



2018年5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

常に明るく前向きで、夢と希望を抱いて、素直な心で
～社員全員がこの心を抱けた時、更なる進化を遂げていく～

まず、仕事や人生で成功を収めたいのなら“常に明るく”なくてはなりません。明るい人の周りには人が集まり、“チャンス”も集まります。同時に“常に前向き”であることも忘れてはなりません。“常に明るく”していることによって訪れた“チャンス”を活かすためには“常に前向き”であることが欠かせないのです。

そして“夢と希望を抱くこと”を忘れてはなりません。持つのではなく抱く、簡単に置くのではなく絶対に離さないという気概が必要です。

最後に“素直な心”を持ち、謙虚で感謝の心を忘れず努力をします。素直な心とは、自分自身の至らなさを認め反省し、そこから努力をする謙虚な姿勢であり、本当に進化する人は、素直な心で人の意見をよく聞き、常に自分自身を見つめることのできる人だと私は考えます。



私達さくらパートナーズも常に明るく前向きで、夢と希望を抱いて、素直な心で進化し、オーナー様の夢と希望を安心して託していただける企業へと成長してまいります。

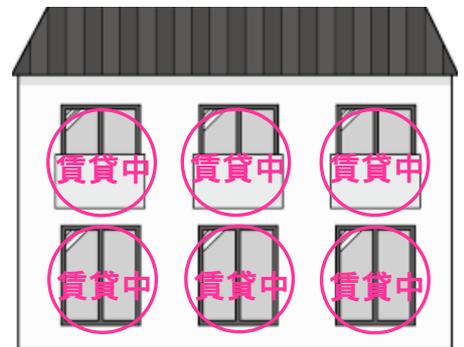
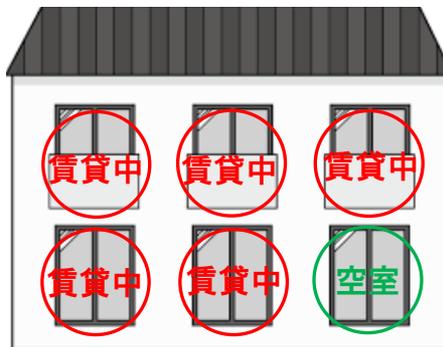
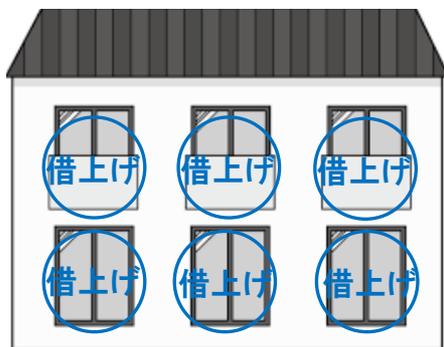


株式会社さくらパートナーズ
代表取締役 廣井重人

今月のトピックス

一括借り上げ(サブリース)問題

実例：(大手ハウスメーカー 一括借り上げ) 1棟6部屋 30万円のアパート(1部屋5万円)



一見満室に見えますが…このアパートの(借り上げ賃料)オーナー様の収益は23万円でした…

これは1部屋が空時よりも低い収益となっております。そこでさくらパートナーズに任せていただいたところ…

さくらパートナーズの管理手数料率は5.14%！オーナー様は月々28.5万円の収益になりました。月々5.5万円アップ！1年で66万、10年で660万

相談無料です。お気軽にお問合せください！



スタッフ紹介

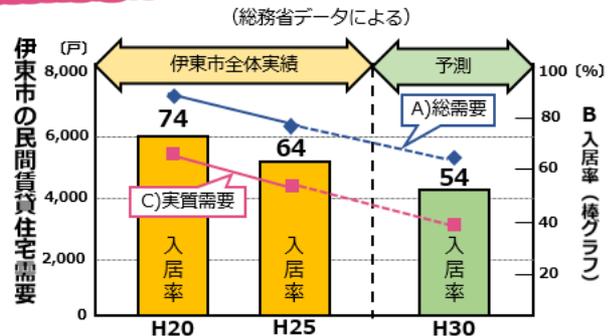


SAKURA Partners
株式会社さくらパートナーズ

氏名	坂本 隆輔 (さかもと りゅうすけ)
出身地	静岡県 伊東市
部署	不動産売買
入社年月	2014年2月 (5年目)
職歴	伊東高校 → 専修大学 → さくらパートナーズ
趣味	料理・海外サッカー事情調査
好きな食べ物	和食全般
好きな言葉	速度を上げるばかりが人生ではない。
コメント	相手の気づいていない問題点を見つけられるように日々努力しています。

