

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8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 相続相談コーナー

P8 ソリューションコーナー

P9 賃貸管理コーナー

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

楽観的に考え悲観的に計画し、楽観的に行動する。
～常に高い発想を掲げ、常に高い基準を創造する～

挑戦する時、「出来る」と思うことから始まります。

プロジェクトの原点は計画への情熱です。計画を練っている人が計画へ夢を感じ、熱い気持ちを抱いていないのであれば、誰も共感してくれません。

次の計画段階では悲観的な視点が必要になってきます。大きな計画であれば、あるほどリスクも大きくなってきます。そのリスクを悲観的な視点で徹底的に洗い出していきます。

そして実際の実行は徹底して、悲観して考えた計画です。リスクを可能な限り洗いだし、それを見込んでの対策も考えた計画を後は信じてやるだけ、「絶対にうまくいく」という自信を持って楽観的な気持ちで行っていきます。悲観的な見方に支配されていくと、チームのモチベーションがさがるといふ悪循環が起こらないように、悲観思考に基づいた計画を「絶対にうまくいく」という気持ちで、明るく元気よく楽しく計画の遂行に邁進していきましょう。

さくらパートナーズスタッフ一同、常に高い発想と基準にて、オーナー様、お客様にご提案できるよう全力を尽くしてまいります。

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

令和2年7月10日から自筆証書遺言の
保管制度がスタートしました！

自筆遺言証書の保管を法務局に
手数料を払い制度利用が出来ます。



自筆証書遺言で残していく家族へ
ラストリクエストをしませんか？



齋藤



柏木

私共にご相談ください！



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



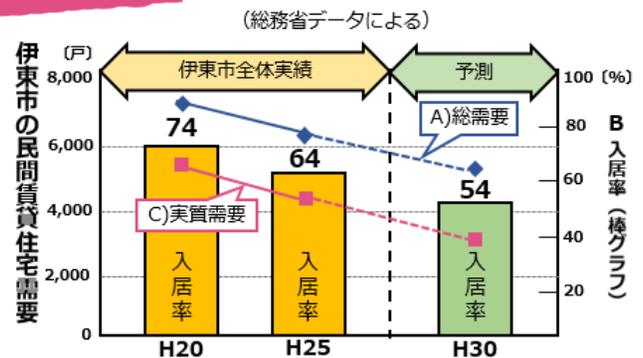
氏名	高木 多実子 (たかぎ たみこ)
出身地	茨城県
部署	不動産営業
入社年月	2017年4月
職歴	不動産会社
趣味	韓流ドラマ、石けん作り
コメント	<p>入社して4年目、不動産営業は前職と合わせて8年になります。仕事にもスタッフにも恵まれ、お客様の接客をさせていただいている時が一番楽しいと心底感じております。</p> <p>弊社は、地域密着に徹底することをモットーにスタッフ全員日々明るく前向きに仕事に取り組んでおります。</p> <p>今年から管理拡大に向け、私もオーナー様訪問をさせていただいております。現在の伊東市は人口7万人を割り、活気が低くなってきております。ぜひ、私どもに管理をお任せください。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。</p>



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	20	15
	万円/月 (対H20年)	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
	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



賃貸仲介伊東市シェア率 38.1%!



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1,504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



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713部屋

管理伊東市シェア率 30%!

圧倒的な需要!

