武器になる～

近年、海外ではリーダーに求められる資質やスキルとして、カリスマ性や牽引力より「empathy(共感力)の高い人」が重要視されています。辞書によると共感とは「sympathy(共感)」のほうが一般的で、日頃、自分達が自然にしていることです。

Sympathy(共感)とは相手の感情を感じ取り、それによって自分自身の感情を動かされることをいいます。

Empathy(共感力)とは誰かに自分を重ね合わせ相手のシチュエーションを理解することをいいます。

共感力を磨くには相手に関心を持ち、何を考えているのかと自分の主観を入れず、相手に寄り添って話を聞くことが重要なのだと私は考えております。



私達さくらパートナーズはオーナー様、お客様に寄り添ってまいります。そして最善の提案をさせていただきます。

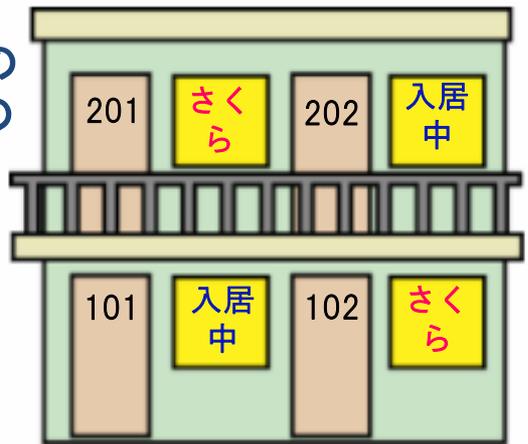
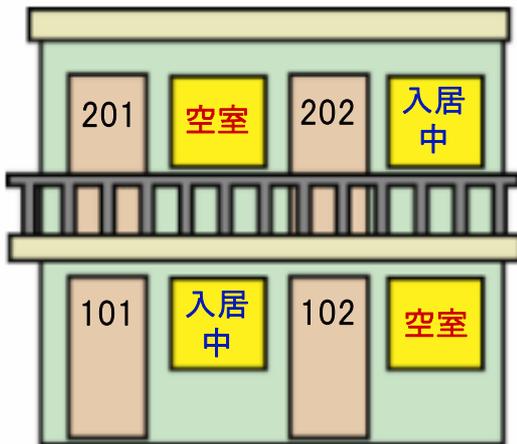
株式会社さくらパートナーズ
代表取締役 廣井重人

今月のトピックス

マスターリースとは？



例として
全4部屋の
アパートの
場合



102,201号室が空室で困っている...
空室が増えると家賃収入が減っていくばかり...

空室だった102,201号室を弊社が借りて満室に！！
翌月からオーナー様の家賃収入が増えます！！

相談無料です！ お気軽にお問合せください！

スタッフ紹介



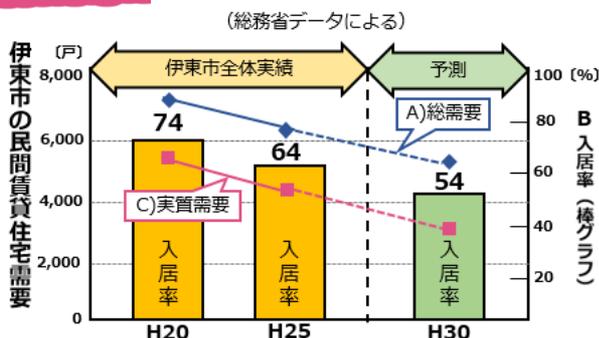
氏名	坂本 力也
出身地	伊東市宇佐美
部署	不動産営業
入社年月	2018年1月
職歴	化学工場勤務
休日の過ごし方	釣り オオクワガタ飼育
コメント	前職では、スマートフォンなどに使用される部品を製造しておりました。 私は営業担当として、お客様、オーナー様の将来を常に創造し、常に考え言葉にして伝えなければならないと感じております。 入社して間もないですが、さくらパートナーズに関わる全ての皆様に安心を与えることができるよう日々精進してまいります。



SAKURA Partners
株式会社さくらパートナーズ

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供給〔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)



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

2018年 目指すべき事業戦略

(1) 貸し方革命！ 新しい“不動産テック仲介”へ！

② 24H365日web・SNSから
写真・動画で部屋探し



<地域ポータル>
地域1番高品質
物件看板告知

<ターゲットweb>
地域1番実績
ターゲット専用物件

③ LINE、チャット、メールにて反響対応



④ webで内見できる、
簡単な手続きでセルフ内見



① 物件情報を365日入力・更新



⑤ web申込・IT重説・カード決済



→お部屋探しの利便性！ 在宅で、検索しやすく、問い合わせしやすい形へ今後変貌していく。
新しい貸し方に対応すべき、先進の賃貸仲介・管理会社との連携。

(2) “資産管理・資産運用”への展開！

① 所有物件・入居率95%の“空室対策（入居促進・退去防止）”

