

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12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 Bakery Road Blossom

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



志は失わずに
～どんな時も、志をもって、成功を信じる。全身全霊を打ち込んで生きる～

成功している人は途中で道を変えていません。
懸命に努力しているのにうまくいかないそのような状況に陥り頭を悩ますことが、時にはあります。そんなときこそ、志を失わず地道に努力を続けましょう。

物事とはすぐにうまくいくということはめったにありません。
根気強く、辛抱強くコツコツと地道な努力をたゆまず続けることによって、はじめてそれなりの成果が上がるものなのです。コツコツと地道な努力とは「志を失わない」ということであり、「志を失わない」ということは信念を持続させることです。そしてその信念を達成する執念を持ち続けることも大切です。
それが決めたことを信じて諦めないことになるのです。

さくらパートナーズスタッフ一同、志を失わず、地道な努力を続け、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

Bakery Road Blossom

12月22日(火)オープンします！！



Bakery Road
Blossom

お店の名前は ベーカリーロードブラッサム

2つの意味の道。

- ・店舗前を通る道が“パン屋さんのある道”と地域で親しまれる様になってほしい願い！
- ・パン屋としてさくらパートナーズとしてこれから道を拓き、進んでいく決意！



国産小麦使用・無添加生地で作る焼たてパン

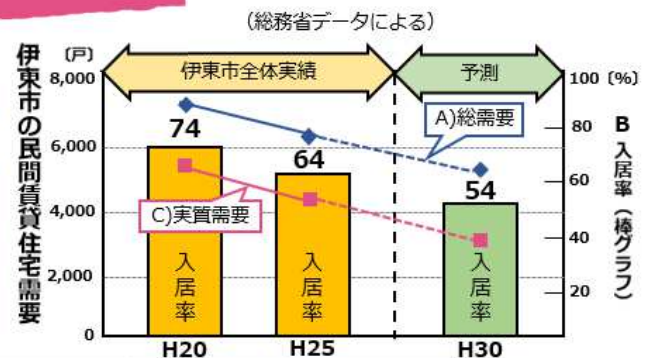
スタッフ紹介



氏名	古澤 学
出身地	伊東市
部署	不動産営業(売買)
入社年月	2019年10月
職歴	不動産営業
休日の過ごし方	スポーツ観戦、愛犬とドライブ
コメント	入社して1年目、不動産営業は前職も合わせて4年になります。日々、お客様との接客を通じて勉強させていただき、お客様に成長させていただいております。 『お客様に最高のサービスを提供する。』 さくらパートナーズが掲げる目標に向かい仕事をさせていただいております。売買仲介の仕事は、お客様と新しい住まいでの生活を一緒に創造して行える素晴らしい仕事です。そしてお客様が一生に何度もない不動産購入を安心して引き渡しまでのお手伝いをさせていただき責任のある仕事だと理解しています。 伊豆伊東を多くの人に知っていただき、生活したい! と思っただけの接客出来る様、毎日精進してまいります。

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 × 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
収入増 (対H20年)	300	240 (▲60万円)	180 (▲120万円)

決断の時!!



所有全
10戸

買増し

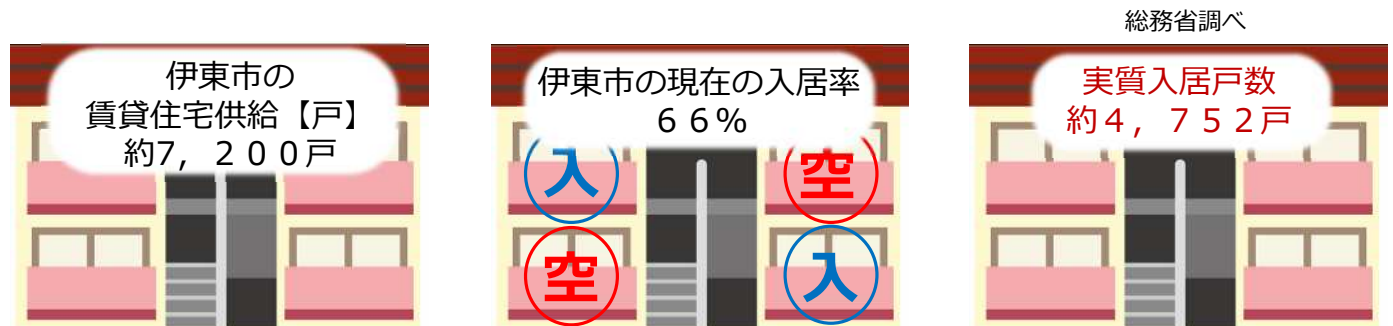


家賃5万円/月×4戸

	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
収入増 (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



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713部屋

管理伊東市シェア率 30%!

