

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 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 業界ニュース

P8 ソリューションコーナー

P9 相続相談コーナー

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

### 率先垂範する

～常に思いを言葉に出来る努力をし、常に言葉を行動に出来る勇気を抱く～

「率先」とは、人の先頭に立つことであり、「垂範」とは、模範を示すことです。人より先立って行い、模範になることは、「言うは易く、行うは難し」です。

仕事をする上で、周囲の協力を得るには、実際に皆が嫌がる仕事も真っ先に取り組む姿勢が必要となってきます。

どんなに正論を述べても、行動が伴わなければ人の心を動かすことはできないからです。自分の周囲があってほしい姿を自ら行動し、示すことによって周りも変わってくるのです。

率先垂範するには勇気が必要ですが、実際に心掛けて、言葉にし、行動を継続していくことによって、自分自身も成長していきます。

率先垂範をし続けることは、難しいことでしょう。しかし、簡単にはできないからこそ「やってみよう！」となるのです。

「わかる」より「できる」そして、まずは「行う」ことが大切なのだと私は考えます。

さくらパートナーズスタッフ一同も常に思いを言葉にして、行動してまいります。

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ています。

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。



水野

2019年度  
公認不動産  
コンサルティング  
マスター合格！

さくらパートナーズは  
資格所得推奨制度があります。  
制度を利用し様々な資格所得を  
目指しています。

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

私共にご相談ください！



柏木



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

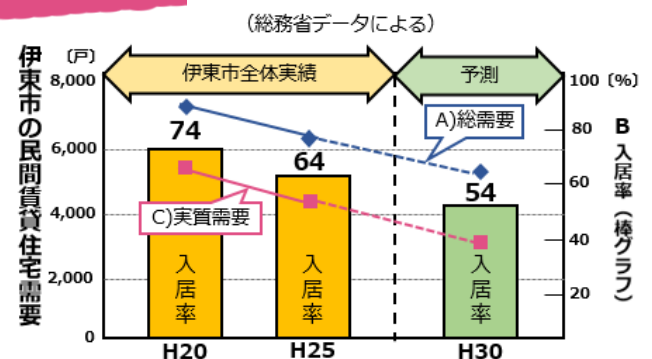


SAKURA Partners  
株式会社さくらパートナーズ

|         |                                                                                                                                                                                           |
|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 氏名      | 山本 昂明                                                                                                                                                                                     |
| 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    | <p>こんにちは！<br/>さくらパートナーズ売買担当の山本です！<br/>入社してもうすぐ1年が経ちます。まだまだ覚えることがたくさんあり、日々勉強しております。<br/>勉強し、力をつけ伊東市にお住いの皆様のお役に立ちます。不動産で困っているお客様にとっての一番良いにお応えします。伊東市で生まれ育ったことに感謝し、伊東市の皆様のために日々努力していきます。</p> |

## 伊東の賃貸住宅需要予測

|                                | 実績              |                   | 予測                   |
|--------------------------------|-----------------|-------------------|----------------------|
|                                | 平成20年<br>(2008) | 平成25年<br>(2013)   | 平成30年<br>(2018)あと1年後 |
| A)伊東の民間賃貸住宅供給(戸)<br>(対5年前)     | 7,400           | 6,400<br>(▲1,000) | 5,400<br>(▲1,000)    |
| B)入居率(%)<br>(対5年前)             | 74              | 64<br>(▲10)       | 54<br>(▲10)          |
| C)実質需要戸数(戸)<br>C = A × B / 100 | 5,476           | 4,096<br>(▲1,380) | 2,916<br>(▲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<br>(入居率%) | 5戸<br>(83%)    | 4戸<br>(67%)    | 3戸<br>(50%)     |
| オーナー様<br>収入     | 万円/月<br>25     | 万円/月<br>20     | 万円/月<br>15      |
|                 | 300<br>(対H20年) | 240<br>(▲60万円) | 180<br>(▲120万円) |

決断の時!!



