



◆2019年6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 不動産相続の
相談窓口カフェ

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



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

誰にも負けない努力をする

～地道な仕事を一步一步堅実に、たゆまぬ努力をしていく～



堅実な人は人生、仕事に対する『夢』、『目標』が決まっています。その『夢』、『目標』を明確に具体的に持つことが重要です。漠然とした目標であると、道のりが曖昧になってしまい、達成は出来ません。目標が決まっているからこそ、小さな積み重ねや地道な事の繰り返しで、たとえすぐに結果が出なくても、努力し続けることが出来るのです。

更に『夢』を実現させるには、覚悟と情熱が必要であると私は考えます。地道な努力を継続するには『夢』、『目標』を持ち、絶対にやり遂げるといふ思いを信念に変えるほど強く思います。そして、確かな一歩の積み重ねが、目標達成に繋がると私は考えます。



株式会社
さくらパートナーズ
代表取締役 廣井重人

さくらパートナーズ社員一同、日々誰にも負けない努力をし続け、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。

不動産相続の相談窓口カフェ

約40年ぶりに代わる「相続法」！何が変わる？

1. 配偶者居住権を創設
2. 自筆遺言証書に添付する財産目録の作成がパソコンで可能に！
3. 法務局で自筆遺言諸所が保管可能に！
4. 亡くなった方の介護や看病で後見した親族は金銭要求が可能に



相続法の改正は大きく4点！

上記1～4の改正内容が分かる方は安心だと考えられます。内容が分からない方はセミナーにご参加ください！民法改正をわかり易く学べます♪



6月30日(日)・7月7日(日)・7月14日(日)

全3回シリーズの民法改正セミナーにて詳しくご紹介します。セミナーに参加いただき「民法改正・相続法改正」をぜひ知ってください！



営業時間11:00～13:00

スープが無くなり次第終了

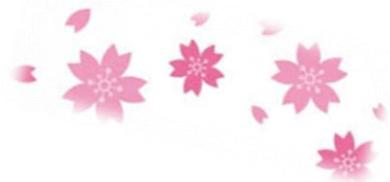
静岡県伊東市湯川3-1-1
さくらビル1F

第2,第3日曜日10:00～13:00

相続勉強会(軽食付き)開催中

勉強会についてのお問い合わせは0557-35-9167(水野・齋藤) 2

スタッフ紹介



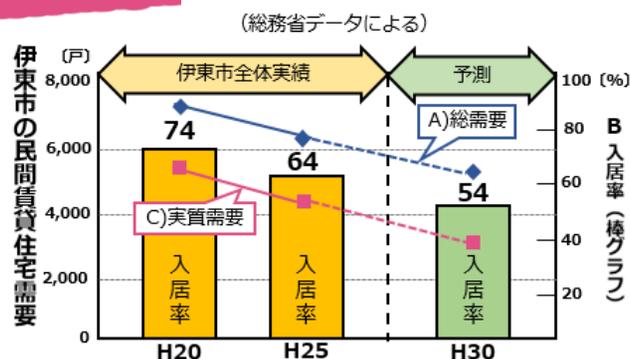
氏名	山本 昴明
出身地	伊東市宇佐美
部署	不動産営業(売買)
入社年月	2019年3月
職歴	コンビニエンスストア
休日の過ごし方	買い物、友人とドライブ
コメント	入社して2か月が経ちました。新しい発見と勉強の毎日です。 私は弊社で物件をご紹介するだけではなく、お客様の将来を考え、希望にあった物件をご案内し、さくらパートナーズへ来て良かったと思っていただける仕事をしていきます。不動産業は初めてですが、実力のある営業の先輩方がいる環境でしっかり勉強して一人前の営業になり、お客様から感謝される仕事をしていきます。



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	万円/月 20	万円/月 15
	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
	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



3月1日~3月31日現在の
入居申し込み数 50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!



