

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

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 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

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

自分の能力を未来進行形でとらえる
～無限の可能性を追求し、無限の能力を信じる～

状況は変わらなくても状況を捉える視点が変わるだけで物事が解決に向けて動き出すことを感じます。

何か乗り越えようと感じているということは現在の實力よりも上の目標に向けて努力をしている証拠です。

大きなプレッシャーを前に目標と課題を今持っている人は、「未来はもっとこうありたい」と自分に期待をしてなんらかの行動を起こしてきた人です。人は現在の自分より未来の自分の方が出来ることが増えていてほしいという成長欲求を持っています。

自分の能力を未来進行形で捉えられれば、今はできないと感ずることでも、未来にはできるようになっているから、初めてで不安なことにも挑戦していこうと思えます。能力は未来進行形。課題は自らが望んで出合ったもの。もしも今抱えている課題にくじけそうになったら、ぜひ思い出してください。ものの見方が未来の行動を変え、それが学びと実践のチャンスに出会うことに繋がると私は考えます。



株式会社
さくらパートナーズ
代表取締役
廣井重人

さくらパートナーズスタッフ一同、無限の可能性を追求し、無限の能力を信じて、行動してまいります。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。

コンサルタント事業

コロナ感染が広がる中、国から様々な支援制度の発表があります。厚生労働省からの制度のご案内です。

生活困窮者自立支援制度では次のような支援を行います。

家賃相当額を支給します。

離職などにより住居を失った方、または失う恐れの高い方には、就職に向けた活動をするなどを条件に一定期間、家賃相当額を支給します。生活の土台となる住居を整えたうえで、就職に向けた支援を行います。

※一定の資産収入に等に関する要件を 満たしている方が対象です。

コロナの影響は観光地伊東でも出始めています。こんな時ですが、不要不急な外出は避け感染予防に努めましょう！！
さくらパートナーズは様々な予防対策を行っています。今後も様々な情報発信をさせていただきます！



齋藤



柏木

私共にご相談ください！



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

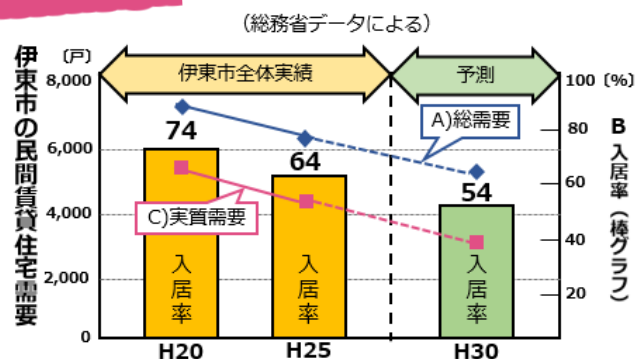
スタッフ紹介



氏名	野村 美夏(のむら みか)
出身地	伊東市宇佐美
事業	Sakura Rapport Beaute
入社年月	2016年3月
職歴	ウエディングプランナー
休日の過ごし方	半身浴・エステの勉強
コメント	昨年10月に伊東市宇佐美にて、エステティックサロンをオープンし、店長をしております。伊東市初の大型サロンとなり、多くの市民の皆様が気軽にお越しになれるサロンをテーマとしています。 弊社経由での無料体験もお受けできますので、「さくらパートナーズ通信を見て」とお気軽にお問い合わせください。 皆様のご来店、心よりお待ちしております。

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

決断の時!!



所有全
10戸

買増し



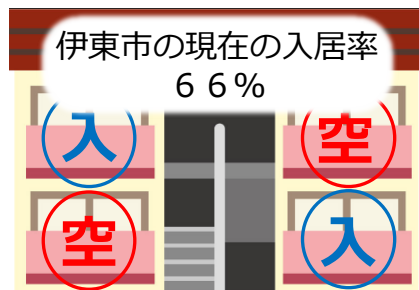
家賃5万円/月×4戸

	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

前回調査結果



賃貸仲介伊東市シェア率 17.6%!



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1,248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!



