

◆2021年5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 伊東市賃貸経営

P6 アパートの色が街並みを変える

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

成功の原則

～働かずして成功することなど普通はない。働く量に応じて成功するのが原則である～

一番誰よりも熱心に働く。そうすると熱心にやっている人の姿を見て、何とか我々もやらねばとなり、期せずして皆がよく働くようになっていきます。成功を信じて、自分が先頭に立って率先垂範し働きましょう。働き方はいろいろありますが、働かざる者は成功しないでしょう。

知恵、知識、知能、知性、そして身体、自分の全てを働かさないとならないと思います。そして働く量に応じて成功するのだと思います。それには熱意が必要です。必要以上に喋らずとも、熱意が込められていれば、思いが伝わると私は考えます。

さくらパートナーズスタッフ一同、熱意を持ち働き、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

さくらパートナーズセミナー復活！

あたり前の事が多く失われ物事が一変したWithコロナの今、
今を生きていくにはどうすべきか？をテーマにセミナーを行います。

「生存対策セミナー」～全3回

第1回 令和3年6月6日(日)
13:00スタート

1. さくらパートナーズ管理の今・今後
2. 講師 代表取締役 廣井 重人
テーマ～人生100年時代を考える



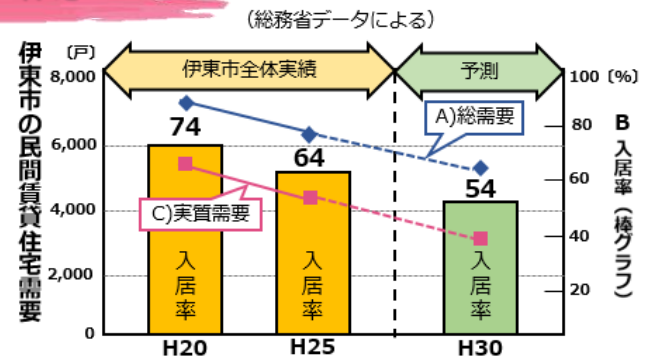
スタッフ紹介



氏名	水野 隆之(みずの たかゆき)
出身地	静岡県三島市
事業	不動産営業
入社年月	2017年1月
特技	格闘技
趣味	映画鑑賞 モータースポーツ 歴史探訪
コメント	お客様に寄り添い、さくらパートナーズのファンになっていただけるよう、勇往邁進いたします。 お困りごとなど、ございましたら、お気軽にご相談ください。

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) $C = A \times B / 100$	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
	300 (対H20年)	240 (▲60万円)	180 (▲120万円)

決断の時!!



所有全
10戸

買増し

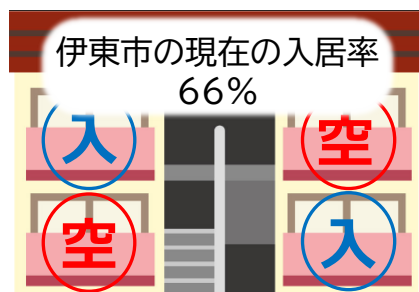


家賃5万円/月×4戸

	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



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%!

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。

伊東市賃貸経営

賃貸経営に関して必要なことについて

賃貸仲介に必要なことはまず、「掲載数の確保」となります。お客様から見る不動産業者の印象が重要なため、物件の掲載数が必要になります。

小さなスーパーが、大手が参入したことにより、閉店を余儀なくされました。皆様は「品揃えの良い店と悪い店」どちらに行きますか？

たまには小さなお店に行き、ほしいものだけを購入するという選択肢もありますが、品揃えが良いお店に行く方が多いかと思います。特に不動産はご自身の生活の中心となるものなので、お客様は自然と品揃え（掲載数）が多い不動産屋を頼ってくださいます。実際にお客様から弊社を選んだ理由を聞くと「物件が多いから」という声が多数です。