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。

伊東市賃貸需要

1 1月から2月の賃貸需要

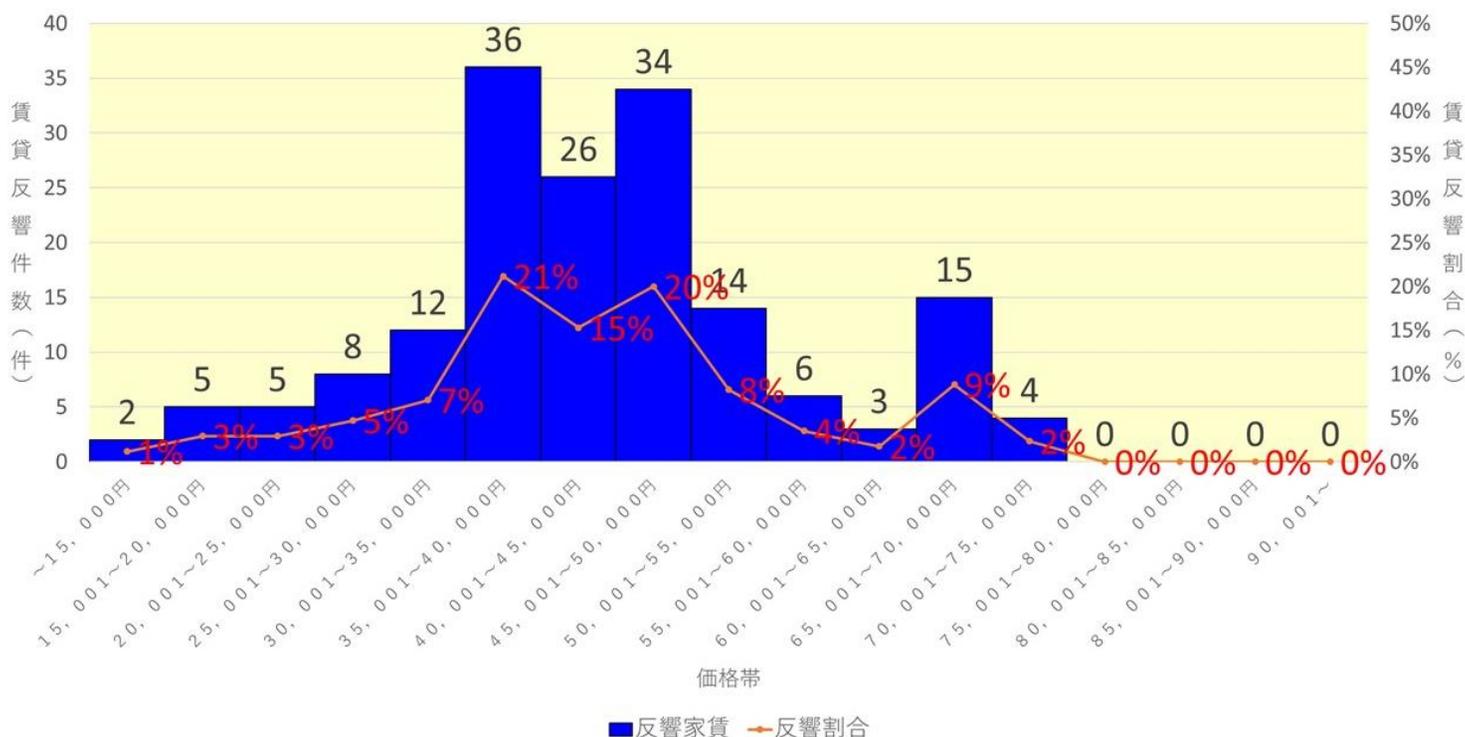
オーナーの皆様は伊東市の平均所得をご存知ですか？
 2017年総務省から発表された統計資料によると、
 伊東市平均所得は260万2035円と発表されてお
 ります。
 月に換算すると、216,836円となります。そこ
 から税金、保険代、ガソリン代などが引かれると手
 持ちはいくらになるでしょうか…。



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事、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！

1 1月から2月までの賃貸需要





アパートメーカーによる施工不良問題から インスペクション（建物状況調査）を考える

賃貸住宅の安全性について、改めて見直されています。先だっの、大手アパートメーカーの施工不良問題がきっかけになっています。ただ、今回の問題は、数多くある賃貸住宅を考えてみると、「氷山の一角」にしかなりません。そこで、注目されているのが「インスペクション（建物状況調査）」です。このインスペクションがきちんと行われている物件かどうかを精査し、より良い住宅を選定していくことが、必須となっていきます。賃貸住宅オーナーの方々は、どうすれば安心して賃貸経営に取り組むことができるでしょうか。最も重要なポイントは「良質な物件かどうかを判断できるようになること」となります。建築、購入を検討している物件が良質な物件であると判断できるのであれば、施工不良などの問題に巻き込まれる心配もありません。

