



2018年9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(1)

P6 相続相談コーナー(2)

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



損して得を知れ ～自分の利益・会社の利益を優先しない～

損して得を…の“得”は昔は“徳”と言っていました。
“徳”とは儒教の教えでは五徳（「仁」人を思いやる心・「義」正義を貫く心・「礼」礼を尽くす心・「知」知恵を磨く心・「信」人を信じる心）の実戦することです。

営業であれば地道に足を運び、熱心に営業を続けていれば、いつの日かその誠意が伝わり、大きな成果につながっていきます。あきらめず「継続は力なり」を実行するのです。

今の自分から見たら「何の意味もない」と思うことが、今後大きな価値を生み出すことがあります。一つ一つの仕事を一生懸命に行い、良い仕事をすれば必ず次につながっていきます。
短期的な損得やある一面での損得だけを考えず、長期的・全体的な広い視点で物事の損得を考えることです。



株式会社
さくらパートナーズ
代表取締役 廣井重人

私達、さくらパートナーズ一同は、広い視野と寛容な心を持って行動し、オーナー様に安心して任せいただける企業へと成長してまいります。今後ともいっそうのお引き立て、ご指導を賜りますようお願い申し上げます。

今月のトピックス

相続の話どこで
すればいいの？



**不動産相続の
相談窓口カフェ**を
開店します！

ランチをしながら、
お話を聞かせて
いただきます。
お気軽にお立ち寄り
ください。

10月開店します！

**不動産相続の
相談窓口
Open カフェ**

9月下旬完成予定

スタッフ紹介

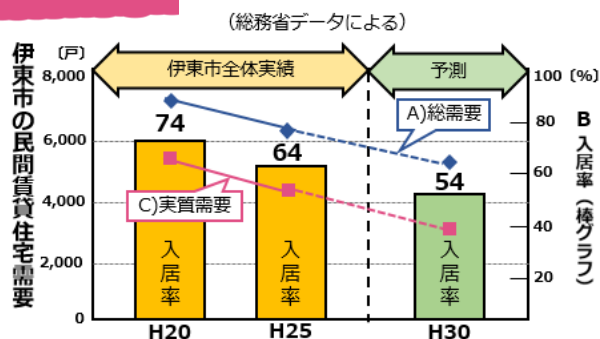


SAKURA Partners
株式会社さくらパートナーズ

氏名	高木 多実子 (たかぎ たみこ)
出身地	茨城県
部署	不動産営業
入社年月	2017年4月
職歴	不動産会社
趣味	韓流ドラマ、石けん作り
コメント	結婚してからずっと専業主婦でしたが、3人の子育ての手のかけどころも変わり、東京の不動産会社で働いていた経験を活かせる仕事を探していたところ、私にピッタリあったのが地域密着に徹底している「さくらパートナーズ」でした。仕事はまだまだ未熟ではありますが、お客様を思う気持ちは誰にも負けないと思って日々、努力しています。 女性ならではのきめ細かい対応で、お客様が安心して話せる接客を心がけ、皆様のお越しを笑顔いっぱいでお待ちいたしております。

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) $C = A \times B / 100$	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
	万円/月 (対H20年)	300 (▲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)

テナントリテンション（入居者保持） ～長期にわたって住み続けてもらう～

「テナントリテンション」という言葉をご存じでしょうか。日本語で言えば『入居者保持』です。賃貸住宅において、入居者さんに長期にわたって住み続けてもらうための努力や工夫をするという意味合いです。今回はその取り組みについてご紹介します。

テナントリテンションを表す数値として、稼働率という指標を用い、稼働率＝入居期間÷（入居期間＋空室期間）で計算してみます。下記の表をご覧ください。例①入居期間2年（24ヶ月）、空室期間6ヶ月の稼働率は80%、例②入居期間2年（24ヶ月）、空室期間2ヶ月の稼働率は92.3%、例③入居期間6年（72ヶ月）、空室期間6ヶ月の稼働率は92.3%です。つまり長く入居してもらうことは、空室期間を短くすることと同様に重要なことなのです。