所有全  
10戸

買増し  
+



家賃5万円/月×4戸

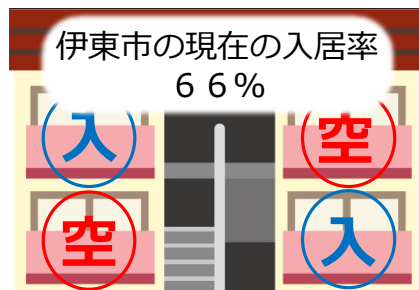
|                 | 平成30年        |
|-----------------|--------------|
| 入居部屋数<br>(入居率%) | 5戸<br>(50%)  |
| オーナー様<br>収入     | 万円/月<br>25   |
|                 | 300<br>(0万円) |



# 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



賃貸仲介伊東市シェア率 17.6%!



さくらパートナーズ  
管理物件の目印です。

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年間入居・退去

### 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!



圧倒的な需要!

月平均 18件  
年間 216件

全国平均退去率 約10%  
伊東市平均退去率 約15%

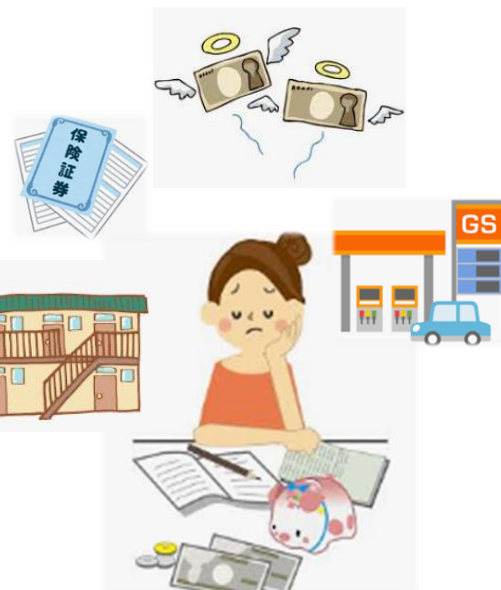
伊東市年間退去数 約1230部屋

管理伊東市シェア率 15%!

124/1230→退去率 約10%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

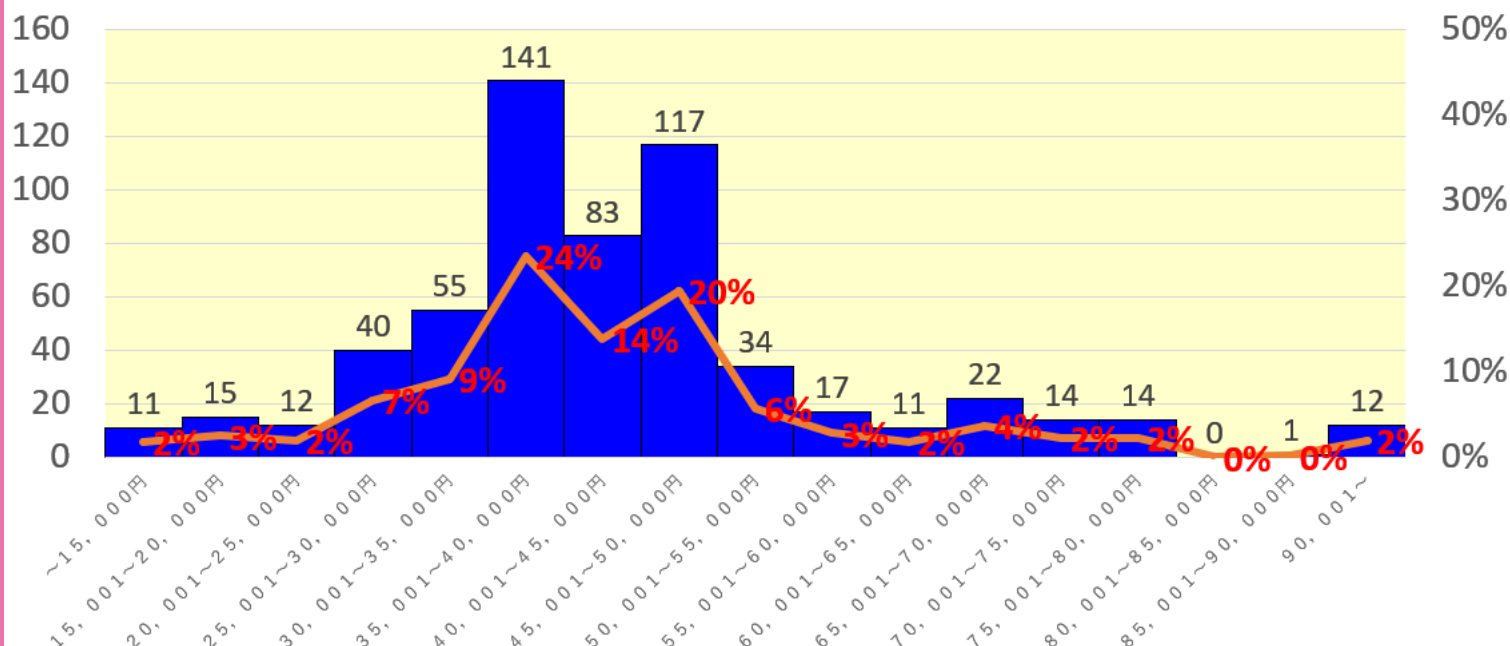
オーナーの皆様は伊東市の平均所得をご存知ですか？  
 2017年総務省から発表された統計資料によると、  
 伊東市平均所得は260万2035円と発表されております。  
 月に換算すると、216,836円となります。  
 そこから税金、保険代、ガソリン代などが引かれると  
 手持ちはいくらになるのでしょうか…。