② 家賃を下げない（戻せる）“再生リノベーション”

③ 物件価値向上を目指す“建物メンテナンス・大規模修繕”

④ 自身の“ビジョンを叶える資産運用・管理”

Before: 大手サプリース (建築から10年間を試算)

項目	金額	備考
総売上	178,240,000	
総売上	178,240,000	
総売上	178,240,000	

After: 自社管理切替 (建築から10年間を試算)

項目	金額	備考
総売上	178,240,000	
総売上	178,240,000	
総売上	178,240,000	

現状のサプリースでは 2400万円

【CFシミュレーション】

管理切替+リノベ 入居率95% 3400万円

【経営改善シミュレーション】

項目	金額	備考
売上	1,000,000	
経費	1,000,000	
利益	0	

【リフォーム費用検討】

項目	金額	備考
総売上	1,000,000	
経費	1,000,000	
利益	0	

長期修繕計画

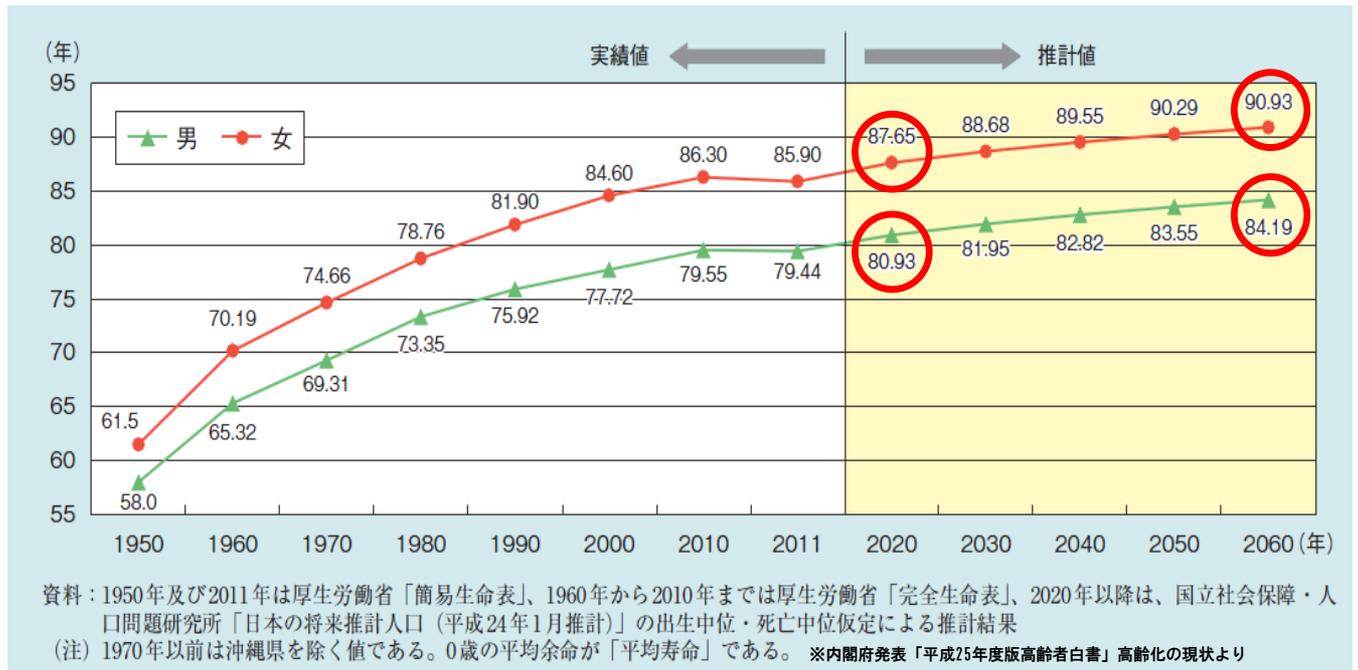
年度	項目	金額
2018	修繕費	100,000
2019	修繕費	100,000
2020	修繕費	100,000

