

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9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

壁というのは出来る人にしかやってこない
～越えられる可能性を常に思考していく～

仕事に壁が現れたら、まずは現実を直視しましょう。
ぶつかった壁や問題は自分自身で向かい合って解決していくしかないのです。
壁や問題を現実的に直視し、自分に原因はなかったか、自分に何が出来るのかを
徹底的に探り、原因や対処方法の突破口や可能性を見つけ出し、できることを
行動していくのです。

そうした努力をし続けた経験が、成長へと繋がっていくのです。
壁に気付けなかった人、壁から逃げてしまった人には、壁はやってきません。
壁を壁だと思える人は、乗り越えたいと思う人です。壁とは今の自分に
足りない何かであり、壁を乗り越えるためには今の自分より進化・成長する
必要があります。その壁を乗り越えるために日々、工夫していくのです。
ほんの少しづつでもいい、コツコツ毎日前進して行くことが、壁を乗り越える
方法であると私は考えます。

さくらパートナーズスタッフ一同、足りなかった自分を認め、自分の
足りない点を補う努力をし続け、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

さくらパートナーズの
コンサルティング！
目指すこと、弊社の強み！

相続で、不動産の問題は避けられない！

日本では保有している資産のうち、およそ70%が不動産です。
相続では不動産のことを避けては通れません。

「相続なんてお金持ちの問題でうちに関係ない」と
思っていませんか？

家や土地を持つ方が、引き継ぐときに困ったり、悩んだりしない様に
不動産のプロ・相続のプロとしてご提案させていただきます！

お気軽にご相談ください



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



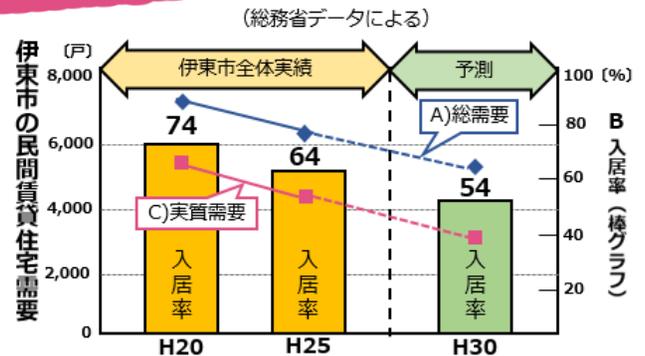
スタッフ紹介



氏名	坂本 力也
出身地	伊東市宇佐美
部署	不動産営業
入社年月	2018年1月
職歴	化学工場勤務
休日の過ごし方	釣り オオクワガタ飼育
コメント	入社して、2年半となります。仕事にも慣れ、今年から得意の統計解析を活用し伊東の相場、市場の流れをデータにて「見える化」してオーナー様、そして今後の空室対策に役立たせております。伊東市の人口減少に伴い、諦めているオーナー様もいらっしゃるみたいですが、まだまだ諦める必要はございません！ぜひ弊社へご相談ください！

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	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	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



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!