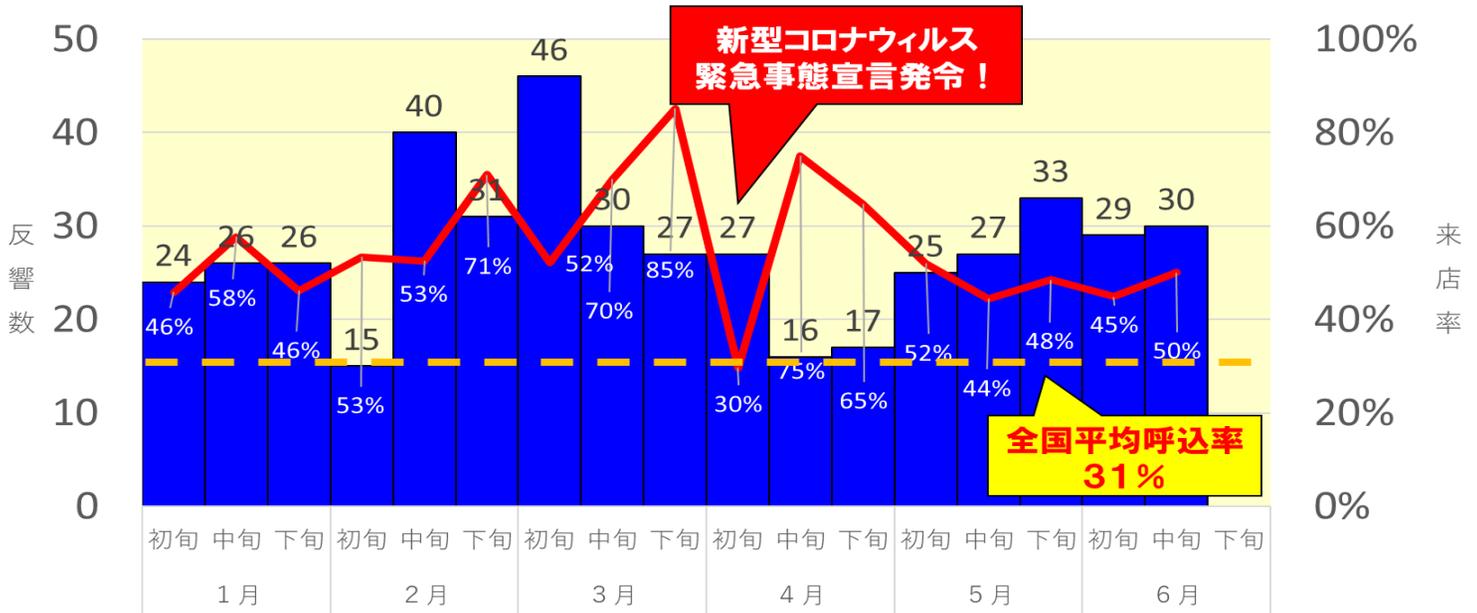
216/713→退去率 約10%に
さくらパートナーズが対応させていただいております。

伊東市賃貸需要

2020年に入ってから弊社の反響、来店率の推移となります。（青い棒グラフは反響数、赤い折れ線グラフは来店率です。）4月初旬（4月7日）に東京を含む7都府県が、4月中旬（4月16日）には全国に緊急事態宣言が発令されました。

