



2018年7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



- 一.社員一人一人の物心両面の幸福を追求し、
お客様に最高のサービスを提供いたします。
- 二.企業価値を高め、地域密着に徹底し地域社会の進歩発展に貢献します。

人は「物」も「心」もどちらも欠けては幸せではありません。
安心して生活をするためには基盤となる「物」が必要です。
人の幸せは「物」だけではなく、「心」の幸せも必要です。
仕事での「心」の満足は“やりがい”です。仕事を好きになり、
好きであれば打ち込み、成果が出るのが「心」の満足につながります。
私達は仕事を通して、物心両面の幸福を追求してまいります。
物心両面が豊かな人は人を幸せにするお手伝いができます。
それが最高のサービスとなっていくのです。
最高のサービスができれば地域に浸透し、企業価値が高まっていきます。
企業価値が高まれば、地域社会の進歩発展に貢献することができます。

さくらパートナーズは地域に密着し、オーナー様、お客様に最高の
サービスができるよう精進してまいりますので、
ご指導ご鞭撻のほどを賜りますようお願いいたします。



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

第3日曜日(奇数月)はセミナーの日!!



第1回：賃貸住宅オーナー様向けセミナー (2018年4月8日)

第2回：不動産相続セミナー (2018年5月13日)

第3回：空室対策セミナー **2018年7月15日開催**

お持ちのアパートは資産？負債？
供給過多の賃貸住宅、他に負けないアパート経営、
空室対策に目を向けませんか？

第4回：伊東エリア初!! “高利回り新築土地付きアパート経営で、
10年後の安定資産をつくる手法” 大公開セミナー
2018年9月16日開催



場所：伊東商工会議所 伊東市銀座元町6-11
費用：無料

**オーナー様、相続に不安の方など、
たくさんの方の参加を
お待ちしております!!**



スタッフ紹介



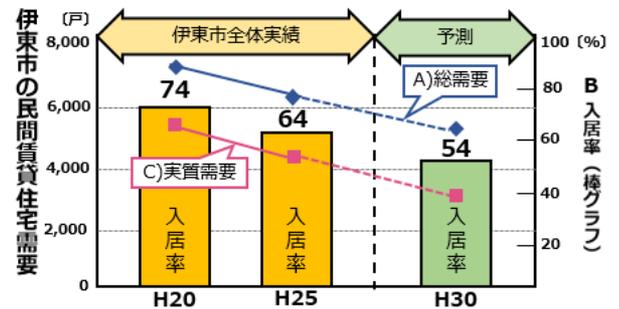
SAKURA Partners
株式会社さくらパートナーズ

氏名	柏木正之
出身地	伊東市
部署	不動産部
入社年月	2016年7月
職歴	ハウスメーカー
趣味	料理番組を観て料理を作ること
好きな食べ物	鶏のから揚げ
好きな言葉	「考動」 物事の本質が何か常に考えて行動するよう心がけています。
コメント	前職の知識を活かし、オーナー様のご期待に応えられるよう共に歩んでいければと思います。

伊東の賃貸住宅需要予測

(総務省データによる)

	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)

2018年3月15日「民泊新法」登録開始！ ～ 民泊、マンスリー、旅館業 ～

2018年3月15日に、住宅宿泊事業法（民泊新法）の届け出が開始しました。今回は、改めて賃貸経営をされるオーナー様にとって、必要な最新知識として、民泊についてお知らせさせていただきます。

我々、賃貸管理を専門で行う会社の中では、登録を進めている会社は、まだ少ないです。ただし「民泊領域は今後どうか？」とか、「オーナーにとって何かできることはあるか？」というご質問が、2018年に入り急増しています。ご質問には、まず最初に「将来的に貸し方が変化する」として「先行者メリットを享受できる」ということはお伝えしています。人口減少、空室余りの時代に突入している中で、これまでの「2年」という貸し方の慣習に捉われることなく、1カ月、3カ月、6カ月、1年、または2日、3日、1週間と様々な期間に対応することで、これまで対象としてこなかった短期滞在顧客や研修・出張使いの法人顧客、外国人などの客層を取り込むことができます。

そういった客層を取り込んでいくことで、運用効率を上げて賃料収益を上げることができます。逆に言うと、他の方法で賃料を1.5倍、2倍に上げることは実質的に難しいです。「短期顧客を取り込み、賃料収益を上げることができる」ことが最大にメリットだと言えるでしょう。

そしてどのようにこの領域に参入するべきか？

ですが、大きく2つの方法があります。

1つが民泊新法（住宅宿泊事業法）に則って運用すること、もう1つの方法が、「旅館業許可」を取得して運用する方法です。

簡易宿所でももちろん良いですが、旅館業改正により、要件が緩和されるため、今回はあえて「旅館業」として記載します。



ホテルを思わせるマンスリー物件

この2つの大きな違いは、運用できる「上限日数」が挙げられます。民泊新法は「上限180日」が国で定められており、自治体によっては更に短い期間の上限が設けられている場合もあります。つまり、実質的にはマンスリー（短期の賃貸借契約）との併用モデルになることが予測されます。

