

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11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

夢の哲学



～希望を失うことなく、明日に向かって夢を持つ。夢ほど素晴らしいものはない～

人は希望を失わず、明日に夢を持ってほしいものです。夢を持つということが、人生においてとても大切なのです。夢や希望を持つことが大事だからと、自らの立場なり現実の社会というものを忘れてはいけません。それでは夢があくまでも夢のままに終わってしまいます。現実を照らして一段高い目標を定め、これにしがたって日々の仕事を着実に進めてゆくなれば、その夢が次第に現実化していきます。そこに人生の喜びや、生きがいというものを感じることができるのではないのでしょうか。

人生には、辛いことや悲しいこと、苦しいことが少なくありません。そんな時にこそ、希望を持ち続け、夢を失わず、挫けないことが、着実に前に向かって歩いていく方法であると私は考えます。

さくらパートナーズスタッフ一同、夢を持ち続けオーナー様、お客様を幸せに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

所有されている不動産を最適に利用されていますか？

国土交通省の6月公表の「土地白書」では

土地を有効な資産と思うは調査開始以来最低の27%でした！

高齢化・人口減少を背景に伊東市も生産人口(働き手)が仕事を求め県外に流出する等年々空地・空家が増えています。

お持ちの不動産を有効活用していますか？

オーナー様のご希望に沿うご提案をさくらパートナーズではさせていただきたいと考えております。お気軽にご相談下さい。



私共にご相談ください！



齋藤



柏木



不動産相続の
相談窓口

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

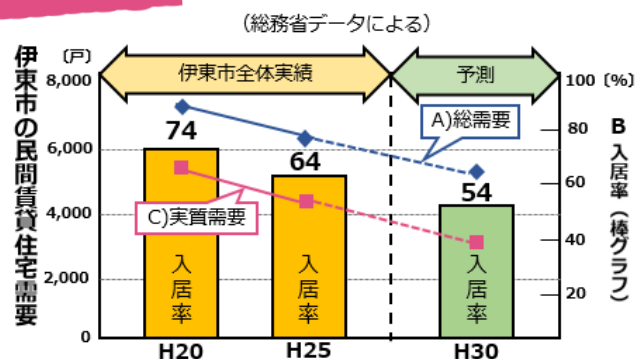


SAKURA Partners
株式会社さくらパートナーズ

氏名	山本 昂明
出身地	伊東市宇佐美
部署	不動産営業(売買)
入社年月	2019年3月
職歴	コンビニエンスストア
休日の過ごし方	買い物、友人とドライブ
コメント	こんにちは！ さくらパートナーズ売買担当の山本です！ 入社して1年半が経ちます。まだまだ覚えることがたくさんあり、日々勉強しております。 勉強し、力をつけ伊東市にお住いの皆様のお役に立ちます。不動産で困っているお客様にとっての一番良いにお応えします。伊東市で生まれ育ったことに感謝し、伊東市の皆様のために日々努力していきます。

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) $C = A \times B / 100$	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
+

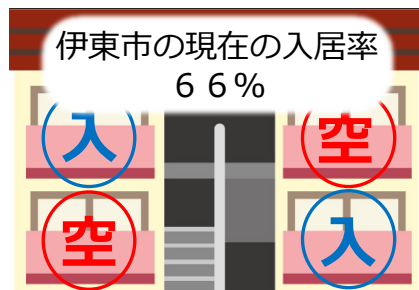


家賃5万円/月×4戸

	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
	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%!

