

◆2021年6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

## 責任と生きがい

～責任を問われるところに生きがいがあり、人としての価値もある～

人はもともと責任を問われるところに、人としての価値があると考えます。責任を問われることが大きければ大きいほど、それだけ価値が高くなり、責任を問われるところに、生きがいがあります。

責任を求められないということは、裏返せば期待されていないということであり、必要とされている実感や自己実現への達成感を感じることはないでしょう。

自ら責任を取るという思いを持てれば、受身ではなく、必ず主体的な行動に繋がりが、苦労も苦痛ではなく遣り甲斐に感じるようになるのではないのでしょうか。「責任を背負い、そのことに生きがいを覚える」ために、自分自身の力を常に高めていかなければならないと私は考えています。

それぞれの立場で自分の責任を強く自覚し、独立自尊の精神で、他者と協力し行動することが、その人の生きがいにも通じ、世の中を豊かにしていくのではないのでしょうか。

さくらパートナーズスタッフ一同、責任を持ち行動し、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ケーブルTV番組『39さくら』が伊豆急ケーブルネットワークで放送開始いたしました！！



## さくらにも 動画時代来る！



## さくらパートナーズ 公式YouTubeが はじまりました！

株式会社  
さくらパートナーズ  
公式チャンネル



# スタッフ紹介

丹頂



桜東錦



国産  
オオクワガタ

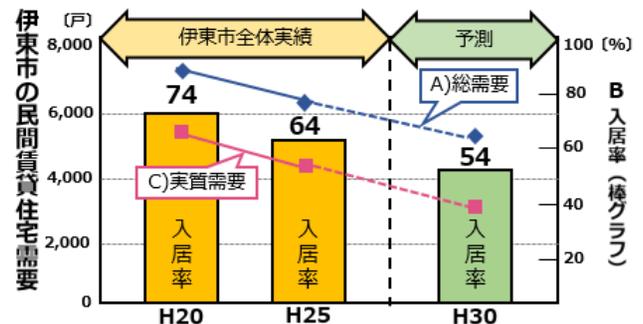


氏名	坂本 力也
出身地	伊東市宇佐美
部署	ファイナンシャルコンサルティング部門
入社年月	2018年1月
職歴	科学工場勤務
趣味	釣り/オオクワガタ飼育/金魚、メダカ飼育
コメント	<p>我々を取り巻く環境は大きく変わっています。それは「お金」という環境も同じです。          私が子供の時はお金の話をするのはご法度で、「お金が大好き！」なんて言った日には「はしたない！」と親から酷く叱られた記憶があります。「社会人になったら銀行にお金を預けなさい。」という当たり前の言葉に何も疑問を抱きませんでした。          物価上昇、為替リスク、年金問題、税金など、多くの問題を抱えているのが現状です。果たして銀行にお金を預けるだけが本当に安心なのでしょうか。          オーナー様の中には「アパートの家賃は下がっているのにリフォーム代金は上がっている。」と気付かれた方や弊社にて管理させていただいているアパートにお住いの入居者様、会社を運営されている経営者様が私を頼ってくださいませ。          人生100年時代 果たして今のままで満足行く生活を送れますか？ぜひ私にご相談ください！</p>

# 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)	<b>300</b>	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)	<b>300</b> (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1,800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 19件  
年間 231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%!**

154/713→退去率 約20%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えます。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。