稼働率表

入居期間 (ヶ月)	空室期間(ヶ月)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
12	92.3%	85.7%	80.0%	75.0%	70.6%	66.7%	63.2%	60.0%	57.1%	54.5%	52.2%	50.0%
24	96.0%	②92.3%	88.9%	85.7%	82.8%	①80.0%	77.4%	75.0%	72.7%	70.6%	68.6%	66.7%
36	97.3%	94.7%	92.3%	90.0%	87.8%	85.7%	83.7%	81.8%	80.0%	78.3%	76.6%	75.0%
48	98.0%	96.0%	94.1%	92.3%	90.6%	88.9%	87.3%	85.7%	84.2%	82.8%	81.4%	80.0%
60	98.4%	96.8%	95.2%	93.8%	92.3%	90.9%	89.6%	88.2%	87.0%	85.7%	84.5%	83.3%
72	98.6%	97.3%	96.0%	94.7%	93.5%	③92.3%	91.1%	90.0%	88.9%	87.8%	86.7%	85.7%
84	98.8%	97.7%	96.6%	95.5%	94.4%	93.3%	92.3%	91.3%	90.3%	89.4%	88.4%	87.5%
96	99.0%	98.0%	97.0%	96.0%	95.0%	94.1%	93.2%	92.3%	91.4%	90.6%	89.7%	88.9%
108	99.1%	98.2%	97.3%	96.4%	95.6%	94.7%	93.9%	93.1%	92.3%	91.5%	90.8%	90.0%
120	99.2%	98.4%	97.6%	96.8%	96.0%	95.2%	94.5%	93.8%	93.0%	92.3%	91.6%	90.9%

実際に、テナントリテンションを行っている全国の実例をご紹介します。

- ①2年入居ごとに入居者さんに選択できるプレゼント！
「食事券」「旅行券」「設備取替」など
- ②管理会社・他オーナーと協力し近隣飲食店で
入居者さんへ限定数うどん、そばの無料提供！

満室御礼 **長く住んで頂き、
“ありがとうございます”**
Thank You Select

この度は、様の新生活のスタートにEAST BLUE NEOをお選びいただき、ありがとうございます。

この度、皆様にく、楽しんでお住まいいただきたい、という思いを込めて、当物件の管理会社 西原正典の協力の下、更新時のプレゼントを企画することとなりました。2年以上、お住まいいただいた入居者様に、下記のプレゼントをお選びいただくキャンペーンを実施いたします。まだ先の話ですが、是非皆様のブルーネオでの生活が素敵なものにしていただければと思います。今後とも、物件ともども、どうぞよろしくお願いいたします。

