

◆2021年3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



自分を承認する

～自分の性質を悔やんでも仕方ない。まずは素直に承認してみる～

他人から評価されるような一面の自分も、他人には見せられない一面がある自分も、全て自分らしさを構成するものだと受け入れて、自分を認めましょう。

自分に対して過小評価して卑屈になるのではなく、過大評価をして傲慢になるのではなく、等身大の自分を受け入れましょう。

自己承認をすることで、ものの見方に変化が生まれてきます。ありのまま自分を承認する、自己承認力という強さをもって、生きることによって、自然な自分で人生をもっと楽しむことができるのです。

自分自身の強みを信じ、自分の在りたい姿を描き、現在の自分の姿を受け入れることで、自分を肯定して生きていける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、等身大の自分を受け入れ、そこを原点として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

すでに始まっていますが！

令和2年確定申告期間が延長となりました。

新型コロナウイルス感染症の拡大防止の観点から2020年(令和2年)分申告所得税、個人事業者の消費税(及び地方消費税)の申告期限・納付期限が**令和3年4月15日まで延長**となりました。

国税庁 https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/shinkoku/kansensho/pdf/0021002-018_1.pdf

減価償却やご不明な点は
お気軽にお問合せください！

※期間延長後は会場が限られている
可能性がございますので、
事前に会場を確認をお願いします。



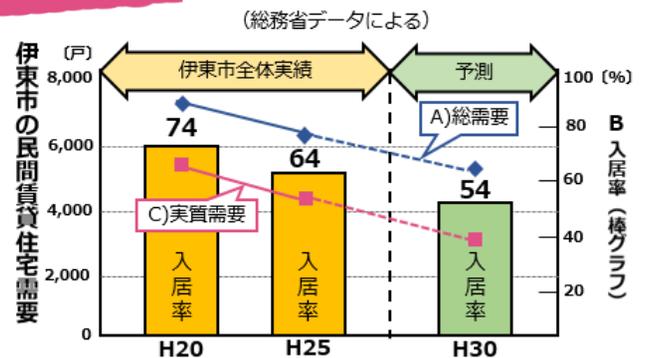
スタッフ紹介



氏名	野村 美夏
出身地	静岡県伊東市
部署	建設
入社年月	2016年4月
職歴	JA.ブライダル
休日の過ごし方	半身浴
コメント	入社して、6年目を迎えようとしています。賃貸、エステの経験を経て、現在は建設部にて仕事をさせて頂いております。理念・フィロソフィーと共に、仕事を通して価値ある人生を歩めております。これもひとえに弊社と関わってくださるお客様のおかげであると感謝しております。伊東の街を蘇生するため、日々精進してまいります。

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	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!!

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	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%!

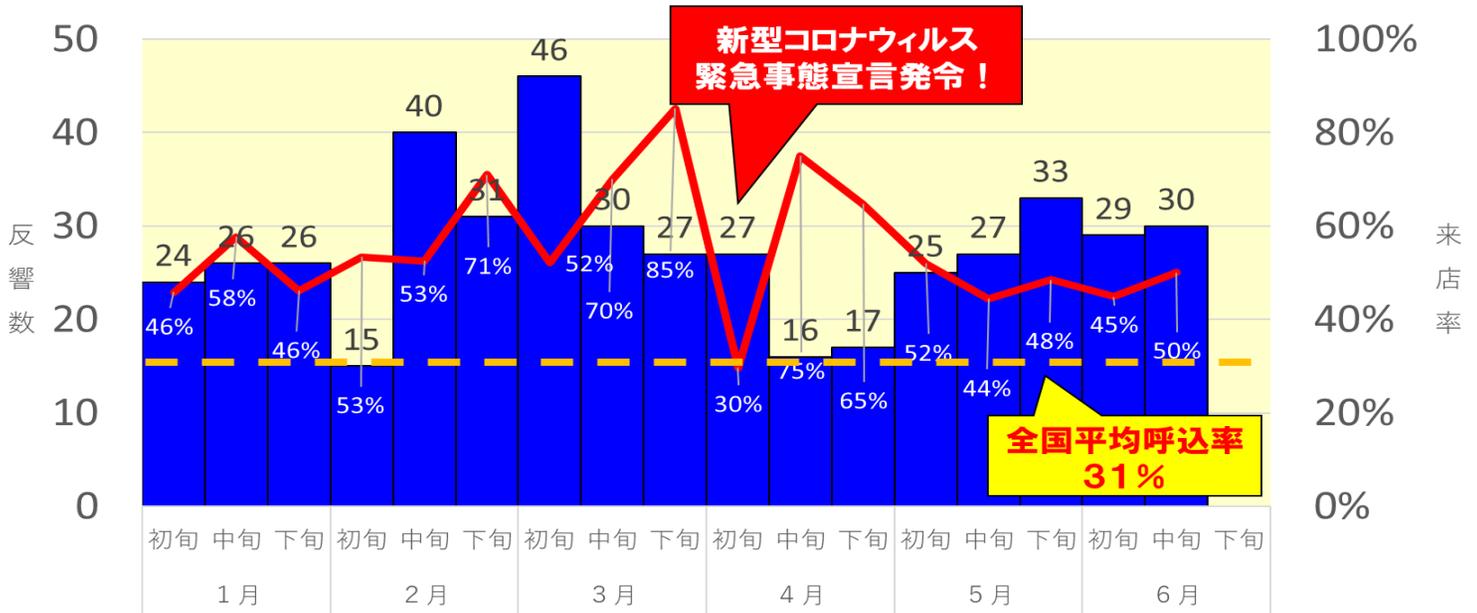
216/713→退去率 約10%に
さくらパートナーズが対応させていただいております。

