



◆2019年2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 伊東市賃貸契約数NO.1

P5 賃貸管理コーナー

P6 業界ニュース

P7 相続相談コーナー

P8 ソリューションコーナー

P9 SakuraRapportBeaute

P10 今月の特選物件(1)

P11 今月の特選物件(2)



株式会社さくらパートナーズ

静岡県知事 (4) 第11455号

代表挨拶

一人で抱え込む仕事ほど怖いものはない

～報告、連絡、相談こそが目標達成への近道～



報告・連絡・相談をなぜできないのでしょうか？
言う必要性がないと自己判断してしまう、タイミングを逃す、都合の悪いことを言いたくない心理からでしょうか？
報・連・相ができていないとパフォーマンスの低下、個人評価の低下や責任問題と様々な損失に繋がってしまいます。
報・連・相のコツは、“目的・ゴール”を明確にし、早めに行うことです。目的を明確化すると相手にわかりやすく伝えることができます。
早めに報告、連絡、相談をすることで、問題点や懸念材料、進捗状況など情報の共有ができ問題の回避、改善ができます。結果生産性の向上にもつながり信頼関係を築いていけると私は考えます。



さくらパートナーズは日々、報・連・相を徹底しオーナー様、お客様に安心して任せていただける会社へ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。

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

相続で困ったら、ぜひ
不動産相続の相談窓口へ
世間話でも愚痴でもなんでも
お話を聞かせてください。

①亡くなった後の手続きって？

名義変更や遺産分割協議、話し合いの仕方

②遺言書はなぜ重要な？相続税って払う？

1. 遺言の種類や必要性 付言の重要さと説明
2. 相続税の計算方法や仕組み 不動産の評価や路線価

③いざ納税、資金はどこから？

相続税対策、土地活用事例

④成年後見制度って？

法定後見と任意後見、民事信託活用事例、応用事例

相続勉強会(全④回シリーズ)年間スケジュール

毎月第2・3日曜日 10:00～13:00

④回シリーズ	相続勉強会①	相続勉強会②	相続勉強会③	相続勉強会④
I	12月23日	1月13日	1月20日	2月10日
II	2月17日	3月10日	3月17日	4月14日
III	4月21日	5月12日	5月19日	6月9日



静岡県伊東市湯川3-1-1
さくらビル1F

勉強会についてのお問い合わせは0557-35-9167(水野・齋藤)

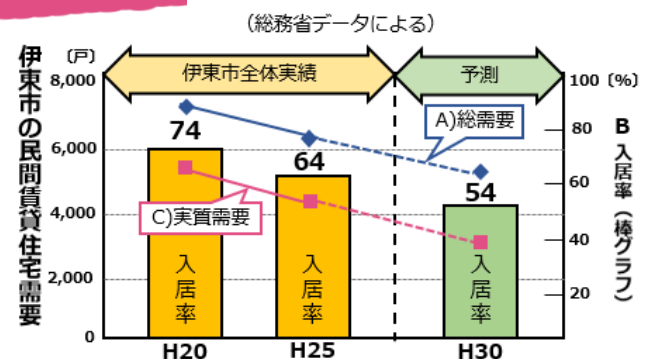
スタッフ紹介



氏名	水野 隆之 (みずの たかゆき)
出身地	静岡県三島市
事業	不動産営業
入社年月	2017年1月
特技	格闘技
趣味	映画鑑賞 モータースポーツ 歴史探訪
コメント	お客様に寄り添い、さくらパートナーズのファンになっていただけるよう、勇往邁進いたします。 お困りごとなど、ございましたら、お気軽にご相談ください。

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)

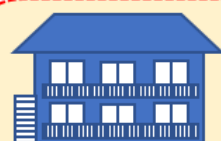


家賃5万円/月×6戸



	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	万円/月 20	万円/月 15
	300 (対H20年)	240 (▲60万円)	180 (▲120万円)

決断の時!!



所有全
10戸

買増し
+



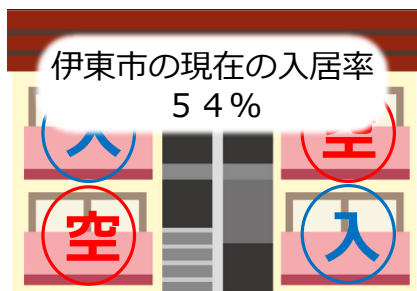
家賃5万円/月×4戸

	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
	300 (0万円)

伊東市賃貸契約数NO.1

伊東市の賃貸仲介の需要と供給

総務省調べ



管理伊東市シェア率 36%!