4月初旬は反響数こそ影響はありませんでしたが、来店率が著しく低下していることが分かり、4月中旬からは反響数そのものが低下しました。【グラフ1】

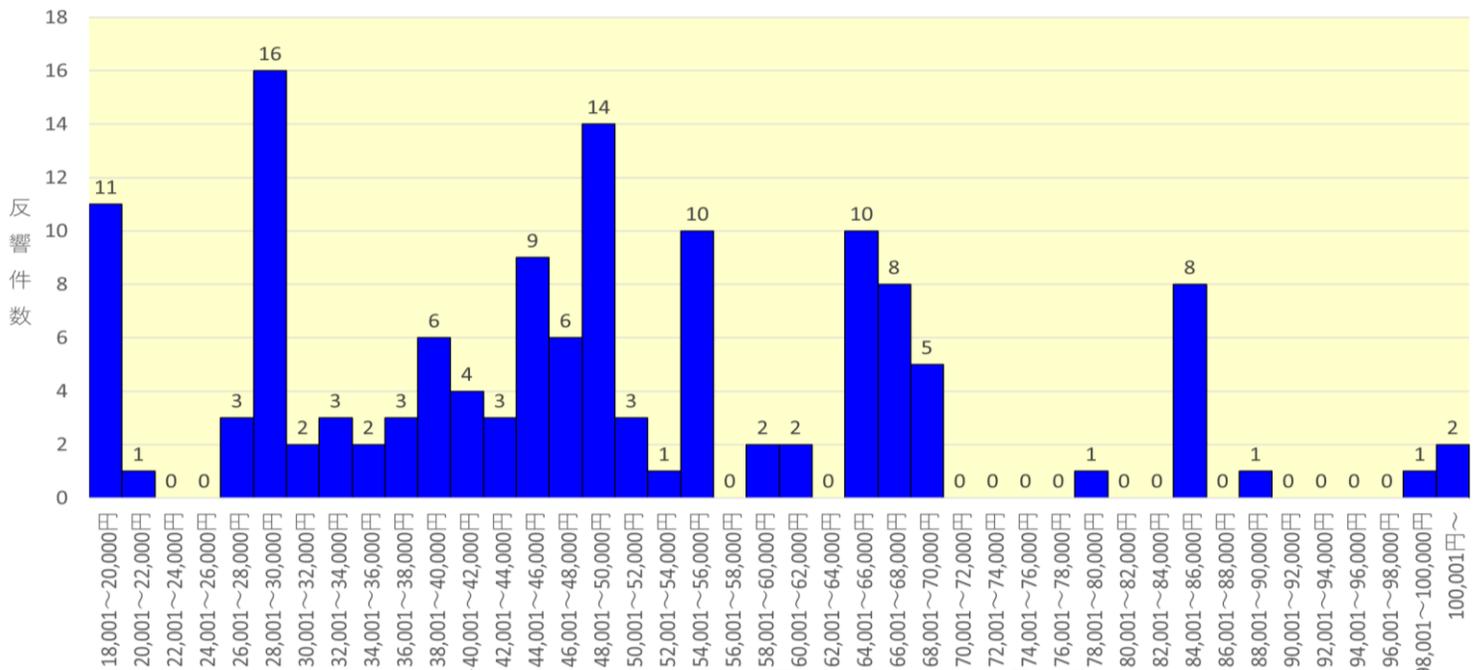
2020年反響数・来店率推移



グラフ1：2020年反響数・来店率推移

4月は新型コロナウイルスの影響を感じましたが、それ以降は反響数、来店率も回復しています。また、4月～6月の反響家賃【グラフ2】は50,000円以下の賃貸需要が高いこと、コロナ禍でも築浅物件やハイグレードの価格の物件でも反響が鳴るといことが分かりました。

4月～6月までの反響家賃（件数）



グラフ2：2020年4月～6月までの反響家賃

「コロナだから新しい入居者は見つからないでしょ…。」、「リフォームしてもいつ決まるかわからないでしょ…」と諦めているオーナー様！
 実際にリフォームが済み、需要に見合っている家賃設定しているお部屋は実際に入居が決まっています。そのお手伝いを是非弊社へお任せください！！

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

8月・9月の相談会日程

2020年8月	2020年9月
1日・2日	5日・6日
8日・9日	12日・13日
22日・23日	19日・20日
29日・30日	26日・27日

お電話にてお申し込みください！

0557-35-9157

※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！

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%

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

新型コロナウイルス関連緊急情報 ～家賃減額などによる資金対策～



税理士法人タックスウエイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

今回は、オーナーさん向けの家賃減額などによる資金対策の情報についてポイントをまとめさせていただきます。新型コロナウイルスの感染拡大による不動産業界への影響も多大になって参りました。これから差し迫る影響を想定し事前の対策を早めに打てるように判断と動きをスピーディーにしていきたいと思います。

(1) 住居確保給付金について

本来は、離職者などが住宅を喪失するなどの原因で住む場所を失わないようにするための目的で住宅費を支給する制度です。今回は、こちらの要件が拡大されまして、休業や自宅待機などの原因で収入が減少する方などを対象とすることとなりました。