一方旅館業許可を取得した場合は、当たり前ですが365日運用できます。ただし、運用するためには立地の問題、消防設備・建物構造の問題をクリアする必要があります。それぞれ国が定めた規定（主に建物と管理方法）がありますので、規定をクリアして運用する必要があります。

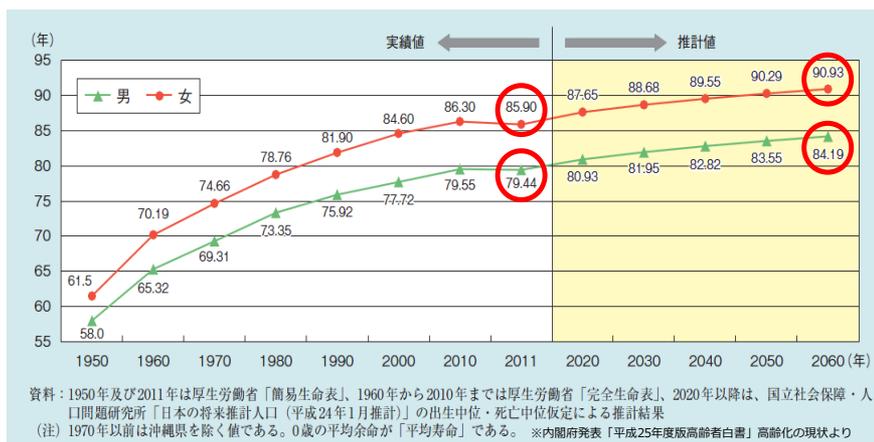
上記3つの運用方法（民泊、マンスリー、旅館業）どれも運用は可能性があります。どれか1つに固執してしまった場合、立地上の問題？ 建物上の問題？ そして短い期間（1週間未満など）での運用問題？ など運用の出口を狭めてしまう事も考えられます。

物件の立地や建物構造などによって、運用方法を使い分けられる形を作っておくことが、最も運用効率を上げていける方法です。もちろん通常賃貸、もしくは家具家電付賃貸で貸し出すこともOKです。ただ単にこれまでの賃貸の貸し方に固執するのではなく、「多様な貸し方」を武器として持つという考え方も是非参考にしてみてください。

相続相談コーナー

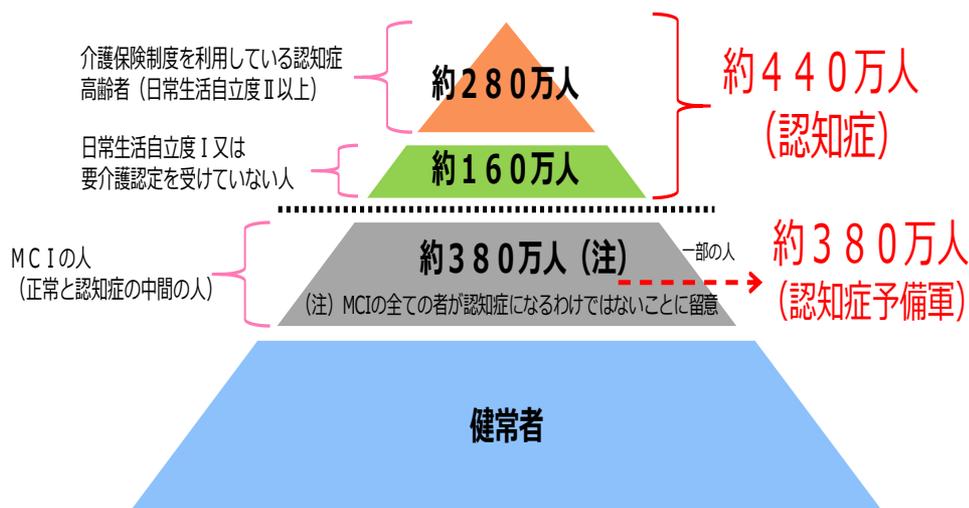
Q. 父が80歳になりました。高齢で将来の相続が心配です。今は元気であまり先のことは考えていないようなのですが、いつ頃から具体的な対策を考えるべきでしょうか？

A. 今すぐ検討を始めましょう。統計的に「高齢者の健康ではない時期」の長期化が問題になっています。



左の表は、内閣府が発表している「高齢者白書」というデータです。こちらによると女性の平均寿命は85.9歳、男性は79.44歳となっています。将来推計では今後も平均年齢は上がり続け、2060年には、女性は90歳強、男性も84歳にまで到達するとされています。