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1230部屋

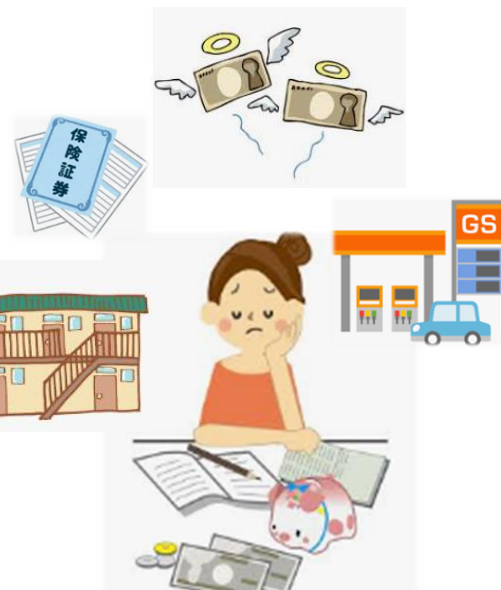
管理伊東市シェア率 15%!

圧倒的な需要!

124/1230→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

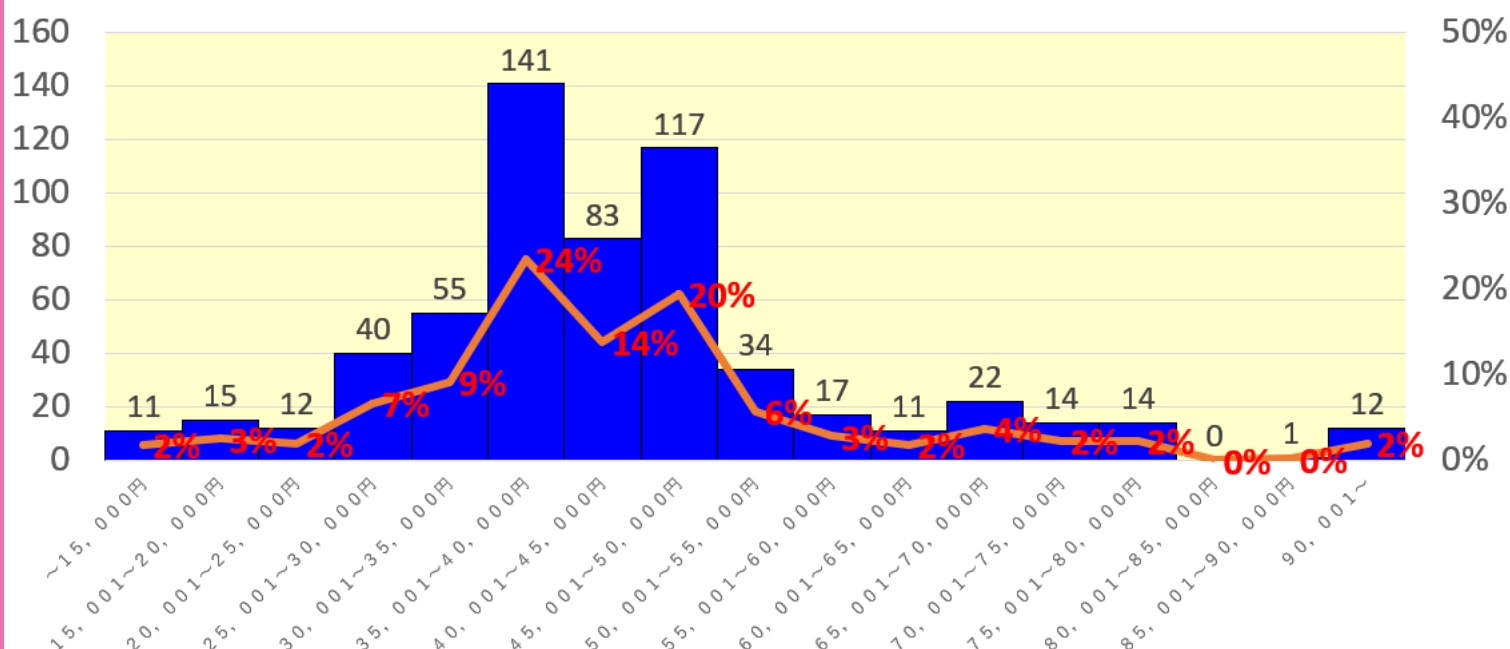
オーナーの皆様は伊東市の平均所得をご存知ですか？
 2017年総務省から発表された統計資料によると、
 伊東市平均所得は260万2035円と発表されております。
 月に換算すると、216,836円となります。
 そこから税金、保険代、ガソリン代などが引かれると
 手持ちはいくらになるでしょうか…。



弊社で管理させていただいているお部屋に関しては35,000円から50,000円のお家賃のお部屋に対する反響が多くなっております。65,000円から70,000円の反響も多いですが、現在流行しているメゾネットタイプのお部屋が主となっております。