(対象) 離職、廃業から2年以内、またはやむを得ない休業になどにより収入が減少している方で65歳未満であり、世帯の生計を主として維持した状態にあり、ハローワークへ休職の申し込みを行う予定である。

(支給要件) 収入要件、資産要件、就職活動要件の3つの要件を満たし、都道府県により基準は異なる。

(支給額と支給期間) 支給額は、賃貸住宅の家賃額とされ上限額が設けられている。

支給期間は、原則3か月間で一定の条件のもと最大9か月まで延長ができる。

2020年4月より就業していても受給が可能となり対象者が拡大され、ハローワークへの申し込みも不要とされました。居住者の家賃減額などのお話の際に、情報としてお話し、労働省の自立相談機関窓口をご案内するのがよいでしょう。

(2) 日本政策金融公庫による特別貸付について

日本政策金融公庫では、様々な貸付制度が出されていますが、不動産賃貸業で新型コロナウイルスの影響で活用できるものは、新型コロナウイルス感染症特別貸付です。

内容は以下のようにまとめられます。

対象者	新型コロナウイルス感染症の影響を受け、一時的な業況悪化を来している方であって、下記条件のいずれかに該当し、かつ中長期的に業況が回復し、発展することが見込まれる方
条件	原則、最近1か月の売上高が前年または前々年の同期と比較して5%以上減少している方
限度額	6,000万円
利率	融資後3年目までは基準利率-0.9% ※利子補給の適用あり
期間	運転資金 15年以内 (うち据置期間5年以内)

借りたとして、返済は必ずやってきますので、家賃減額を考慮したところでどのくらい資金繰りが厳しくなるのかを、まず算定しておきましょう。どさくさで借りることができるという発想ではなく、返済原資も見越した上での検討が大切です。

これからもどんどん変化する国や自治体の制度のについてアンテナを張っておきましょう。早め早めの対策で安心を確保しておきたいところです。

テナントの賃料猶予に対応するポイント



新型コロナウイルスの影響で、経営の方向性や対策に不安を抱えていらっしゃるオーナー様も多いかと思えます。特に緊急事態宣言から、全国的に3密を避ける、営業自粛、などの流れが波及し、テナント物件を運営するオーナー様にとっては、すでに賃料減額交渉、免除の交渉などが出始めています。こちらは現在、様々な対策も検討されていますが、オーナー様にとってもいくつか準備が必要なようです。

テナントの賃料猶予で受けられるオーナー様向けの施策は？

4月17日現在、国土交通省がテナント賃料の減額や猶予に応じたオーナー様に関して発表している施策は大きく3つです。

※一部は検討中・関連法案成立後に実施されるものもありますので詳細は国土交通省HP等でご確認ください。

- ① **2021年度の固定資産税・都市計画税減免（関連法案成立後）**
- ② **税と社会保険料の猶予（関連法案成立後）**
- ③ **減額・免除した家賃を損金に算入可能（実施済）**

① 2021年度の固定資産税・都市計画税減免

2020年2月～10月までの任意の3ヶ月間の収入の対前年同期比減少率	減免率
30%以上50%未満	2分の1
50%以上減少	全額

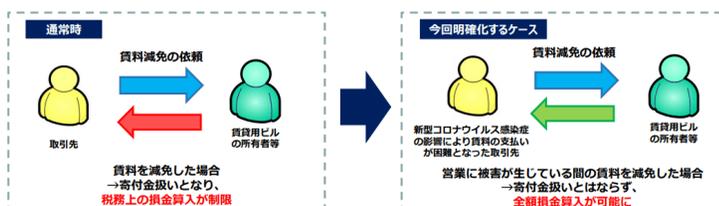
もともとは新型コロナウイルスの影響で売上が減少した中小事業者を対象としていますが、テナント賃料の減額・猶予に応じた結果、収入が減少した不動産オーナー様も対象に含まれるようになる見込みです。

