

賃貸物件 中古戸建 土地探し 新築戸建 リフォーム 太陽光
株式会社 さくらパートナーズ ☎ 0120-033-396

◆2020年1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 コンサルタント事業

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 伊東市賃貸需要

P6 満室対策！無料相談会

P7 賃貸管理コーナー

P8 ソリューションコーナー

P9 業界ニュース

P10 Sakura
Rapport Beaute

P11 今月の特選物件



株式会社さくらパートナーズ

Person Relations Business

静岡県知事（5）第11455号

代表挨拶

自ら燃える

～常にどんな仕事においても積極的に関わり、発言・行動していく～



積極的に仕事をしている人は毎日が充実しています。

積極的に仕事をしている人は向上心を持っています。向上心がある人は自分自身が最も成長できるチャンスは経験することであることを知っているため、少し難しいと感じても意欲的にこなし、経験を積んでいきます。

更に目標を持っています。目標の立て方もうまく身近な目標を積み重ねていき少しづつハードルを上げながらそれを達成していくサイクルを作りだします。目標達成の喜びを知って、そのために更に積極的になっていきます。

そしてミスや失敗を恐れずに、失敗しても常に改善しようとする気持ちが自分自身を高めていくのです。そしてこの成長こそが仕事に対する自信へと繋がり、自分に課された難しい仕事にも、誰も積極的に手を挙げない仕事にも取り組む、積極的な姿勢を作っていくのです。



積極的になるためには自分自身を認め、まずは一步を踏み出してみることです。

さくらパートナーズスタッフ一同もオーナー様、お客様へ積極的に提案してまいります。

今後ともご指導ご鞭撻を賜りますようお願いいたします。

株式会社
さくらパートナーズ
代表取締役
廣井重人

コンサルタント事業

コンサルタント事業がスタートしました。

- ・ 所有されている不動産について
- ・ 相続対策を考えたい

専門知識を持った不動産のプロが様々な
ご提案をさせていただきます。

私共にご相談ください！

さくらパートナーズの社員は
世のため、人のため
お役に立てる人を目指しています！



齋藤



柏木



不動産相続の
相談窓口

相続で困ったら、ぜひ 不動産相続の相談窓口へ

～相続を身近に感じていただくために～

静岡県伊東市湯川3-1-1 さくらビル1F

営業時間11:00～13:00(水・木定休日)
スープが無くなり次第終了

スタッフ紹介

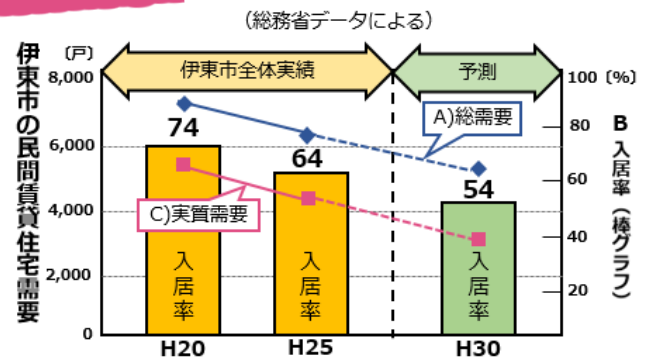


SAKURA Partners
株式会社さくらパートナーズ

氏名	齋藤 智子
出身地	賀茂郡東伊豆町稲取
部署	不動産営業
入社年月	2017年12月
職歴	ゴルフ場勤務
休日の過ごし方	ゴルフ、愛犬とお散歩(海、山へ行く)
コメント	今期よりスタートしたコンサルタント事業において相続対策・不動産資産運用や投資を代表廣井のもとで学んでいます。今後コンサルティングのできるプレイヤー(営業)となれるよう、専門知識を身に付け、弊社のスローガンである「世のため人のため、お役に立てる人」を目指し努力いたします。

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	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



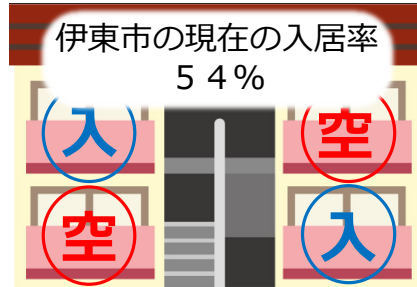
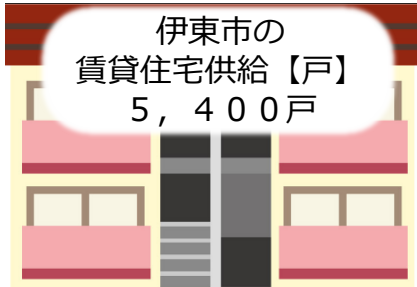
家賃5万円/月×4戸

	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
	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

前回調査結果



管理伊東市シェア率 36%!