そのために活用を期待されているのが、インスペクションです。インスペクションとは、既存住宅（中古物件）の状態を専門家が診断してくれるサービスのことで、インスペクションを活用することにより、賃貸住宅オーナーは、安心して物件を精査することができるとされています。国土交通省は、2012年には「既存住宅インスペクション・ガイドライン」を策定し、検査や調査を行う者の技術的能力の確保や、具体的な項目および方法のあり方について、ガイドラインとしてまとめています。とくに共同住宅の場合であれば、主に次のような項目が検査の対象になると考えられています。

共同住宅において共通的に検査対象とすることが考えられる項目 【共同住宅（専有部分）】

検査の観点	対象部位等		検査対象とする劣化事象等	検査方法
① 構造耐力上の安全性に問題がある可能性が高いもの	壁、柱、梁		・構造方式に応じて、鉄筋又は鉄骨が腐食している可能性が高い状態（錆汁の発生）や腐食する可能性が高い状態（鉄筋又は鉄骨の露出） ・6/1,000以上の傾斜が生じている状態（鉄筋コンクリート造その他これに類する構造を除く） ・コンクリート幅0.5mm以上のひび割れ又は深さ20mm以上の欠損が生じている状態	目視 計測
② 雨漏り・水漏れが発生している、又は発生する可能性の高いもの	内部	天井、内壁	・雨漏り又は水漏れが生じている状態（雨漏り・漏水跡を確認）	目視
③ 設備配管に日常生活上支障のある劣化等が生じているもの	給排水	給水管	・給水管の発錆により赤水が生じている状態	目視
		給湯管	・水漏れが生じている状態	流水
	配水管	・配水管が詰まっている状態（排水の滞留を確認） ・水漏れが生じている状態	目視 流水	
	換気	換気ダクト	・換気不良となっている状態	目視

【共同住宅（専用使用部分）】

検査の観点	対象部位等		検査対象とする劣化事象等	検査方法
① 構造耐力上の安全性に問題がある可能性が高いもの	壁、柱、梁		・構造方式に応じて、鉄筋又は鉄骨が腐食している可能性が高い状態（錆汁の発生）や腐食する可能性が高い状態（鉄筋又は鉄骨の露出） ・コンクリート幅0.5mm以上のひび割れ又は深さ20mm以上の欠損が生じている状態	目視 計測
② 雨漏り・水漏れが発生している、又は発生する可能性の高いもの	外部	外壁	・シーリング材や防水層に雨漏りが生じる可能性が高い破断・欠損が生じている状態	目視
		屋外に面したサッシ等	・建具や建具まわりに雨漏りが生じる可能性が高い隙間や破損が生じている状態 ・シーリング材や防水層に雨漏りが生じる可能性が高い破断・欠損が生じている状態	目視

注）木造の共同住宅については、戸建て住宅の検査項目を準用することが考えられる

ガイドラインのポイントは、検査の中立性が担保されている点にあります。自らが売主になっている住宅については自らがインスペクションを実施しないことです。また、仲介やリフォームに関わる事業者から便宜的供与を受けないことなど、第三者の視点から適切に物件を検査してもらえよう内容となっています。さらに、2018年4月の宅建業法改正においては、このインスペクションを意味する「建物状況調査」に関する事項が盛り込まれています。このことから、インスペクションがあらためて制度化されたと考えていいと思います。

【既存建物取引時の情報提供の充実】

- ① 媒介契約締結時。宅建業者がインスペクション業者のあっせんの可否を示し、媒介依頼者の意向に応じてあっせん→インスペクションを知らなかった消費者のサービス利用が促進される。
- ② 重要事項説明時。宅建業者がインスペクション結果を買主に対して説明→建物の質を踏まえた購入判断や交渉が可能に。インスペクション結果を活用した既存住宅売買瑕疵保険の加入が促進される。
- ③ 売買契約締結時。基礎、外壁等の現況を売主・買主が相互に確認し、その内容を宅建業者から売主・買主に書面で交付→建物の瑕疵をめぐった物件引渡し後のトラブルを防止。