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)

まだ間に合う! 繁忙期終盤・入居促進対策ベスト3

2018年の繁忙期も終盤に入っていますが、まだ間に合う入居促進対策ベスト3をお伝えします。(株)船井総合研究所 賃貸管理ビジネス研究会での全国の入居促進事例の中で、ベスト3が以下になります

(1) 初期費用完全ゼロ (入居時・退去時に費用が掛からない)

→初期費用をまったく無くし、入居者さんから月々会費で賄うプランです。

(2) 早割・学割・女子割・アンダー35歳割 (時期・ターゲットでの特定割引)

→携帯電話・旅行業界では当たり前ですが、賃貸業界ではまだ少ないプランです。同じ条件の物件なら、少しでもお得な物件を。

(3) 飾りつけ賃貸 (リフォームが間に合わなくても大丈夫)

→設備交換、リフォームが間に合わなくても大丈夫。100円ショップで30アイテムほどの飾りつけ小物を用意し見栄えを解決。「住む」イメージが湧きます。

【初期費用完全ゼロ】

【飾りつけ賃貸】

【飾り付け物件の室内図】



【早割・早得】

飾り付け内容

- 敷きマット 3枚 (玄関用、トイレ用、洗面用)
- スリッパ 2組 ※スリッパ・マットは汚れが目立ってれば補充
- 消臭剤 3個 (水回り) ※消臭剤は消耗品の為、詰め替え用随時補充
- タオル 3枚 (トイレ、洗面所、浴室)
- キッチン小物 3点 (調味料ケース1個、カゴ、ランチョンマット)
- 写真立て 2個 (玄関、室内)
- シャンプーボトル2個 (水回り)
- フェイクグリーン吊るす&巻くタイプ 6本 (室内カーテンレール、蛇口)
- フェイクグリーン観葉植物タイプ 3個 (玄関、浴室、洗面所)
- 排水口用シール2枚 (浴室、キッチン)

相続相談コーナー

相続対策成功事例

相続対策には計画的な資産形成が欠かせません。今回は管理会社を活用して成功した実際のオーナー様の資産形成の事例についてご紹介します。

【事例その1】

【オーナー様情報】

- ・自家用地兼賃貸物件（自宅+貸家4件+アパート10世帯）
- ・アパート16世帯

Before

賃料収入	2,000万円
手残り	200~400万円
現金	1,000万円
不動産	3億円
保険	? 円
株	? 円
資産総額推定	3億円弱 ⇒ 相続税推定7,000万円

相談当時、約900坪の自宅のある土地内の賃貸物件と別で所有しているアパートの賃料収入が2,000万円、手残りは200~400万円ほど。現金は1,000万円であったが、資産額想定3億円となり、相続税は7,000万円という状況であった

After

現金	700万円
不動産	1.5億円
	5~6億円
▼負債（借入）	8億円
	ほぼ0円 ⇒ 相続税0円

自家用地兼賃貸物件内にある貸家4件とアパート10世帯を取り壊し、8億円のマンションを建設。日本政策金融公庫から金利2%にて借入れ、利回り8%、税引き後手残り1,600万円。8億円に及ぶ借入により相続時には大幅な節税となった

管理会社とオーナー様ご子息とで連携し、オーナー様に提案したことで投資効果を実現

【事例その2】

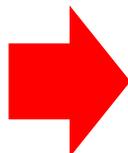
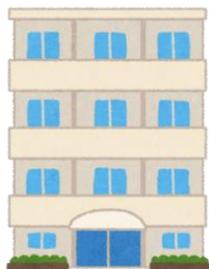
【オーナー様情報】

