

◆2021年4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

コンサルタント事業

P3 スタッフ紹介

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 賃貸管理コーナー

P10 Sakura Rapport
Beaute

今月の特選物件



SAKURA Partners

静岡県知事(5)第11455号

株式会社さくらパートナーズ

Person Relations Business

～伊豆・伊東を世界一のリゾート市へ～

代表挨拶

体験を生かす

～一瞬一刻、すべてが修行になる。そう考えると、人は体験するほどに賢くなる～

限られた人生の中で、体験をすることが重要であっても全ての体験をするのは不可能です。ですから、少ない経験の中から多くを生かすことができる考え方が必要になってきます。

一度でも体験したことが、後々の自分に役に立つことが必ずあります。今、体験していることが、何の役に立つのか？と疑問に思ってしまうこともあるでしょう。しかし、現在の自分にはわからなくても、将来の自分に役に立つ日が必ず来ます。日常の細やかな体験から、必ず何かをつかんでいきましょう。それが一瞬一刻といえども、全部修業になり、体験するほど賢くなるのことに繋がるのです。

さくらパートナーズスタッフ一同、体験を生かし、日々成長してまいります。オーナー様、お客様に最善のご提案が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

ソーシャルディスタンスを保ちながら
開催予定です！

さくらパートナーズでは
年間を通してセミナーを
開催しています。

ex) 相続対策・空室対策・税金対策

開催予定のセミナーは
「生存対策セミナー」
です。

※日時・内容については
決定後お知らせいたします。
お気軽にお問い合わせください！

コロナの影響で
開催できていない
セミナーですが、



スタッフ紹介



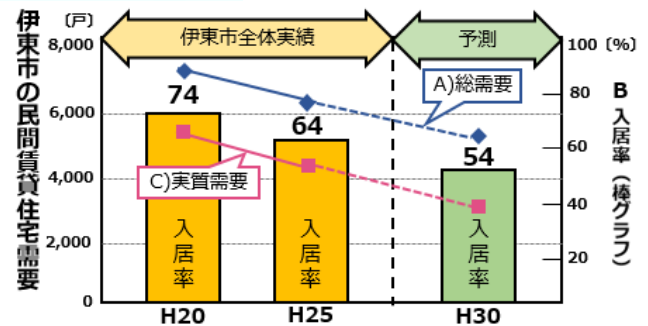
氏名	柏木 正之
出身地	伊東市
部署	不動産部
入社年月	2016年7月
職歴	ハウスメーカー
趣味	料理番組を観て料理を作ること
好きな食べ物	鶏のから揚げ
好きな言葉	「考動」 物事の本質が何か常に考えて行動するよう心がけています。
コメント	前職の知識を活かし、オーナー様のご期待に応えられるよう共に歩んでいければと思います。



伊東の賃貸住宅需要予測

(総務省データによる)

	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!!



買増し

+

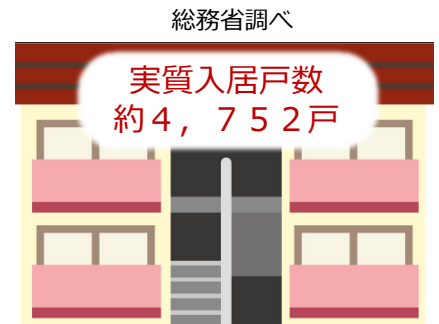
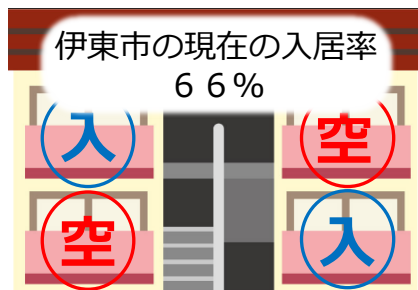


家賃5万円/月×4戸

		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



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!