「建物状況調査」とは、技術者講習を修了した建築士が、調査方法基準に従って行うものとなります。調査の対象は、建物の構造耐力上主要な部分や雨水の浸入を防止する部分です。建物の基礎、外壁等に生じているひび割れ、雨漏り等の劣化事象・不具合事象の状況を目視、計測等により調査するもので、全ての部位を調査するわけではないことに注意が必要です。また、国土交通省は「改正宅地建物取引業法の施行について」で、「建物状況調査は、劣化事象等の有無を判定する調査であり、瑕疵の有無を判定したり、瑕疵のないことを保証するものではありません」と述べています。建物状況調査の結果、劣化・不具合等が無いなど一定の条件を満たす場合には「既存住宅売買瑕疵保険」に加入できるため、瑕疵があった場合のトラブルに備えることができます。



今後、益々必要性の高い 高齢者（シニア）向け一般賃貸住宅



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

総人口に占める65歳以上の高齢者人口は3,514万人（2017年9月現在）、総人口に占める割合は27.7%となりました。75歳以上でも1,747万人（13.8%）で、年々増える傾向です。一人暮らしをするシニア層の方も増えています。賃貸業界においては、シニアの方が賃貸物件を借りる事に関して、躊躇、敬遠しているケースが多くあります。今一度、未来のシニア向け一般賃貸住宅を推進する為には、何が必要なのか、何に気をつければ良いのかを改めて考えてみたいと思います。

【高齢者の方々が賃貸へ入居する理由】

自然に考えるに、まず一つは、自宅を購入するタイミングや機会がないまま、結果的に高齢者になっても賃貸に住み続けているというケースです。また事情があり、自宅を所有していたが、売却する事になり、賃貸で暮らす事になったケースの2通りと考えられます。

【高齢者の方々が求める賃貸住宅の条件】

①身内、家族に近い立地

ご本人、家族ともに、万が一に体調を崩したり、看病が必要な状況になったりする場合のことを考えると、できる限り家族が近くに住んでいた方が安心と考えます。

②病院、医療機関が近い立地

かかり付けも、重病な場合も、近隣に、専門病院や、総合の医療機関があると安心と考えます。

③交通の利便性より静かに穏やかに暮らせる立地

駅前、商業地など、一般入居の方が好む立地はむしろ敬遠され、上記の必要な要件を満たす立地であれば、駅や商業地から離れていてもより静かに穏やかに暮らせる立地を好みます。最低限の交通手段（バスなど含め）で、最低限の生活利便性（スーパー、薬局など）は必要とされます。なお駐車場は不要と考えられます。

④バリアフリーになった物件

階段や段差など、高齢者にとって生活をする上での障害になる部分は避けたいと考えられます。1階や、エレベーターがある物件が安心と考えられます。よりエントランスや廊下の広い物件は望まれます。

⑤生活に必要な最低限な生活しやすい設備状態

必ずしも新しい設備を好むわけではありません。むしろ最先端な機能のついた設備（IH、TVモニターフォンなど）は、なかなか使用できないケースが多々あります。一昔前でも生活のしやすい設備状態を望まれます。

⑥無理のない初期費用・家賃設定

年金で生計を立てているケースも多く、家賃が家計を圧迫してしまうと長期的な居住が難しくなることも考えられます。安心して住んでいくためにも、無理のない初期費用・家賃設定が望まれます。

⑦保証人設定

親族にて連帯保証人を引き受けてくれる人が居ない場合が考えられます。家賃債務保証制度（高齢者住宅財団が連帯保証人）の活用も必要です。

【高齢者向け賃貸の為にオーナー・管理会社対応】

①国の支援措置

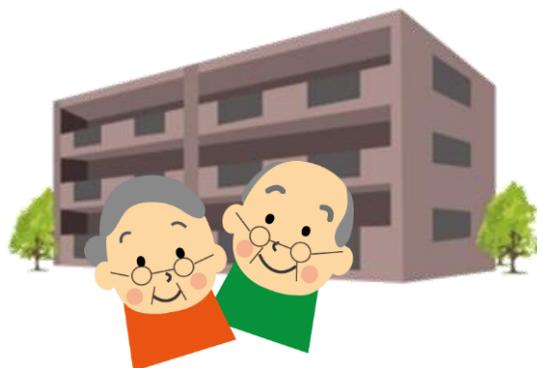
高齢者住まい法により新規建設や住宅改修の支援措置が受けられます。その概要は建築費の10分の1、改修費の3分の1の補助が受けられたり、所得税、法人税、固定資産税の優遇が受けられたりするというものです。