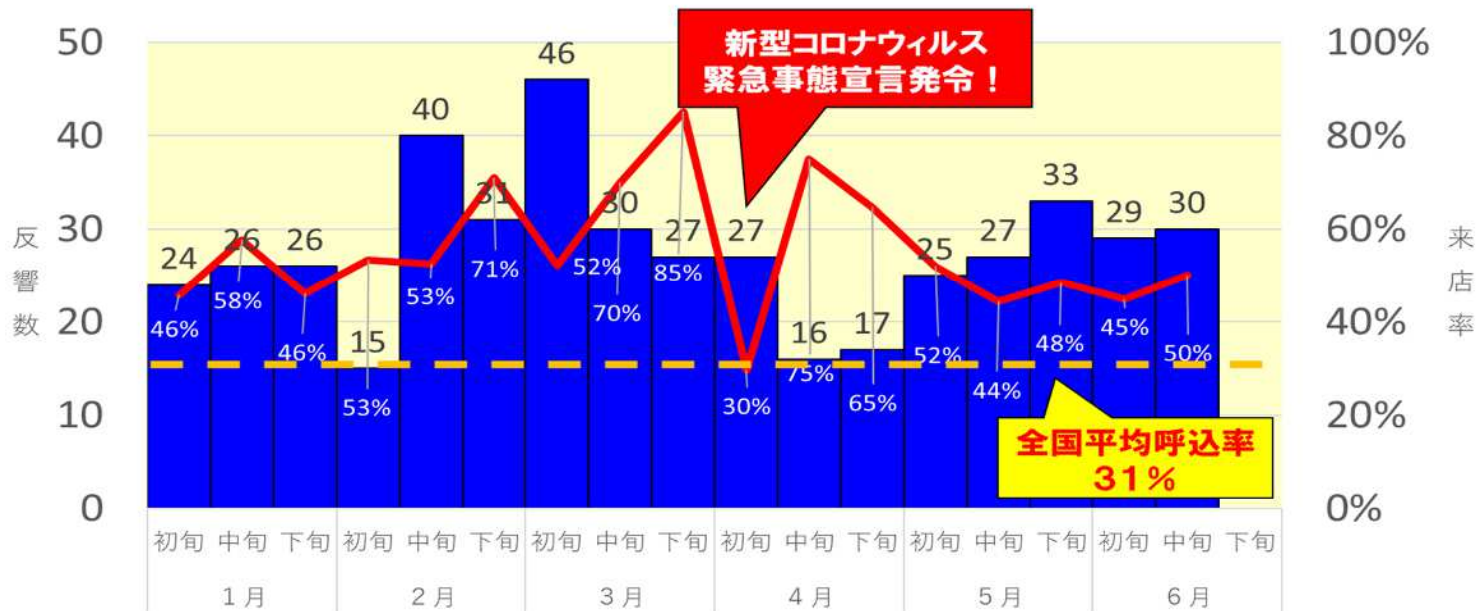
216/713→退去率 約10%に
さくらパートナーズが対応させていただいております。

