



2018年11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

百聞は一見にしかず

～相手の声に耳を傾ける大切さ！そこから学ぼうとする素直さ！
それ以上に自分で経験しようとする前向きさ！～

何度も何度も聞くより、実際に目で見るのが大切です。目で見ることで、初めてわかることはたくさんあります。見るだけでは何も得るものではなく、しっかりと見て理解しなければなりません。そして、理解できたのなら実際に行動してみることです。素晴らしい方法が思いついても、実行できなければ、役には立ちません。行動に移すことで新しいものを生み出すことができるはず。行動にするだけではなく、何のために学び、行動するのかを考え、行動するだけで満足せず、結果が出る努力をします。結果が出たとしても、不幸になっては意味がなく、自分だけではなく、皆が幸せになれるような成果を出せるようにしていきます。

社員一同、オーナー様、お客様に安心して任せいただける会社へ成長してまいります。
今後とも一層のお引き立て、ご指導を賜りますようよろしくお願いいたします。



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

不動産相続の相談窓口カフェ

11月開店します！

不動産相続の相談窓口カフェを

さくらビル1階に開店します！
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。
相続セミナーも開催します。



不動産相続の
相談窓口

MISS ESTHE Sakura Rapport Beaute 伊豆伊東店

Sakura Rapport Beaute伊豆伊東店
先月無事にグランドオープンを迎えることが出来ました。
伊東市の皆様や県外のお客様にも足を運んで頂き、当サロンへお会い
頂けることとなりました。
さくらパートナーズ新事業として、より地域密着、女性の美と健康を
守り地域貢献にセラピスト全員で努めてまいります。
皆様に愛され、お気軽にお立ち寄り頂け、永遠の友好関係が築けるサ
ロンとなりますよう精進して参りますので
何卒よろしくお願いいたします。



スタッフ紹介



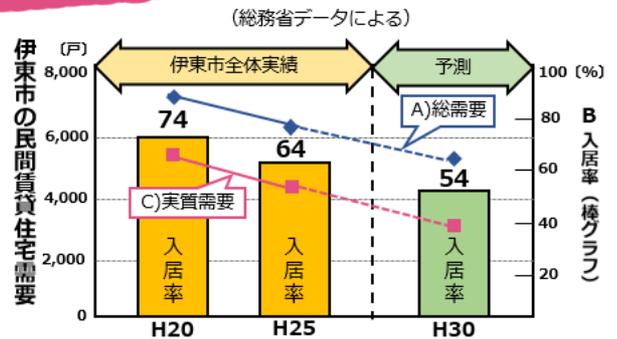
氏名	坂本 隆輔 (さかもとりゅうすけ)
出身地	静岡県 伊東市
部署	不動産売買
入社年月	2014年2月 (5年目)
職歴	伊東高校 → 専修大学 → さくらパートナーズ
趣味	料理・海外サッカー事情調査
好きな食べ物	和食全般
好きな言葉	速度を上げるばかりが人生ではない。
コメント	相手の気づいていない問題点を見つけられるように日々努力しています。



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!!



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)

火災保険を活用して、 自然災害による建物の損害を補填する

2018年7月初旬、西日本を中心に、全国的に広い範囲で台風および梅雨前線等の影響による集中豪雨がありました。ご被害に遭われた皆様には、謹んでお見舞い申し上げます。賃貸住宅オーナーの皆様にとっても、自然災害による建物や、建物内の家財などの損害に遭われた後の対応について、考えて頂きたいと思います。今回は、全国でも実例として出てきている、火災保険が、自然災害による建物や建物内の家財などの損害を補填する事ができる事象についてお知らせしたいと思います。

保険の契約条項は複雑ですので、自然災害（風・雪災害など）、落雷などに、使える可能性があることを知らない方が、実は多くいらっしゃいます。

また、建築と保険の専門的な知識が必要となるため、オーナー様個人が申請することはかなり困難で適応されることが難しいのが実情です。またよく聞かれますが、火災保険には、自動車保険のような等級がないため、保険金の支給を受けても保険料が上がるという心配がない事をご存じでしょうか。

オーナー様の保険の種類や、損害箇所によっては、保険金が支給されない場合もありますが、申請結果によって、保険金範囲内の修繕工事を行える可能性もある事は、ぜひ覚えておいて頂きたいと思います。

保険活用による修繕箇所では、屋根、ベランダ・バルコニー、窓、外壁、雨どい、通気口など、建物に関して、かなり多くの部分にまで、実施しています。対象となる建物も、賃貸アパートに限らず、一般戸建住宅はもちろん、店舗・工場・寮など、様々なタイプまで対応しています。また、保険適応外での工事も合わせて、工事業者さんに依頼する事で、足場を組む手間などから費用を抑えて工事を行っている場合もありました。