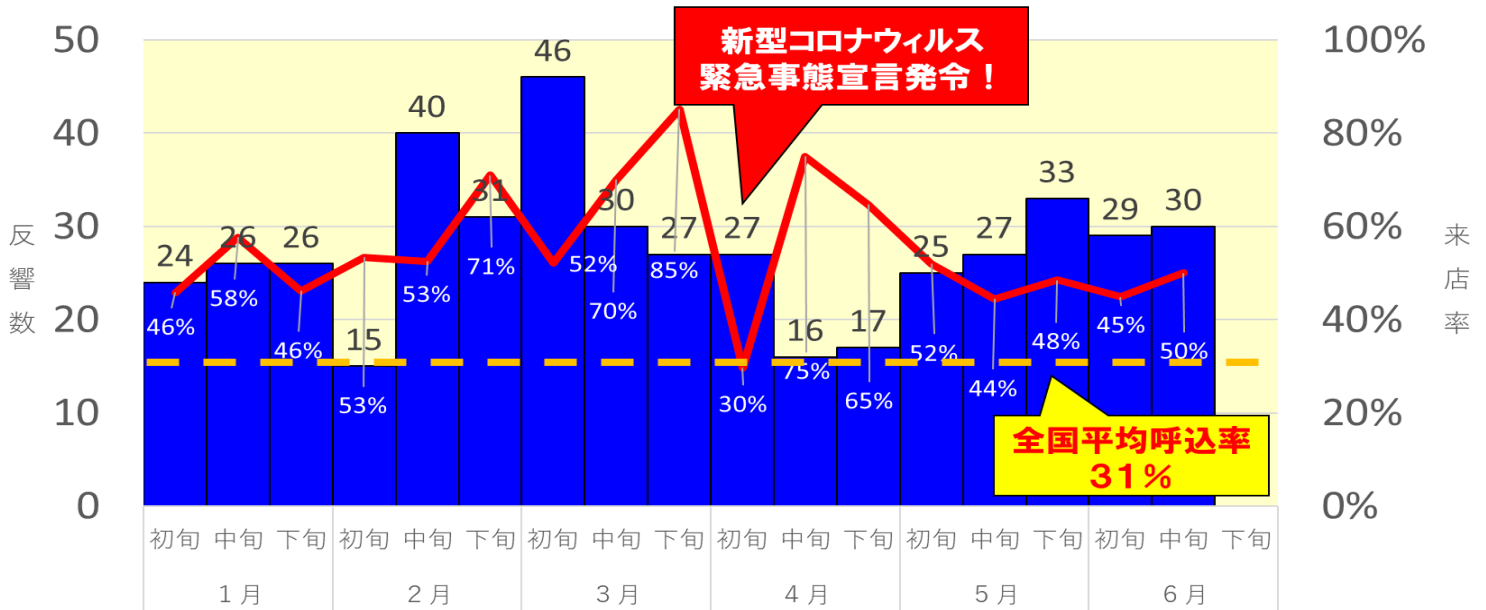
216/713→退去率 約10%に
さくらパートナーズが対応させていただいております。

