

◆2019年3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 伊東市賃貸需要
- P7 業界ニュース
- P8 相続相談コーナー
- P9 ソリューションコーナー
- P10 Sakura RapportBeaute
- P11 今月の特選物件



代表挨拶

挑戦することを恐れない心 ~今この瞬間を逃げていては一歩も前には進めない~

なぜ挑戦することを恐れてしまうのでしょうか?失敗が恐いからです。 失敗を恐れる人は他人の評価を気にしてしまい、自分自身が誹謗中傷を受けな いように予防線を張ってしまい、結果自分にしか関心を持たなくなります。 失敗を恐れない人は他者に貢献できるかどうかということだけを考え、できる ことから始めて貢献しようとし、課題に挑戦を始めます。

他人に関心がある人であれば課題が与えられれば、できることから始めていく ものです。

自分ではなく、他者に関心を持てば、他者のために少しでもできることをしよ うと挑戦し始めるようになっていきます。

そして、失敗を恐れるのではなく、失敗を恐れる気持ちを受け入れれば、失敗 に対して過度に恐怖心を持たず挑戦していけると私は考えています。

さくらパートナーズ社員一同、挑戦することを恐れずオーナー様、 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心よりお願い 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

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。

ALI

十税

今月のトピックス

不動産相続の相談窓ロカフェ



Menu キムチスープ Kimuchi soup ¥500 パンプキンスープ Pumpkin soup ポトフ Pot-au-feu 牛すじスープ Beef soup ドリンク飲み放題 ¥250+税

第2,第3日曜日10:00~13:00 相続勉強会(軽食付き)開催中

営業時間11:00~13:00 スープが無くなり次第終了 静岡県伊東市湯川3-1-1 さくらビル1F

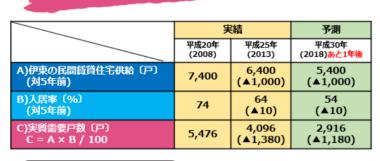
スタッフ紹介

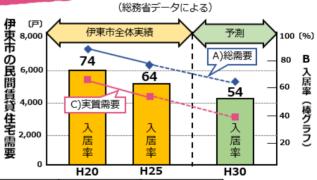




氏名	髙木 多実子(たかぎ たみこ)
出身地	茨城県
部署	不動産営業
入社年月	2017年4月
職歴	不動産会社
趣味	韓流ドラマ、石けん作り
コメント	入社して3年目、不動産営業は前職と合わせて7年になります。 仕事にもスタッフにも恵まれ、お客様の接客をさせていただいている時が一番楽しいと心から思えるようになってまいりました。 弊社は、地域密着に徹底することをモットーにスタッフ全員日々明るく前向きに仕事に取り組んでおります。 今年から管理拡大に向け、私もオーナー様訪問をさせていただいております。現在の伊東市は人口7万人を割り、活気が低くなってきております。ぜひ、私どもに管理をお任せください。これからもお客様の幅広いニーズに応えられるよう努力してまいります。

伊東の賃貸住宅需要予測





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	万円/月	25	20	15
収入	万円/月 (対H20年)	300	240 (▲60万円)	180 (▲120万円)

決断の時!!



所有全

	平成30年	
入居部屋数 (入居率%)		5戸 (50%)
オーナー様	万円/月	25
城 入	万円/月 (対H20年)	**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%!







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

1月1日~1月31日現在の 入居申し込み数 28件!!

さくらパートナーズ入居契約数昨年度実績

圧倒的な供給!

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!





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%!

圧倒的な需要!

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。

伊東市賃貸需要

直近4か月の賃貸需要

オーナーの皆様は伊東市の平均所得をご存知ですか? 2017年総務省から発表された統計資料によると、 伊東市平均所得は260万2035円と発表されており ます。

月に換算すると、216,836円となります。そこから税金、保険代、ガソリン代などが引かれると手持ちはいくらになるでしょうか…。





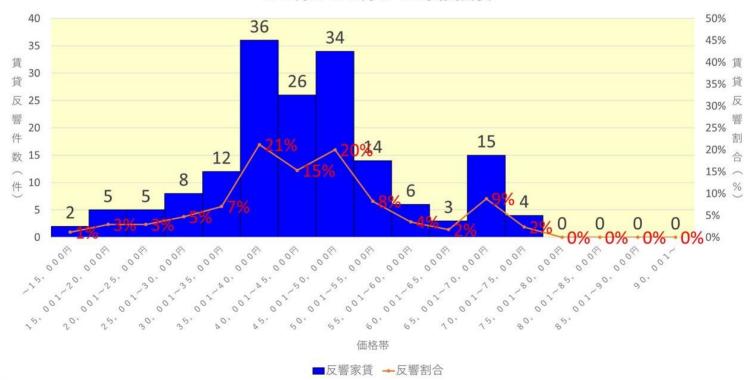


弊社で管理させていただいているお部屋に関しては35,000円から50,000円のお家賃のお部屋に対する反響が多くなっております。65,000円から70,000円の反響も多いですが、現在流行しているメゾネットタイプのお部屋が主となっております。