ただし補償には、期限がある事は覚えておいて頂きたいと思います。風災・雪災など災害にあってから最大3年が補償の期限になります。加入されている保険会社の約款に記載されているので、こちらは一度確認をお勧めします。逆に言うと、過去の損害に関しての補償も対象となる可能性があります。月日の経過と共に災害との関係を証明するのが難しくなるため、保険金額の減額となる場合もありますのでご注意ください。

保険金の請求に関しては、日々保険料を支払っている被保険者として然るべき権利にはなりません。ご自身で加入している契約内容を今一度確認頂き、どこまで損害が補償されるのか知っておく必要はあると思います。多種多様な補償が用意されている火災保険ですが、これを機にその補償範囲と活用方法を確認してみるのはいかがでしょうか？弊社でも、過去の事例があります。また保険会社さんへの相談も合わせて行う事も可能ですので、該当する損害箇所、火災保険加入の場合には、一度ご相談いただければ幸いです。

風害

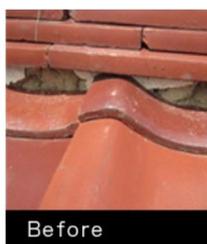


Before



After

【板金屋根】
風災で痛んでしまった貫板と棟板金を全て新しいものに交換し、釘の頭をシーリング処理しました。



Before



After

【瓦屋根】
風災によって剥がれてしまった漆喰もご覧の通り。今回はお客様のご希望により白い漆喰から黒い漆喰に変更しました。

雪害

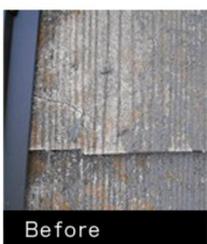


Before



After

【カーポート】
強風で割れてしまったカーポートを全て外して骨組みだけになりました。新しいポリカーボネートをはめて、カーポートの修理は完了です。



Before



After

【板金屋根】
雪害によって痛んだ板金及び貫板を総交換し、雨樋部分も交換しました。

相続相談コーナー(1)

Q. 賃貸物件を引き継ぎたいのですが、空室が多く家賃も下がり、相続した後の修繕費が心配です。。。

A. 対策としては、今のうちに再生リフォームしておくことです。相続前に物件価値が向上し、収益性もアップします。更に、相続税評価額は同じでも投資費用(現金・債務)を引くことで相続税が減額される効果があります。

また、減価償却資産に計上した場合、相続人がその経費の恩恵を受けることができます。しかし、年間収入が増えることで手残りが増え、相続税の対象資産(現金)が徐々に増えてしまうことも考えられますが、キャッシュフローが増えることで、対策の幅が広がります。つまり、相続税を抑え、所有者の投資した効果を相続人へ引き継ぐことが出来ます。

賃貸住宅を持っているだけで財産になる時代は終わりました。持っているだけでその賃貸住宅から将来に向けて収益が見込めなければ財産といえない状態になります。資産から生み出される収益が長期的に安定していれば、優良資産と言えます。逆が不良資産です。何もしなければ相続人が引き継いだ後の収入も下がり続けてしまいます。

(例) 築20年4世帯のアパートを所有している。建物の固定資産税評価額は**600万円**。賃料収入は5万円×4世帯=20万円/月で現在満室。今のうちに800万円のリノベーションを行った結果、今後の入居から募集賃料は6万円となったケース。(増収に対する投資利回り6%)

(現状のままで承継の場合) 相続税評価 600万円(建物：固定資産税評価額)



現在の収益性 年間240万円の収入
将来の収益性 △?×?

(リノベーションして

承継の場合) 相続税評価 600万円(建物：固定資産税評価額)