管理
オーナー様のお陰で
任せられています。
0120-033-396
お気軽に
お問合せ下さい 株式会社さくらパートナーズ

さくらパートナーズ
管理の物件の
目印です。

さくらパートナーズ
管理戸数
1,200戸!

さくらパートナーズ年間入居・退去



圧倒的な供給!

11月1日~11月20日現在の
入居申し込み数 18件!!

さくらパートナーズ入居契約数昨年度実績

月平均 14件
年間 165件

圧倒的な勢いでお部屋に入居いただいております!



圧倒的な需要!

全国平均退去率 約10%
伊東市平均退去率 約15%

伊東市年間退去数 約437部屋

賃貸仲介伊東市シェア率 37%!

108/437→退去率 約25%に
さくらパートナーズが対応させていただいております。

賃貸管理コーナー

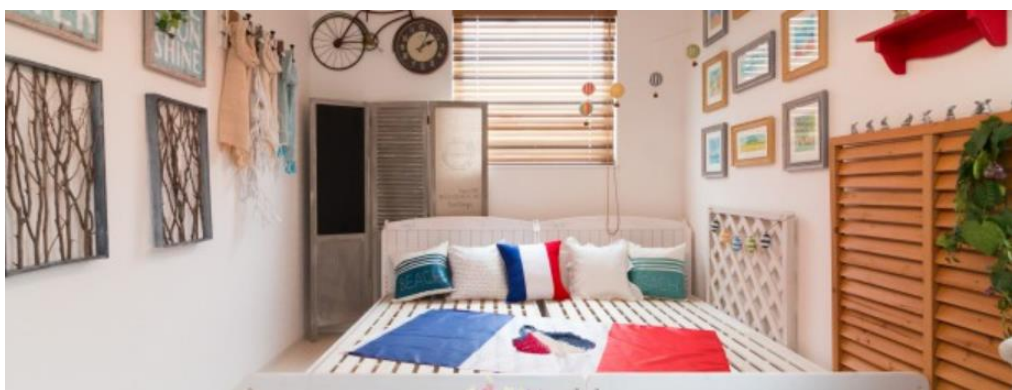
繁忙期直前。低コストで出来る空室対策！ 「賃貸ホームステージング」のご提案

ホームステージングという言葉を知ったことがありますか？現在、不動産の業界では、急速に導入事例が増えています。ホームステージングとは、居室の片づけや掃除、家財梱包・整理収納を施すとともに、インテリア演出などで室内を見栄えの良い空間にする技術です。

売却予定の中古住宅や、賃貸物件の空室の内見に導入することで、訪れたお客様が実際の生活空間をイメージしやすくなるというものです。代り映えしないガラとした住空間を内見のお客様に見せてもなかなか反応がなかったのが、ホームステージングを施した部屋を紹介すると、イメージが湧き成約につながるケースが多いと言われます。空き室・空き家の効率的な賃貸成約や中古物件の売却でも役立つとして住宅・不動産業界で注目を集めています。

ホームステージングのプロを輩出する動きも活発です。日本ホームステージング協会では、認定資格「ホームステージャー」の育成に取り組んでいます。今年3月末現在、認定ホームステージャーは1000人を突破したそうです。1年間で約10倍にまで膨らんでおり、2018年度には1500人を超える見込みです。

実際、住宅・不動産事業者の導入が相次いでいます。新築分譲の、マンションのモデルルームや、一棟モデルハウスにもホームステージャーの提案を取り入れることで同様の効果も出てきているようです。



昨今、賃貸住宅のオーナー様から、保有物件を売却したいといった相談が増えていますが、収益物件の売却においても、ホームステージングにより室内にオシャレな家具や装飾を施すことで、早期の売却につながると考えています。まだ中古住宅の売却での取り組みが圧倒的に多いですが、賃貸住宅オーナー様が、見合ったコストの中で、賃貸住宅の集客活動にも、さらに応用できると考えられます。