相続税対策として8億円のマンションを建設。日本政策金融公庫から金利2%にて借入れ、利回り8%、税引き後手残り1,600万円にて運用していたが、経年によりキャッシュフローが悪化している状況でした。

After

9,800万円の物件を購入し、減価償却を発生させることを管理会社より提案。借入期間の延長も含めて、キャッシュフローが改善。また、マンションは4億4千万円にて売却（不動産鑑定士にて鑑定）

年間1,600万円の税引き後手残り
2億4千万円ほどの収入を得た。



不動産ソリューション

増え続ける空き家問題 運用手法のメリットとデメリットについて

日本で増え続ける空き家。問題解決に向けて行政も介入を始めています。日本で空き家問題が解決しない原因は ①心理的問題 ②税制的問題 ③需給問題 と言われています。また、空き家率は地方で高くなっていますが、空き家数に注目すると人口の多い地域で多くなるのは当然で、大都市を含む都府県の空き家数は全国840万戸のうちなんと240万戸にも上ります。それらの空き家の中には、急に親から相続した・予期しない転勤が決まった、等様々な理由で家を持て余している方も少なくありません。今回は空き家を活用する手法と、そのメリット・デメリットについてまとめました。

	手法	メリット	デメリット
1	売却	<ul style="list-style-type: none">・手早くまとまった額の資金が得られる。・不動産の維持管理にかかる手間とお金（固定資産税の支払い等）が不要。・居住用不動産の売却控除の特例がつかえる。・リフォームすることで物件価格を上げることができる。	<ul style="list-style-type: none">・愛着ある家を手放す、という精神的不安。・希望価格で売れないこと、譲渡税がかかる場合あり。・自宅に戻れない、子供に贈与、相続など承継できない。・現金化することで課税評価が上がる。
2	賃貸	<ul style="list-style-type: none">・自宅を手放さず、家賃収入が得られる。（固定資産税の支払いが可能）・将来、子供に贈与、相続させることができる。・まとまった額の現金が必要な場合は、不動産を担保に融資を受けたり、売却が可能。・定期借家契約にすることで、売却や親族の入居も可能になる。・リフォームすることで家賃を上げることができる。・賃貸にすることで課税評価額が下がる。	<ul style="list-style-type: none">・空室、建物老朽化、管理など賃貸経営のリスクあり。・貸す場合にリフォーム費用や維持管理コストがかさむ。・途中で売却を考える場合には、居住用不動産に適用される課税の優遇措置（特別控除額や軽減税率）が受けられないケースがある。
3	空き家のまま	<ul style="list-style-type: none">・いつでも賃貸、売却、親族の入居が可能。・将来、子供に贈与、相続させることができる。	<ul style="list-style-type: none">・固定資産税がかかる。・雑草、換気の問題など空き家リスクがあり。
4	空き家管理	<ul style="list-style-type: none">・空き家リスクである雑草、換気、ポスの維持管理が解決。・貸したい、売りたい、住みたいときに良い状態で引き継げる。	<ul style="list-style-type: none">・管理費用がかかる。
5	その他活用	アパート・ハイツを新築し賃貸経営、駐車場（コインパーキング）経営、太陽光発電運用、資産の組み換えなど。	



(株)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

賃貸住宅サブリース契約の実態① ～サブリース契約について考える。問題提起編～

2018年1月衝撃的なニュースが飛びこみました。女性専用シェアハウス運営会社がオーナーに対する賃借料の支払いを突然停止しました。運営会社は、主にサラリーマン投資家にシェアハウス用の物件を販売し一括借り上げ。女子学生を中心に部屋を貸しオーナーにサブリース料を支払っていましたが、自社での土地仕入、建築にいける融資が厳しくなった関係で、販売が進まず、そしてサブリース賃料の支払いができなくなったといえます。

また記憶に新しいところでは、昨年大手アパートメーカーが、相続対策のための「アパート建築+サブリーススキーム」にて、長期的に需要が見込みづらい立地での建築、家賃が下がらない（上がる建築提案）、借上げ期間内での家賃の減額などにより、オーナーから集団訴訟提訴、実名報道が続きました。ともに、投資によるアパート建築、また販売からのサブリースですが、実際賃料の支払い停止や、サブリース期間内での大幅な家賃減額が問題になっています。もちろん、オーナーの資産状態を理解し、きちんと物件収益を上げ、良心的な借り上げ率から正しく経営代行を行っているサブリース会社（PM会社）は多くありますので、ここでは、改めて賃貸住宅のサブリース契約について実態を考えていきたいと思います。