▲800万円

※相続税計算で投資した額を減算出来る。

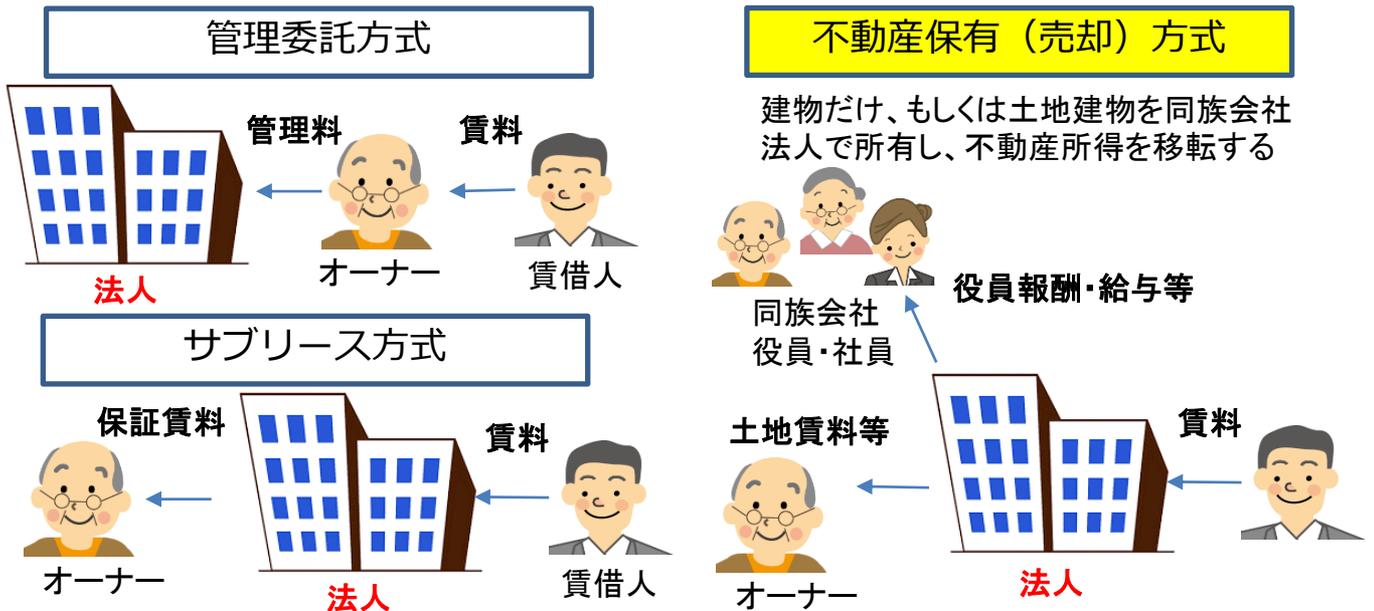
対策後の収益性 年間288万円の収入
将来の収益性 ○!!

相続相談コーナー(2)

法人化はなにが有利？今一度メリットを見直しましょう

現在、個人で所有している資産を法人を活用することで税金の負担を軽減したり、相続時の対策をするための方法として、法人を活用することができます。

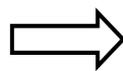
法人を活用して所得を分散することで高額な所得が一人のオーナーに集中し高額な所得税を防いだりすることができますが、いくつか方式があるので整理してみましょう。



同じ法人を活用する方法でも、不動産保有方式のほうが所得が分散され、より対策の効果が高くなる、とされています。また、将来の相続対策への対策の自由度も高くなっています。下記は、法人化の目安として、かかる費用と個人、法人の場合の所得税率の目安を入れています。一般的に**家賃収入3,000万円以上、課税所得1,000万円(500万円)以上であれば法人所有形式が有利**とされていますので、ご自身の現状と見比べて上手に活用してみたいはいかがでしょうか？

法人化に掛かる費用

設立費用約30万円
法人住民税7万円/年
税理士費用30~40万円/年



イニシャルコストとランニングコストがかかるため、ある程度の不動産収入がなければ固定費負けしてしまう…

個人

900万円超~1,800万円以下

33%

1,800万円超

50%

法人

800万円以下

25%

800万円超

38%

賃貸住宅のお部屋探しの方法が変わる！ 不動産テック時代到来？！



(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

不動産の業界では、「不動産テック」という新しい造語ができました。不動産テックとはテクノロジーの力によって、不動産売買、賃貸、投資の新しい仕組みを生み出したり、従来の商慣習を変えようという取り組みのことを指します。日本の不動産市場は、世界の中でも透明性が低く、デジタル化指数を見ても軒並み低位に位置しており、「時代遅れ」の産業とも言われてきました。しかし、今不動産業界でも新築信仰から、中古取引、空き家、空き家空き室対策などの市場が急拡大する中で、政府後押しもあり急速に不動産テックを拡大していこうという動きに変わってきました。

不動産テックによるお部屋探しステップ

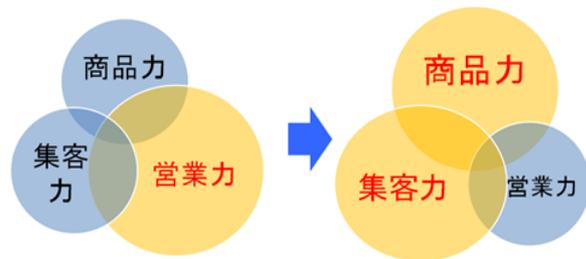


【不動産テックによるお部屋探しサービスの変化】

特に賃貸でのお部屋探しにおいては、この不動産テックのサービス領域が広がっています。大きなポイントは、今後お部屋探しのお客様が、賃貸店舗に行かなくとも、インターネット上で完結できるようになっていくという流れです。ネット上に、大量に掲載された物件を検索し、ネット上での不動産会社とのやり取りの中で条件確認・空き室確認に合わせ、自宅に居ながらVRでのバーチャル案内、そしてスマートキー活用での現地セルフでの案内も始まってきました。さらには、IT重説や電子サインも法的にも緩和され進んできており、TV電話、カード決済など、こちらも自宅で申込から契約の手続きを進められる環境が整ってきています。