賃貸物件におすすめのライトなプラン

当社目玉プラン

写真だけプラン

7万円～



写真撮影時のみ、家具をお貸しするプランです。内見時に家具はございません。

ホームステージャーの演出と、カメラマンの撮影が込みです。

セルフステージングプラン

6万円～



インテリアの演出をご自身で行っていただくプランです。

弊社が家具の設置にお伺いした際に、インテリアの演出セットをお渡し致します。レンタル期間は1ヶ月です。

1ヶ月レンタルプラン

9万円～



家具インテリアの演出をホームステージャーが行い、かつ、家具を1ヶ月レンタルできるプランです。

オプションにて写真撮影をお求めいただくことも可能です。

左記は、大手家具量販店において、お手軽にできるホームステージングとして、家具セットが、レンタルできるプランです。今の入居者は、インターネットでの部屋探しが主流を占めており、ポータルサイト上の物件写真を見て入居を判断する人が出てきており、成約の決め手になっているともいえます。これからの繁忙期に備え、低コストでできる居室内を飾り立てる賃貸ホームステージングを考えてみては、いかがでしょうか？

国土交通省・消費者庁・金融庁の連名で サブリース契約の注意喚起発表！



（株）船井総合研究所
不動産支援部
上席コンサルタント
松井 哲也

10月26日に、国土交通省・消費者庁・金融庁と連携しアパート等のサブリース契約に関連して、賃料減額などのトラブルが多発していることを受け、オーナーや入居者向けに、契約内容への注意喚起や、相談窓口設置などが公表されました。今回の注意喚起は、昨今問題になっていた投資用不動産向け融資での顧客保護の観点も含まれていまして、あらためてサブリース契約の在り方を問う問題提起にもなっています。

不動産業者、金融業者の不正、虚偽の行為が発端にはなっていますが、賃貸住宅を所有する、また建築を予定しているオーナーさん向けに、何を注意すべきなのかのポイントを解説したいと思います。

【オーナー様の注意点】

①賃料が変更になる場合があります

ほとんどのサブリース契約では、定期的に賃料を見直すことになっています。「家賃保証」とうたわれていても、入居状況の悪化や近隣の家賃相場下落により賃料が減額する可能性があります。また「空室保証」とうたわれていても、入居者の募集時に賃料支払の免責期間が設けられている場合があります。借入返済との関係がありますので返済額と入金額の実態を常に確認することをお勧めします。

②契約期間中でも解約されることがあります

「30年一括借り上げ」とうたわれていても、契約書でサブリース業者から解約することができる旨の規定がある場合は、契約期間中であっても解約される可能性があります。

③契約後の出費もあります

サブリース業者が賃貸住宅を使用する為に必要な修繕費用を求められる場合があります。最も大きいのが老朽化等による、建物や設備の修繕費用です。また賃貸住宅に対する固定資産税は所有者であるオーナーの負担となります。出費の項目を抑えていく必要があります。

③基準となる契約書と自身の契約書を比較確認してください

国土交通省推奨の「サブリース住宅原賃貸借標準契約書」があります。詳細項目にわたり、自身の契約書と比較をして、イレギュラーな部分がないか確認をお勧めします。サブリース業者からは、必ず重要事項の説明を受ける事もお勧めします。

【業者さんの“提案キーワード”にご注意ください】

①今のまま何もしないと、大変なことになりますよ！

確かに何もしていない方も見受けられます。大事なものは物件への空室対策・家賃UP対策や、利益増加策の具体的な方法論を実行する事です。サブリースをする事が解決策ではありません。