賃貸仲介伊東市シェア率 37%!

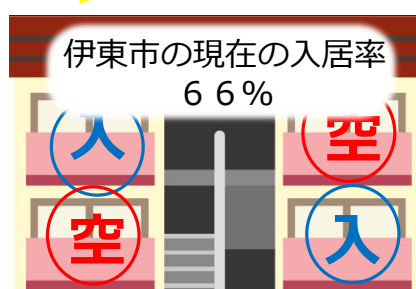
全国平均退去率 約10%
伊東市平均退去率 約15%

さくらパートナーズ入居契約数
一昨年度実績

伊東市年間退去数 約437部屋
108/437→退去対応率 約25%
(一昨年退去件数)

月平均 14件 年間 165件

徹底的に再調査をした結果



管理伊東市シェア率 15%!

賃貸仲介伊東市シェア率 17.6%!

全国平均退去率 約10%
伊東市平均退去率 約15%

さくらパートナーズ入居契約数
昨年度実績

伊東市年間退去数 約1230部屋
124/1230→退去対応率 約10%
(昨年退去件数)

月平均 18件 年間 216件

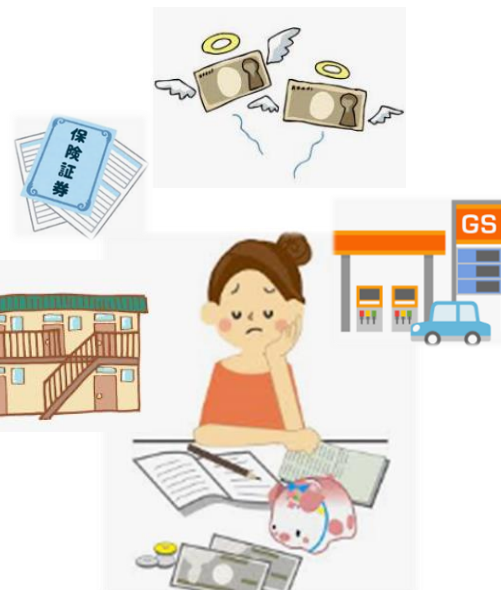
**さくらパートナーズ
管理戸数1,248戸!**

さくらパートナーズ
管理物件の目印です。

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

伊東市賃貸需要

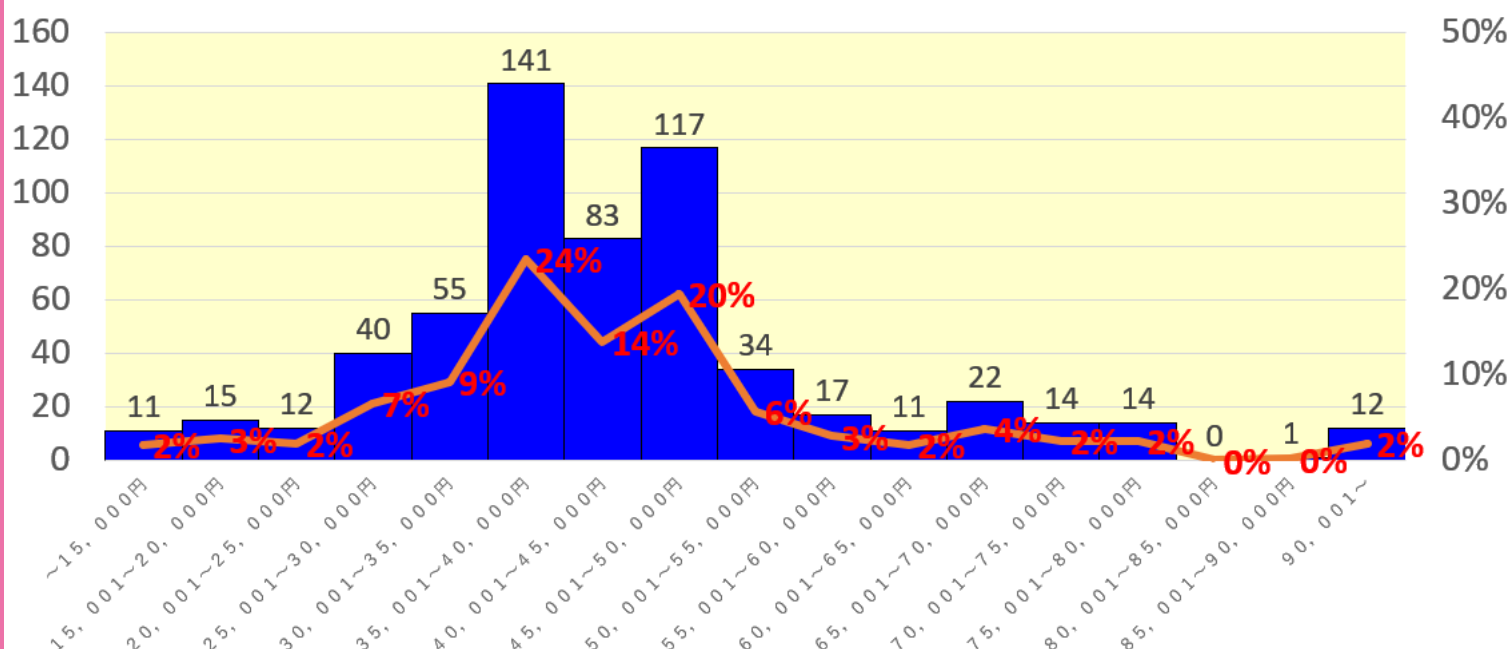
オーナーの皆様は伊東市の平均所得をご存知ですか？
 2017年総務省から発表された統計資料によると、
 伊東市平均所得は260万2035円と発表されております。
 月に換算すると、216,836円となります。
 そこから税金、保険代、ガソリン代などが引かれると
 手持ちはいくらになるでしょうか…。



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。

2018年11月から2019年10月の賃貸需要

反響家賃帯・賃貸需要（全体）



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！

空室対策！無料相談会

オーナー様の空室リスク負担を解決いたします！

土 日

開催

満室対策！ 無料相談会



相談事例

- ☐ 空室が決まらない、賃料下落が止まらない
- ☐ 思うような賃料収入が得られず不安がある
- ☐ 入居者のマナークレームや滞納に不安がある
- ☐ 外装改修工事のタイミングがわからない
- ☐ 遊休地等の活用の仕方がわからない