一方でその間に健康でいられるのかというと、実は65歳以上の方の約4人に1人が、認知症有病者、もしくは認知症の予備軍、と言われています。いつまでも心身ともに健康でいよう、という気持ちはとても大切ですが、正常な判断ができない、となると法的な決断判断が難しく、契約行為などが大きく制限されることになります。



出典：「都市部における認知症有病率と認知症の生活機能障害への対応」(H25.5報告)及び「認知症高齢者の日常生活自立度Ⅱ以上の高齢者数について」(H24.8公表)を引用

【認知症で出来なくなる法律行為】

- ・不動産の建設・売却・賃貸契約
- ・預金口座の解約、引出し
- ・生命保険加入
- ・子供、孫などへの生前贈与
- ・遺言書の作成
- ・養子縁組
- ・遺産分割協議への参加
- ・株主の場合、議決権の行使

今注目を集めている家族信託でも、健康な状態でないと始めることができません。また、認知症と診断された後も、選択する事ができる後見制度は、物件の大規模なリフォームや、資産の売却などが、大幅に制限されます。よって将来の相続対策への妨げになるケースもあります。将来を見据えた相続対策は、何かが起きる前、健康な時期から、始めて頂く事をお勧めいたします。

相続相談コーナー

<相続対策の成功事例>

先ほどのご相談にありましたように、相続対策は、被相続人がお元気なうちに、ご自分で判断ができる間に、ということになります。今回はある相続事例を基に、家族信託の活用例を見ていきましょう。



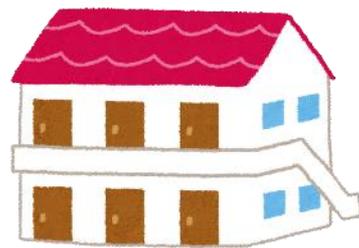
Aさん 86歳



Aさんの息子
60歳



Aさんのご兄弟（アパートを共有）



Aさんは、4人兄弟の長女（ご主人は20年前に他界）。父親が亡くなった際の相続で、兄弟4人で共有持分のアパート（築20年）を相続しました。アパートは近隣に住む弟さんが管理してくれていますが、最近物忘れも激しくなり、将来に不安を感じ始めていました。

Aさんのケースの場合、もしAさんが今後何も対策を打たずに認知症と診断されると、建替えや大規模修繕、売却などが難しくなります。特に、築20年の物件では、修繕などが必要になる可能性が高く、「兄弟にも、息子さんにも、迷惑がかかる事態は避けたい」ということでAさんは家族信託をする決断をされました。Aさんの持ち分を信託財産にして、息子さんを受託者、Aさんが委託者・受益者とする信託契約を結ぶことで、ご自身の持ち分のアパートの管理はAさんの息子に移すことにしました。こうして、Aさんのアパートの収益は、Aさんが亡くなるまで、本人に入ってくる形にすることができました。もし、Aさんが認知症と診断されても、今後、建替えや大規模修繕、売却といった重要な決定、さらには他兄弟3名との共有名義上での対策も、息子さんが代わりに実行することが可能になりました。但し、同様のケースの場合、認知症と診断されてからの家族信託はできませんので注意が必要です。



Aさん 86歳

委託者

受益者



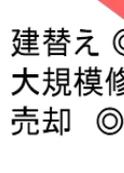
持分を
信託財産に

信託
契約



Aさんの息子
60歳

受託者



建替え ◎
大規模修繕 ◎
売却 ◎

Aさんが認知症になっ
ても、Aさんの息子と
共有者の意思統一が
できれば実行可能

「家族信託制度のメリット」

（認知症対策外も幾つかのメリットがあります）

- ①遺言書ではできないことが可能です。委託者→受託者にて契約で行うため従来の遺言書の方式に従う必要はなくなります。
- ②財産承継の順位づけが可能になります。相続対策には生前贈与や遺言書活用がありますが、生前贈与や遺贈をした財産に対しては、その次の相続人を指定できませんが家族信託を利用すれば、最初に指定した受益者万が一亡くなってしまった場合でも、次の受益者を誰にするなど指定できます。
- ③教育資金の一括贈与が1500万円まで可能になります。
- ④家族信託には倒産隔離機能があります。将来受託者が「別途多額の債務を負ってしまった場合でも信託財産は差押えられない」という機能があります。