また、オーナー様より任せていただいている弊社の管理物件は1800戸を突破しました。それに伴い取り扱える空室も増えています。

2021年3月中旬から4月初旬の賃貸ポータルサイト（集客などの目的で作られるインターネットサイト）の掲載推移となります。

下図の比較は伊東市賃貸不動産会社上位3社となります。

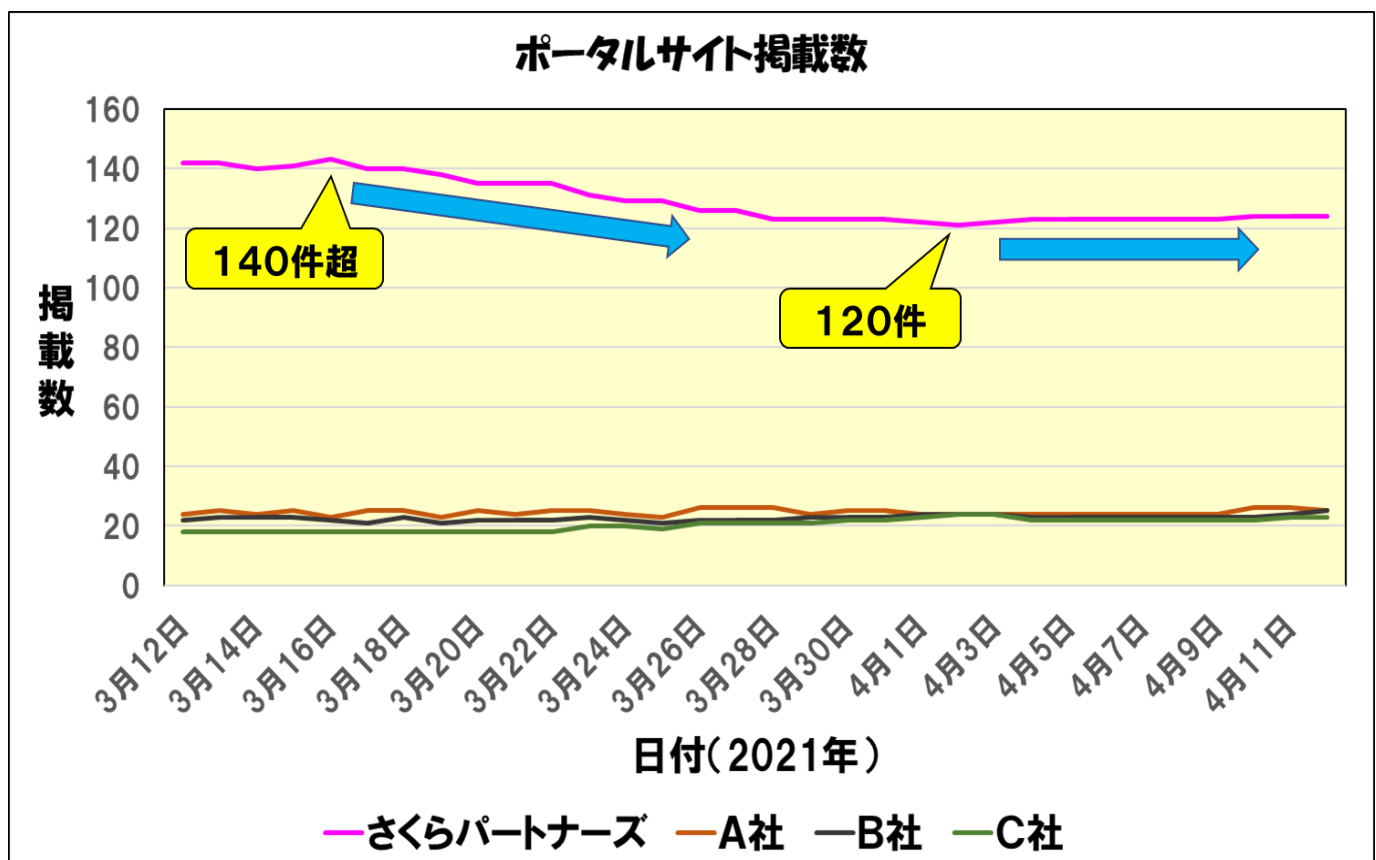
弊社は約15日間で掲載数が20件減少しております。

これは20件のお部屋が成約となった。ということが言えます。

但し、弊社では退去立合いも行い、日々管理の受託も増えております。

退去件数より契約件数が上回っていることが分かります。

弊社では、空室対策に関して、オーナー様と共に考え、解決するようオーナー様に寄り添った賃貸経営を提案しております。



アパートの色が街並みを変える

「株式会社さくらパートナーズが伊東市の街並みを変える！」
を目標に外壁提案をさせていただいています。

管理を任せていただいているオーナー様の外壁デザイン



外壁デザイン以外にも ・夜間のライトアップ ※防犯にも役立ちます！
・アパート看板交換

外観を変えるだけで入居率アップ！
大切な資産をイメージチェンジしませんか？



自社ビルも
コーポレートカラーでデザイン



業界ニュース

原状回復義務ガイドラインについての知っておきたいこと



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋 良二 氏

今回は賃貸物件のオーナーであれば、必ず知っておきたい原状回復義務についてです。

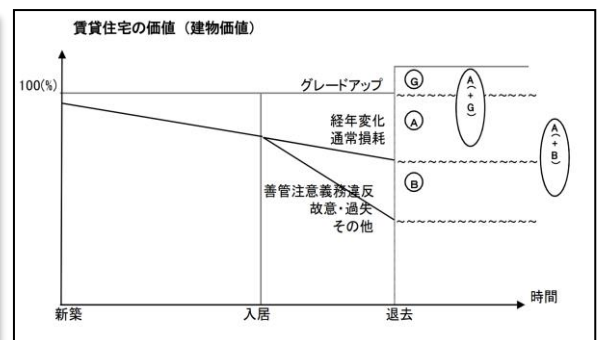
【事例】

ペット不可の物件を貸し出したところ、退去時に規約に反してペットを飼っており、柱への傷や、また入居者によるクロスへの落書きなどが見つかりました。

まず、基本的なルールを確認しましょう。基本的には、通常損耗、経年劣化によるものについては、家主の負担であり、入居者の故意過失によるものについては、入居者の負担です。この点は、2020年4月施行の改正民法で法律にも明記されました。

(賃借人の原状回復義務)民法第六百二十一条

賃借人は、賃借物を受け取った後にこれに生じた損傷(通常の使用及び収益によって生じた賃借物の損耗並びに賃借物の経年変化を除く。以下この条において同じ。)がある場合において、賃貸借が終了したときは、その損傷を原状に復する義務を負う。ただし、その損傷が賃借人の責めに帰することができない事由によるものであるときは、この限りでない。