→現状の家賃収入・物件価値向上を進めながら、将来に向けて自身の資産に関して、どう管理・運用していくのか？ 考慮して対策をうっていく必要がある。

相続相談コーナー

Q.相続対策は早い方がいい、と言われますが、どのタイミングではじめるのが良いですか？

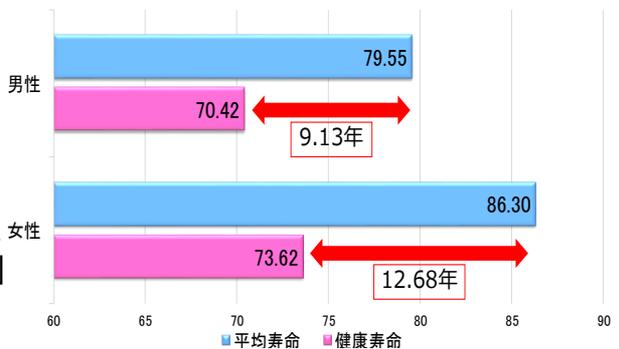
もし、あなたやあなたのご家族が、相続を意識し始めたら、**すぐにでもはじめる必要があります**。これは、円満な相続を行うために、何か対策を打とうとした場合、「相続する人」が元気である（正常な判断ができる）必要があるからです。



「平均寿命」と「健康寿命」の差は、10年超！！

特に、今の日本の社会では、高齢化が進み、寿命が伸びたことで「長生き」がとても身近になっています。ただし、一方で長生きはしても晩年は病院や高齢者施設で過ごす、といったケースも同様に増えています。なんと、女性では10年以上も「心身ともに健康で自立した生活が“できない”」時間があるのです。

もし、そんな状況になってから相続対策をしようとしても、当人に判断能力がない状態では、事前に資産を売却したり、たとえば空室対策に費用をかける、ということも難しくなります。



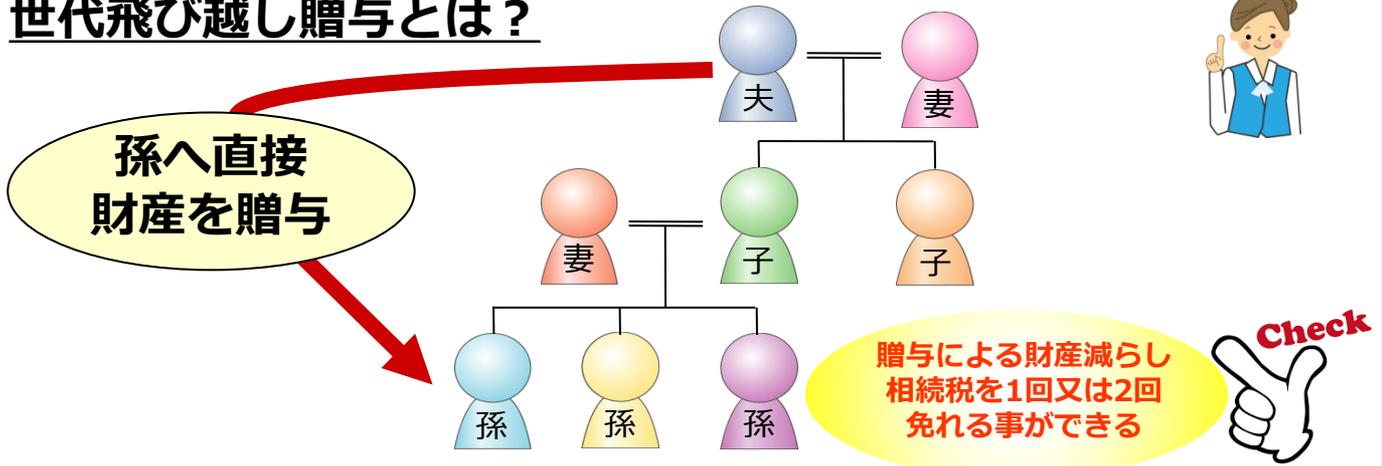
より良い相続対策の準備には、いつ健康でなくなっても良いように、できるだけ早めに対策をすすめることをお勧めします。もし「何から始めればいいのかわからない」「できるだけ人に知られず相談したい」という場合は是非下記よりご相談ください。