②保険対応

仮に高齢入居者の方が、亡くなってしまった場合の後対応の保険が出てきています。孤独死後の居室の原状回復に必要な特殊清掃やリフォーム、また賃料値引き分の補償もあります。

③見守り対応

有料サービスですが、「安否確認」を行うセンサー設置、そのほか「生活相談」、「掃除や洗濯、買い物代行などの生活支援サービス」の設定を行う。また医療機関・介護サービス事業者との提携、連携も必要になります。



相続相談コーナー



Q. 相続対策が身近な問題になってきました。所有しているアパートも複数あり、これから家族間での話し合いもしていかないといけないのですが、注意点を教えてください。

A. これから考えていくのであれば、まずは資産が“増えているか” “減っているか”を確認してみてもいかがでしょうか？

資産が増えているのか、減っているのか？確認しましょう

これから相続を考える際に、ご家族の将来を考えたいという大事なことの一つは、**“資産が増えているのか”、“減っているのか”をきちんと把握して計画を立てること**です。例えば資産が減る、というのはどういう状態かというと、



- ・なかなか入居が決まっておらず、現金が残らない
 - ・物件がボロボロで、あと数年しか貸せないかもしれない。
 - ・アパートの返済がうまく回らずに、手もとの現金で返済を補填している
- というようなケースです。**アパートの経営自体がうまく進んでいないと、相続対策自体もうまくいかなかったり、相続対策自体はできても、その後の引き継いだご家族が経営や資産の運用で苦しむ**ケースが出るからです。

資産が増えているか、減っているか、の一番わかりやすい判断方法は、“**預貯金が増えているか**”です。節税対策や、ほかに有効な投資をしているオーナーの場合は例外もありますが、**経営全体で現金がたまっている状態であれば、少なくとも将来引き継いだ方が困る可能性は少なくなります。**



相続自体はご家族のお気持ちの問題と同時に、ご家族が今後も安心して暮らしていくための“**資産戦略**”です。**ご自身の資産が“増えているか” “減っているか”わからない方は一度チェックしてみてもいかがでしょうか。**

ソリューションコーナー

手狭な不動産の有効活用。戸建て賃貸経営とは!?

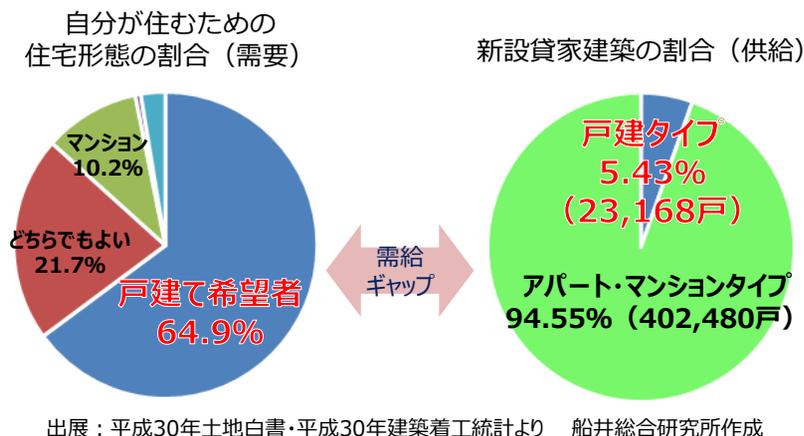
すでに始めているオーナーもいらっしゃるかもしれませんが、空き地・空き家の活用、古くなった不動産の建て替え、などで賃貸用の一戸建て経営が投資の手段として一般的になってきました。オーナーの資産活用の選択肢を広げるべく、今一度、戸建て賃貸経営を整理してみたいと思います。



戸建て賃貸経営のオーナーメリットは!?