国土交通省から「原状回復をめぐるトラブルとガイドライン」より引用

この法律のルールだけではまだよくわからないので、原状回復については、皆さんご存じのとおり、国土交通省からより具体的な「原状回復をめぐるトラブルとガイドライン」が示されています。実務的にはこちらのガイドラインが定着しているといつてよいでしょう。

大まかにいうと、原状回復ガイドラインでは、原状回復に伴う補修内容を

**A: 賃借人が通常の住まい方、使い方をしているも 発生すると考えられるもの
(経年劣化や通常損耗による部分)**

A(+G): 通常損耗による部分+グレードアップ部分

B: 賃借人の住まいの方、使い方次第で発生するもの で、通常損耗とはえないもの

A(+B): 賃借人が通常の住まい方、使い方をしているも発生すると考えられるものであるが、その後の手入れ等の賃借人の管理が悪く、損耗が発生拡大したものと考えられるもの

以上の4つに分けて、「A」「A(+G)」については、「家主負担」とし、「B」「A(+B)」については、「賃借人(入居者)の負担割合を検討」という内容です。

事例のような入居者による落書きなどは、入居者のすまい方によるものであり、通常損耗ではなく、入居者の故意過失によるものと判断されると思います。ペット禁止物件でペットを飼ったことにより、損耗が激しくなった場合についても同様です。ですので、落書きやペットを飼ったことによる傷などの原状回復費用は入居者の負担となります。

ですが、ここからが問題となります。具体的にどの程度の費用を入居者が負うのか、たとえば、クロスの落書きを消す費用を請求できるのか、クロスを新品に交換する費用が請求できるのか、ガイドラインでいう「賃借人(入居者)の負担割合を検討」という意味が問題となります。

ソリューションコーナー

「将来を見据えて…覚えておきたい、立ち退きの基礎知識」

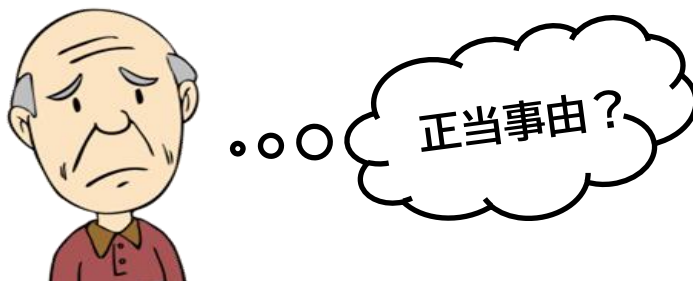


ご自身の賃貸経営の5年後、10年後は、どうなっているでしょうか？コロナ禍での賃貸経営で多くのオーナー様から、多岐にわたるご相談が増えています。その中でも、将来の建て替えや、取り壊しを考えた、『現入居者様の立ち退き』の相談が増えてきています。今回は、知っておきたい立ち退きの基礎知識についてお伝えします。