うちの物件、どうして
埋まらないんだろう？



12月・1月の相談会日程

2020年1月

5日
11日・12日
18日・19日
25日・26日

2020年2月

1日・2日
8日・9日
15日・16日
22日・23日
29日

お電話にてお申し込みください！

0557-35-9158

※各回10:00～/14:00～/16:00～
ご予約いただくとスムーズにご対応可能です！

＼入居率が弊社の強みです！／

管理物件入居率
94.16%

さくらパートナーズの満室経営サポートシステム

1 物件の現地調査



物件を拝見し、決まらない理由を分析いたします。

2 対策ポイント抽出



データベースで競合物件や成約物件と比較して、一番化ポイントを抽出いたします。

3 具体的な提案



具体的な実例に基づいて適正家賃・対策方法・資産の最適化をご提案いたします。

4 早期紹介プログラム



インターネットをはじめとした、独自の広告宣伝システムで、早期に満室を実現します！

私どもは“住まい”を通じて
地域社会に貢献いたします！



【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



SHビル1F
TEL : 055-979-5575
FAX : 055-979-5576

ソリューションコーナー

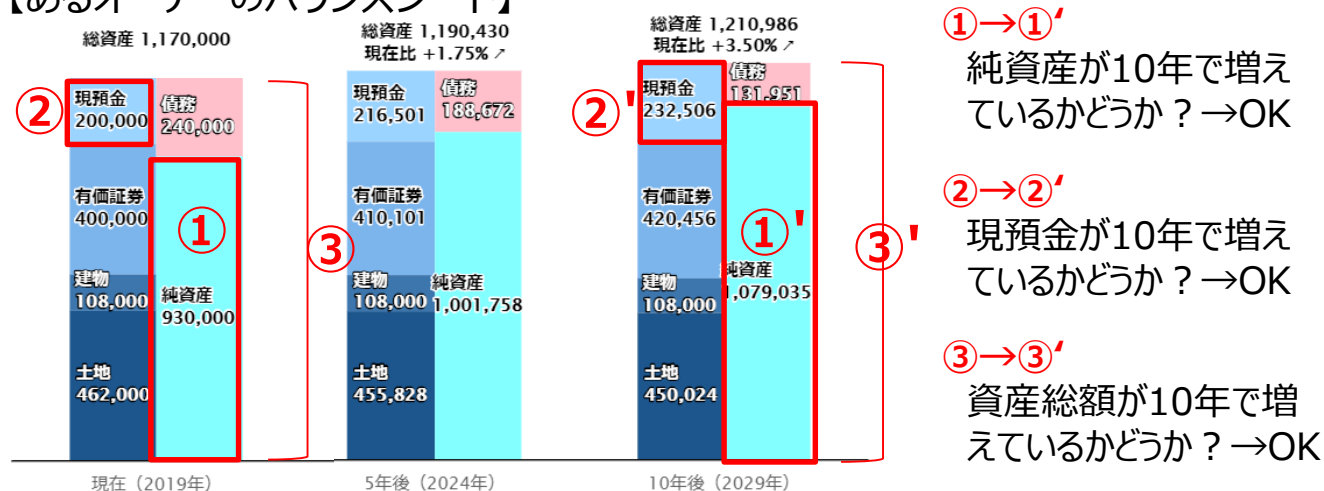
「バランスシート経営で資産活用できているかチェックしよう②」



前回ご紹介したバランスシートですが、将来を想定して作成することで、実際にご自身の資産が増えていくのか・減っていくのか、判断するうえで大事な3つのポイントを知ることができます。実際の事例を見て、どんなことがわかるのか、見てみましょう。

資産についてチェックすべきバランスシート3つのポイント

【あるオーナーのバランスシート】



上記はあるオーナー様のバランスシートです。大きく3つのポイントで、ご自身の資産のバランスシートが良いかどうかを判断しましょう。

①純資産が増えているか？

まず大事なのは、『**純資産**』（**資産全体で『他社の借り入れなどが無い、純粹に自分のもの』である資産**）が増えているかどうかです。一般的には賃貸物件の場合、借り入れなどをしていても返済が進むごとに純資産は増えていきますが（借り入れを返済して自分の所有割合が増えていくため）、物件の価値が下がっていく場合、この純資産は減っていくことになります。**純資産が減っていく場合は危険信号です。**