一般的なサブリース契約と管理契約

項目	サブリース	管理契約	備考
家賃	80～90%	95%	家賃下落
礼金	なし	あり(0~1か月)	
更新料	なし	あり(0.5か月)	
原状回復費用	あり(指定業者)	あり	
空室保証	あり	なし	募集期間は賃料なし
滞納保証	あり	なし	
その他	オプションでの定額支払が多い(大規模修繕等のオプション)	都度、工事見積もり	

サブリースとはサブリース業者（建築会社・不動産会社等）が、オーナー様と包括的な賃貸借契約を行うことにより、オーナー様の代わりに賃貸経営を行うシステムのことです。一括して契約することでオーナー様にとっては賃貸経営で日々決断する煩わしさが無い一方、そもそもサブリース業者との契約内容によっては大きく賃貸経営が左右されるということが起こりやすい契約方式です。また、その分サブリース業者に経営のリスクがかかるため、費用は一般の管理契約よりも割高になります。

サブリースのメリット

- ①一定金額の賃料が安定して支払われる。
- ②空室期間の家賃も保証。
- ③一括管理の為、知識が無くても賃貸経営が出来る。
- ④賃借人に対する対応はサブリース会社が行う。
- ⑤物件運営の負担を大幅に軽減できる。
- ⑥賃借人退去後の原状回復もサブリース会社対応。



空室リスクを抑え、安定して一定金額の賃料を得られることがサブリースのメリット！

最悪な状況を避ける方法がサブリースと言われています。

サブリースのデメリット

- ①収益の最大化が困難。
- ②賃料は長期間一定ではない。
- ③賃料の減額請求が認められている。
- ④入居者を選ぶ事が出来ない。質の低下が問題に。
- ⑤サブリース会社の倒産リスク。
- ⑥中途解約の場合大きなペナルティが...
- ⑦サブリース会社の破産の可能性も...



メリットと相殺できない部分は真のデメリットになるとしても、最終的な判断はオーナー様です。

メリットと比較してサブリースを検討する材料に！！

サブリースの問題点は、サブリース会社との契約は、サブリース会社によって異なる可能性が高く、国土交通省が標準契約書を用意していますが、必ずしも準拠されているとは限りません。これまでサブリースが問題視されてきた経緯には、オーナーとサブリース会社の間で情報量や法的知識に大きな差があり、オーナーに不利な契約となっているケースが多かった事が要因です。それではサブリースの注意点についても整理してみます。

- ①**免責期間について**・・・免責期間とは、サブリース会社が家賃保証をしなくてもよいとする期間のことで、物件所有者にとっては無収入となる期間。
- ②**家賃保証の見直し**・・・〇年間保証とされても、2年毎に改訂されることも。
- ③**原状回復、修繕費用退去後の原状回復費用**・・・10年・15年といった大きな修繕費用は、契約によってオーナーが負担することになっている場合が多い。
- ④**解約時のトラブル**・・・借主保護の性質が強い借地借家法の適用を受け、オーナーからは正当事由なしに解約できないことが・・・
- ⑤**新築時の工事費サブリースの勧誘**・・・新築物件の建築も引き受けることが前提です。それがサブリース会社から見た収益モデルでもあり、先に利益確保できる。今回は、サブリースの実態から具体的な解決策をまとめていきます。

今月の特選物件

伊豆市柏久保

アパート 利回り **13.62%**

価格 **2,600万円**



物件概要

- ・所在地：静岡県伊豆市柏久保
- ・交通：伊豆箱根鉄道駿豆線修善寺駅まで徒歩8分
：建物構造：鉄骨造2階建
- ・築年数：昭和63年10月（築30年）
- ・延床面積：59.78㎡

おすすめポイント

★修善寺駅まで徒歩8分

★生活利便性良し

※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/>