① 収益性が高い	② 節税対策・相続対策	③ 変形地や狭小地、空き家もOK
<ul style="list-style-type: none">・希少価値が高いため、周辺家賃相場よりも高く家賃を設定することが可能。・投資額も低く、投資対効果が良く、他の不動産投資商品よりも高利回り、高収益となる。	<ul style="list-style-type: none">・土地の固定資産税が1/6になり、都市計画税が1/3まで軽減される。・相続税評価額が軽減される。・マンションと異なり、分割相続も可能なので相続税対策としても活用できる。	<ul style="list-style-type: none">・通常のアパートやマンションでは、25坪規模の土地では開発できない。・現在も活用したくても出来ない小さい土地や空き家でも活用が可能。

大型の賃貸経営に苦手意識があったり、できるだけ少額で資産を活用したい、比較的高利回りな活用をしたい、というオーナーに広まっているようです。



また、戸建て賃貸を選ばれるオーナーが増えている要因の一つが、需要と供給のバランスです。

皆様ご存知かとは思いますが、左の表にもあるように、実は日本の賃貸市場の中では、戸建て賃貸に住みたいニーズ（需要）は多いものの、実際の建築・供給数はそこまで伸びていないのが現状です。また、戸建て賃貸を中心としたファミリー向け世帯については、“一度入居すると長く住む”という特徴もあります。これから賃貸経営を考えるオーナーにとって、一つの選択肢となるのではないのでしょうか？

現在の賃貸マーケットは、**アパート・マンションタイプ**が大半を占めており**供給過多**の状況になっている。実際には、戸建に住みたいと考えている人は多いが、**供給が5.47%しかなく、供給が足りていない**状況である。

Sakura Rapport Beaute

スキンケアレッスンを開催しました!

BEAUTY PARTY (BASIC)

2019.5.20

☆スキンケアの基本を学びましょう☆

スキンケアとは『お肌のお手入れをする』ことを意味しています。健康でキレイなお肌を保つためには欠かせない工程です。お肌をキレイに保つためには『お肌を清潔にし、乾燥を防ぐこと』が大切です。

☆スキンケアの工程の意味☆

①洗浄 クレンジング、洗顔フォーム ※ダブル洗顔をしましょう

②保湿 化粧水

③新陳代謝 美容液

④保護 クリーム

(朝はクレンジングを抜いた工程で行います)

☆ご自身のスキンケアを振り返りましょう☆

◎クレンジング

クレンジングは適量を使用していますか?

強くこすっていませんか?

すすぎの水、またはお湯が冷たすぎたり熱すぎたりしませんか?

◎洗顔

洗顔はよく泡立っていますか?

お肌に指が触れていませんか?

洗い残しはありませんか?

タオルで強くこすって拭いていませんか?

◎化粧水

適量を使っていますか?

お肌が動くくらい力を入れていませんか?

首までしっかり馴染ませましたか?

◎クリーム

化粧水はしっかりお肌に浸透しましたか?

優しく伸ばせていますか?



正しいホームケアで美肌を目指しましょう♡

MISS ESTHE

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

伊東市の皆様こんにちは🌸
Sakura Rapport Beauteでは他のエステサロンにはない4Beauty(あらゆる面から女性を美しくするサポートのための4つのビル)を提供しております。

先日、スキンケアレッスン🌸を開催いたしました!!
毎日ホームケアはしているけれど、今以上の美肌キープをしたい方🌸綺麗な肌を目指したい方🌸ホームケアに満足できていない方スキンケアの正しい方法をもう一度おさらいしたい方がお集まりくださいました。笑いあり、納得ありのとても有意義な時間を過ごさせて頂きました🌸
今後も様々なパーティーを月に一度開催予定です。

★フェイシャル☺エステを無料で体験してくださる女性も随時募集中です!!
四季のある日本の気候などに合わせたお肌のカウンセリングもしております。

ご興味のある方は0557-52-3083 店長野村までお問い合わせくださいませ!

◆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。

1F駐車場をご利用くださいませ。



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

今月の特選物件

伊東市岡

収益・投資物件

満室時賃料 約27万円

価格 2,320万円

利回り 13.95%



物件概要

- ・所在地：静岡県伊東市岡
- ・交通：伊豆急行伊豆急行線 南伊東駅 徒歩13分
- ・建物構造：軽量鉄骨造 2階建
- ・築年数：1991年9月（築27年）
- ・延床面積：278.50㎡
- ・土地面積：212.64㎡

高入居率物件です。

※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
【函南店】 静岡県田方郡函南町間宮350-10 TEL：055-979-5575
FAX：0557-35-9168 FAX：055-979-5576
<http://www.sakura-partners.co.jp/>

営業時間 10：00～17：00

定休日：毎週水・木曜日・年末年始