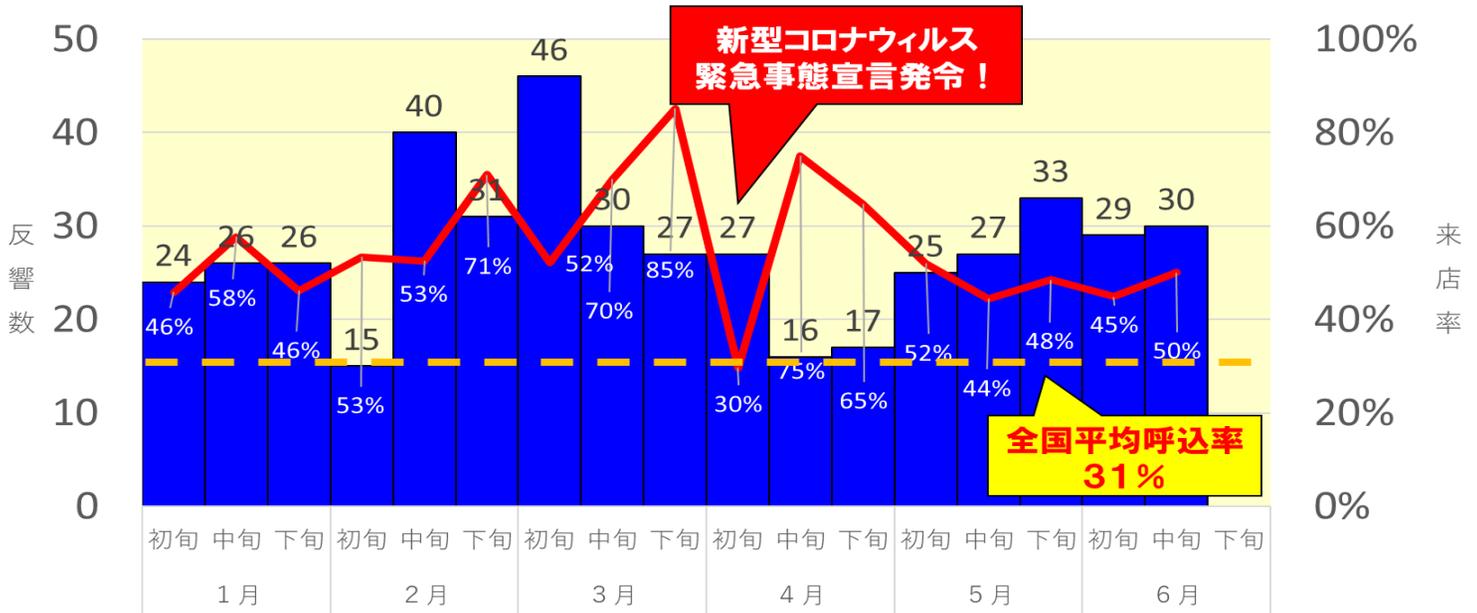
216/713→退去率 約10%に
さくらパートナーズが対応させていただいております。