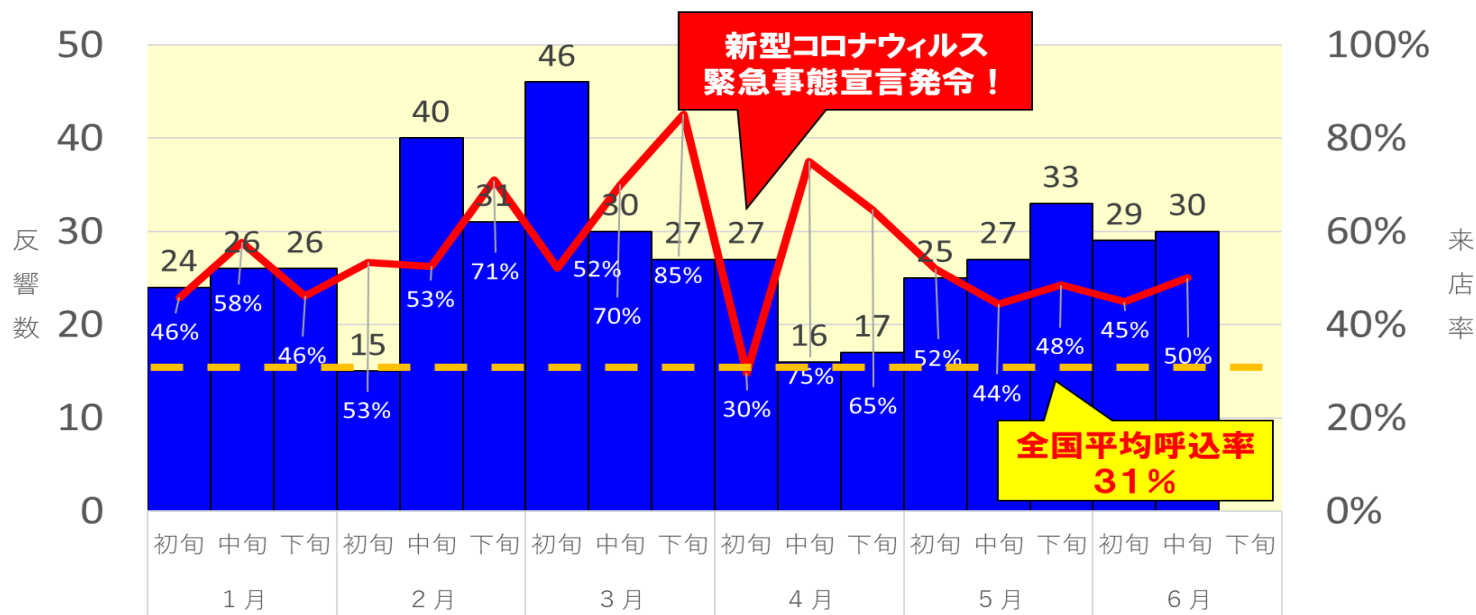
216/713→退去率 約10%に
さくらパートナーズが対応させていただいております。