不動産ソリューション

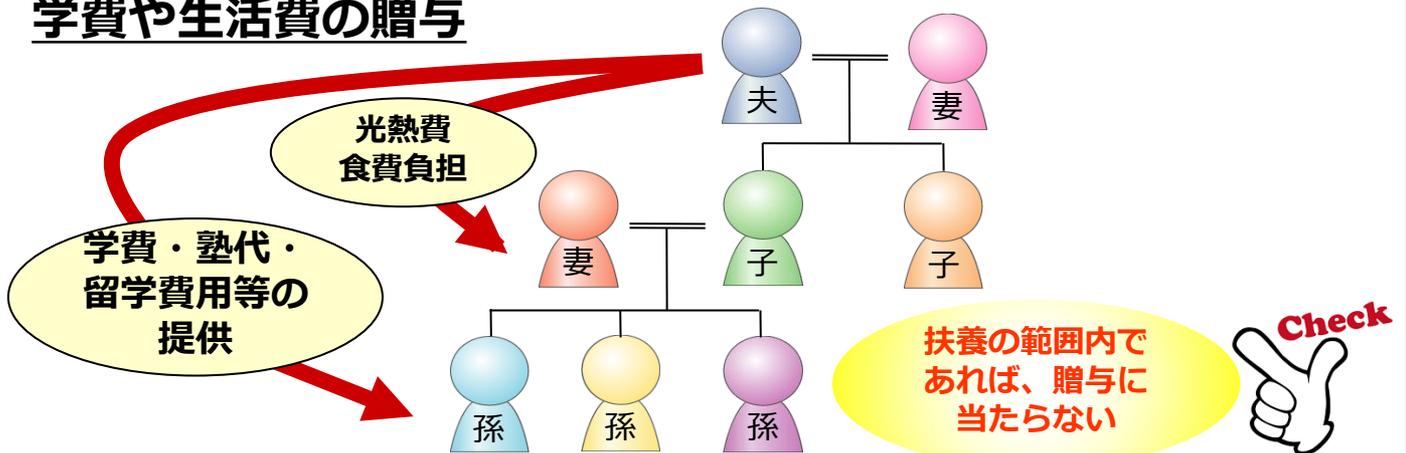
今すぐチェック！相続対策実践編 ～世代飛び越し贈与～

お孫さんがいらっしゃる場合、すぐに実践できる将来対策をご紹介します。

世代飛び越し贈与とは？



学費や生活費の贈与



相続税法21の3①二

夫婦や親子、兄弟姉妹などの扶養義務者から生活費や教育費に充てるために取得した財産で、通常必要と認められるものについては贈与税の課税価格に参入しない。

(注)「扶養義務者」とは、法律上、配偶者、直系血族及び兄弟姉妹並びに三親等内の親族で家庭裁判所の審判を受けて扶養義務者となった者をいいますが、これらの者のほか、三親等内の親族で生計を一にする者もこれに含めて取り扱うものとする(相続税法1の2一、相続税法基本通達1の2-1)

相続税法基本通達21の3-4

相続税法第21条の3第1項第2号に規定する教育費とは、被扶養者の教育上通常必要と認められる学資、教材費、文具費等をいい、義務教育費に限らないのであるから留意する。

相続税法基本通達21の3-5

相続税法第21条の3第1項第2号の規定により生活費又は教育費に充てるためのものとして贈与税の課税価格に参入しない財産は、生活費又は教育費として必要な都度直接これらの用に充てるために贈与によって取得した財産をいうものとする。したがって、生活費又は教育費の名義で取得した財産を預貯金した場合又は株式の買入代金もしくは家屋の買入代金に充当したような場合における当該預貯金又は買入代金等の金額は、通常必要と認められるもの以外のものとして取り扱うものとする。

実際にかかる学費・生活費を非課税で贈与することができます。実際に大学を卒業するまでの教育・養育費用は、2,000万円弱～3,000万円程度、とされています。これらの費用を「親→子→孫」という贈与ではなく、「親→孫」と直接お孫さんに贈与することで、贈与税がかからず相続対策にもなります。

これからの賃貸仲介・管理業 2018年時流予測

今号は全国の先進的な賃貸管理会社が集う(株)船井総合研究所 賃貸管理ビジネス研究会年次総会での、2018年時流予測からの取るべき戦略講座からの抜粋です。ぜひオーナー様の2018年の目指すべき戦略のご参考にして頂ければと思います。

(1) 部屋探しの期間短縮化・非来店型契約の増加

- リクルート住まいカンパニーが『2016年度 賃貸契約者に見る部屋探しの実態調査（首都圏版）』を発表。部屋探しから契約までの期間が、平均**18.7日**と過去9年間で最短。「一人暮らし・学生」に限定すると平均8.4日間とさらに短くなる。
- 全世帯で、1～30日未満に部屋を契約したという回答を合わせると、全体の8割を占める。過去の調査結果を見ると2015年22.1日、2014年が22.8日で、益々短縮化が進んでいる。
- 部屋探しする際に訪問する仲介店舗の数は平均**1.6店舗**。2店舗以下だと72.9%を占める。また9.9%が訪問しないという回答だった。
- 内見した物件数は平均**3.1物件**で、**8.8%**が内見していない。店舗や物件に足を運ばずに入居する部屋を決めている人が**1割弱**いる。世帯別に比較すると、来店と内見をしない割合が高いのは「学生」で、どちらも15%を超えていた。一都三県の賃貸住宅に住む18歳以上を対象。