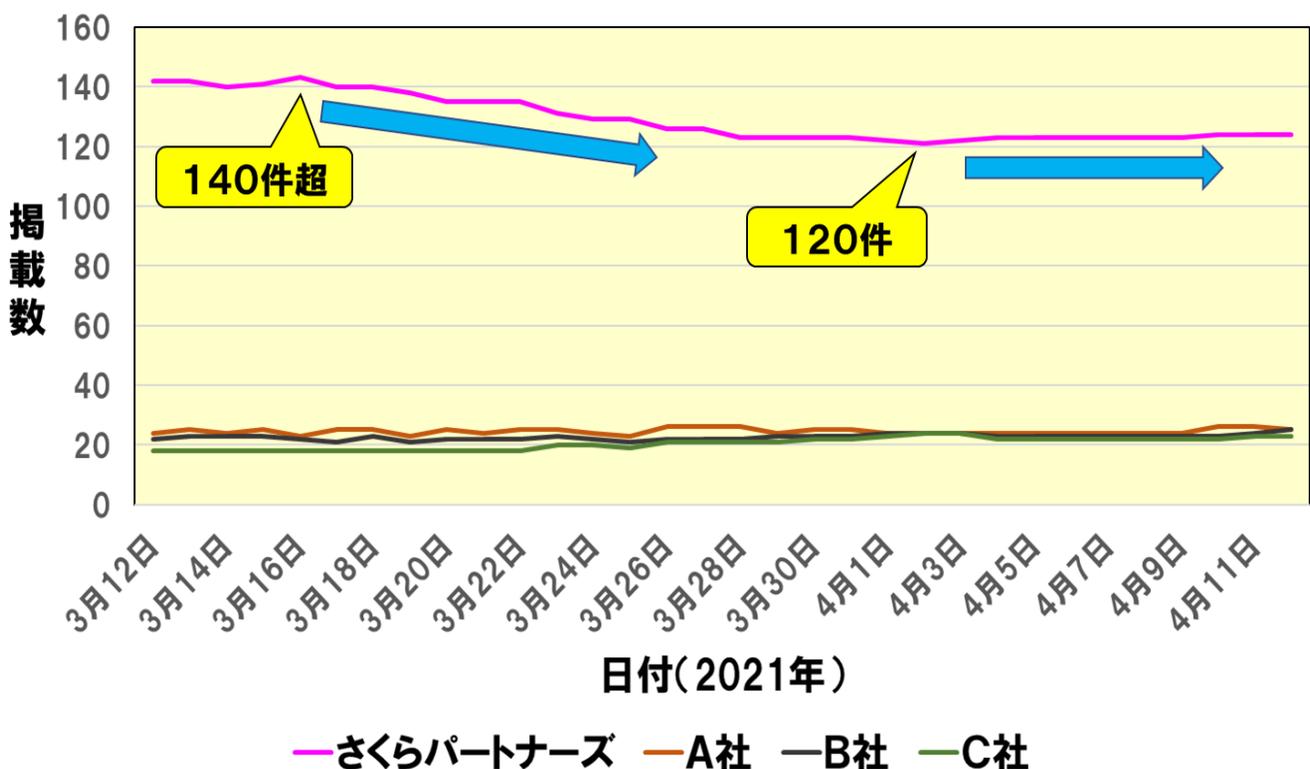
但し、弊社では退去立合いも行い、日々管理の受託も増えております。

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。



ポータルサイト掲載数



# アパートの色が街並みを変える

放っておくと損をする！アパート外壁塗装が必要な理由！



## ① 資産価値の低下を招く恐れ！

外壁のひび割れ・塗膜の剥がれ  
などの劣化が進行



雨漏りの発生などが起こり、アパート  
内部に水が入りこむ様に・・・  
アパートの資産価値低下に繋がります。

## ② 入居率の低下につながる 可能性大！

外壁塗装によって生まれ変わった  
外観は、選ばれ易くなる。  
インターネットにて物件情報をチェック  
する現在、美しい外観で勝負し  
入居率アップに繋がります。



さくらパートナーズでは、外壁塗装ご提案時に  
夜間のライトアップもオーナー様にお勧めしております！



夜間ライトアップには防犯や安全を  
守る大切な役割があります。  
ぜひ、外壁&ライトアップのご提案を  
させて下さい！

※担当: 柏木・齋藤まで



弁護士法人  
一新総合法律事務所  
弁護士 大橋 良二 氏

## 原状回復ガイドライン ～経年劣化の考え方について～

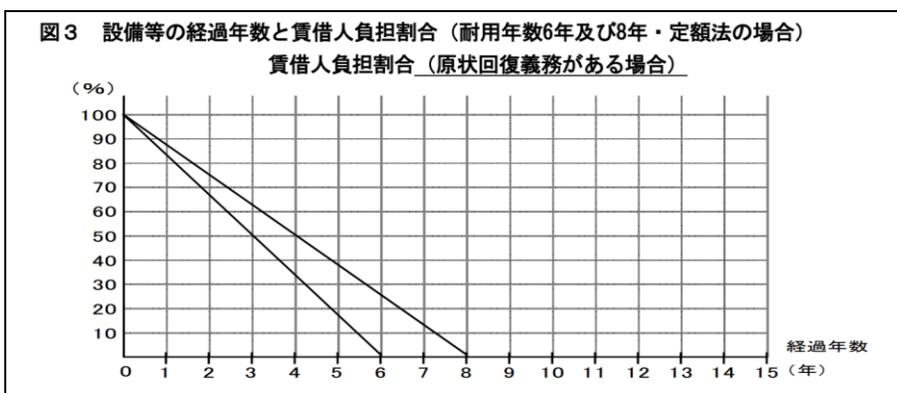
前回の記事で、賃貸物件のオーナーが知っておきたい原状回復義務として、入居者の責めに帰すべきものは入居者負担、自然損耗や経年劣化はオーナー負担という基本などを確認しました。

では、入居者によりクロスに落書きされたり、喫煙によるヤニによる変色があるケースを想定してみましょう。こちらは、ガイドラインでも、落書きはもちろん、喫煙等は、「通常の使用による汚損を超えるものと判断される場合が多い」と説明されています。そのことから、入居者の責めに帰すべきものとして原状回復費用として請求できるのですが、ここで問題となるのは、その具体的な補修金額(原状回復費用の額)です。落書きやたばこのヤニでクロスが汚れたので「クロスの新品への交換費用全額を請求したい」と思うところですが、それは認められません。「経年劣化」という考え方があるからです。原状回復ガイドラインを確認してみましょう。