立ち退きは難しい？知っておきたい基礎知識

まず、本通信でもかつて取り上げましたが、『立ち退きは難しい』ということを念頭に置いておきましょう。なぜ難しいかといいますと、一般の賃貸借契約では基本的に入居者にとって有利な契約になっているからです。入居者にとってみれば、いきなり退去させられるのは、生活にかかわるリスクが高いため、退去させるには『**退去させるための正当事由**』が必要になります。そして正当な自由がない場合はオーナー様が退去を命じても、原則、入居者は従う必要がありません。

もちろんオーナー様が入居者に相談、通知などを通して、従ってもらえる場合は退去完了になります。実際には、そううまく進まないケースが多いことは想像ができると思います。



**重滞納
契約違反**

**取り壊し
建替え**

どんな備えが必要？立ち退き交渉のポイント

実際には、立ち退きを『どんな理由で実施したいか？』によって、緊急度が変わってきます。

- ①緊急性が高いもの：収益を上げる・老朽化対策のための建て替え、売却、他
- ②緊急性が低いもの：将来駐車場で使いたい・数年後に子供の自宅を建てたい

入居者の
認知



交渉



承諾

緊急性が高い(オーナー様の利益に直結する)立ち退きに関しては、話が拗れてしまうと損失に繋がるケースも出てきます。そのことから、立ち退きを『確実に実施する』ことが重要です。

入居者が退去するまでのプロセスは上記のような流れですが、伝え方一つとっても、引っ越し代程度で納得いただけるか、弁護士費用なども含め家賃の10～20か月程度かかるか、足元を見られ費用面などの交渉が悪化するケースも出てきます。オーナー様が前面に立ち、直接交渉することで入居者の心証が良くなるケースもあれば、逆に悪くなるケースもあります。まずは立ち退き目的とスケジュールを明確にし、その時期に合わせてスケジュールをたてましょう。また事前に引っ越し先等も想定しておいてあげることが重要です。

2021年 アフターコロナを見据えて 不動産投資ローンの動向

2021年3月初旬、緊急事態宣言もほぼ全国で終わりに近づき、ワクチン接種のニュースなど、段階的にアフターコロナを意識する状況になってきました。コロナ禍では、賃貸物件の新築や、収益物件売買など、例年になく落ち着いた現状でした。しかし、いよいよアフターコロナに向けて、建築も売買も、少しずつ動きが出てくるように感じます。そこで、賃貸物件の建築・売買に最も重要なポイントになる、不動産投資ローンの動向について整理したいと思います。

①金融機関の事情変化

コロナ禍において、不動産関連の融資に限らず、各業種の事業者・個人事業主が経営難に陥り、金融機関に寄せられる融資相談が急増していました。条件が揃えば、無利子で借りられる緊急融資もあり、金融機関も、多忙を極めていました。

また金融機関は、リモートワーク(在宅勤務)を取り入れ、出社している人数が制限されている所も多くありました。限られた人員のため、緊急性の高い融資相談に充当するため、新規の不動産融資を受け付ける余裕がないというのが実情でした。そのため、通常より融資審査に時間がかかるという側面もありました。

しかし、2021年に入りその状態も落ち着き始め、株取引をはじめとする、投資熱が上がってきています。金融機関としても、高額な不動産投資ローンに関しても積極的に取り組もうとする姿勢が見え始め、様相は変わってきていると感じられます。

②融資条件の動向

現状、金融機関の貸し出し条件が厳しくなったという動向は見られていません。金利についても、コロナ前とは大きな変化はなく、低金利時代である事は間違いありません。ただし、コロナ禍で、一部の賃貸物件における家賃収入の減少が見られたり、返済遅延などが起こっている事も事実です。今後、金融機関としては、今まで以上に不動産投資ローンに関して門戸は広げていくが、貸出条件については、多少厳しくなると予想されます。所有物件の状態や属性、キャッシュフローなど、確実なシミュレーションを行って、金融機関と相対する必要はあると思われます。

③金融機関との、こまめな情報共有

金融機関は、コロナ禍で抑えられた不動産投資ローンを、今まで以上に門戸を広げますが、その貸出条件は今までよりは多少厳しくする、つまり、より金融機関とはコミュニケーションを多くとり、情報共有を進めて行く必要があります。金融機関も、まだまだ予断を許さず、返済状況や、家賃動向なども注意を持って観察していくと思われます。