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？



＼入居率が弊社の強みです！／

管理物件入居率  
94.16%

## 2月・3月の相談会日程

| 2020年2月 | 2020年3月 |
|---------|---------|
| 1日・2日   | 1日      |
| 8日・9日   | 7日・8日   |
| 15日・16日 | 15日・16日 |
| 22日・23日 | 21日・22日 |
| 29日     | 28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！

## 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





弁護士法人  
一新総合法律事務所  
弁護士 原 智輝 氏

## 賃貸物件のゴミ問題に関するQ & A ①

入居者から賃貸管理会社、またはオーナー様に問い合わせがある内容で、最も多いと言われているのがゴミに関する問題です。実際に入居者のゴミ問題に悩まされているオーナー様も多いのではないのでしょうか？今回もご自身に当てはめて考えてみてください。

### 【Q】

有しているアパートの入居者がゴミの分別を怠るため、業者がそのゴミを回収してくれません。結果的にわたし自身がゴミを分別しなければならないので、かなり億劫です。分別作業を行っているのでゴミの中身から、対象者は特定できています。この場合、罰金を科したり、改善が見られない場合は退去してもらうことなど、法的には可能なのでしょうか？

また、先日引っ越していった入居者が、粗大ゴミシールを貼ることなく、ゴミ置き場にベッドを放置していきました。これはわたしが自腹で処分しなくてはならないのでしょうか…？もちろん、引っ越した入居者には連絡が付きません…



### 【A】

ゴミ分別については金銭請求の余地はありますが費用倒れのリスクがあります。明渡しの見込みは不可能ではなくとも低いと思われます。

入居者が私生活の住居として使用している、もしくは使用していた場合、そこから搬出されるゴミは、廃棄物の処理及び清掃に関する法律（以下「廃棄物処理法」といいます。）に従えば、「一般廃棄物」として分類されます。そして、常識的ではありますが、廃棄物処理法は、今回の入居者のような建物の占有者に対してゴミの分別をする義務を課しています（同法第6条の2第4項など。）。

本来入居者がすべきゴミの分別や処分について入居者がこれを怠り、賃貸人のような無関係の人物がこれを行った場合の法律関係ですが、法的には事務管理が成立し、支出した費用を本人に請求できる見込みがあります。ただ、これは理屈上の話でして、実際に請求する場合の裁判コスト等を加味すると多くの場合は割に合わないでしょう。このような場合に備えるためには、最近は見かけなくなりましたが、敷金を利用したり、毎月の家賃や共益費にある程度の金額を織り込んでおいたり、あらかじめ契約に違約金条項を設ける方法などが考えられます。