2018年11月から2019年10月の賃貸需要

反響家賃帯・賃貸需要（全体）



このグラフを見て、ひとりひとり感じる事、考えることは様々だと思います。しかし、このデータは正確なものであり、事実でもあります。
 オーナー様が現在所有されているお部屋が現在どこの層をターゲットとしているのか、また、今後どのようにアパート経営をしていくべきなのか不安を抱えているオーナー様は弊社にぜひご相談ください！

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%

5月・6月の相談会日程

2020年5月

2日・3日
9日・10日
16日・17日
23日・24日
30日・31日

2020年6月

6日・7日
13日・14日
20日・21日
27日・28日

お電話にてお申し込みください！

0557-35-9158

※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！

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

無断転貸に関するQ & A ②

今回の記事は前回に引き続き、無断転貸に関する内容になります。実際に、他者に転貸することで、借主が利益を譲受していた場合にどのような対応になるか説明してまいります。

【Q】

無断転貸によって、契約者が賃料などの収益を得ていたことが立証された場合は、どのような対応になるのでしょうか？

【A】

その収益の回収のためには契約書での一工夫が必要となることが通常です。賃借人が転貸により収益をあげていた場合、賃貸人が当該収益を自己に支払うよう請求することができるかという趣旨と思われますが、一般的な賃貸借契約では見込みとしては難しいです。契約者自身が利用した場合に比べて原状回復に費用がかかるなど具体的な損害が立証できれば、用法違反に基づき損害賠償などができると思われますが、単に無断転貸したことだけをもって、損害賠償や収益を自己に支払うことを請求することは困難です。

オーナーとしては自身の物件を無断転借人が利用しているため、同人に対して不法行為（民法第709条）を理由とする損害賠償を請求することができますが、この請求にいう「損害」は賃貸借契約における賃料相当額と捉えられることが通常です。

そのため、契約者が転貸収益を挙げていたとしても、賃借人又は無断転借人に対し請求できる金額は賃料相当額ということになります。「賃貸人たる地主は賃借権の無断譲受人たる土地占有者に対し賃料相当の損害金を請求できるものと解すべき」最二小判昭和41年10月21日（なお、土地賃借権の譲受の事案）

可能性としてあり得るのは、賃貸借契約書に、事業として転貸をしていた等の用法違反がある場合に収益相当額の違約金を支払うとか、一定額の違約金（賃料を倍額支払う等）を支払うという内容の条項を入れた場合などです。この場合には、収益をこちらに渡せとはいえませんが、この契約条項に基づき、違約金の支払を求めることができる可能性があります。

ソリューションコーナー

「家賃保証会社を上手に活用しよう！トラブル対策編」



入居者の高齢化や外国人世帯の増加、単身世帯の晩婚化、法人の計約形態の多様化など、入居者の属性はここ数年目まぐるしく変わっています。そんな中で賃貸経営のトラブルの一つで多いのが家賃の滞納問題。弊社に管理委託いただいているオーナー様は問題ありませんが、ご自身で管理されているケースでは大きなトラブルにもつながります。

滞納トラブルを回避する、家賃保証会社活用法

所有する物件が満室でも、家賃滞納者がいるとその部屋が空室であるのと同じ状況です。ただうっかり忘れているなどのケースは改善の余地がありますが、入居者自身がトラブルを抱えていたり、悪質なケースの場合、オーナー様の精神的なストレスや揉め事に繋がるケースもあります。経営のストレスに繋がる悪質滞納に対して、一般的な解決方法を踏まえて、対策を考えてみましょう。

家賃支払い請求書

貴方は下記建物について下記のとおり条件で私と賃貸借契約を締結していますが、貴方は平成〇〇年〇〇月分から平成〇〇年〇〇月分までの家賃合計〇〇万円の支払いを滞納しております。

つきましては、本書面到達後7日以内に滞納賃料全額をお支払いいただくよう、ご請求申し上げます。

なお、同期限内にお支払いなき場合には、あらためて契約解除の通知をなすことなく当然に貴方との本賃貸借契約を解除させていただき、本書面をもってあらかじめ通知いたします。

記

- 一、賃貸物件
 - 二、家賃
 - 三、家賃支払期日
 - 四、契約
- 平成〇〇



【一般的な悪質滞納対策の流れ】

①内容証明郵便を送って「賃貸借契約を解除する」

- ・賃貸契約の解除をするためには、一定の期限を決めて督促を行い、支払いが実行されなければ賃貸契約を解除するという通知をしなければならぬというのが、正式な「法律のルール」で決められています。