伊東市賃貸需要

2020年に入ってから弊社反響、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】

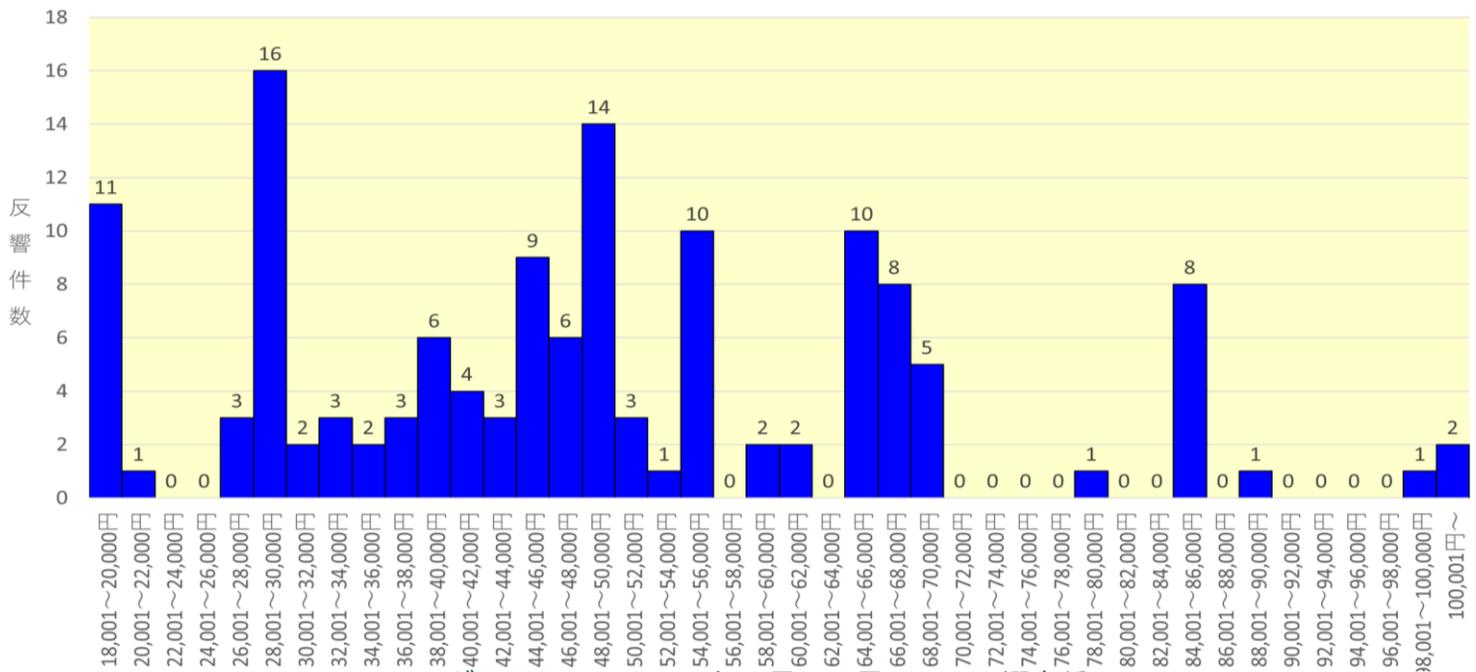
2020年反響数・来店率推移



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3月	2021年4月
6日・7日	3日・4日
13日・14日	10日・11日
20日・21日	17日・18日
27日・28日	24日・25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

入居者に対する自殺などの 心理的瑕疵の告知義務について

年が明けて新しい賃貸借契約を締結する機会の多い時期です。ここで、所有物件で自殺や事故などが発生した場合に、新しい入居者と賃貸借契約を締結する際に告知すべき義務があるか、いわゆる「心理的瑕疵の告知義務」のについて、確認しましょう。