次に、分別を怠ったことで明渡しを求めることができるかどうかですが、明渡しを求めるためには、解除手続等により賃貸借契約が終了していなければならない、判例上は信頼関係に破壊があったかどうかという判断基準により判断されます。多くの賃貸借契約書中にはゴミの分別に関する義務の条項は記載がないか、又は中心的な条項ではないでしょう。賃貸借契約の中心的な権利義務は、賃料の支払と物件の使用収益ですから、ゴミの分別違反を理由に、信頼関係の破壊を基礎づけるためには、ゴミの分別を怠った回数や程度、態様から周辺環境への影響の度合い、注意の有無等を、総合的に検討していく必要があるものと見込まれます。

# 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③」



今回は、オーナー様ご自身でバランスシートを簡単に作成する方法をお伝えします。不動産の時価評価については難しい考え方などありますが、今回は、簡単に、『いくらで売れるか？（売れそうか？）』で資産の価値を考えてみましょう。

### バランスシートを作ってみよう ～初級編～

今回はご自身のバランスシートを作ってみよう～初級編～です。実際に今の資産について、簡易バランスシートを作成してみましょう。

#### 【簡易バランスシート】 ※入力用

| 資産の部          | 負債及び資本の部     |
|---------------|--------------|
| ①現預金<br>万円    | ⑥借入残高<br>万円  |
| ②有価証券<br>万円   | ⑦純資産<br>万円   |
| ③賃貸物件<br>万円   | ※（①～⑤の合計）－⑥  |
| ④空地等不動産<br>万円 |              |
| ⑤自宅等不動産<br>万円 |              |
| ①～⑤の合計<br>万円  | ⑥＋⑦の合計<br>万円 |

#### ※参考例

| 資産の部               | 負債及び資本の部           |
|--------------------|--------------------|
| ①現預金<br>2,000万円    | ⑥借入残高<br>5,000万円   |
| ②有価証券<br>500万円     | ⑦純資産<br>1,500万円    |
| ③賃貸物件<br>6,000万円   | 0万円                |
| ④空地等不動産<br>3,000万円 | ※（①～⑤の合計）－⑥        |
| ⑤自宅等不動産<br>2,500万円 | 9,000万円            |
| ①～⑤の合計<br>15,500万円 | ⑥＋⑦の合計<br>15,500万円 |

- ・①から⑦の順に記入してみましょう。
- ・不動産資産については、売却想定額を入力しましょう。
- ・資産の全体像を見るためのものですのでまずは項目を全部埋めてみましょう。

左上に一般のオーナー様を想定した簡易版のバランスシートを用意しました。①～⑦まで、順番に入力していくことで、現状の資産の状況を一目で見ることができ、ご自身の資産の内容がより分かりやすくなります。今回は中長期的に資産が増えていくかどうか、というところに着目してみたいと思いますので、資産の部の③～⑤は実際に売却した場合、いくらくらいになるかの想定値を入力してみてください。

もし、不動産資産の売却額がわからなければ、想定としていくらくらいで売却できそうか、などの簡易的な想定はお出しできますので、ご不明なオーナー様は気軽にお問い合わせください。ひとまず、こちらが入力できればオーナー様の現在の資産状況がわかります。一般的な見方として、左側の資産の部では①、②、右側の資本の部では⑦の割合が多い方が資産構成は良いといわれていますので確認してみてください。

そして、ここからさらに将来のバランスシートを作成していくことで1）純資産、2）現預金、3）総資産が増えていくかどうかを想定することができます。次回中級編で詳しくお伝えします。



# 相続相談コーナー

## 資産税を0から再点検しよう！ ～不動産取得税の軽減制度適用について～



税理士法人タックスウェイズ  
税理士 後藤 勇輝 氏

前回から続きまして**不動産取得税**についてですが、今回は、取り扱いが複雑な軽減制度の適用についてお伝えします。

今回は、不動産取得税の概要と計算方法についてご紹介させて頂きました。自分で不動産取得時の計算をしてみますと多額の税金が出るようになったのに、実際はゼロだったという経験はないでしょうか。では、何か施策が仕込まれているのでしょうか。その正体である軽減などの制度について、今回は**家屋取得の軽減制度**を確認していきます。