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】

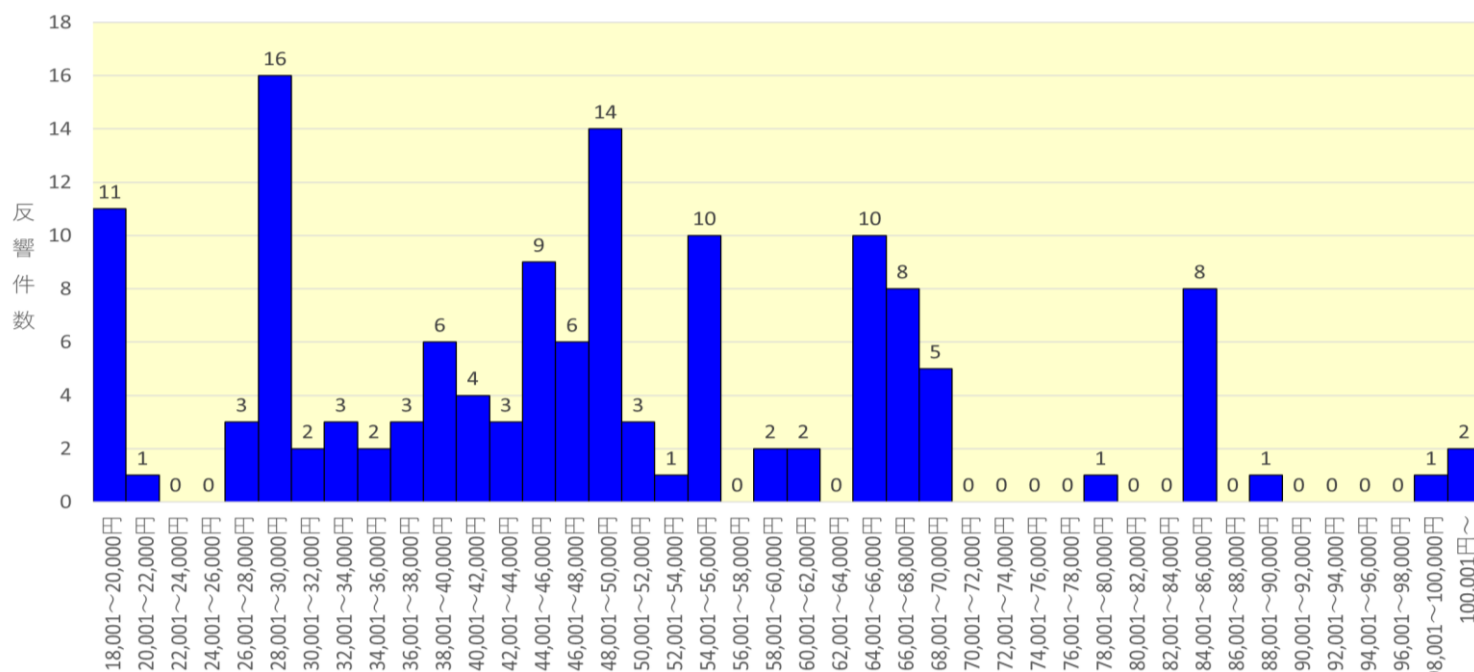
2020年反響数・来店率推移



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

11月・12月の相談会日程

2020年11月 2020年12月

1日 5日・6日
7日・8日 12日・13日
14日・15日 19日・20日
21日・22日
28日・29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

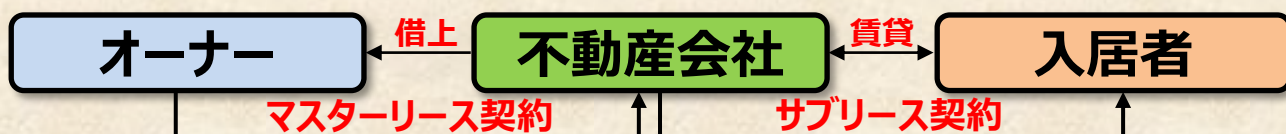
契約期間が満了しても管理会社を変えられない？ 普通賃貸借契約での借上げはオーナーから解約できない

今回は、近年トラブルの報告が増えているサブリース契約に関する問題について、オーナー様よりご質問をいただきましたので、ご回答させていただきます。賃貸借契約上の貸主と借主の関係では、借主側の主張が有利に働くケースが多いので、注意が必要になります。

Q.私が所有するアパートは、これまで不動産会社に3年間、借り上げ（サブリース）してもらっていました。不動産会社の対応がよくないので、今回、3年の期間満了で別の会社に変えたいと思っているのですが、不動産会社からは「それはできない」といわれました。契約期間が満了するのに、なぜ契約を続けなければいけないのでしょうか？

A.一般論としては、一般賃貸借契約の場合には、契約期間が満了したとしても、貸主であるオーナーから解除するためには法律上の「正当事由」が必要であり、簡単には解約できないので注意が必要です。

オーナーが不動産会社に、物件を一定期間借り上げてもらうことがあります。この場合、不動産会社との間で賃貸借契約を結び、不動産会社が一般の入居者などに転貸することになります。この場合のオーナーと不動産会社との賃貸借契約をマスターリース契約といいます。



このマスターリース契約ですが、一般の入居者に賃貸する場合と同様に、借地借家法に基づく「正当事由」がなければ契約を解約することができません。これは、一般の入居者に賃貸したときに、オーナー側からは賃貸借期間が満了しても簡単に立ち退きを求めることができないのと同じ理屈です。

これを聞いて、「一般の入居者は、居住権保護の観点から借地借家法で保護されているのであって、借り上げをする不動産会社はオーナーよりも強い立場の場合も少なくない」「だから、借地借家法が適用されるのはおかしいのではないか？」と思われる方もいるかもしれません。ですが、この点については、最高裁判決があり、平成15年10月21日判決で、マスターリース契約に借地借家法が適用されることが明らかとされています。

実際に、オーナーが、不動産会社に対し、マスターリース契約が期間満了で終了したと主張した裁判（東京地裁平成24年1月20日判決、RETIO. 2013. 1 NO.88）があます。この判決では、マスターリース契約に旧借家法1条の2（賃貸人からの共振拒絶や解約に正当事由を必要とする、現行の借地借家法28条の同趣旨のもの）を適用し、オーナーの期間満了により契約が終了したとの主張を退けています。

このように、オーナーが不動産会社に普通賃貸借契約で借り上げてもらうと、「オーナー側からは契約期間が完了したとしても、簡単に不動産会社を変えることはできない」「不動産会社と交渉して、解約することの合意が得られなければ解約できない」という2点については、借り上げをしてもらう際によく理解しておく必要があります。期間満了で契約を終わらせるためには、普通賃貸借契約ではなく、定期借家契約を結ぶ必要があります。