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】

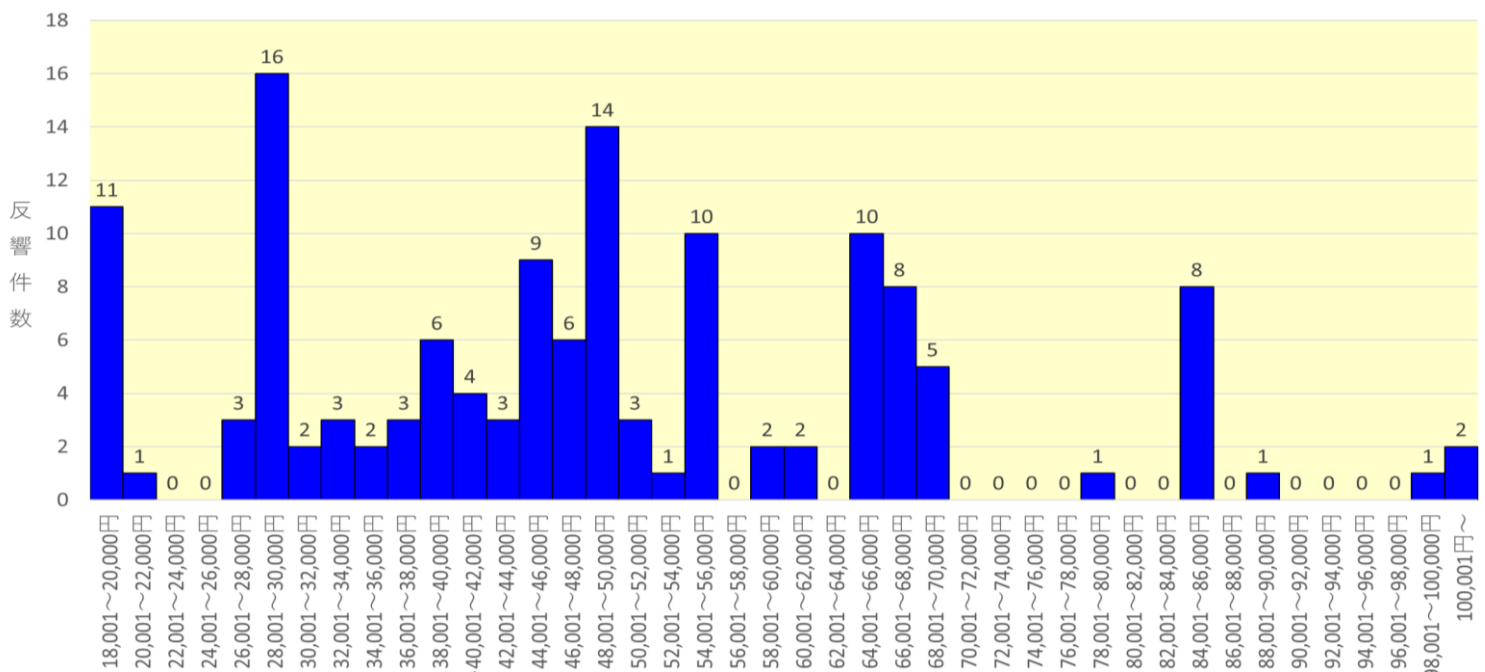
2020年反響数・来店率推移



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

3月・4月の相談会日程

2020年4月	2021年5月
3日・4日	1日・2日
10日・11日	8日・9日
17日・18日	15日・16日
24日・25日	22日・23日
	29日・30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



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋 良二 氏

入居者が退去せず、新入居者が入居できない場合の法的責任と対応

今回は、オーナー様より度々ご相談がある、入居者が退去せず、新入居者を入居させることができない場合の、法的責任と対応について、ご紹介いたします。

Q.入居者が2月中に退去する予定だったのですが、引っ越しの手配ができなかったのもう少し先に退去したいと言い出し、その後4月に入っても退去していません。

その結果、4月1日から入居予定だった新しい入居者が入居できず、私（オーナー）に損害賠償すると言っています。前の入居者が退去しないのが原因だから、私には関係ないですよね？

A.関係ないとは言えません。

所有者（オーナー）が、新しい入居者に対して損害賠償責任を負う可能性があります。

【解説】

こちら繁忙期などにときどきご相談のあるトラブルです。オーナーからすれば、退去すると言っていたのに退去しない前入居者が悪いのだから、オーナーは関係ないといいたところかもしれません。

ですが、法律上は、新しい入居者との賃貸借契約により、賃貸人として、新しい入居者に対し、契約上の入居予定日に使用収益できる状態で物件を引き渡す義務を負うのはオーナーです。

ですので、たとえば、オーナーは入居できなかった新入居者に対し、債務不履行責任を負い、入居することができずにホテルに泊まらざるをえなかった宿泊費であったり、引っ越しをキャンセルした際のキャンセル料など、入居できなかったことにより発生した損害を賠償する義務が生じることが考えられます。

もちろん、オーナーは新所有者に損害賠償した後、約束どおり退去しなかった入居者に対し、損害賠償することも考えられますが、損害賠償をめぐるトラブルにオーナーも巻き込まれてしまいます。

では、事前にどのような対策が考えられるでしょうか？

民法上、債務不履行があっても「その債務の不履行が契約その他の債務の発生原因及び取引上の社会通念に照らして債務者の責めに帰することができない事由」つまり、帰責性がなければ賠償責任は負いません。

ですので、しっかり行うべき対応するべきです。たとえば、退去が決まった場合にはしっかりと書面等の記録が残る形で退去意思を記録に残し（記録が残っていないと、本当に退去する約束だったかどうかですら曖昧になってしまいます。）、2月中に退去といった曖昧な退去日ではなく退去（予定）日をしっかり特定します。退去がなされない場合には、新入居者の入居予定日などを伝えて、現入居者に退去しないと新入居者に損害が発生することを伝えて、退去後の原状回復に要する期間などを見据えて、具体的に新入居者の入居予定日までに退去しない可能性を認識した場合には、速やかに状況を新入居者に伝えることが望ましいと考えられます。必要に応じて法的手段を執る方法も考えられます。

このような対応を取ることによって、損害賠償責任を負うリスクを下げ、損害賠償等が発生するとしてもその責任の範囲を限定することができます。トラブルというのは問題が生じる芽が出た時点でいかに対応するかによって事態が変わってきますので、そのことを再認識して頂けたらと思います。

ソリューションコーナー

「建て替えと買い換え、どちらを選ぶ？資産の将来戦略」



コロナ禍で多くのオーナー様から上がってくるようになった、『建て替え』問題。古くなってきた物件に、まとまったお金をかけるなら、いっそのこと建て替えよう、というのも一つの選択肢です。今の土地を残したいから、もっと収益を増やしたいから、子供に残したいから……。将来のビジョンは様々ですが、どんな基準で選べばいいのでしょうか？