②現預金が増えているか？

経営を続けていくうえで、今の資産だけで将来を見ると、**儲かっていくかどうか、資産が増えていくかどうか、の指標の一つはシンプルに『現預金が増えているか？』**どうかです。現金が増えていく経営であれば問題ありませんが、**例えば生活費を圧迫し、将来的に安心できる現金を残せない、物件の改修に費用をかけられない、となると早期に対策を打っていく必要が出てきます。**

③資産総額が増えているか？

最後に、資産総額が増えているかどうかです。**ご家族・ご親族に資産を引き継ぐ場合、最終的にご家族の将来を考えると、資産全体が長期にわたって増えていくことが一番望ましい経営**となります。なかなか何もせずに資産総額が増え続ける、ということは少ないですが、将来を見越してどう資産を形成していくか、ということが最後のステップになります。

業界ニュース



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 原 智輝 氏

増える外国人賃貸需要に適應するための法律Q&A

近年、日本でも外国人の流入が増え続けております。賃貸管理会社では、外国人のお部屋探しを強化している会社も出てきました。

しかし、外国人の入居者を受け入れるには、オーナーの皆様から許可をいただかなければなりません。今回は、実際に、外国人入居者の受け入れを行う上での注意点などを、オーナー様よりいただいたご質問に回答する形でまとめております。

【Q1】

わたしはワンルームの賃貸アパートを所有しておりますが、部屋に2段ベッドを設置して、海外からの留学生を1部屋に複数人入居させています。通常貸し出すより収入は増えますが、法的に問題はないのでしょうか？

【A1】

入居者が外国人か否かではなく、事業形態が賃貸事業か宿泊事業かという点に法的な問題があります。近年旅館業法の改正により、1室よりホテル・旅館として宿泊事業を運営できるようになりました。この宿泊事業ですが、「旅館業における衛生等管理要領」によれば、「宿泊」とは、宿泊時間の長短にかかわらず、寝具を使用して前各項（ホテル営業、旅館営業、簡易宿所営業及び下宿営業）の施設を利用することをいう。と定義され、「寝具」については「寝台（木等による枠組構造のものをいう。）」との記載が見られます。そのため、当該ワンルームの運営態様が、旅館業法上の宿泊事業と解釈された場合には、旅館業法の許可が必要となり、現状では無許可営業を行っている可能性が生じています。