②裁判等に必要書類を揃える

- ・賃貸借契約書、固定資産評価証明書、弁護士への委任状、発送した内容証明郵便の控え、内容証明郵便の配達記録証明書、等

③退去期日を決め、退去を促す（文書送付）

- ・退去を優先し退去後分割回収するなどの工夫をすることで被害を最小限に抑える対策をする

④上記がスムーズに進まない場合、裁判で強制執行

- ・退去期限日までに退去にならない場合、裁判などの具体的な解決策をとることが有効です。

しかしながら、実際にこれらの対策をオーナー様自身で実施しようとすると、それ自体が大きなストレスになります。重要なのは、こういったトラブルがそもそも起きないように、対策を打つことです。そのために一番有効なのは、家賃保証会社を活用し、そもそも滞納が起らない対策を打つことです。家賃保証会社とは、「連帯保証人」の代わりとなる保証会社を活用し、保証人が直接入居者と賃貸保証契約をすることで、「保証会社が入居者の滞納時の立て替えをしてくれる」サービスです。こういったサービスは管理会社単位で導入している内容が違うので、興味があればぜひ気軽にお問い合わせください。今後、4月以降の民法改正などの影響もあり、オーナーの滞納トラブル対策がさらに重要になっていきます。ぜひ、今一度ご自身の滞納トラブル対策を見直してみたいはいかがでしょうか？

賃貸管理コーナー

物件を早く決めるには、競合物件に勝る事！ ～インターネットで物件を比較する～

2020年繁忙期も中盤に差し掛かりました。今日は、賃貸住宅を所有するオーナー様に、最も効果的な、空室対策である、インターネットで競合物件とご自身の物件を比較する事で、強み、弱みが分かり、対策が打てる方法論について、ご紹介したいと思います。

①お部屋探しの方法

お部屋探しをする人の90%以上が、インターネットで情報収集していると言われています。大手ポータルサイトにて、各地域ごとに、内容を検索して物件を絞り込むという方法を取っています。ポータルサイトを検索して頂ければわかりますが、検索画面で以下の内容を検索します。「物件エリア」「家賃」「敷金礼金など初期費用」「間取り（1R、2LDKなど）」「物件種別（アパート、マンション、戸建など）」「駅までの徒歩分数」「専有面積」「築年数」「各種こだわり条件」、ほぼこの順番で調べていきます。その過程で、条件を入れれば入れるほど、対象物件が減っていきます。つまり、検索過程で減りすぎた場合は、条件を和らげ、自分の条件にあった物件を絞り出していきます。最終的に、気に入った物件があるまで、検索を続け、そして掲載している不動産会社へ問い合わせるという流れで進めています。

②物件で選ばれる方法

上記のお部屋探しの方法の中で、オーナー様の物件が、検索される中で、消えずに残っている事が重要です。つまりポータルサイトで検索して、ヒットするような物件でなければいけないという事です。その為、ポータルサイトにある検索ボタンに合わせて、地域の競合物件の中で、抜き出で選ばれる条件になっているかがポイントになります。特に、上記で上げた検索ボタンの順番も重要です。家賃→初期費用→間取り→種別→駅徒歩数、、、ほとんどのポータルサイトや、大手不動産チェーンの際とも、このような順番で検索されます。

③競合物件と比較してください

下記の競合物件との各種条件比較例の表をご覧ください。もし、あなたがAハイツのオーナー様でしたら、どんな対策を打たれるでしょうか？A：TVドアフォンをつける、B：初期費用を下げる、C家賃を5万円台にする。積極的なオーナー様に質問をしたら、A：TVドアフォンと答える方が最も多くいらっしゃいました。こちらは実際にあった物件のため、その時の実例でお答えします。最終的な答えはCでした。TVドアフォンをつけて、その他そのままの条件で募集しても、この時は決まりませんでした。そして次に初期費用を礼金1、敷金1にしても決まりませんで、最終的に家賃を下げる事になりました。そこには検索の仕方にポイントがあったわけです。家賃の検索がその時は、他の物件が、ほぼ5万円以上6万円未満の検索内容に掛かっていたのにもかかわらず、この物件だけが6万円を1,000円ですが上回ったために、選ばれることが無かったのです。