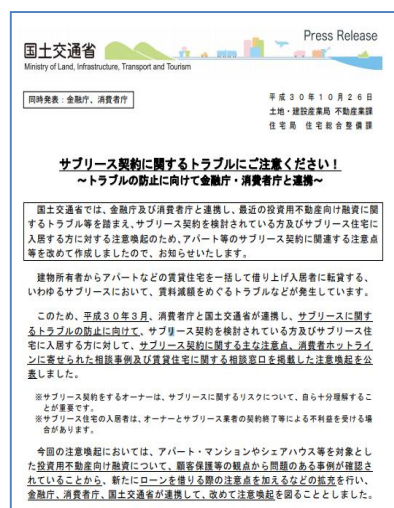
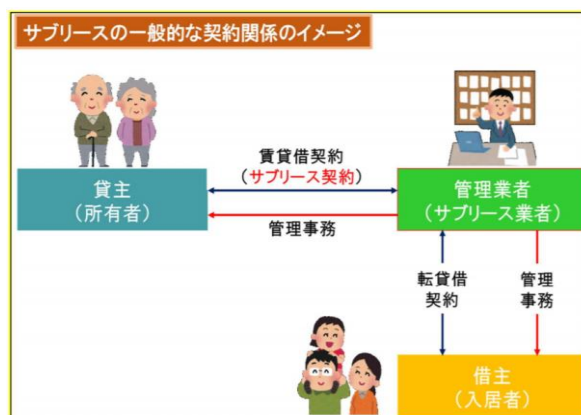
②賃貸経営に関して0年のキャリアを持っています。建築から管理までトータル運営します！

証拠になる実態があるかが重要です。扱っている物件入居率などのくらいで、具体策、成功実例があるかがポイントになります。

③家賃保証、空室保証をつけますから安心ください！

保証内容は後々変わってくる可能性が高いです。やはり保証する事が安心ではなく、成功実例があり、具体的な方法論の実行が重要になります。

空室対策、家賃UP対策、利益増加策の成功事例や、実績のある不動産管理会社はあります。パートナー企業として見極め、あくまでご自身が当事者になって賃貸経営を進めていかれる事を願います。



相続相談コーナー



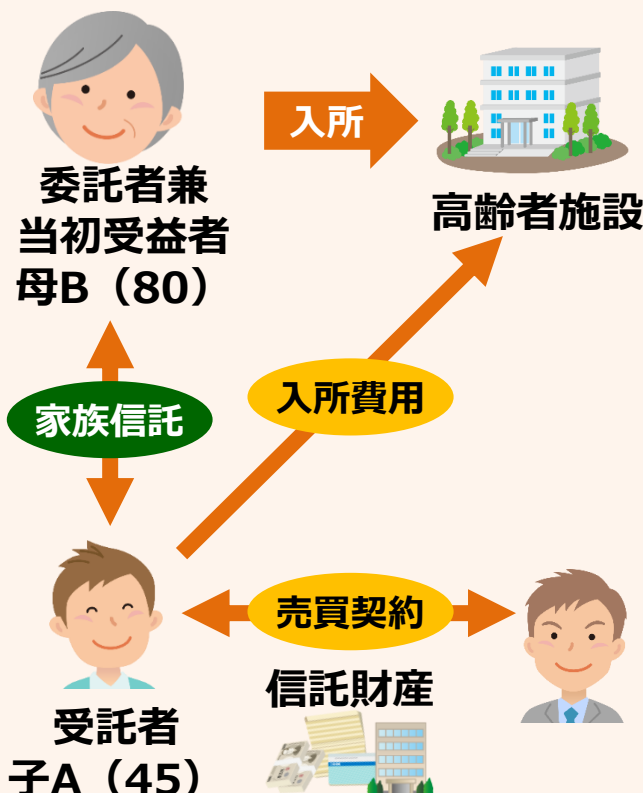
Q. 実家で暮らす高齢の母(80歳)の施設入所費用を実家の売却で捻出できないでしょうか？資金の余裕がなく、母が認知症になる前になんとかしたいのですが。

A. 民事信託を活用した実家売却信託、という方法があります。

家族間での民事信託を利用することで税制面でも有利に進められる可能性があります。民事信託を利用した場合、有利になる点を踏まえてみましょう。

民事信託を利用した場合（実家売却信託）

お母さんを委託者兼当初受益者、息子さんを受託者とし、信託財産を自宅不動産と若干の金銭とする家族信託契約を締結すると・・・



- ① 家族信託設定時の課税は登録免許税（通常移転の約1/5）のみで、不動産取得税および譲渡所得税は一切発生しない
- ② お母さんが認知症になっても、息子さんが受託者の権限で自宅不動産を売却し、金銭信託に変換することが可能
- ③ 信託財産の売却はお母さんに対する課税となるので、居住用不動産の売却として、3,000万円特別控除の特例を使うことができる
- ④ 相続が発生した場合、お母さんの相続として相続税が計算されるので、小規模宅地等の特例が使える
- ⑤ 相続の際、遺言執行や遺産分割協議等が一切不要で、即時に二次受益者に受益権が移動する