### 住宅取得の軽減制度

#### (1) 新築住宅の場合（増改築も含む）

→ **新築住宅は要件を満たせば1,200万円の控除がある（家屋でも住宅であることが大きな要件）。**

要件は、貸家の一戸建住宅ならば現況の床面積が50平米以上、貸家の一戸建て以外の住宅ならば独立した区画の現況の床面積が40平米以上※1と満たせば、下記の計算式によって納税額を算出します。

※1 上限は一戸建それ以外ともに240平米以下。

貸家以外のケースは下限50平米、上限240平米以下となります。

#### 【計算式】

※2 価格は、固定資産税評価額です。

※3 認定長期優良住宅を新築した場合は控除額1,300万円（令和2年3月末取得まで）

#### (2) 中古住宅の場合

→ **中古住宅は、要件を満たせば軽減できるが新築年月日に応じて控除額が変わる。**

次の3つの要件を満たせば、下記の計算式で納税額を算出します。

- ① 自己の居住用に取得した住宅であること（居住要件）
- ② 現況の床面積が、50平米以上240平米以上であること（床面積要件）
- ③ 昭和57年1月1日以後に新築されたものなど（耐震基準要件）



#### 【計算式】

※4 取得中古住宅の新築日により控除額が決まります。

- ・平成9年4月1日以後～現在の築日 1,200万円
- ・平成元年4月1日～平成9年3月31日 1,000万円
- ・昭和60年7月1日～平成元年3月31日 450万円
- ・昭和56年7月1日～昭和60年6月30日 420万円（以降省略）

その他、耐震基準に適合しない中古住宅を取得した場合についても一定の要件を満たした上で、税額の減額が受けられる制度もあります。

#### (3) 計算例

居住用の賃貸マンション（6戸・床面積45平米）を建築費8,000万円で新築した場合

※5 新築の場合は、建築費を概算60%くらいで評価します。賃貸オーナーさんには、この計算はイメージしやすいかと思います。要件にはまれば、取得税はかからないことが多いのです

#### 【まとめ】

住宅用の家屋の取得は、軽減制度が新築・中古住宅で異なっており、それぞれの要件も異なっています。賃貸オーナー様におかれましては、新築時に、この特例を受けられるように、建築会社に確認を取っておきたいところですね。次回は、土地取得の際の軽減についてご紹介いたします。

# Sakura Rapport Beaute

## 伊豆伊東店

### スキンケアレッスン & プチメイクレッスン



MISS ESTHE

Sakura Rapport Beaute伊豆伊東店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美しさ)を提供しております。

2020年1月12日に会員様とスキンケアレッスン&プチメイクレッスンを開催いたしました。365日朝晩毎日行うスキンケアの正しい方法や、日頃のホームケアを見直して、自分でできるようにわかりやすく講師よりお伝えしました。今回のレッスンにより、皆様の美容目的の達成に近づいていくことを楽しみにしています。

プチメイクレッスンではナチュラルメイクにチャレンジするレッスンをさせて頂きました。メイクは女性にとって「自分をこう見せたい」、「こんな顔にしたい」ということを叶える自己表現・自己実現につながるものなので、日頃に活かして頂けるよう願っています。

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、将来のご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頂き正しいホームケアや、自分にぴったりのお化粧品・メイク用品を見つけてみませんか？



◆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。

◆お車でのご越しの方は、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。

#### BEAUTY PARTY (BASIC)

2020.1.12

☆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☆

①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？

②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？

③化粧水

✓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？

④クリーム

✓化粧水はしっかりお肌に浸透しましたか？

✓優しく伸ばしていますか？



正しいホームケアで美肌を目指しましょう♡

★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。  
ご興味のある方はサロン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：@104mwprn



# 今月の特選物件

## 伊東市瓶山

### 収益・投資物件

価格 **500万円**

表面利回り **14.34 %**



### 物件概要

- ・所在地：静岡県伊東市瓶山
- ・交通：伊豆急行線 伊東駅 徒歩16分
- ・建物構造：木造 2階建て
- ・築年数：1976年7月（築43年）
- ・土地面積：76.17㎡
- ・延床面積：172㎡



※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