	物件名	号室	築年数	面積	家賃	共益費	駐車場	月額計	礼金	敷金	初期費用	エアコン	CA TV	TVドアホン	ウォッシュレット	追炊機能	浴室乾燥	ガスコンロ	カウンターキッチン	カラーリフォーム
対象	Aハイツ	A101	14	46	61,000	込	3,000	64,000	1	2	290,880	○	○		○	○	○	○	○	
競合	Bハイツ	202	12	45	53,000	2,000	込	55,000	1	1	200,380	○	○	○	○	○	○			
	リビングタウンC	203	12	43	55,000	3,000	込	58,000	1	2	263,880	○	○	○	○	○			○	
	Dハイツ	205	14	45	58,000	2,000	3,150	63,150	1	2	280,605	○	○	○	○		○	○	○	
	Eロワイヤル	B102	11	40	54,000	2,000	込	56,000	1	1	203,880	○	○	○	○	○		○	○	

④設備などの割合を調べてください

設備・使用などの状態は、地域によって、時期によって、なかり変わってきます。以下は、ある年で、ある大手ポータルサイトに掲載されている、総物件数のうち、その設備などがあるパーセンテージを表したものです。新築ではなく、中古物件の場合は、変える事が難しいものと、やり易い場合もあります。ただ、この割合に合わせて、ご自分の物件を変えていく事は、物件の差別化をして、決めていく重要な要素になります。どんな設備をつけた方が良いかは、インターネットの検索にあります。もちろん、上記でご説明しましたように、家賃、初期費用などとの関係がありますので、一概に設備をつけただけでは勝てない場合がありますのでご了承ください。

	ネット無料	バス・トイレ別	追い炊き風呂	温水洗浄便座	洗濯機	洗面所独立
物件数	1,503	7,801	1,474	3,864	5,811	4,271
割合	17%	90%	17%	44%	67%	48%

Sakura Rapport Beaute

伊豆伊東店



MISS ESTHE

Sakura Rapport Beaute伊豆伊東店です！

伊東市の皆様こんにちは★

静岡県も少しずつ新型コロナウイルスの感染が広がってきています。
不安な日々をお過ごしの方も多いのではないのでしょうか？

そんな時こそエステです！

コロナ疲れ、コロナストレスなどと呼ばれる暗い気持ち、そして春の肌トラブルをエステで
吹き飛ばしましょう♡

さくらラポールボーテ伊豆伊東店では、

- スタッフのマスク着用及び検温の徹底
- お客様へ手指消毒のお願い
- サロン内の除菌、加湿、換気
- お客様同士の接触を減らす工夫

などなど…新型コロナウイルス感染予防対策を実施し、皆さまのご来店をお待ちしています♪

また、お客様へのキャンペーンも開催しております😊

コロナやお仕事によってストレスを感じている、お肌のトラブルに悩んでいる、
エステに興味がある…そんな方は周りにいらっしゃいませんか？

今なら無料でオイルトリートメントを2回も受けて

頂けるチャンスもご用意しております！！

詳細はサロンセラピストまでお問い合わせください🌸

「体験してみたい！」という方は、

お電話：0557-52-3083

LINE@ ID：@104mwprpm

新型コロナウイルス感染予防対策実施について

当サロンでは、「新型コロナウイルス」の発生に伴う感染予防対策を、下記の通り実施いたします。

- ・お客様入店時の手指消毒のお願い



- ・スタッフのマスク着用、手洗いうがいの徹底

- ・サロン内の除菌、換気、加湿



- ・お客様同士の接触を防ぐため、着替えスペースの分離



- ・スタッフ出勤時の検温

- ・県外のお客様のお断り

これからも、お客様が安心して施術を受け頂ける環境づくりを行ってまいります。

ご理解のほど、よろしくお願い申し上げます。

株式会社さくらパートナーズ

代表取締役 廣井重人
(Sakura Rapport Beaute 伊豆伊東店)



◆お車で越しの方は、国道135号線と隣接した、9号線沿いのローソンの斜め向かいの建物になります。
静岡県伊東市宇佐美1661-11 IF駐車場をご利用くださいませ。

今月の特選物件

収益・投資物件

伊東市十足

価格 450万円
表面利回り 13.33%



物件概要

- ・所在地：静岡県伊東市十足
- ・交通：伊豆急行線 川奈駅 5.6 km
- ・建物構造：木造 3階建て
- ・築年数：1991年8月（築28年）
- ・土地面積：1000㎡
- ・延床面積：147㎡

現在
満室

※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(24)第37405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