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】

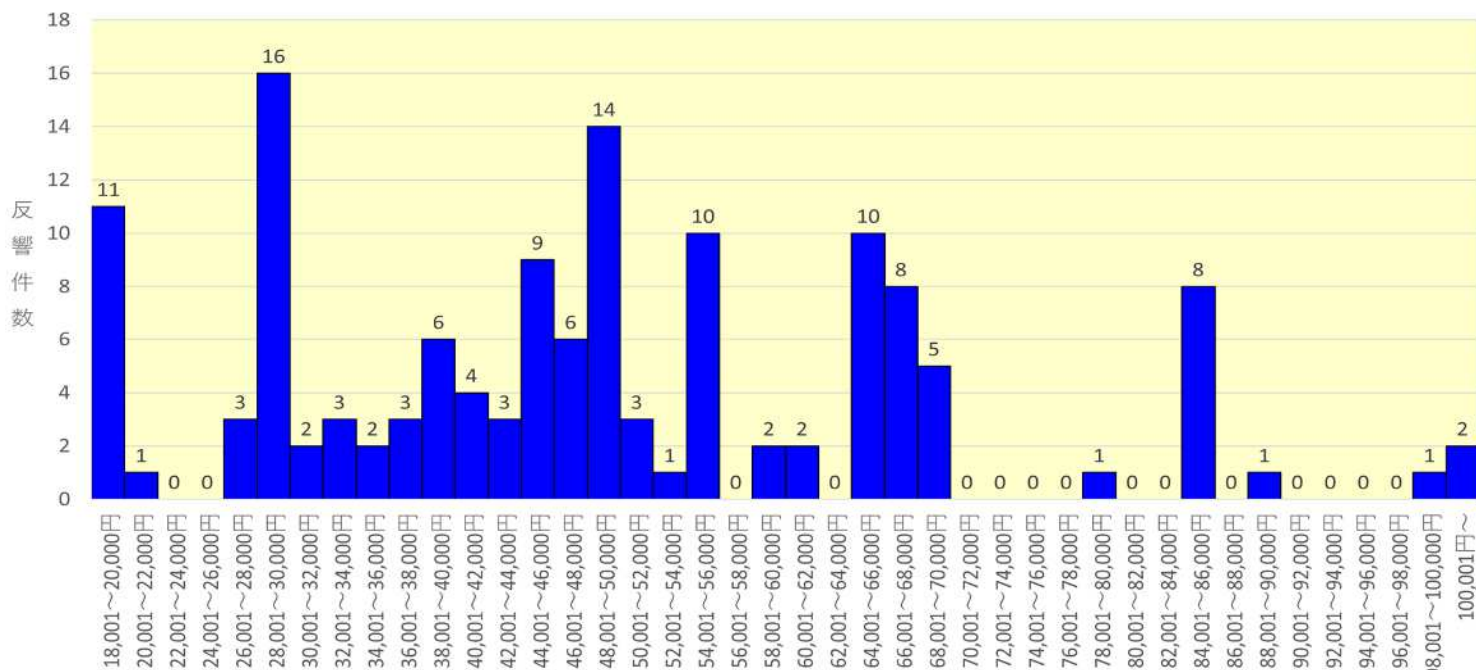
2020年反響数・来店率推移



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



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%

12月・1月の相談会日程

2020年12月

2021年1月

5日・6日
12日・13日
19日・20日

9日・10日
16日・17日
23日・24日
30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

認知症になってからではもう遅い！

早めの対策が必要な不動産オーナーの認知症対策 ①



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋 良二 氏

内閣府の平成28年版高齢社会白書（概要版）によると、「65歳以上の高齢者の認知症患者数は、2012年は認知症患者数が462万人と、65歳以上の高齢者の7人に1人であったが、2025年には約700万人、5人に1人になる」と見込まれており、認知症は誰もが避けておれない重要な問題です。

今回は、認知症の進行の不動産オーナーへの影響を法律面から説明します。

まず、認知症が進行すると法律上、「意思能力を欠く状態」となります。意思能力とは、「法律上の判断において自己の行為の結果を判断することができる能力」などと定義されますが、わかりやすさのために簡易に説明すると、「契約を締結するために必要な能力」といった意味となります。

民法でも、以前から有効に契約するために意思能力が必要である、というのは理論上当然のこととされていましたが、今年の民法改正の施行で新しく条文が新設され、意思能力がない人の契約等の法律行為は無効とされる旨が明文化されました。

（民法）

第三条の二 法律行為の当事者が意思表示をした時に意思能力を有しなかったときは、その法律行為は、無効とする。

では、より具体的に認知症が進み意思能力を欠くことになると、どうなってしまうのでしょうか。「契約」を締結しても無効になるわけですから、認知症が進行して意思能力を欠くことになると、売買契約や賃貸借契約を締結できなくなります。要するに、認知症の進行した方が所有する不動産は、売れないし、貸せない、契約できない状態となります。