家主：佐々木

まんぷくプラン **デートプラン** **生活応援プラン**

① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿

更新時、9つの商品からひとつ、お選びいただけます。
※更新までの入居期間中、滞納がないことが前提となります。



- ③2年の更新者ヘルムクリーニングチケットプレゼント！

マンション・アパート用 お風呂/トイレ/
キッチン・レンジフード
Room Cleaning Ticket **18,000円(税別)**

戸建て用 お風呂/トイレ/
キッチン・レンジフード
Room Cleaning Ticket **36,000円(税別)**

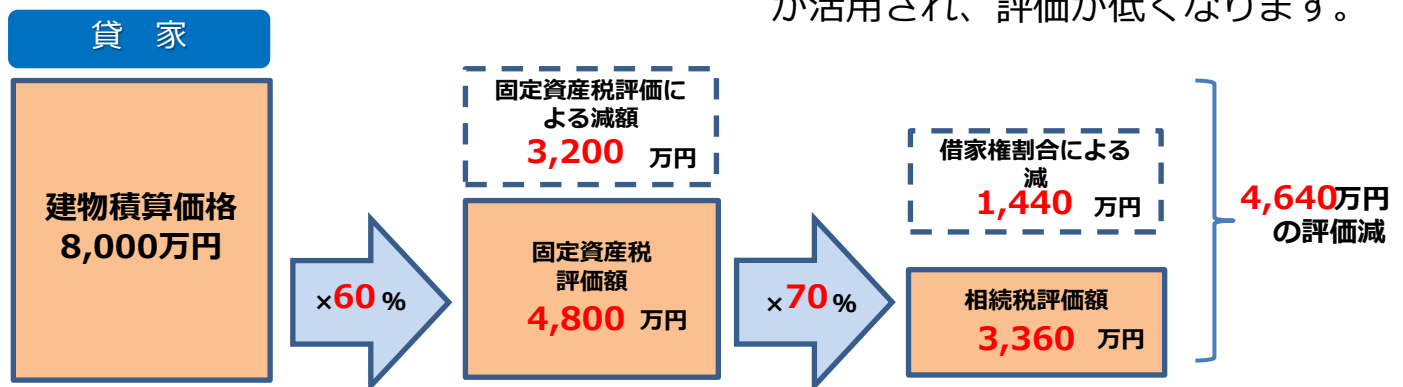


相続相談コーナー(1)

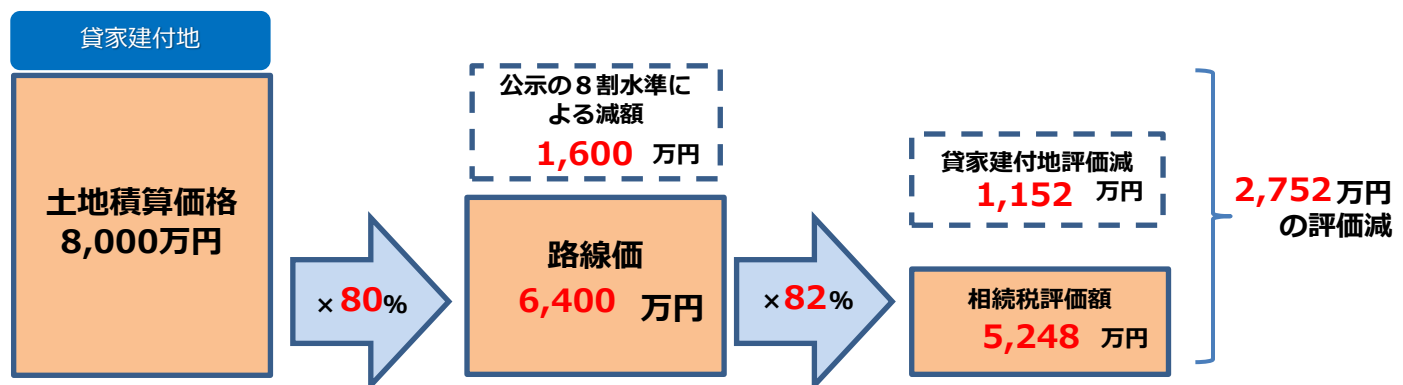
Q. なぜアパートを所有することが相続対策になるのですか？

A. アパートについては、アパート（貸家）、アパート用地（貸家建付地）特有の評価方法が適用され、評価が下がる為です。

実際のケースを見てみましょう。下記はあるアパートの評価の例です。Aさんは、**建物の積算価格8,000万円、土地の積算価格8,000万円**のアパートを所有しています。単純に積算価格を足すと1億6,000万円となりますが、**相続時の評価額は建物と土地の合計1億6,000万円となるわけではありません。**下記のように積算価格から、建物であれば固定資産税評価額による減額、借家権割合による減額、という形で相続時の評価額は下がります。土地についても同様に、そもそも国が定める路線価は一般的な取引価格より低く、さらに貸家建付地という評価減が活用され、評価が低くなります。



※市町村により異なりますが、建築工事費総額の40～60%程度



結果、本来積算価格が1億6,000万円の積算価格のAさんの相続財産は、相続時の評価としては、建物3,360万円、土地5,248万円、合計8,608万円となり、7,392万円の評価減となります。評価が下がることで、支払うべき相続税も少なくなりますので、相続税の節税対策に有効な方法と言えます。

相続相談コーナー(2)

大手メーカーのサブリースが危ない!?