このグラフを見て、ひとりひとり感じること、考えることは様々だと思います。しかし、この データは正確なものであり、事実でもあります。

オーナー様が現在所有されているお部屋が現在どこの層をターゲットとしているのか、また、 今後どのようにアパート経営をしていくべきなのか不安を抱えているオーナー様は弊社にぜひ ご相談ください!

11月から2月までの賃貸需要



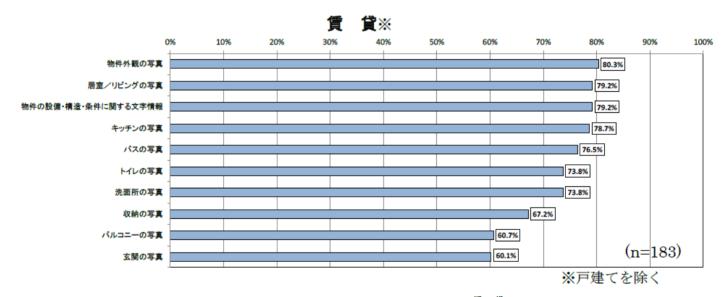
賃貸管理コーナー

物件検索は「写真の多さ」、 設備は「独立洗面台・ネット無料」、 ~入居者サイトアンケート結果発表~

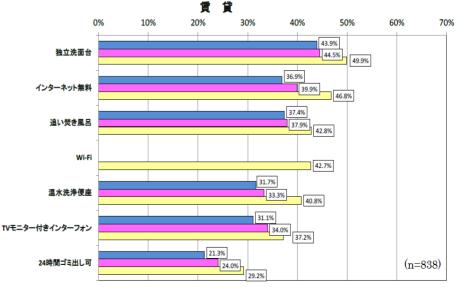
不動産情報サイト運営事業者で構成される不動産情報サイト事業者連絡協議会(RSC)が10月27日、「不動産情報サイト利用者意識アンケート」調査結果を発表しました。過去1年間のうちに、インターネットで自身が住む賃貸または購入するための不動産物件情報を調べた人を対象に、調査しています。調査期間は3/15~5/15、有効回答人数は約1,000人。今回は、その結果を踏まえて、繁忙期に向けた対策を一緒に考えていきましょう。

【物件検索は"写真の多さ"が重要】

物件を契約した人に対し物件検索後に問い合わせ・訪問する不動産会社を選ぶときのポイントは、「写真の点数が多い」が83.3%と突出して高く、「特にポイントとなる点」も45.1%が同項目を選択していました。また「物件情報を探す際に必要だと思う情報は?」という質問の回答には、上位10項目のうち9項目が写真関連の回答となっている事もわかりました。つまり、物件を検索し、探すポイントは、ほとんどが写真情報に集中しています。



物件情報を探す際に希望する設備のトップ。2は、独立洗面台とインターネット無料でした。その他、追い炊き風呂、温水洗浄便座、TVモニターフォン、24時間ゴミ出し可能と続いて回答されていました。物件が古くなっていく中でも、今の時流に合わせて、入居者が希望する設備を取り付けていく事は、成約に向けてとても重要になります。またこれは不動産情報サイトの進化とともに、設備検索項目が増え、より入居者とも言えます。



業界ニュース



(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

2019年10月、消費税8→10%へ増税! 賃貸オーナーに必要な対策とは?

【消費税増税は賃貸経営にどう影響する?】

いよいよ2019年10月に消費税が10%へ引き上げられることになりました。 **予定通り** 10%に増税した場合、賃貸経営にはどんな影響が出てくるのでしょうか。 賃貸経営 を行うオーナーの皆様に、10%増税に向けて押さえておくべきポイントを紹介します。

【消費税10%増税が影響する3つのポイント】

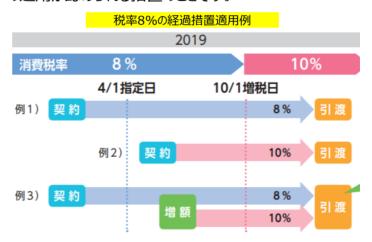
①工事·建築費用

建物を修繕工事、また建築する場合には、相談から打ち合わせ、企画設計、建築請負契約まで時間が掛かります。さらに建築では着工から完成・引き渡しまでさらに多くの時間がかかります。そうなると、今から計画を実行に移したとしても、2019年10月の増税スタートまでに完成に至らないケースもあると考えられます。そうなれば、増税分の2%が重くのしかかることになりかねません。