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】

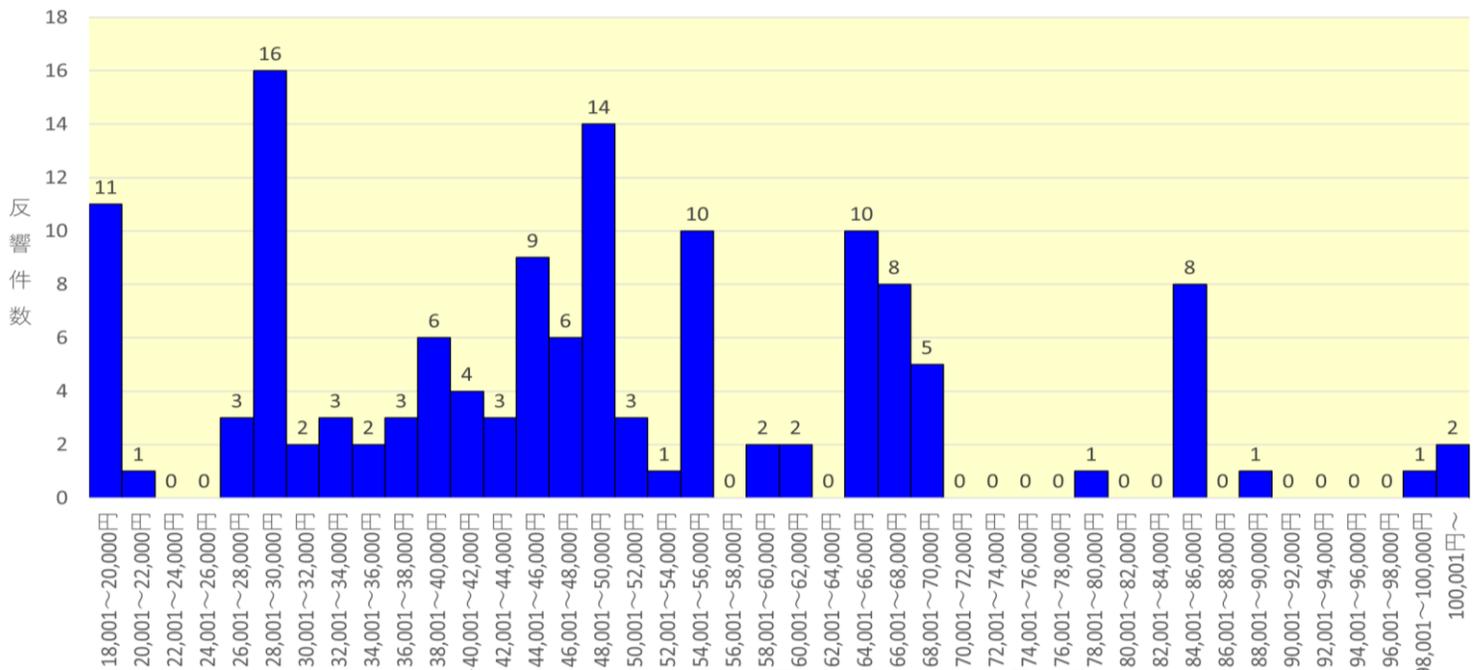
2020年反響数・来店率推移



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う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

9月・10月の相談会日程

2020年9月	2020年10月
5日・6日	3日・4日
12日・13日	10日・11日
19日・20日	17日・18日
26日・27日	24日・25日
	31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②～



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

先月より引き続き、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。今回は支出を抑えるための特例制度についてです。2020年5月中旬現在で、弊社のオーナーのお客様におかれましても居住者から賃料減額の要請が続々と入って参りました。

不動産賃貸では、突如、急激な賃料ダウンということはありませんが、テナント撤退による保証金の返金や経済不況による失業などから賃料減額や猶予は今後起こってきます。そのような事態が起きる前に、融資による資金確保や資金流出を防ぐことを講じておきたいものです。経済産業省から出ている持続化給付金については、個人の不動産オーナーは対象外（法人は対象）とされていますが、前年比から賃料が半減するようなケースができれば取り扱いは変わってくるかもしれませんね。さて今回は、手元の出費を抑える策ということで国税の予定納税の減額申請についてみていきます。

（１）予定納税の制度と減額申請について

個人オーナーの方々には、毎年2回納付されたことがあると思いますが、7月と11月に納める所得税の前払い制度です。こちらは、その年の5月15日において確定している前年分の所得金額や税額などを基に計算した金額(予定納税基準額)が15万円以上である場合に生じるものです。予定納税には、減額申請という手続きがありまして、予定納税の義務のある方が、退去や賃料減額などの原因により、その年6月30日時点の申告納税見積額が予定納税基準額に満たないと見込まれる場合やその年10月31日時点の申告納税見積額が既に受けている減額の承認に係る申告納税見積額に満たないと見込まれる場合において、手続きができることとされています。



こちらの要件の中には、「業況不振などのため、本年分の所得が前年分の所得よりも明らかに少なくなると見込まれる場合」という部分があり、この部分が、今回の新型コロナウイルス感染症の影響により賃料収入が減少したような場合が該当すると思われます。

（２）手続きはどのようにするか？

手続きは、第1期分と第2期分の減額申請は、その年の7月1日から7月15日までに、第2期分のみの場合、その年の11月1日から11月15日までに、「所得税及び復興特別所得税の予定納税額の減額申請書」という書類を所轄税務署に提出する必要があります。

記載は非常に簡単な書類ですので、お手元に届きました予定納税の通知書や前年の確定申告書をもとに記載が進められます。作成時間も30分ほどです。税務調査になることはありませんし、審査も厳しくありませんので活用しておきたい制度です。右記のQRコードにアクセスして頂ければ、制度の概要と書式を確認することができます。



厳しい状況下ですが、賃貸経営におきましても守りの時期があります。先を見据えて、対策を早めに講じておきましょう。

ソリューションコーナー

「資産売却に対応する。民法改正での新しい売却のキホン」



新型コロナウイルスの影響で、アパートの売却を検討されるオーナー様も増えてきています。様々な将来不安が懸念されますが、何の備えもなくいきなり資産を処分する、となると想定しないトラブルや思いもしない費用が掛かる可能性があります。

特に、4月からの民法改正にて、売り主側の責任も大きく変わりました。将来の対策の一つとして、売却、という資産の出口の基本を知っておき、将来の選択肢を増やす対策をうっていきましょう。