3つの基準で考えよう！築30年からの将来戦略

日本の賃貸経営は1970年代から広がってきた、といわれています。2021年となった今、あちらこちらで、築40年、50年の賃貸物件を見かけるようになってきました。借入も終わっている今、将来をどう考えていくのかはオーナー様にとって大きな課題でもあります。

《選択の基準は大きく3つ》

① 家族の思い思い

まず、ご自身、ご家族がどうされたいか。これは、ご自身やご家族の思いです。ここを全く無視して進めることはなかなかできません。『立地が良く子供に残したい』『引き継ぎたくない』『違う形で活用したい』関わるご家族の意見を整理しましょう。現状で管理上のトラブルが多い物件に関しては精神的なストレスでこのまま続けていく自信がない、といったケースもあるでしょう。

② 今の物件の収益性・将来性

次に、今のままではダメなのか、ということです。借入も終わってれば、物件さえ維持できるのであればできるだけ長く使い続けたほうが得であるのは間違いありません。ただし、大型の修繕費用がかかる、という場合にはその費用を差し引いて手元に現金が幾ら残るのか、修繕費用をかけた後、どれくらい持ち続けられるのか、といった話になります。

③ 将来の収益性比較

最後に、将来の収益性です。取り壊して建て替えるのか、中古のアパートに買い替えるのか？前提として立地が悪く活用可能性が低い（なかなか埋まらない）などのケースはそもそも物件の買い替えを検討された方が良くかもしれません。以前、本紙でもお伝えしましたが建て替えた場合、かかる費用と将来の借入返済などから、賃貸事業で手元に残る現金を想定することができます。また、買い替えた場合も同様に試算し、『どちらが経営上得なのか？』ということがわかります。

建て替えか、買い換えか、難しいテーマですが、大きく3つの基準で整理して考えることが重要です。ぜひ築年数が古くなってきた物件については3つの基準を整理してみたいかがでしょうか？

賃貸管理コーナー

2021年 コロナ禍での繁忙期突入！ オーナーが注意すべき5つのポイント



2021年に入り、コロナ禍（緊急事態宣言下）での繁忙期に入りました。例年とは違う、事態が起こっていると思います。今一度、繁忙期最中ではありますが、オーナーが注意すべきポイントを整理します。特に、年末年始から1月にかけて、ご自身の所有物件への、入居者契約が進んでいないオーナー、また進まない予測ができるオーナーは、改めて取り組みの参考にして頂ければ幸いです。

①入居者需要の波がズレる可能性

新型コロナウイルスによる影響から、法人、外国人、学生、短期賃貸などの一時賃貸ターゲットのニーズが減少し、さらに不況での、賃貸退去から実家に戻る、生活困窮者の急増などがあり、入居者需要が読みにくい市場になっています。退去する時期、入居する時期が例年と同じではないため、3月のピークに合わせず、出来る対策は早め早めにうっていく必要があります。特に1月はインターネット上での検索数は例年以上でしたが、賃貸店舗への来店に繋がっていないところが多くなっています。つまり慎重に選びながら、自分の希望に合った物件が出なければ、来店・案内・契約に至らないという流れです。物件に対して、今まで以上に一つでも多くの差別化対策をお勧めします。

②コロナ禍での家賃戦略

新型コロナウイルスの感染拡大から、都市部を中心に新規入居の数が、例年より減少している関係で、家賃減額を進めるオーナー、不動産管理会社が増えています。もちろん、安易に家賃を下げるのではなく、あくまで地域の他物件との比較が重要です。大きくは価値/価格です。比較した物件よりも価値が高ければ、家賃を高くしても問題ありませんが、大きな価値比較が無い、むしろ価値が低い状態であれば、家賃を下げざるを得ないのが今の現状だと考えられます。合わせて初期費用の見直しも、一緒にお考えください。

③家賃発生日と入居可能日の設定

コロナ禍での繁忙期では、引っ越し予定日を明確にしている場合が増えています。ただし物件探しについては、良い物件を探そうとするため、早めに探されるケースが多くあります。お部屋探しから申込をするタイミングと、入居予定日の日程のずれから、家賃発生の期間がポイントになってきます。当然入居者にとっては、良い部屋を早く見つけ、住んでいない期間は家賃発生しない、いわゆるフリーレントを求めます。もちろん、オーナーにとってはいかに家賃未収受期間を減らすかが、ポイントになりますが、今回の繁忙期では確実に入居者を決める事が最重要です。その点で今一度フリーレントについて、再考され推進されることをお勧めします。