### 《原状回復ガイドラインからの抜粋》

(略)修繕等の費用の全額を賃借人が当然に負担することにはならないと考えられる。なぜなら、Bの場合(注:通常の方法でない損傷の場合)であっても、経年変化・通常損耗は必ず前提になっており、経年変化・通常 損耗の分は、賃借人は賃料として支払ってきているところで、賃借人が明け渡し時に負担すべき費用にならないはずである。したがって、このような分まで賃借人が明け渡しに際して負担しなければならないとすると、経年変化・通常損耗の分が賃貸借契約期間中と明け渡し時とで二重に評価されることになるため、賃貸人と賃借人間の費用負担の配分について合理性を欠くことになる。(略)

そこで、賃借人の負担については、建物や設備等の経過年数を考慮し、年数が多いほど負担割合を減少させることとするのが適当である。



要するに、入居者に過失があっても、古いクロスを新品に交換する費用まで認めると、本来、経年劣化・通常損耗でオーナーが負担すべき費用(新しくする費用)が入居者の負担となり、合理性を欠くという内容です。

古いクロスであれば、その残存価値に応じて、入居者の負担額を変え、たとえば、1年程度なのにタバコのヤニ等がひどく全面張り替えとなった場合には、たとえば80%程度、3年程度であればよりクロスは経年劣化しているので、50%程度を入居者の負担と考えます。(クロスであれば6年を耐用年数と考えます。)

このように、原状回復請求において、入居者の責めに帰すべき事情に基づくから、といって新品への交換費用が認められるものではなく、ガイドラインでは「経年劣化」という考え方に基づき、契約年数が経っていればいるほど、入居者の負担額が減ることを確認しましょう。

# ソリューションコーナー

## 持続可能な賃貸経営を。SDGsを目指す賃貸経営



コロナ禍での入居繁忙期シーズンが終わりました。一息ついてオーナー様も余裕ができる時期ではないでしょうか？今回はこの時期だからこそ、皆様と一緒に今後の時流について考えていきたいと思います。今回は2015年に国連で採択され、日本の政治・各企業でも取り組みが進む国際目標『SDGs』から賃貸経営への影響を考えます。

### 多くの企業が取り組むSDGsとは

SDGsとは「Sustainable Development Goals（持続可能な開発目標）」の略で17の大きな目標と、それらを達成するための具体的な169のターゲットで構成されている国連加盟193か国が2016年から2030年の15年間で達成するために掲げた目標です。



左記に17の大きな目標をかかげています。経済や自然環境、社会の在り方など、これらの各項目にさらに10程度の詳細目標が設定されています。大事なポイントは、これから2030年に向けて、この目標に合わせ社会が動いている、ということです。

### SDGsで変わる賃貸経営の未来

こういった取り組みに、賃貸オーナー様も事業家として、敏感に対応されている方もいらっしゃると思います。17の項目のうち、『1.貧困をなくそう』『3.すべての人に健康と福祉を』『5.ジェンダー平等と福祉を』『11.住み続けられるまちづくりを』『12.つくる責任つかう責任』『17.パートナーシップで目標を達成しよう』、といった項目は、オーナー様の賃貸経営に今後影響する項目になってくることが予想されます。

- ① **入居者ターゲット**：高齡化、所得の2極化、世帯の多様化（ジェンダー含め）、にどう対応していくのか？入居者との関係性をどう作っていくか？
- ② **物件の老朽化**：古くなってきた物件でどう住環境を守るのか？今・今後の入居者に合わせた物件づくり。住みやすい環境づくり。今の物件を維持するのか、建て替えるのか？
- ③ **パートナーシップ**：変化の多い時代に一人の力で賃貸経営を成功させるのは難しい。入居者をはじめ、仲介会社・管理会社・リフォーム会社・建築会社・士業・行政・・・、地域の中でどうコミュニケーションを図り、パートナーシップを深めていくか？

ここ20年の変化と同様に、時代に合わせて賃貸経営の在り方も変化しています。ぜひ、今後の経営の未来を考えるきっかけにいただければと思います。

### コロナ禍で不動産投資のエリア選びに大きな変化が・・・

全国で、都市部から、地方・郊外への住み替え需要が増えています。コロナ禍で不動産市場にも、影響が出ていますが、不動産投資家にとっては投資エリアが変わってきたことを示しています。今回は、これらの時流をご紹介します。