贈与も「契約」ですから、生前の相続対策として、生前贈与もできなくなりますし、それこそ賃貸管理を委託することも「契約」ですので、管理会社を依頼する・変えるようなこともできなくなってしまいます。遺産分割協議による合意も一種の「契約」ですから、たとえば、夫が亡くなった際に、相続人である妻の認知症が進んでいて意思能力がないと、遺産分割協議をすることもできなくなります。

- ・不動産を売ることができなくなる
- ・不動産の管理委託することができなくなる
- ・遺言も生前贈与もできなくなる
- ・不動産を賃貸に出すこともできなくなる
- ・遺産分割もできなくなる

→ その他にも基本的に意思能力ない場合には契約は無効となります。

最近では、民事信託を利用した認知症対策などもありますが、そのような対策も、委託者である不動産オーナーに意思能力があることが前提となります。これまでは、相続予定の「長男」が認知症の進んだ親にかわりに契約書に署名する、などということも認められていたケースもあるかもしれませんが、皆さんもご存じのとおり、年々、各企業が法令遵守（コンプライアンス）を徹底するようになりますので、今後は、意思能力がない人との「契約」は「できない」「お断り」というケースがさらに増えていくと思われます。

ですから、認知症が進んでからでは遅く、認知症が進行して意思能力を欠くことになる「前に」対策を打つ必要があります。具体的な方法については次回以降に説明したいと思います。

ソリューションコーナー

「繁忙期に向け、節税対策から上手に物件価値向上」



オーナー様にとって、先の読みにくい2021年の入居シーズン（1～3月）になりそうですが、いよいよ対策を考えなければならぬ時期になりました。家賃収入が多いオーナー様は、確定申告も考えていく重要なタイミングです。この時期だからこそ、節税対策を考えながら、ご自身の物件価値向上を考えてみましょう。

物件の劣化ポイントをチェックしましょう

一般的にアパートの外壁など、共用部の見直し・チェックは10年から20年目の間で実施した方が良いと言われています。これは単に耐用年数の問題もありますが、自然災害や施工状況等による劣化が出てくる可能性が高い時期になるからです。これらの問題に事前に気付き、早めに修繕ができれば特に問題になることはありませんが、発見が遅れたり、放置してしまうと建物内部の腐食など、大きな被害につながることもあります。下記に大規模修繕に関わるチェックポイントをまとめました。皆さんの物件はいかがでしょう？

☑チョーキング現象



☑シーリング硬化現象



☑ひび割れ現象



☑爆裂現象



☑屋上防水劣化



☑防水層劣化



細かいところを挙げるとキリがありませんが、今の時期はこのようなところから、今一度物件を見直してみてください。もし、上記のようなポイントが見つければ、早期に対策をうち、入居シーズンを万全の状態を迎えることができます。少しでも気になる箇所があれば、弊社にご相談いただければ、すぐに診断やお見積もりをすることも可能です。費用が気になるオーナー様の場合は、屋根の防水工事など、火災保険を適用して補修したり、借入を活用し、手持ち資金を減らさない対策ができる場合もあります。今なら、確定申告にも間に合う時期です。特に、今後5年、10年、安定した賃貸経営を続けたいオーナー様には、入居シーズンに入る前に、早めの対応をする事をおススメします！

相続相談コーナー

資産関連の税務情報～贈与税について



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

年末が近づくとオーナーさんから相談として多いのが、贈与税についてです。相談事例も交えて贈与税の制度について、ご紹介して参ります。

【贈与について】

贈与は、贈与者が財産を受贈者に無償で与えることをいい、民法上では当事者の一方がある財産を無償で相手方に与える意思表示し、相手方が受諾をすることによって、その効力を生ずる契約であるとされています（民法第549条）。

【税法上の贈与について】

税法上の贈与は、無償で与えることのほかに、贈与金額が時価より著しく安いような場合のその差額や、親が子の借金を立て替えてしまった場合の金額なども贈与税の対象とされ、その解釈は広くとられています。そのため、日常の金銭のやりとりで思わぬ贈与税が発生することもよくあり、税務署から指摘を受けることも多いです。