不動産投資を本格的に行う方向性の方は、意欲があり、より良い物件を探しています。頭金や資産の準備があるという情報を、常に金融機関に提供していく事が大事です。金融機関も、より良い条件の方がいれば、不動産投資ローンを進めていく意向はあります。

過去金融機関による不正融資、また新型コロナウイルスによる影響を受け、近年不動産投資ローンは大きく変化してきています。しかしどのような動向が見られるのかを把握し、それに対する適切な対策を取ることができれば、むしろ上手に融資を受けることは可能です。

このような不安定な時期だからこそ、改めて不動産投資を進めようとお考えのオーナー様も多いと思われます。しっかりと対策ポイントを押さえ、不動産投資の成功率を高める工夫をすることが重要です。

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。

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。
今回は美容にも繋がる、自律神経について少しお話させていただきます♪

私たちは心と身体の状態を活発にする”交感神経”と逆に休ませる”副交感神経”が
うまくバランスを取りながら働いているおかげで健康が保たれていますが、この
バランスが崩れると心身に支障をきたします。
これが、自律神経の乱れた状態です👉



人間関係の悩みや仕事でのプレッシャーによる精神的なストレス、過労による肉体疲労の他、昼夜が
逆転したような不規則な生活などが、自律神経の乱れの原因だと言われているので、新たなスタートを
迎えたばかりのこの時期は要注意です⚠

自律神経が乱れると、血管が収縮して血流が滞り血液がドロドロになったり、脳や内臓がダメージを受
けてしまい、精神的・身体的な不調を起こしてしまいます😓

逆を返せば自律神経が整っている場合、脳は活性化し頭が冴えたり、肝臓の働きがよく疲れにくくなっ
たり、腸の働きがよくなり肌や髪の毛がツヤツヤ&便秘知らずになり、心身ともに健康になります🌸

その自律神経を整える為には
①正しい食生活
②適度な運動
③メンタルケア が大切です！



私たちが入会者様に提供している4Beautyの
レッスンは基礎美容・健康美容・オシャレ美容・心美容に則り、
毎月定期的で開催しており、お肌だけでなく心も身体も
綺麗になるサポートをさせていただいております👩♀

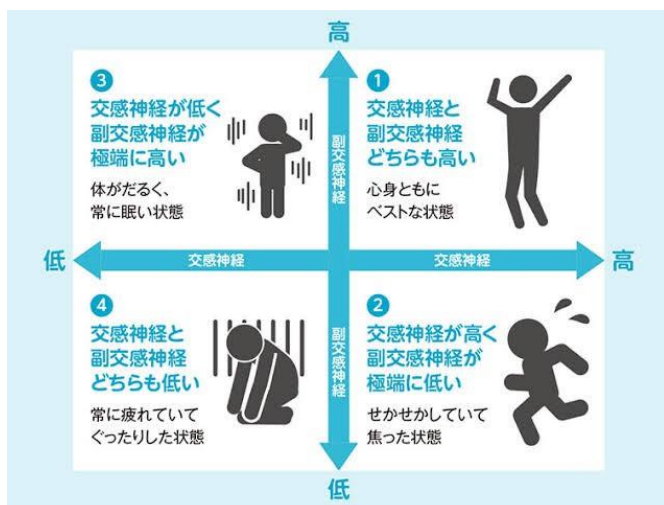


ぜひ自律神経を整え、いつまでも健康で美しい身体づくりを
していきましょう♪

また現在サロンでは、無料体験実施中です。
・スキンナビゲーションシステムの体験
・お肌のアドバイス
・トリートメント2回 を受けて頂ける、
大変お得な体験となっております！
(ご予約の際には「さくらパートナーズ通信を
見た」とお伝え下さい)
ぜひお気軽にお問い合わせくださいませ！

◆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。

お電話: 0557-52-3083



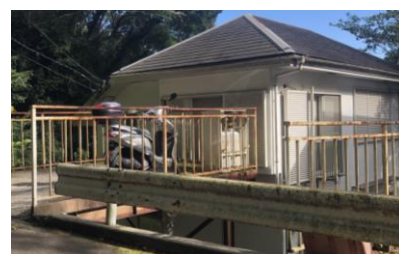
今月の特選物件

価格 390万円

表面利回り 16.8%

伊東市宇佐美

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
- ・築年月: 1992年6月(築28年)
- ・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 伊東湯川支店をオープン

2020年 12月 Bakery Road Blossomをオープン