上記のように信託制度を上手に活用することで将来の相続まで考えた対策が可能になります。ぜひご検討されてはいかがでしょうか？

ソリューションコーナー

物件再生で収入アップ！ポイントを抑えましょう。

古くなった物件をいつまで持たせるのか？物件をより良い状態に保ちたいけど、どこまでお金をかけていいのかわからない。そんな場合の大事な投資判断のポイントをお伝えします。

リノベーションを行う投資判断（設備と効果）のポイント

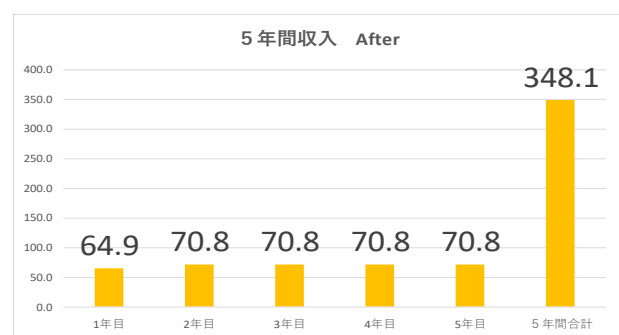
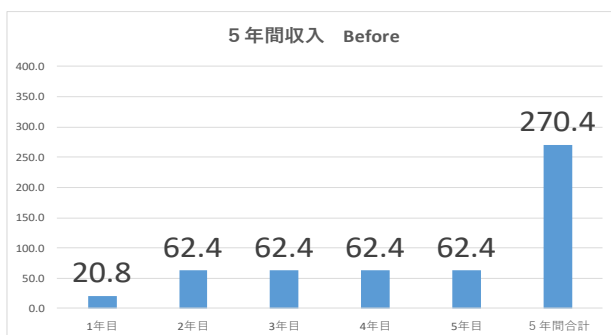
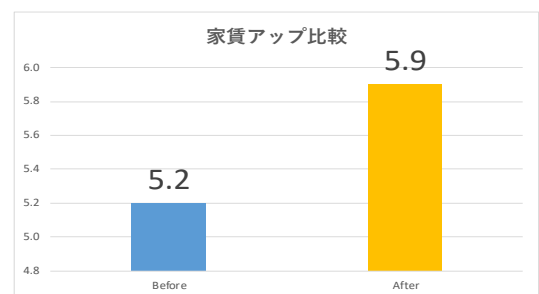
下の表は、空室期間が長く続く、Aさんの物件の状況です。家賃が5.2万円の物件ですが、8ヶ月間空室の状態・・・。家賃を5.9万円に上げて、1ヶ月で入居が決まったらどうなるかを試算してみました。

Aさんの物件の5年間の収入比較

物件名:					金額単位: 万円
	Before	After	アップ率	アップ額	
家賃設定	5.2	5.9	113.5%	0.7	
空室期間 (月数)	8	1			

Before	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	5年間合計	稼働率
年間収入	20.8	62.4	62.4	62.4	62.4	270.4	86.7%
After	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	5年間合計	稼働率
年間収入	64.9	70.8	70.8	70.8	70.8	348.1	98.3%

5年間の家賃増収額 **77.7**



リニューアル節税効果（家賃増収額分でリニューアル工事をした場合）

所得税・住民税率	15%	20%	33%	43%	50%	55%
節税効果額	11.7	15.5	25.6	33.4	38.9	42.7

その他リニューアル効果

- ①家賃下落抑制 ②空室期間短縮
- ③原状回復工事費用抑制 ④不満による退去抑制

そのままの家賃で8ヶ月で決まる場合と、家賃を上げて1ヶ月で決まる場合を比較すると、5年間で77.7万円の差が出ます。単純に10年間で考えると、倍の約155万円の差が出る計算になります。節税効果を考えると、更にプラスαの効果えられる、ということになります。家賃を上げる場合と上げない場合で、10年後に家賃に差が出た状態が続く、と考えると、プラスになった155万円+α以内の費用であれば、長期的な賃貸経営を考えるオーナーさんであれば、費用対効果が見込める、ということになります。