【不動産テックによる賃貸管理会社の変革】

今までは、お客様には店舗に来て頂き、賃貸店舗社員さんの営業力で、物件を案内したり、契約に至る動きが中心でしたが、不動産テックのサービスが増えれば増えるほど、物件の商品力そのものと、ネット上にお客様を集めていく集客力が、賃貸店舗を差別化するようになってきています。そういった商品力・集客力に力を入れる賃貸仲介・管理会社を見極めて頂く事も重要なポイントになっていきます。



<ポータルサイトでのこだわり検索 例>

建物設備

駐車場あり 駐車場2台以上 敷地内駐車場 駐輪場あり

バイク置場あり エレベーター 宅配ボックス 敷地内ゴミ置場

バルコニー付 ルーフバルコニー付 専用庭 都市ガス

プロパンガス バリアフリー

セキュリティ

オートロック 管理人有り TVモニターインターホン 防犯カメラ

セキュリティ会社加入済

入居条件

即入居可 女性限定 ペット相談可 楽器相談可

事務所利用可 ルームシェア可 高齢者歓迎 LGBTフレンドリー

カスタマイズ可 DIY可 定期借家を含まない

【不動産テック時代到来に合わせたオーナー様対応とは】

オーナー様の所有する物件が、ネット上で見つけてもらえ、決められるために、物件商品力を上げることが重要です。

- ・同仕様での物件と比較して賃料、初期費用の割安感。
- ・将来に向けて入居者ニーズに合わせた+設備。(スマートキー、AI・IOT設備、インターネット無料)
- ・検索されやすい幅を広げた入居者、ターゲット向け部屋作り(ペット共生可、外国人複数可、防犯対策部屋など)
- ・写真映えする内装、リフォーム(新設備、アクセントクロス、照明など)

今月の特選物件(1)

伊東市川奈

収益・投資物件

価格 3,000万円
利回り 16.52%



物件概要

- ・所在地：静岡県伊東市川奈
- ・交通：伊豆急行伊豆急行線 川奈駅 徒歩10分
- ・建物構造：木造2階建て
- ・築年数：昭和62年12月（築31年）
- ・延床面積：372.49㎡
- ・土地面積：574.69㎡

おすすめポイント

- ★川奈駅まで徒歩10分
- ★生活利便性よし

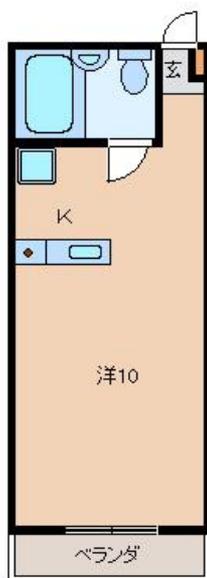
今月の特選物件(2)

伊豆の国市三福

収益・投資物件

価格 **10,500万円**
利回り **9.41%**

現在満室



物件概要

- ・所在地：静岡県伊豆の国市三福
- ・交通：伊豆箱根鉄道駿豆線 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：594m²
- ・土地面積：826.48m²

おすすめポイント

★田京駅まで徒歩10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。

会社概要

会社名 株式会社さくらパートナーズ
代表者 代表取締役 廣井 重人
所属団体名 静岡県宅地建物取引業協会
免許 宅地建物取引業 静岡県知事許可（24）第37405号

【伊東店】

〒414-0045 静岡県伊東市玖須美元和田716-461
TEL：0557-35-9157
FAX：0557-35-9168

【伊豆 函南店】

〒419-0123 静岡県田方郡函南町間宮350-10
TEL：055-979-5575
FAX：055-979-5576

沿革

- 1998年 4月 有限会社さくら不動産 創業
- 2009年 4月 現代表 廣井重人が代表取締役に就任
- 2009年 11月 「エイブル」に加盟 不動産賃貸事業を開始
- 2010年 9月 建設部を開設
- 2011年 11月 伊豆函南店をオープン
- 2012年 6月 太陽光発電事業を開始
社名を「さくら不動産」から現社名に変更
- 2012年 9月 コンパクトハウス事業をオープン
- 2013年 1月 「日建学院 伊東校」をオープン
- 2013年 7月 伊東市最大の不動産ショールームをオープン
- 2014年 10月 イシンホームに加盟 ローン破綻0円住宅を販売
- 2018年 9月 Sakura Rapport Beaute伊豆伊東店をオープン
- 2018年 11月 不動産相続の窓口カフェをオープン予定