なお、「旅館業法に関するQ & A」においては、旅館業と賃貸業との違いを、①施設の管理・経営形態を総体的にみて、宿泊者のいる部屋を含め、施設の衛生上の維持管理責任が、営業者にあると社会通念上認められるかどうか、②施設を利用する宿泊者が、その宿泊する部屋に生活の本拠を有するかどうかにより判断すると回答されており、上記寝具の貸出しがあるからといって直ちに宿泊事業と認定されるわけでもないようです。

また、仮に賃貸事業に該当する場合は、1部屋に複数名入居させられるかどうかは、専ら賃貸借契約書の定めに従っていますが、他の部屋に居住する居住者がいる場合、生活騒音等に配慮しなければ法的なトラブルに発展する可能性があります。

【Q2】

外国人の方から契約の申し込みがあり、わたしの所有物件に入居させることになりました。仲介してくれた会社の社員から「外国人の方も増えている世の中なので…」と言われ了承しましたが、追々確認すると、保証人がいないので、滞納が発生した時点で強制退去してもらう契約内容になっていました。そのような契約形態は認められるのでしょうか？

【A2】

ほとんどの場合、契約書に記載があるからといって、直ちに強制退去を求めることは困難です。国籍に関わらず、日本の民法が準拠法として適用されること（日本の法律が適用されること）を前提とすれば、賃料滞納を理由とする賃貸借契約の解除及びそれに伴う目的物（物件）の明渡請求の可否は、裁判実務上、信頼関係が破壊されたか否かにより決するという法理が確立しています。また、この法理は、賃料滞納の場面においては、概ね3か月分の滞納により信頼関係が破壊されたと認定される傾向にあります。そのため、滞納が発生した時点で、直ちに強制退去を求めることができる余地はかなり低いと言わざるを得ません。なお、契約書の記載があるからといって、裁判手続によらず直ちに強制退去を求める場合、関係刑法規定又は自力救済禁止違反に該当し、更なるトラブルを招く恐れがありますので、十分注意する必要があります。

なお、質問の背景は外国人であるか否かに関わらず、保証人がいない賃借人の滞納リスクにどのように備えるべきかと言い換えることができます。この場合、一般的には保証会社を利用することが考えられます。また、当該外国人の属性によっては、滞納リスクをヘッジする手法も少なからず存在します。そのような手法の検討に当たっては専門家への相談をお勧めいたします。

Sakura Rapport Beaute

クリスマスパーティをいたしました。



MISS ESTHE

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つのビューティー)を提供しております。

2019年12月17日に会員様とクリスマスパーティー🎄を開催いたしました🎁

日頃、サロンに定期的に足を運んでくださり、ご自身の将来のお肌のために努力されている皆様とたくさん笑い、とても有意義な時間を過ごさせて頂きました。

パーティーでは、日頃の感謝をお伝えするご挨拶や、スタッフと会員様から1名ずつ特にお肌が綺麗になられている方から、普段気をつけていることのお話や、ゲーム、プレゼント🎁つきのじゃんけん大会などをさせて頂きました♪

おいしいお料理と、楽しい会話で年末最後のパーティーを終えることができました。

当サロンでは、年齢関係なくご自身の肌にもっと自信を持ちたい方や、将来の自身のお肌のために「今」を大切にされる方が沢山いらっしゃいます。

ぜひ皆様も一度足を運んで正しいホームケアや、自分にぴったりのお化粧品を見つけてみませんか🌸

今後も様々なパーティーやレッスンを月に一度開催予定です。

◆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。
静岡県伊東市宇佐美1661-11

1F駐車場をご利用くださいませ。



★フェイシャル（お顔）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！

「体験してみたい！」という方は、
お電話：0557-52-3083
LINE@ ID：@104mwprm
担当：野村までご連絡くださいませ。

今月の特選物件

伊東市川奈

収益・投資物件

価格 **1,180万円**

表面利回り **14.07 %**



物件概要

- ・所在地：静岡県伊東市川奈
- ・交通：伊豆急行線 川奈駅 徒歩6分
- ・建物構造：木造 2階建て
- ・築年数：1993年6月（築26年）
- ・土地面積：153.93㎡
- ・延床面積：149㎡



※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

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

営業時間 10：00～17：00

【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

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