～意外と知らない管理契約とサブリース契約の違い～

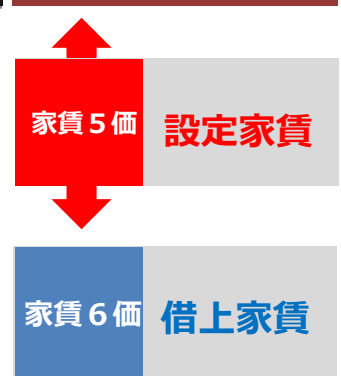
昨今、大手メーカーによる相続対策での『アパート建築 + サブリース（30年一括借上）』の手法がメディア等で多く取り上げられるようになってきました。しかし、築年数が古くなっていく中で、大手メーカーのサブリース物件であっても、賃料が悪化していくことがあります。

ここで知って頂きたいのは、下記の表です。実は、家賃には複数の考え方があります。一般的な貸し方では、家賃四価と言われ、実際にオーナーの収入になるのは、『4 価』の成約家賃です。サブリース契約の場合、成約価格より低い設定で『設定家賃（5 価）』があり、オーナーに支払われるのは『借上げ家賃（6 価）』となります。

家賃四価 ※家賃には4つの価格があります



家賃六価



オーナーの皆様の中でもこちらの考え方を把握されている方は少ないです。しかしこういった仕組みを理解し、できるだけ高く貸す努力をすることで収益の悪化を防ぐことができます。また、右の表は年間で満室時の収入が80%しか入らない状況を稼働率表として掲載しています。稼働率80%とは、22室の物件で、年間6室が退去し、空室期間がそれぞれ6.5ヶ月ある状態、ということになります。実際には設備対策・条件対策をしていれば、ここまで収益が悪化する、というケースもごくまれです。

オーナー様ご自身が物件を理解し、対策を打つことで収益の悪化は防げます。ぜひ、ご自身の家賃から見直してみてください。

入居率80%の物件の年間稼働状況

号室	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
物件A												
101	←											
102												
物件B												
103												
201												
202												
203												
物件C												
101												
102												
103												
物件D												
105												
201												
202												
203												
物件E												
101												
102												
103												
物件F												
105												
201												
202												
203												
物件G												
101												
102												
103												
物件H												
105												
201												
202												
203												
物件I												
101												
102												
103												
物件J												
105												
201												
202												
203												
物件K												
101												
102												
103												
物件L												
105												
201												
202												
203												
物件M												
101												
102												
103												
物件N												
105												
201												
202												
203												
物件O												
101												
102												
103												
物件P												
105												
201												
202												
203												
物件Q												
101												
102												
103												
物件R												
105												
201												
202												
203												
物件S												
101												
102												
103												
物件T												
105												
201												
202												
203												
物件U												
101												
102												
103												
物件V												
105												
201												
202												
203												
物件W												
101												
102												
103												
物件X												
105												
201												
202												
203												
物件Y												
101												
102												
103												
物件Z												
105												
201												
202												
203												



(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

貸家の新築着工数は、増え続ける！？ ～貸家新築着工数は減少傾向、それでも建ち続ける理由～

国土交通省は4月末日、平成29年度の住宅新築着工数を発表しました。賃貸住宅の新築着工数は41万355戸と、前年度比に比べ4%減で、およそ3年ぶりに減少しました。貸家の新築着工数を、大きく地域別でみると、首都圏は14万8557戸で前年度比3.4%減、中部圏は3万9736戸で2.9%減、近畿圏は5万8442戸で2.4%減でした。地方都市での減少は激しく、20%以上の減少の都市も出ています。