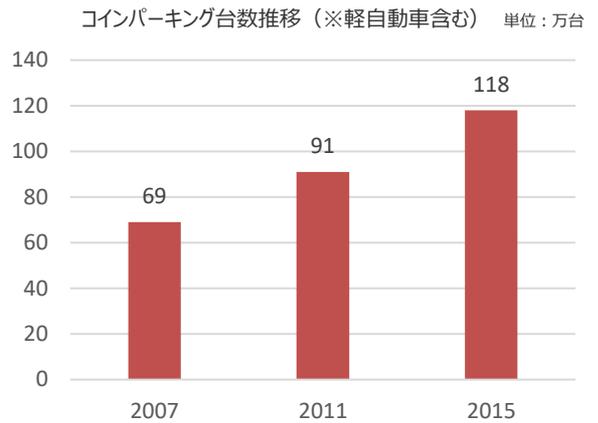
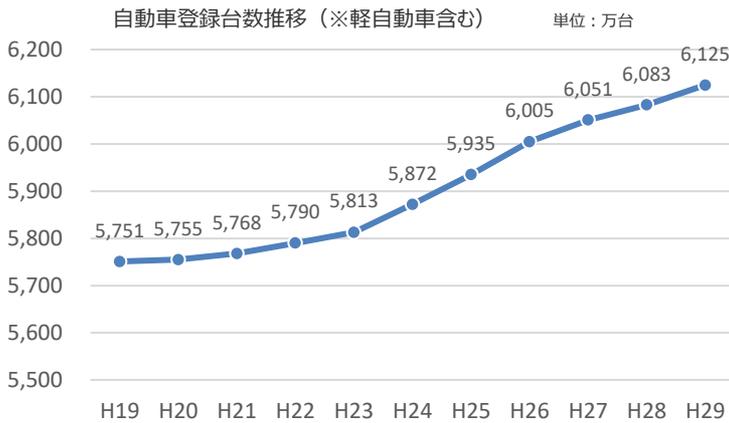
- ⑤相続時の争いが軽減できます。受益者の変更に遺言書や遺産分割協議書も必要ありません。
- ⑥不動産の共有問題・将来の共有相続への紛争予防に活用できます。共有者としての管理処分権限を共有者の一人に集約させることで、不動産の塩漬を防ぐことができます。
- ⑦二次相続が指定できます。連続信託と言い、受益者が相続人ではなく別の条件にあった人を受託者とする仕組みを作ることが可能です。家族信託は、遺言書よりもより自由度が高く、被相続人や相続人の意向に応じた、新たな相続の仕組みを作ることができます。



(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

駐車場を保有するオーナー様必見！ ～駐車場ビジネスの時流～

賃貸経営をされているオーナー様におかれましては、アパートに設置された駐車場等、賃貸管理に付随して駐車場管理を行っている方も少なくないと思います。今回は駐車場ビジネスについてお話ししたいと思います。下図は自動車の登録台数とコインパーキングの台数の推移です。自動車を保有する方は減少していると思われがちですが実はまだまだ増加傾向にあります。自動車の増加に伴い、コインパーキングの台数も毎年増え続けております。



一方で月極駐車場の契約台数は減少傾向にあるようです。賃貸物件の入居率は95%でも駐車場の稼働率は80%未満という話も聞きます。その背景にはカーシェアリング等、車は乗るが保有はしない等、新たなライフスタイルの導入が進んでいることにあります。それに伴い、C to Cの時間貸し駐車場を展開するakkippaやB-Times等、数台単位での時間貸し駐車場のニーズが増えております。「完全自動運転」も2025年までに導入されると言われ、駐車場の進化も求められております。最近ではコインパーキングのETC決済やバレーパーキングの見直しが進んでおります。今後10年間、ますます駐車場ビジネスは進化していくと考えられますが、すぐに収益に繋がる駐車場ビジネスについてご紹介させていただきます。

コインパーキング



チケットパーク



予約サービス



- ①コインパーキング：月極賃料1万円～のエリアで適しております。機械購入から運営まで全て不動産会社に委託することが可能です。駅前や商業地だけでなく住宅地も狙い目です。5台以上収まる空き駐車場（月極）をお持ちであれば一度ご相談してみても如何でしょうか。リスクも少なく、遊休地、空き駐車場の有効活用が可能です。
- ②チケットパーク：月極賃料5,000円～10,000円のエリアで適しております。コインパーキングと同様に機械購入から運営まで全て委託することが可能です。時間単位ではなく1日500円等、日数単位でのコインパーキングです。
- ③予約サービス：1台単位での貸し出しが可能です。予約サイトを運営している会社に手数料を支払った後、オーナー様の収入となります。

土地の有効活用については、時流を捉え、地域で可能性のある商品について、競合・収支シュミレーションを行った上で、新たな挑戦も考慮頂いたらいかがでしょうか？ 駐車場は今注目の商品です。

今月の特選物件

伊東市岡

アパート 利回り **14.3%**

価格 **850万円**



物件概要

- ・所在地：静岡県伊東市岡
- ・交通：JR南伊東駅 徒歩15分
- ・築年数：1993年11月（築24年）
- ・延床面積：104.34㎡
- ・建物構造：木造2階建

おすすめポイント

★南伊東駅まで徒歩15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/>