④家賃滞納対応

今後、入居者向けの各種支援制度の期限終了、また新たな申請が通らないケースも出てくると予測されます。賃貸管理会社経由などで、家賃保証会社を活用していれば、まずは必要最低限の対処はできますが、そうでないオーナーの場合は、日々の家賃入金がされているかの随時確認が、とても重要になってきます。家賃滞納が発生したときに、まずはスピーディーに対応する事で、家賃滞納リスクを回避しやすくなります。ただしこのような対策を講じても、家賃滞納リスクをゼロにできるわけではありませんので、リスクヘッジを考えると、やはり家賃保証会社のサービス利用が最も有効と考えられます。

⑤入居者要望に対する即答環境

不動産会社経由でも、今後日々入居希望者からの要望があがってきます。今まで以上に強い要望があがってくる事もありますが、大事な事は早く回答する事です。イエスでもノーでも即答が大事です。入居者もその回答次第で次への行動へ移ります。もちろん、繁忙期であっても、例年の入居者需要が見込めない場合もありますので、日頃からどこまでの条件要望なら受入れられるかを、想定しておくことをお勧めします。

新型コロナウイルスにより、今回の繁忙期は、入居者需要が読みにくくなっています。これは、全国どのオーナーにとっても同じ状況です。ひとつでも多く、入居希望者への要望を応えらえるべく対策が重要なポイントになります。リスク回避を行う環境も整えつつ、さらに家賃収入を維持拡大できる方法論を、今一度考えてみてください。その行動や取り組みで、結果に差が出てくると思います。引き続き皆様のサポートをさせて頂ければと思っています。何か心配事がありましたら、ご相談頂ければ幸いです。

【春のスキンケア】

伊東市の皆様、こんにちは☀
Sakura Rapport Beaute伊豆伊東店です🌸

春がもうすぐそこまでやってきました🌸
過ごしやすい気候、満開の桜、新生活の始まり…春は心踊る季節ですね。

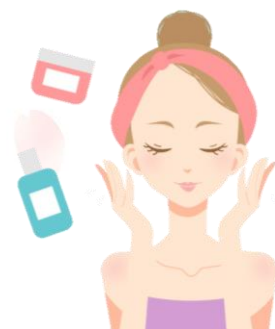
そんな春は、実はお肌にとっては過酷な季節です。
3月から紫外線量は急激に増え、春の紫外線量は真夏並みなのです。
また春の風に乗れり、花粉・黄砂・PM2.5が多く飛来します。
そして朝晩の寒暖差、まだまだ続く空気の乾燥…
さらにコロナ禍でマスクの着用が欠かせず、肌トラブルに
悩む方も多くなる季節です。

そんな“春”のスキンケアで大切なポイントは3つ👉

- ①汚れを取り除く
優しく丁寧なクレンジング&洗顔で、お肌を清潔に！
- ②うるおい補給
いつもよりたっぷりの化粧水で保湿を！
- ③バリア強化
スキンケアや紫外線対策などの外側からの
アプローチと、食事やサプリメントなど内側から
免疫力を高めていくインナーケア！



さらに普段のスキンケアにプラスαでケアできるのが、
サロンのスペシャルマスクです。
3~5月限定の月のマスクが登場しました🌸
『BCセンシティブ パーフェクトマスク』
愛媛県産の桜から抽出した美肌整肌成分配合、
ほんのり甘くてやさしい香りとうるおいベースで、
お肌をやさしくいたわり、健やかな素肌に導くマスクです🌸



BCセンシティブ
パーフェクトマスク

サロンで随時受け付けている無料体験では、
このスペシャルマスクも体験して頂けます。
翌日のお肌の触り心地、お化粧のりが格段に変わります!!
ぜひ一度体験にいらしてください。
お気軽にお問い合わせくださいませ。
(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。)

お電話:0557-52-3083

- ◆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。
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。



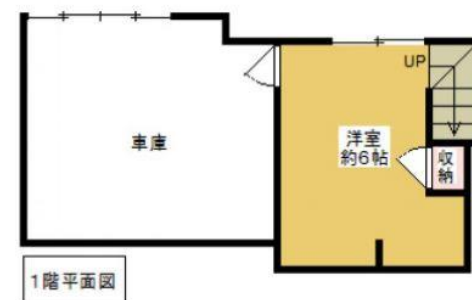
今月の特選物件

価格 **830万円**
表面利回り **8.39%**



伊東市新井

収益・投資物件



物件概要

- ・所在地：静岡県伊東市新井
- ・交通：JR伊東線 伊東駅 車4分
- ・建物構造：木造 2階建て
- ・土地面積：92㎡
- ・延床面積：92㎡



※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 伊東湯川店をオープン

2020年 12月 Bakery Road Blossomをオープン