② 税と社会保険料の猶予

現行制度	特例
<ul style="list-style-type: none"> ● 一定の期間（原則1年）において、大幅な赤字が発生した場合に納税を猶予。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2020年2月から納期限までの一定の期間（1か月以上）において、収入が減少※した場合に1年間納税を猶予。 ※前年同期比概ね20%以上
<ul style="list-style-type: none"> ● 原則として、担保の提供が必要。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 担保は不要。
<ul style="list-style-type: none"> ● 延滞税は軽減（年1.6%） 	<ul style="list-style-type: none"> ● 延滞税は免除。

新型コロナウイルスの影響により売上が減少し、国税や地方税、社会保険料を一時的に納付することが困難な場合に、納税が猶予される、というもので左側が現行制度、右側が現在検討されている特例措置です。特例措置が実施されると、オーナー様がテナントの賃料支払いを減免した場合や、賃料の支払いを猶予中の場合も「収入の減少」として扱われる見込みです。

③ 減額・免除した家賃を損金に算入可能



すでに不動産を賃貸するオーナー様がテナントの賃料を減免した場合、減額によって生じた損害の額を損金として計上できると明確化されています。ただし、賃料減額の目的を書面で確認するなど、複数の条件があるため準備が必要です。

リーマンショック・東日本大震災から学ぶ 新型コロナウイルス対策

歴史は繰り返すと言います。リーマンショック、東日本大震災時の市況や、業界動向を真摯に受け止め、改めてこれから起こる事を予測して、オーナー様にとって必要な対策が打てればと思います。ちなみにアフターコロナ対策というよりは、ウイズコロナ対策を考える（長期戦の中でコロナと共に）必要もあると思われます。

【賃貸仲介の顧客状況】

リーマンショックの時は、まず法人顧客が大きく減少しました。今回も、法人での業績が悪化する傾向がありますので、大きく減少することが予測されます。また今回特有ですが、不要不急の外出を控える中で、WEB上での反響は、さほど減りませんが、実際に賃貸店舗に来店し、案内を行い、成約する流れは減少していきます。そんな中、一部の賃貸店舗から始まりましたが、対顧客への非接触型業務（WEB接客）が少しずつ増えてくる現状です。よりオーナー様の物件を写真だけでなく、パノラマ画像や、動画なので、PRしていく必要性が出てくると思われます。

【空室問題】

いったん現状ではステイホームの方向性で、更新こそ増えますが、わざわざ退去して住み替え、引っ越しは控える傾向があるとは思いますが、厳しい経済事情の中、実家へ帰る、単身赴任を止める、あえて独立して部屋を借りないなど、退去がじわじわ増えて、新規の成約が増えないと、空室問題が本格化すると予測できます。リーマン時では約3~6か月後に空室が増えてきました。空室率は5%以上は上がってくるのではないかと予測できます。

【家賃下落・家賃滞納】

既に出てきていますが、家賃交渉、家賃滞納が出てきます。また空室が増えて、新規顧客の獲得競争になると、競合物件が増える為、家賃下落が発生します。リーマンショックの時も、5~10%の家賃下落や、退去費用の交渉、合わせて初期費用などの減額の要望も、大きく広まりました。今回もそれらの状況は出てくると予測できます。

【強めの対策検討】

リーマンショックの時には、初めて初期費用ゼロという新しいサービスが流行しました。合わせて、更新費用、退去費用ゼロなど。やはり、長引く経済不況の状態では、強めの空室対策が必要になります。今までやっていない条件策や、契約のパターン、避けられたターゲットなどにも挑戦が必要になってくると考えられます。

【資産状況の悪化】

リーマンショックの時には、やはり6か月後くらいから、空室の悪化や、家賃下落より、オーナー様の中には、資産状況の悪化に陥る状況も生まれました。物件の売却、組み換えなどが、多く見受けられたことを思い出します。売却物件が多く市場に出回ると、売却価格の減少にもつながります。また事業用ローンを組んで購入できる層が多くないければ、売却までの期間も長引くことが予測できます。いずれにせよ、早め早めの対策をお勧めします。