民法改正で変わった、「契約不適合責任」とは

4月1日より、民法が変わり、不動産の売り主責任が大きく変わりました。一番のポイントは、今まで「瑕疵担保責任」だったものが「契約不適合責任」に変わる、というものです。単に用語や表現が変わった、ということではなく、概念自体が大きく変わっています。

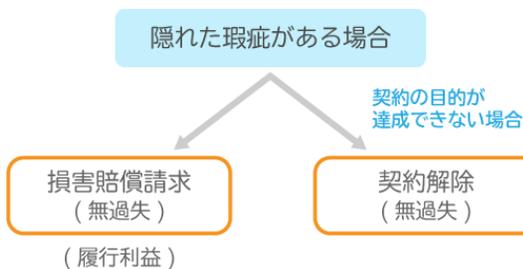
①旧民法：瑕疵担保責任

物件に隠れた瑕疵があった場合損害賠償、契約解除ができる

②新民法：契約不適合責任

契約の内容に適合しないものについて損害賠償、契約解除、追完請求、代金減額請求ができる

【今まで】瑕疵担保責任



【2020年4月以降】契約不適合責任



●民法改正によるポイントは・・・

民法改正によって不動産売買で制限されてきた買主の権利が拡充され、相対的に売主の責任、および責任がおよぶ範囲は広がります。履行利益（＝その契約がきちんと履行されていれば、その利用や転売などにより発生したであろう利益）も損害賠償請求の対象となり、追完請求および代金減額請求も認められるため、“現実的に買主が行使しやすい対抗措置”となる可能性が高くなっています。

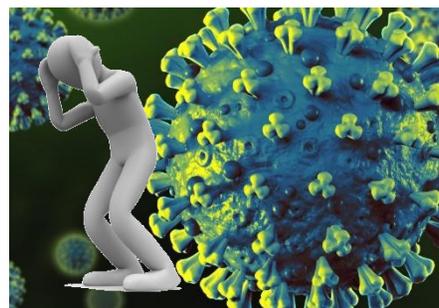
目下の対策として、契約不適合責任に対応するには、まず契約書（もしくは物件状況確認書および付帯設備表）に物件の状態・状況を細大漏らさず記載することがとても重要になってきます。売却を検討する際は事前にご自身の物件状況を確認しておきましょう。

新型コロナウイルス回復期での 賃貸オーナー様への影響

緊急事態宣言から約2ヶ月が経ち、新型コロナウイルスに関しては、第2波の心配はしながらではありますが、全国で緊急事態宣言が解除（一部地域は段階をもって）されました。ただし、賃貸経営においては、市場回復が少し遅れてくると言われています。今後の動向に合わせて、賃貸オーナー様に影響を及ぼしそうな内容を整理してみました。

【法人企業賃貸】

密を伴う企業は、4月より既に業績悪化。その従業員、関連企業へ連鎖している。逆にIT関連企業などは、**業績が上がっています**。家に居ながらのリモートワークをする大企業・IT企業などは**都市部の高額賃貸から、郊外の戸建賃貸などに移住する動きも出てきています**。一方、地域の業績悪化している法人賃貸入居者さんは、**実家に引き上げる、より家賃の安い物件に住み替えるなどの傾向が出てきます**。4月より家賃減額交渉、家賃滞納、家賃延納が始まっています。密を伴う業態のテナントは、より深刻である。事務所の入れ替えは多く発生します。



【外国人賃貸】

外国人に関しては、**出入国許可が出たら、即戻る可能性は高い**。ビジネス客→留学生→観光旅行者の順になります。それまではホテル稼働が低い為、マンション・民泊も影響が大きい。**9月あたりから始まる学校関係の留学生は、一気に入ってくる可能性も高い**。既に日本に滞在する外国人在留者も、経済事情によるが、より安価な賃貸へ住み替える方向が見受けられ始めています。