《現状では「明確なルールがない」というのが答え》

まず、自殺や事故、事件が発生した場合、そのことをどこまで告知しなければならないか、という告知義務については、「明確なルールがない」というのが現状です。

ですが、大まかであっても裁判例の傾向を知っておくことは重要です。今回は、その中でも「賃貸」に関する自殺等の心理的瑕疵についての告知義務について確認しましょう。

《知っておきたい5つのポイント》

- ①賃貸物件の一室で自殺があった場合、次の入居者に告知義務はあるか？
→ 一般的には告知義務があるといえます。
- ②自殺があった部屋で、一度、入居者が入って退去した後、次に借りようとする入居者に対して告知義務があるか。
→ 告知義務はない、とする裁判例が散見されます。もちろん、ごく短期に賃貸するなどの脱法的な行為では、告知義務を免れることはできないと考えられます。
- ③では何年程度経てば、自殺等の告知義務はなくなるのか。
→ 一般的に何年ということはいえませんが、都市部のワンルームマンションの自殺のケースで「2年程度」という裁判例があり、参考とされます。
- ④隣室での自殺について告知義務はあるかどうか。301号室で自殺があったことについて、隣室の302号室を賃貸の際に告知義務があるか。
→ 一般的には自殺のあった居室の隣室等については告知義務はないと考えられます。
- ⑤自然死の場合には告知義務違反があるか？
→ 自然死については、通常、告知義務はないと考えられます。

《おわりに》

以上のとおりですが、誤解のないように再度、お伝えすると心理的瑕疵の告知義務について明確なルールはありません。裁判例上の傾向は上記のとおりであっても、知らずに入居して、後に自殺等の事実を知ったことがクレームとなり、トラブルとなるケースは少なくないようで、私のところにも毎月のようにご相談があります。

入居者との間でこのようなトラブルとなることそれ自体を避けるべきものであることを認識し、賃貸経営を進めていきましょう。

なお、この心理的瑕疵の告知に関する問題については、国土交通省において、「不動産取引における心理的瑕疵に関する検討会」が開かれ、心理的瑕疵に係る適切な告知、取扱いに係るガイドラインの策定に向けた検討が行われています。また最新情報が入り次第ご紹介したいと思います。

「確定申告前に確認しておきたい、5棟10室基準とは」



2021年を迎え、確定申告の時期が近づいてきています。賃貸経営では、いかにご自身の物件の収入を高めたり支出を抑えるか、というもとても大事なポイントですが、同時にいかに経営上の工夫で節税をはかり、手残りを増やすか、ということも大事なポイントになってきます。今回は、賃貸経営をするうえで知っておきたい基礎対策として、『5棟10室基準』に触れたいと思います。

確定申告を有利に進めよう！ 事業的規模と業務的規模

不動産を所有されているオーナー様、皆様に必ず必要になる確定申告。そもそも所得税は所得額に応じて5%～45%の税率がかかる累進課税制度に代表されるように、稼ぎが増えるほど税金が多くなるようにできています。

ですが、不動産所得に関しては、実は不動産を多く所有されている方が税制上有利になっています。『事業的規模』と『業務的規模』という区分をご存知でしょうか？

事業的規模【5棟10室基準】の判定基準

- ・建物：貸間、賃貸住宅については、貸与できる独立した室数がおおむね10住戸以上。独立家屋については、おおむね5棟以上であること
- ・土地：土地の貸付件数が5で貸室1相当

左に記載した基準を満たしている場合、『事業的規模』とみなされることとなります。土地の場合は、駐車場の貸付件数が50件以上だと事業的規模に該当するといった形です。

■ 事業的規模と業務的規模の違い ■

	事業的規模	業務的規模
①不動産の除去等損失	全額必要経費算入	不動産所得の金額を限度に必要経費算入 (限度超過額は必要経費算入付加)
②事業専従者控除 (青色事業専従者給与)	必要経費算入	必要経費算入付加
③延納による利子税	必要経費算入	必要経費算入付加
④青色申告特別控除	65万円	10万円

事業的規模と業務的規模の税制面での違いをまとめてみました。大きなところでは、事業的規模になると青色事業専従者や白色事業専従者という、自分の家族に給与を支払うことができるようになり、世帯での手取りを増やすことができます。賃貸経営、家族の将来設計の方法の一つとして、ぜひ参考にいただければと思います。