「止まない雨はない」「明けない夜はない」と言います。今後に向けて、前をむいて対策をうっていきたいところです。ただし今回は「なかなか止まない雨」「なかなか明けない極夜」になりうる事も予測できます。アフターコロナ対策というよりは、ウイズコロナ対策 = コロナ状態の中で、どう進めて行くべきか？ここが重要なポイントになるとも言えるでしょう。逆に、新型コロナウイルスが、IT社会など、未来を少し早めてきているように感じます。管理物件に関しては、先を読みながら、常に新しい提案を進めて参ります。また管理されていないオーナー様も、何かお困りごとがあれば、ご連絡いただければ幸いです。

Sakura Rapport Beaute

伊豆伊東店



スペシャルセミナーを開催いたしました

伊東市の皆様こんにちは！
Sakura Rapport Beaute伊豆伊東店です♡

まだまだ不安を抱えて日々を過ごされている方が多いのではないのでしょうか。

7月17日、サロンにてスペシャルセミナーを開催しました！
今回は会場参加のお客様に加え、“ZOOM”にて沢山のお客様にご参加頂きました♡



心美容のセミナーをzoomを使用し行うのは初めての試みでしたが、会場のお客様にもzoomにて参加のお客様にも楽しんで頂けました☆

※一部の塚本セラピストによるプチスキンケアレッスンでは、新型コロナウイルスによる影響でマスクを着用することが当たり前になりつつある今だからこそ、マスクによる肌トラブルについて、原因やその対策をお伝えしました。

マスクによる肌トラブルの原因である乾燥、蒸れ、摩擦を起こさないためには、化粧水でたっぷりの水分を補った後、乳液やクリームなどの油分で水分が逃げないようにしっかりフタをすること、マスクと肌の上に柔らかい不織布を挟んだり、マスクの下もメイクをして肌にマスクが直接触れないようにすることによって摩擦を軽減させること、バランスの取れた食事や質の良い睡眠などをとることなどで対策していくことが大切です。

※二部は代表廣井による心美容セミナーでした。コロナに勝つため、2020年をコロナで終わらせないためにというテーマで、「3つの”知る”」という観点からお話頂き、残り半年を前向きに明るく過ごしていけるようなヒントが沢山詰まった笑いあり学びありの楽しいセミナーになりました♡

参加されたお客様から、「とても参考になった、今後は保湿に気をつけていきたい」「コロナのこの時期を何もしなかった1年にしないようにしていきたい」「心も体もコロナに負けないようにケアしていきたい」などのお声を沢山頂いております♡

今後も新しい生活様式に対応しながら、様々なセミナーやレッスンを行っていきます♡

この“zoom”とはいつでも、どこでも、どんな端末からでもWeb会議を実現するクラウドサービスです。

数人での同時参加が可能な「ビデオ・Web会議アプリケーション」です♡

皆様が、思うように外出も出来ずストレスを抱えているのではないか・マスクによる肌荒れやこの時期の私達に何か出来ることはないか!!と考え、出てきたアイデアとなります♡

会員様以外の方でも、ご参加可能！&無料開催いたしました。👤

お電話:0557-52-3083

LINE@ ID:@104mwprm



◆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。

今月の特選物件

収益・投資物件

伊東市中央町

価格 7,500万円
表面利回り 10.51%



物件概要

- ・所在地：静岡県伊東市中央町
- ・交通：JR伊東線 伊東駅 徒歩7分
- ・建物構造：鉄筋コンクリート造 3階建て
- ・築年数：1990年1月（築30年）
- ・土地面積：266.95㎡
- ・延床面積：652.82㎡

※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(5)第11455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

2020年 8月 伊東湯川店オープン