ただし、2016年に震災が起こった熊本県は6350戸で同22.9%増と、全国にて唯一20%を超え、新築着工数が増えていました。これらの貸家の新築着工数が減少している原因は、2017年から始まったアパートローンの引き締めによる影響が大きく寄与し、着工数が減少していると考えられます。マイナス金利政策で、低金利融資が続く中、収益用不動産の購買需要の高まりに合わせ、都市圏を中心に新築物件の開発が進んでいました。

金融庁によると、2016年に全国の金融機関が新規に貸し出した不動産融資額は、前年を15.2%上回る12兆2,806億円となり、統計がある1977年以来、過去最高となりました。内訳をみると、アパートローンなどの「個人による貸家業」の項目も堅調でした。対して2017年は前年比5.2%減の11兆7,143億円に下がりました。金融庁が金融機関への立ち入り調査の方針を示す「考査の実施方針」の2017年度版には、不動産向け融資のリスクを点検する旨が示されていました。事業性を見極めた適切な融資を行うよう地銀を中心とする金融機関に通告がなされた結果、審査基準が厳しくなっています。

下記の表をご覧ください。平成30年の数値がまだ出ていませんので、最新推移は出ていませんが、平成21年～平成25年の直近5年間の全国貸家数（実際に存在する数）と同じ時期での全国新築貸家数の推移を調べてみると、驚くべき点がありました。新築で建築されている数に対して、実存する貸家の数がかかなり少なかったのです。666,200戸が5年間の間に解体されて（賃貸経営を辞める）いる事が予測されました。逆にその分、より新築での貸家数も必要であることが分かります。

近年見られる相続対策の活発化や、築年数の古い物件での建替需要など、決して貸家の新築着工がなくなるわけではありません。将来予測では、新設住宅着工戸数は、全体で見ると2016年度の97万戸から、2020年度には74万戸、2025年度には66万戸、2030年度には55万戸と減少していく見込みではありますが、2030年度には持家18万戸、分譲11万戸、貸家（給与住宅を含む）25万戸となる見込みです。今の増え方の約60%には落ちますが、2030年になっても貸家建築は必要性の高いものになっています。

改めて、ご自身の現状、将来に合わせて、地域で将来予測ができ、長年にわたり入居率、家賃を維持できる、資産管理会社での企画・建築の計画をお勧めします。

【全国での借家数と新築貸家数推移の矛盾】

国土交通省「住宅土地統計調査」より算出

	H10	H15	H20	H25
借家総数	20,250,000	20,840,900	21,896,800	22,810,700
居住あり	16,730,000	17,166,000	17,770,000	18,518,900
うち民営借家	12,049,800	12,561,300	13,365,500	14,582,500
居住なし	3,520,000	3,674,900	4,126,800	4,291,800
空室率	17.4%	17.6%	18.8%	18.8%
持ち家居住	26,467,800	28,665,900	30,316,100	32,165,800

	H6～H10	H11～H15	H16～H20	H21～H25
持家	2,664,092	2,053,964	1,715,014	1,561,839
貸家	2,760,700	2,185,615	2,419,317	1,580,100
給与住宅	121,611	52,268	46,997	40,500
分譲住宅	1,722,754	1,637,554	1,688,547	1,116,036
計	7,269,157	5,929,401	5,869,875	4,298,475

『貸家・直近5年数値増減』

- ・貸家居住あり（H21～25）
+748,900
- ・貸家居住なし（H21～25）
+165,000
- ↓
- ・貸家新築着工数（H21～25）
+1,580,100

※貸家解体想定数（H21～25）
- 666,200

今月の特選物件

伊東市富戸

収益・投資物件

価格 1,080万円



利回り 20.00%



物件概要

- ・所在地：静岡県伊東市富戸
- ・交通：伊豆急行伊豆急行線伊豆高原駅 車8分
- ・建物構造：木・鉄骨造2階建
- ・築年数：1986年7月（築33年）
- ・延床面積：178.03㎡（53.85坪）
- ・土地面積：468.00㎡（141.57坪）

おすすめポイント

★城ヶ崎海岸メイン道路沿い ★商売、貸別荘として利用可

※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/>