#### 【コロナ禍、人口が増え続けてきた東京都が転出超過に】

2020年9月、総務省統計局が発表したレポートに「郊外への住み替えの動きが起きている可能性がある」と記載され、大きな話題を呼んでいます。同省が発表している「住民基本台帳人口移動報告」によると、2020年9月に約7年ぶりに東京都の人口が転出超過となり、この傾向はその後も続いています。在宅勤務によって通勤が不要になり、都心に住む必要がなくなったので、住環境に優れて面積の広い住宅が安価で手に入る郊外に移り住む。そんな動きが起これつつあるのでしょうか。大手不動産情報サイトでは、賃貸・売買において、2020年末、ページ閲覧数で前年同月比で東京23区外の伸びが顕著になっており、**特に自然が残り、住みやすい環境である、都市部から50～100km圏内、新幹線や高速道路で繋がる郊外地が増えています。**

#### 【坪単価・家賃増！ 郊外で起きているコロナバブル？】

今、郊外で人気を集めている地域では、土地や家賃の価格上昇も見受けられるようになってきています。そういったエリアでは、中古戸建などをセカンドハウスとして買われる方も多く、1,000万円以下の物件が売れてきています。これらは、新型コロナウイルスによって都市部住民が、本人や家族のニーズ等に応じて、多様なライフスタイルを実現するため、都市の住居に加えた生活拠点を持つ「**二地域居住(デュアルライフ)**」が広まりつつあるからでしょう。

暮らしの在り方も、「セカンドハウス」としての暮らし方、週末や休日のみ郊外や地方の拠点到在する、一定期間その土地で生活するなど、その人の働き方や家族に合わせた暮らし方が柔軟に選べるようになった世の中の流れが、注目を浴びる要因にもなっています。また、セカンドハウスは買う・売る・借りる・貸す等、不動産活用が多様化した事によって、投資にも有効になってきています。

#### 【価値変容はコロナ収束後に起こる】

こうしたことから郊外では大きな変化が起こっていますが、大きな懸念点もあります。それは在宅勤務が継続するかどうかです。正社員のテレワーク実施率は昨年度末より、緊急事態宣言再発令後では若干減少してきています。在宅勤務は大企業では導入が目立つ一方で、中小企業ではまだ定着していません。つまり、**在宅勤務の継続可否について会社の方針が決まらないうちに決断することはリスクが大きいと思われる**。また、会社が在宅勤務を継続する方針を固めても、子どもがこれまで通り通学する必要があるため、ファミリー世帯にとって新たな物件の購入は簡単ではありません。もう1つの懸念は、都市部に構えるマンションの需要が底堅いことです。近年の再開発によってマンションなどが次々と建てられ、周辺にはスーパーや、病院等のインフラが整備されたことで、自然環境など郊外ならではの要素を求めない限り、あえて郊外へ移住する必要性は薄れているのも事実です。今のところ、**コロナ禍でも大都市圏から郊外に多くの人が移り住むようにはなっていません**。それでも利便性や資産性が強調されていた住まいへのこれまでの価値観は、コロナ禍をきっかけに見直され、それぞれのライフスタイルに応じた多様性が進む余地はあるでしょう。人々が住まいのあり方を再考したことは間違いありません。不動産投資家は、これらの時流も読みながら、今後の投資判断を進めて行く必要があるでしょう。



## 【健康美容～肩こり改善～】



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

私達はトリートメントに通われているお客様に  
4Beauty(基礎美容・オシャレ美容・健康美容・心美容)を  
提供しており、先日その中の健康美容として肩こり改善の  
レッスンを開催いたしました👩♀  
※新型コロナウイルス感染拡大に伴い、今回はZOOMにて  
開催しております。

今年2月に開催したエクササイズが大変好評となり、レッスンに  
ご参加いただいた方から、今後やっていきたいレッスンのリクエストが  
多く寄せられました♡

中でも、  
・肩こりが酷くて頭痛を感じる  
・事務仕事が多く、肩こりが辛い 等のお声があり、  
前回の健康美容レッスンに引き続き、  
横浜や都内の総合型フィットネスクラブで  
パーソナルトレーナーをされている  
稲葉トレーナーをお招きしました👩🌟



今回のレッスンに参加されたお客様からは  
・詰まっているところが緩んだ！  
・全身がスッキリした！  
と、お喜びの声をいただきました♪



4Beautyのレッスンは毎月定期的に行っており、  
お肌だけでなく心も身体も綺麗になるサポートを  
全力でさせていただきます🌸

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🌸



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

伊東市大原

価格 800万円  
表面利回り 43.35%

収益・投資物件



## 物件概要

- ・所在地: 静岡県伊東市大原
- ・交通: JR伊東線 伊東駅 車6分
- ・建物構造: RC造 4階建て (地下1階)
- ・築年月: 1977年10月(築43年)
- ・土地面積: 167.32㎡
- ・延床面積: 350.74㎡

※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場合がありますが、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