※この記事の内容は、記事作成時の裁判例・法令等に基づき、一般的な解説を加えたものです。個別の事情については、専門家に相談することをお勧めします。

ソリューションコーナー

「知っておきたい生前贈与の基本 贈与税の計算方法」



資産の状況や評価額によって、将来の相続対策は大きく変わっていきます。ですが、基本的なご家族への資産の残し方の一つとして、生前贈与を活用していくかどうかで、将来の相続対策も大きく変わっていきます。今一度、贈与に関わる制度として、『暦年贈与』を確認しておきましょう。

暦年贈与とは、1月1日から12月31日までの間に贈与を受けた金額が110万円（基礎控除）以下なら、贈与税の申告が不要な制度です。

贈与税額を把握し、上手に将来対策をしていきましょう

贈与税の具体的な計算方法は、1年間に贈与を受けた財産の価額の合計額（課税価格）から、基礎控除額110万円を差し引いた残額について、下の速算表により贈与税額を計算します。

贈与税の額

=

1年間に贈与を受けた財産の合計額

—

基礎控除額
110万円

)

× 税率 — 控除額

■ 贈与税の速算表 ■

右記以外の通常の場合			直系尊属⇒20歳以上の者の場合		
基礎控除額の課税価格	税率	控除額	基礎控除額の課税価格	税率	控除額
200万円以下	10%	—	200万円以下	10%	—
300万円以下	15%	10万円	400万円以下	15%	10万円
400万円以下	20%	25万円	600万円以下	20%	30万円
600万円以下	30%	65万円	1000万円以下	30%	90万円
1000万円以下	40%	125万円	1500万円以下	40%	190万円
1500万円以下	45%	175万円	3000万円以下	45%	265万円
3000万円以下	50%	250万円	4500万円以下	50%	415万円
3000万円超	55%	400万円	4500万円超	55%	640万円

例えば父から娘（20歳）が410万円の贈与を受けた場合は、贈与税は下記のように計算します。（410万円—110万円）×15%—10万円＝35万円

贈与税の申告と納税をする必要があるのは、財産をもらった人です。基礎控除額は、贈与をした人ごとではなく、贈与を受けた人ごとに110万円となる点も注意しましょう。こういった制度を活かし、ぜひ今年行う相続対策を今一度見直してみてください。

新型コロナウイルス進行に合わせ 急増する“不動産投資”の需要

新型コロナウイルスも、7月に入り、全国各地で第二波が広がってきています。ここに来て、賃貸オーナー様にとっても興味深い、不動産投資の需要が増加してきています。新型コロナウイルス進行に合わせた特徴的な動きがありますので、今後の賃貸不動産業界の動向を予測するために、今回整理させて頂きました。

①新型コロナウイルス蔓延の中、経済低迷による資産の見直し

新型コロナウイルス進行から、全国で緊急事態宣言を受け、さらに薬剤の開発などに時間が掛かるとわかってきた中、飲食業、観光業、アパレル業、その他休業を余儀なくされる業種が相次ぎ、経済は大打撃を受けています。その中で、個人がより資産を作る、また守ることの重要性を再認識し、自身の資産を見直す必要性を感じた人たちが増えています。資産運用の選択肢の1つとして、長期に比較的安定した収益を作れる不動産投資への関心が高まっていると思われます。

②株式投資の不安定さから、価値変動が少ない不動産投資へ資金移動

新型コロナウイルスが、日本のみならず全世界に猛威を振るうことで、国内法人、外資法人も先行きが不透明な状況が続いています。そのため、一時伸びていた株価も、今後の変動は非常に読みづらく、いままでも株式投資を行っていた投資家が、価値が安定している不動産投資へ流れてきています。

③今後の不動産価格下落から、買いのタイミングへ

収益物件を扱う不動産業界は、新型コロナウイルスによる景気後退から、手元資金の確保を目的とした収益不動産の売却が進みはじめ、今後不動産価格が下落していくと予想されています。これまでの不動産は、都市部を中心に価格が高騰しており、割高な投資環境から投資家は消極的な姿勢になっていました。それが、今回不動産価格が下がる方向の中で、収益性が高い不動産を低価格で購入できる環境が整っているため、多くの投資家が買いのタイミングと捉えてきています。

④ステイホームによる在宅時間が長くなりインターネット検索の増加・オンライン取引需要の拡大

不要不急の外出自粛により、インターネットの検索頻度、時間が増えています。収益不動産に興味を持つ投資家、また潜在的投資家も、インターネットで物件情報に触れる機会が増えています。また、不動産会社に行かなくとも、オンライン上で自身の資産価値の把握、また多くの収益不動産仲介会社から、レベルに応じた物件の提案を受けることができるため、非接触での収益物件売買を進みやすくする理由になっています。不動産会社についても、賃貸のみならず売買でもオンライン取引への移行が急拡大しています。