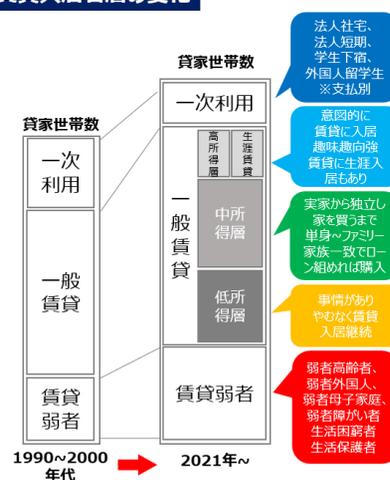
2021年 賃貸業界の時流変化を踏まえた 賃貸オーナー様の取り組みとは？

2020年はコロナの一年といっても過言ではありませんでした。人の移動や人が集まる機会が減少したことで、それに伴う消費は低下し続けています。これが今回のコロナ禍に伴う不況がリーマンショックを超えて、戦後最大の経済危機と叫ばれる主因です。ただし、新しいコミュニケーションの方法や働き方、消費の形が大きく変わりつつあるのも事実です。今回のコロナ禍を受け、新たな常態（ニューノーマル）が生みだされ、未来が早まっていくようにも感じられます。実際に、賃貸オーナー様の視点で2021年に何を取り組むべきか、注力事項を見ていきましょう。

①不況に伴う入居者ターゲットの変化への対応

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ています。さらに、不況の影響を受けやすい生活困窮者、生活保護者、母子家庭など一般賃貸低所得者層、社会的弱者は今後増加が見込まれるため対応が急務になります。家賃相場が下がってきているエリアも出てきていますので、この繁忙期は家賃や募集条件の見直ししなければいけない事も予測されます。

賃貸入居者層の変化



②マクロ環境に伴う入居者ターゲットの変化への対応

日本国内の人口減少・高齢化社会に向けて高齢者賃貸層の増加が見込まれます。高齢者賃貸は、アクティブ一般賃貸層と、社会的弱者層の二極化はありますが、対応が求められます。また生活保護者・失業者などの需要で、今まで決まらなかった物件が、逆に決まりやすくなっているという事例も出てきています。既存の空室は、どういった層をターゲットにして、募集をするのかを想定した上での物件づくりが求められます。

③2021年は失業率のピークが訪れる！？

リーマンショック時を参考にすると、今後失業率が上昇するまでに、タイムラグがあることが予測されます。リーマンショック前後の日本の失業率は、米国でのサブプライムローン問題が起きた2007年末から2008年上期にかけては3%台付近と低い水準でしたが、世界金融危機が顕在化した2008年9月頃から徐々に悪化します。戦後最悪と言われる失業率5.5%の水準に達したのは、世界金融危機から約10ヵ月後の2009年7月。それから翌年の2010年まで、約1年半に渡って失業率は5%前後で推移しました。感染拡大が本格化し、株価が1万6,000円台まで暴落したのは2020年3月。タイムラグが10ヵ月だとすると、失業率がピークに達するのは2021年1月頃です。ピークから約1年半は失業率が高止まっていく想定からすると、2022年上期までは厳しい状況が続くと考えられます。

④「家賃滞納リスク」に対して取るべき対応

高まる失業率に対して賃貸オーナー様が取れる事前対策に、入居者への積極的な情報提供があります。失業しても各種支援制度を利用すれば、当面の生活資金を確保したり（緊急小口資金や総合支援資金など）、家賃の負担を抑える（住居確保給付金）事ができます。このような有益な情報を入居者へ事前にお知らせする、あるいは賃料滞納が発生したときにスピーディーにサポートすれば、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、家賃滞納リスクをゼロにできるわけではありません。完全なリスクヘッジをするなら、家賃保証サービスの利用が最も有効です。これまで利用したことのないオーナー様は、これを機に検討してみたいかがでしょうか。家賃滞納が発生してからでは、取れる対策は限られてしまいます。

新型コロナウイルスにより外部環境、内部環境ともに、大きな転換点であることに疑いはありません。ただし、その事実をネガティブに捉えるのではなく、新しい時代の賃貸経営を学ぶ機会と認識するべきです。リスク回避を行う環境を整えつつも、家賃収入を維持拡大できる方法論を、真剣に考えるタイミングがきていると言えるでしょう。

2021年こそ、新常態“令和ニューノーマル”に進化するターニングポイントの年とできるよう、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。

Sakura Rapport Beaute

伊豆伊東店

【健康美容～エクササイズ～】



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、
今回はその中の健康美容としてエクササイズ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。

お客様の中でも
・なんとなく体が重い…
・運動不足気味…
・体がスッキリしない…とのお声があり、
実際に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👩♀



参加されたお客様からは
・お家で出来るのがありがたい！
・自分だとどう運動したらいいのかわからなかったから嬉しい！
と喜んでいただけたレッスンとなりました🍀🌸

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
LINE@ ID:@104mwprm



今月の特選物件

価格 1,350万円
表面利回り 9.42%

伊東市荻

収益・投資物件



物件概要

- ・所在地：静岡県伊東市荻
- ・交通：伊豆急行伊豆急行線 南伊東駅 車7分
- ・建物構造：木造 2階建て
- ・土地面積：250㎡
- ・延床面積：105.44㎡

※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、お気軽にお問い合わせください。

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