【暦年贈与について】

贈与税は、1人が1月1日から12月31日までの間にもらった財産などの金額を対象として、基礎控除額110万円を差し引いて残額がある場合は、申告と納税が必要となります。これはよく話題に出る暦年贈与と呼ばれるもので、国税では暦年課税と言われています。もらう側（受贈者）が1年間の贈与で110万円まで非課税となりますが、渡す側（贈与者）一人当たり110万円ではありませんのでご注意ください。

【相談事例】

Q オーナーさんから、「お孫さんに金銭を贈与したい場合は、どのようなことに注意すればよいのでしょうか？」と相談がありました。

A まずは、どういう目的で贈与したいのかを聞いてみるのが大切ですね。孫が自宅を建てるというので資金援助をしたいのか、または学費などを出してあげたいのかなど、それによって、暦年贈与以外の特例も使えることがあるので注意です。暦年贈与の注意点は、贈与契約書を書面で残すこと、送金は振込などで記録を残すことがあり、定期預金などを作成し、祖父母が管理することは贈与とは認定されないことがあるためおすすめしません。



**贈与も手続きを間違うと相続税で
しっぺ返しが来ますので慎重に進めましょう。**

国税庁タックスアンサーの贈与税の解説→



Sakura Rapport Beaute

伊豆伊東店



乾燥の気になる季節になりました！

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

気温の低い日が多くなってまいりました。

特に朝晩は冷え込みますが、皆様体調を崩されてはおりませんか??

気温が下がるとウィルスの蔓延や風邪など、体調面が気になりますが、冬はお肌にとっても厳しい季節です。

秋冬、特に気になるお肌のトラブルは乾燥。

空気が乾燥するこの季節、室内に入るとエアコンでもっとカサカサ…

さらに、夏は汗や皮脂が出やすい為に「乾燥対策は必要ない！」と十分な保湿をされてこなかった方のお肌は、より乾燥しやすくなっています。

(お肌のダメージは遅れてやってきます。夏のお手入れが冬のお肌を作るのです！)



そんなダメージ肌にピッタリのお手入れ方法をご紹介します💡



《洗顔》

寒いからと言って、熱めのお湯で顔を洗っていませんか？温度の高いお湯は必要な皮脂までも洗い流してしまう為、乾燥を促します。洗顔に適した温度は『32度』前後の少し冷たいと感じるぬるま湯です！

※クレンジング、洗顔を正しくすることで、この後の化粧水やクリームの浸透が良くなります。スキンケアの基本は“落とすこと”を忘れずに…

《保湿》

化粧水で水分を補給し→クリームでしっかりフタをする



これが基本のスキンケアですが、乾燥の気になるこの時期は普段のスキンケアにもうひと手間かけてあげましょう♡

①ミルフィーユ塗り

いつものスキンケアを二度繰り返す方法です。

化粧水→美容液→クリーム→お肌に少し浸透したら…もう一度

化粧水→美容液→クリーム

翌朝にはお肌がモチモチです❀

②サンド塗り

洗顔後、一番初めにクリームを塗ります。

その後、化粧水→美容液→クリームといつもスキンケアを。

クリームで“サンド”するスキンケア方法です！

最初にクリームを塗ることで、砂漠状態のお肌が柔らかくなり、化粧水の浸透が良くなります❀



乾燥が気になる日のお手入れに…週に一回のスペシャルケアに…ぜひ取り入れてみてください♡

SakuraRapportBeaute伊豆伊東店では、無料体験を随時受け付けております❀

この乾燥の季節、無料のスペシャルマスクやオイルマッサージでお肌を元気にしませんか??

お気軽にお問い合わせくださいませ。

今月の特選物件

伊東市宇佐美

価格 350万円
表面利回り 16.8%

収益・投資物件



物件概要

- ・所在地：静岡県伊東市宇佐美
- ・交通：JR伊東線 宇佐美駅 車6分
- ・建物構造：木造 2階建て
- ・土地面積：136.00㎡
- ・延床面積：80.05㎡

※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