国ではこうした点を考慮して、①2019年9月30日までに引き渡しが完了した場合、または②2019年3月末日までに契約を締結した場合に、現行と同様に税率8%が適用されるという「経過措置」の適用を打ち出しています。消費税の税率が引上げられる前の所定の時期までに工事請負契約をし、消費税率の引上げ後に引渡しを受ける場合、引上げ前の消費税率の適用が認められる措置のことです。

経過措置を適用すれば、仮に①の条件を満たせなくても、2019年3月末日まで契約を済ませておけば完成・引き渡しが10月を過ぎても増税となりません。したがって、2019年3月中に契約を締結できるようにするためには、少なくとも半年前の2018年10月から計画を実行に移すことが望まれます。ただし、増税前の駆け込み需要で、どの業者も繁忙を極めることが予想されるので、

できれば余裕をもって2018年内、また2019年 の早い段階では、工事・建築プランの方向性を 固めておくことをおすすめします。



●売買価格

収益物件、住宅など、不動産を購入する場合に消費税が課税されるのは、「建物」にかかる価格になります。「土地」部分については、元々消費するものではないため、消費税は課税されません。これは、収益物件、一戸建、マンションでも同じです。また、「消費税が課税されるのは新築だけ」とも言われていますが、正しくは、売主が「課税事業者」の場合に消費税が課税されます。そのため、中古であっても課税業者が保有している物件であれば、消費税の課税対象となりますので注意しましょう。不動産の売買に関しては、高額な物件になればなるほど、大きな差が出ますので、購入時期については改めてご考慮ください。

60仲介手数料

上記のように不動産を購入する場合には、不動産会社に対して仲介手数料を支払わなければなりません。 この仲介手数料 (売買価格×3%+6万円)×消費税 も課税対象となります。 既に不動産会社で、仲介手数料を支払って、購入する計画のある場合は、増税前に購入することをおすすめします。

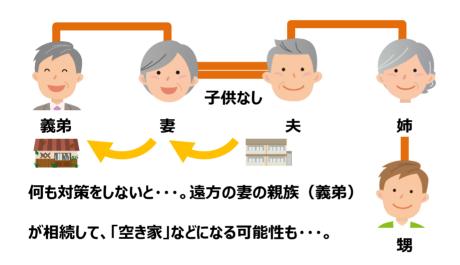
工事、建築、売買価格、仲介手数料、そのほか個人的に住宅建築や、住宅購入をされる方もいると思います。消費税の増税前か後かでは、数十万円もの価格差が生じることもあります。一般の住宅購入者にとって消費税増税はかなり大きな負担となりますので、政府はこのような事態を見越して、一定の要件のもと所得税や住民税が控除できる制度を別途設けている部分もあります。

オーナーの皆様にとっては、それぞれの状況や、計画があると思いますが、今一度上記3点のポイントを考慮しながら、2019年10月の消費税増税に向けて、ご準備頂けることをおすすめします。

相続相談コーナー

- Q. 自分が亡くなったら、妻に自宅を相続させたいと思っています。 ただ、私達には子供がいないので、妻が亡くなった後に、 家系である甥に相続させることはできますか?
- A. そのまま相続すると、奥様が亡くなった後、義弟が相続する 可能性が高くなりますね。事前に対策を打つことで甥御さんに 相続することもできます。

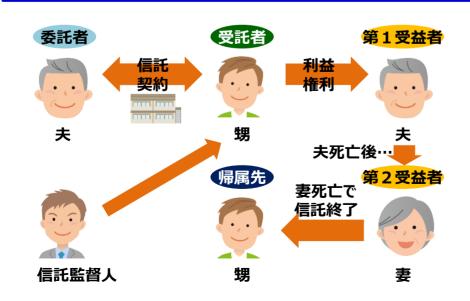
このままだと・・・義弟が相続?!



現状ですと、ご本人様(夫)と奥様の間にお子さんがいらっしゃらない、とのことですので、左上図のように、妻に相続した後、妻の法定相続人は義弟、ということになります。ですのでもしかしたら将来、義弟が資産を相続することになる可能性があります。

<u>これでは将来、資産が活用さ</u> <u>れず、空き家になるなどの懸念</u> もあります。

民事信託を活用して甥御さんに相続させるケース



例えば、民事信託を活用し、ご本人様と甥御さんで左下図のような信託契約を取り交わすことで、直系のご家族がいらっしゃらなくても、家系のご親戚に将来の資産を託すことが可能です。

また、信託の契約期間は売却を禁止したり、甥御さんの監督者を置くこともできます。 ぜひ一度ご検討されてみてはいかがでしょうか?