⑤融資が通りやすい属性の投資家が対象

今まで、不動産よりは、株式投資などに目を向けていた、金融資産が多く・年収の高い事業家、経営者、サラリーマンなどが、積極的に動き出しています。金融機関においては、前記にある属性対象に対しては、都市銀行、地方銀行、信用金庫・信用組合、ノンバンクなど、各特徴は違いますが、改めて不動産投資に対する融資への門戸を広げ始めているケースも増えています。

賃貸オーナーの皆様にとっても、この機会に、改めてご自身の資産の見直しや、新たな不動産投資を一考されては、いかがでしょうか？弊社でも、賃貸管理のみならず、収益物件の売買事業にも力を入れています。何かご相談事、またお困りごとなどがありましたら、ご連絡いただければ幸いです。

Sakura Rapport Beaute

伊豆伊東店

季節のトリートメントマスク



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

9月から11月まで期間限定の季節のトリートメントマスクが届いております🍁

まだまだコロナが落ち着かずマスクが手放せないこの時期、それに加えてエアコンの使用や紫外線による乾燥も肌荒れの原因に…そこで、以前にも大好評だった”BCスーパーモイストマスク”が再登場となりました！

美肌保湿成分の含まれた酒粕エキスや、健やかなお肌に導く植物由来成分が配合されており、私達サロンの入会者様から大変人気のマスクとなっております。

本来は入会されたお客様に提供できるマスクとなっておりますが、トリートメントの体験に来られたお客様には特別、こちらのマスクを体験していただけます🍁

また初めて肌解析を体験いただいたお客様限定で、フレッシュパウダー(部分用浴用化粧料)をプレゼント🎁

先着5名様限定のお得なキャンペーンとなっておりますので、ぜひこの機会にご来店ください♡

(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)

過酷な夏を
過ごしたお肌に
しっとり保湿ケア

9月~11月限定

お肌の月

スペシャルマスクトリートメント

BC スーパーモイストマスク

まだまだマスクが手放せないこの時期、それに加えて、エアコンの使用や紫外線による乾燥も肌荒れの原因に。そこで、この秋は大好評だった「BCスーパーモイストマスク」が再登場！夏のダメージとこれからのお肌のために、美肌保湿成分たっぷりのマスクで、しっとりうるおった美肌に整えましょう。

大好評 / BC スーパーモイストマスクがこの秋再登場!!

しっとりうるおいのある輝く素肌に

日本産の美肌保湿成分 酒粕エキス 配合	健やかなお肌に導く 植物由来成分 配合
米や麹・酵母など、自然の素材から生まれる日本酒。その日本酒を搾った後に残った物が酒粕です。	米や麹・酵母など、自然の素材から生まれる日本酒。その日本酒を搾った後に残った物が酒粕です。
加水分解コメエキス (ハリ成分)	ユズ果実エキス (肌をしめつける)

日本では有様
その有様

※ お肌の状態に合わせて、通常のマスク、またはスペシャルマスクのいずれかでお手入れさせていただきます。

~彩グループ全国大会20階記念感謝~ 新規ご来店キャンペーン

【イオンフォーカス】

フレッシュパウダー プレゼント



10種類的美容成分を配合！



【新規にご来店いただいたお客様全員に
「イオンフォーカス フレッシュパウダー」をプレゼント！
商品無くなり次第終了の期間限定の
キャンペーンです。ぜひ、この機会にご来店ください♪

イオンフォーカス フレッシュパウダー (部分用浴用化粧料)

1剤:16g×2包 2剤:24g×2包

※ ご使用の際は、本品の使用方法をご確認ください。

天然の美容成分が入った炭酸パックです。
お湯に2つのパウダーを混ぜると、
シュワシュワ〜と炭酸ガスがはじけて泡が出現。
この炭酸がキメを整え、引きしまったお肌へと導きます。
使用後はスベスベのしっとりなめらか素肌へ。
甘い香りに包まれます♡

1剤と2剤を混ぜると細かい
炭酸泡が盛り上がってきます！

※ ご使用の際は、本品の使用方法をご確認ください。

今月の特選物件

価格 650万円
表面利回り 12.55%

伊東市富戸

収益・投資物件



物件概要

- ・所在地：静岡県伊東市富戸
- ・交通：伊豆急行伊豆急線
城ヶ崎海岸駅 徒歩14分
- ・建物構造：木造 2階建て
- ・土地面積：357.53㎡
- ・延床面積：151.59㎡

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(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