【空室本格化】

外出が戻ってきているため、退去・引っ越しは増えてきます。逆に新規申し込みの需要も出てきますが、元々空室の多いエリアでは、新規申込より退去が増え、新築物件の供給にも押され、**必然的に空室が増える傾向**になっています。これらは**遅れてやってくるため（7月～12月頃）、それに対する準備が必要です**。重要なポイントは、今までより**“強い空室対策”**（今までやっていない条件策、契約パターン、避けられたターゲットなど）を真剣に考えることです。

【入居者さんからのクレーム増加】

緊急事態宣言が解除されても、**STAY HOMEが続いていく傾向のため、入居者さんからのクレームがより増えています**。（コールセンターの電話本数は最大昨年対比150%以上）入居者のテナントリテンション（入居維持）の意味も含め、**設備強化提案は進めるべきです**。（ネット無料、宅配BOX、LED、エアコン設置、ゴミBOXなど）

【収益物件売却増加】

今回の有事では、資産的に厳しい状況（借入あり収入減少の場合）になるオーナー様も出てきて、**売却になりうるケースが増えています**。今一度、ご自分の**資産状況の確認（キャッシュフロー）**をしてください。金融機関はリモートワークなど**審査に時間は掛かるが、比較的事業用ローンに関しては門戸を広げ始めている**。**売却価格は、いずれも下がる傾向にはなるため、投資家にとっては良い購入の機会にもなり得ます**。

回復期とは言っても、やはりウイズコロナ（自粛モードは継続）の中で、どう進めて行くべきか？今一度、オーナー様におきましては、ご自分の物件、資産状況などを把握されることをお勧めします。もちろん、管理物件に関しては、我々にて、常に先を読みながら、新しい提案を進めて参ります。また弊社とは、まだお付き合いのないオーナー様におかれましては、何かお困りごと等がありましたら、ご連絡いただけますと幸いです。

Sakura Rapport Beaute

伊豆伊東店



サロンの外壁塗装をいたしました！

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

この度、サロンの外壁塗装を致しました。
さくらパートナーズカラーのピンクと白の可愛らしい外観へと生まれ変わりました♡
コロナウイルスの感染拡大によって沈みがちな気分も一気に吹き飛ばす明るい建物です^^
サロンの外観に負けず、セラピストも元気いっぱいにお客様をお迎えしております!!

サロンでは無料体験を随時受け付けております。
コロナで疲れた心、体、お肌を癒して頂きたく、
12,000円相当のフルトリートメントを無料で
体験して頂けるチャンスをご用意致しました。
ぜひこの機会にご来店くださいませ。
(ご予約の際には「さくらパートナーズ通信を見た」
とお伝えください)



また、サロンで一緒に働いてくださるセラピストも募集しております🌸
【伊東市をエステ市に】を実現するため、女性なら誰しもが願う『キレイになりたい』を
叶えるお手伝いをする素敵なお仕事です^^
お仕事をしながら、自分自身もキレイになれます🌸
お気軽にお問い合わせください♡



セラピスト 募 集

キャリアアップ制度も充実！働きながら技術を学び、
資格取得も出来ます。
セラピストとしても一人の女性としても、生き生きと
輝ける環境をお約束します!!
お客様の心とお肌、お身体を美しくするお手伝いを
しながら、ご自身も美しくなりましょう♡

月給240,000円～300,000円

※試用期間有

時間 11:00～20:00 週休2日制

資格 学歴不問、普通自動車免許要相談

待遇 年末年始・お盆休暇有、有給休暇有、マイカー通勤可、
雇用・労災・健康・厚生・退職金制度有、社員旅行

未経験者歓迎!!
新卒者歓迎!!
経験者歓迎!!

求人受付

0557-53-3083

伊東市宇佐美1661-11

担当◆佃 直美

伊東市初の
大型エステサロン!

Sakura Rapport Beaute 伊豆伊東店

MISS ESTHE

株式会社さくらパートナーズ

伊東市玖須美元和田716-461

今月の特選物件

伊東市富戸

収益・投資物件（新築2LDK×2）

価格 2,400万円
表面利回り 9.00%



物件概要

- ・所在地：静岡県伊東市富戸
- ・交通：伊豆急行伊豆急線 富戸駅 徒歩12分
- ・建物構造：木造 2階建て
- ・土地面積：270.00㎡
- ・延床面積：92.74㎡

※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