(2) 貸家着工数の減少・融資基準の厳格化

- 国土交通省・貸家着工件数が2カ月連続（2017年6、7月）で減少。金融機関の貸付条件が厳しくなっていることが背景にある。土地を保有している場合でも賃貸住宅の事業環境を加味しエリアによっては賃貸住宅建設の融資をしないケースも出てきている。A Iを活用した不動産情報システムを導入するなど、銀行の融資姿勢に変化が出てきている。
- 2017年7月の新設住宅着工件数、貸家が6月前年同月比で**3万6365戸**と、**3.7%**の減少。うち、民間資金による貸家は**4.5%減の3万2959戸**。5月までは前年同月比で7カ月連続の増だったのが、減少に転じている。銀行の融資姿勢の変化が要因の一つと言えそう。
- 土地を持たないサラリーマン投資家（年収500～700万円前後）によるフルローン、オーバーローン層の融資は厳しくなっている。手持ち資金なしの投資家に融資がつかなくなっている。自己資金を10～15%程度入れるのが普通になっている。



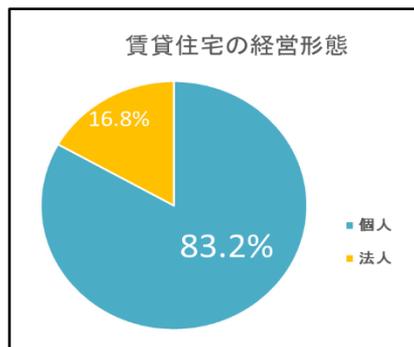
(3) 経営難物件の増加

- タスの賃貸住宅市場レポートにて、住宅・土地統計調査から、全賃貸住宅ストック（在庫）に占める「経営難等物件」の割合を推定。首都圏の**19～30%**の賃貸住宅が「経営難等物件データ」となっている可能性があることがわかった。
- 「経営難等物件データ」とは、資金難などにより管理会社に管理を委託できず、仲介手数料さえ払えない経営状態の家主の賃貸住宅のことを指す。そうすると、不動産会社の顧客ではなくなるので、レインズなどのデータから抜け落ちることとなる。
- 2025年以降は首都圏における世帯数の減少が始まるため、さらに「経営難等物件データ」は増加すると考えられ、いかに長期入居してもらうかが賃貸の安定経営の鍵となるとみている。
- 住宅・土地統計調査から空室率を算出すると、全国平均でも20%超、厳しいエリアでは30%を超える地域もあるため、『経営難等物件』については、今後全国で増加の一途をたどると考えられる。

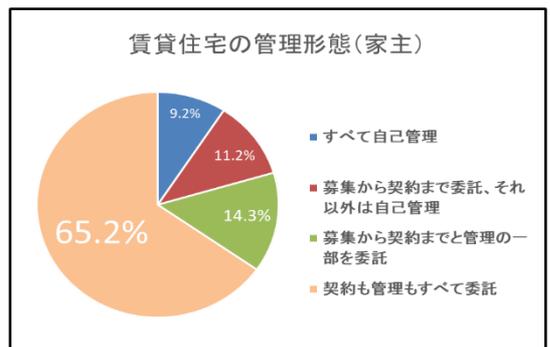


<賃貸住宅の管理・経営形態>

賃貸住宅の経営形態



賃貸住宅の管理形態(家主)

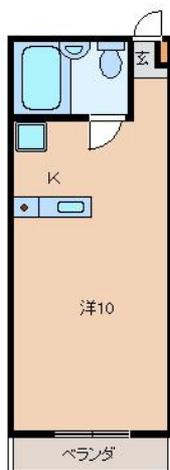


今月の特選物件

伊豆の国市三福

アパート 利回り **9.41%**

価格 **10,500万円**



物件概要

- ・所在地：静岡県伊豆の国市三福
- ・交通：田京駅 徒歩10分・建物構造：RC 3階建
- ・築年数：平成3年12月（築26年）
- ・延床面積：826.48㎡

おすすめポイント

★田京駅まで徒歩10分

★生活利便性よし

※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/>