特に古い物件でリノベーションなど大型の投資が必要な場合には、どれだけの費用をかけて、どれだけの効果があるか、ということを見極めて対策を打ってみてください。

SakuraRapportBeaute

毛穴の汚れをすっきり取り除き
うるおい&引きしまった“魅せ肌”へ

エステサロンの本格ケアを
おうちで気軽に再現できる「エステツインIF」で
明るくクリアな毛穴ツルン肌へ導きます。

MISS ESTHE

毛穴の汚れをすっきり取り除き
うるおい&引き締まった
‘魅せ肌’へ

“2月は一年で最も毛穴が
汚れる時期”ということは
ご存知でしょうか？
そしてこの季節にぴったりの
おうちで気軽にエステサロンの
本格ケアを再現できる **エステツインIF**の取り扱いが
スタートしました☆

女性の肌悩みNo. 1とも言われる毛穴の目立ち。
そのスキンケア方法として、私たちは毛穴の汚れ
をしっかりと洗浄するディープクレンジングに着目
しました。
微弱電流を流したイオンブラシで、毛穴に潜む微
細な汚れまで吸着して除去。
さらにイオンプローブで化粧品の有効成分を角質
層のすみずみまで浸透させることで、いつも以上
のハリツヤとうるおいを感じることが出来ます。
さらにLED機能も搭載しているので、より効率的な
お手入れができ、理想のお肌づくりが可能になり
ます。



無料のモデル体験者大募集！！

ミス エステのお化粧品を使用し
私共スタッフの技術向上の為
お顔を貸していただける方を募集しています♪☺

モデルさんのトリートメント内容

☆美肌コース

リラックス
ヒーリング
↓
クレンジング
↓
洗顔
↓
フェイシャルの
オイルトリート
メント
↓
パック
↓
お仕上げ

☆リラクゼーション コース

リラックス
ヒーリング
↓
クレンジング
↓
洗顔（フェイシャル
+デコルテ）
↓
フェイシャル+
デコルテの
オイルトリートメント
↓
お仕上げ



◆JR伊東線 宇佐美駅

正面入り口より徒歩6分

1F：駐車場、3階建ての建物になります。

◆お車で越しの方は、国道135号線と隣接した
9号線沿いのローソンの斜め向かいの建物になります。

IF駐車場をご利用くださいませ。



静岡県伊東市宇佐美1661-11
ご来店の際は、予めお電話
0557-52-3083へ
お願いいたします。

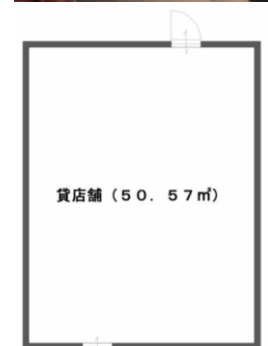
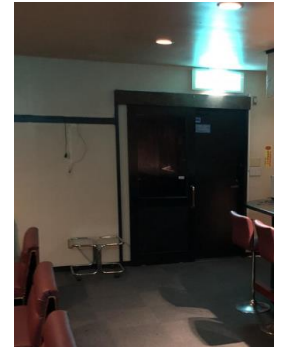
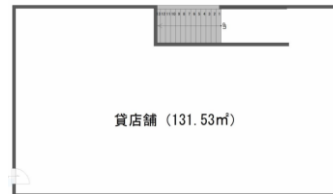
SAKURA Partners
株式会社さくらパートナーズ
**Sakura Rapport
Beaute**
伊豆伊東店

今月の特選物件(1)

伊東市中央町

収益・投資物件

価格 7,500万円
利回り 8.6%



伊東市の
中心繁華街です。



物件概要

- ・所在地：静岡県伊東市中央町
- ・交通：J R 伊東線 伊東駅 徒歩 9 分
- ・建物構造：鉄筋コンクリート造 3 階建て
- ・築年数：平成 2 年 1 月（築 2 9 年）
- ・延床面積：6 5 2.8 2m²
- ・土地面積：2 5 4. 5 3m²



今月の特選物件(2)

収益・投資物件

伊東市川奈

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㎡

※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

【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

<http://www.sakura-partners.co.jp/>

営業時間 10：00～17：00

さくらパートナーズ

にご相談ください

【函南店】

静岡県田方郡函南町間宮350-10

TEL：055-979-5575

FAX：055-979-5576

定休日：毎週水・木曜日・年末年始