ソリューションコーナー

現金が残せる経営のポイントは借換にあり!? 赤字経営になる前に、借入返済を見直しましょう

昨年度から、不動産市場では『赤字経営』に対する注意喚起の報道が増えてきています。船井総合研究 所の調査によると、特に地方都市のオーナーの所有物件の1割~2割が赤字になっているのではないか、 という調査データも出ています※。賃貸経営を見直し、将来に渡って健全な経営を目指しましょう。 ※全国の地主系オーナーのアパートをランダムに抽出。サンプル数47件。うち、"税引前"赤字件数7件。

賃貸経営の支出は借り入れ返済が最も多い!?

【あるアパートの現金の流れと目安指標】

1年間の現金の流	満室時の収入に対しての割合		
14周の残虚の流	実績値	目安数値	
満室時の収入(GPI)	1, 584万円		
▲空室損失(3.03%)	▲48万円	(100%)	
▲家賃未回収損(滞納)	O万円	(3. 03%)	←5~10%以内
▲賃料差異	O万円		
+雑収入	0万円		
実効総収入(EGI)	1, 536万円	(96. 7%)	←90%以内
▲運営費(OPEX)	▲237万円	(15%)	←15~20%以内
営業純利益(NOI)	1, 299万円	(82. 53%)	←60~70%以上
▲年間返済額(ADS)	▲683万円	(43. 12%)	←50~55% 以内
税引前キャッシュフロー(BTCF	616万円	(38. 89%)	←25~30%以上
▲税金(所得税·法人税)			
税引後キャッシュフロー(ATCF	616万円		

左の表は、あるアパートの 1年間の現金の流れをまとめた 表です。満室時の収入から、空 室の損失、家賃の未回収…な ど税金の支払いを終えて、最後 に残る税引き後のキャッシュフロー、という一連の流れを入れて います(今回のケースの場合は ほとんど所得税がかからないの で所得税は0円です)。

右側に目安の数値、ということで実際に、満室時の賃料に対して、どれくらいの目安で経営をすればいいか、という指標を入れています。各項目が、この数値以内に収まっていれば

安全な経営となります。

このアパートの場合、経営自体は目安指標と見比べても順調で、現金が残っていますので健全な経営で安心、ということですね。ただ、大事なことは皆さんの賃貸経営はどうなっているか、ということをきちんと把握しておくことです。一般的な赤字経営の多くは、『**築年数が経過し、家賃下落や空室増加が発生する**と、家賃収入に対する返済額の比率が増えて赤字になる』というケースがほとんどです。収入が減っても返済額が変わらなければ、賃貸経営で残る現金が少なくなる、ということになります。

まずは金融機関や不動産会社に相談しましょう!

借り入れ状況を把握し、内容を見直すことで、賃貸経営が一気に改善されることもあります。</u>方法としては金利の引き下げや返済期間を伸ばすことによって月々の返済金額を下げる、ということになりますが、今までの返済内容や、金融機関によって条件が大きく異なる場合があります。場合によっては金融機関の変更も必要になります。ご不安なオーナー様は、まずは弊社でもご相談にのれますので、気軽にお問い合わせください。

SakuraRapportBeaute

Sakura Rapport Beaute @@@@@

MISS ESTHE

3月となりこれから暖かくなる季節ですが、まだ気温と湿度の低下のせいで、 インフルエンザ&風邪を引きやすい季節です。

うがいや手洗いを徹底してまずは体調管理をすることが美肌への道となります **%** また、暖房器具などの影響により乾 燥もお肌には大敵です **%** 加湿器やミストタイプのお化粧水などで、お肌を乾燥から守りましょう!

当サロンでは会員様向けにさまざまなパーティを 行なっており、今月は4ビューティの内の『健康美容』に特化した

『食物の栄養素を学びならが美味しく食べてお肌と からだをつくる』パーティーを開催いたします!

エステ=お肌の管理だけではなく、様々な角度から美と健康を 追求してまいります。





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 **分**



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用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できます。

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



<u>☆リラクゼーション</u>
<u>コース</u>

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

IF:駐車場、3階建ての建物になります。

◆お車でお越しの方は、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。



今月の特選物件

伊東市富戸

収益・投資物件

価格 450万円 利回り 13.33%











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12分

・建物構造:木造1階建て

・築年数:昭和51年10月(築43年)

・延床面積:71.33㎡ ・土地面積:165.00㎡



※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バ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

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

営業時間 10:00~17:00

【凼用店】

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

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 12月 不動産相続の窓口カフェをオープン