

◆2021年7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

### 徹し方の差

～社会に対して責任を果たすことに徹する。その徹し方に「これで十分」などない～

90点の出来と91点の出来であれば、ほぼ同じ労力を投じていたとしても90点の方が負けてしまいます。他者との実力が拮抗しているほど、この微妙な差が明暗を分けてしまいます。

「もう大丈夫」と思える出来にも慢心せずに「もっと良くできないか？」ともう一度確認をしてみる。どんな仕事に対しても、全力で取り組んでみる。自分が「よし」と思ってから、もう一步先を目指すことで、ちょっとした差が生まれます。

限られた時間の中で、限られたパワーを使って成果を出すという条件はさほど違いはないでしょう。自分が努力をしているように、他者も努力を重ねています。となれば、明暗を分けるのは、後一步先を目指す、紙一枚の差でしかないのです。

さくらパートナーズスタッフ一同、自分が「よし」と思うその先を目指し、日々紙一枚を積み重ね、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

こんなご提案をしています！

お持ちの不動産の価値向上！の為の  
外壁塗装・リフォーム提案



相続税ってかかる？  
相続対策って何をすればいいの？

不動産コンサルティングマスター始め様々な資格をもったスタッフがご提案させていただきます。

まずはお気軽にご連絡・ご相談ください！

# スタッフ紹介



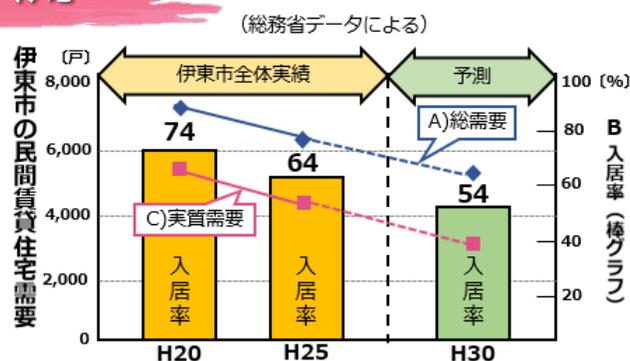
氏名	齋藤 智子
出身地	賀茂郡東伊豆町稲取
部署	コンサル
入社年月	2017年12月
職歴	ゴルフ場勤務
休日の過ごし方	ゴルフ、愛犬とお散歩(海、山へ行く)
コメント	<p>オーナー様、お客様のお役に立つ仕事を最後まで諦めず、やり遂げることが私の目指すコンサルタントです。人との繋がりを大切に、オーナー様にお会いできることを感謝しております。</p> <p>今後も、多くのオーナー様にお会いできるよう、ご訪問・ご連絡させていただきます。よろしくお願いたします。</p>



SAKURA Partners  
株式会社さくらパートナーズ

## 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	20	15
	万円/月 (対H20年)	<b>300</b>	240 (▲60万円)	180 (▲120万円)

決断の時!!



買増し

+

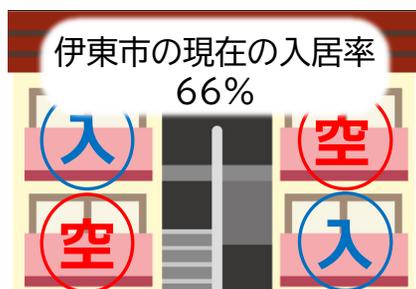


家賃5万円/月×4戸

		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2,100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2100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。

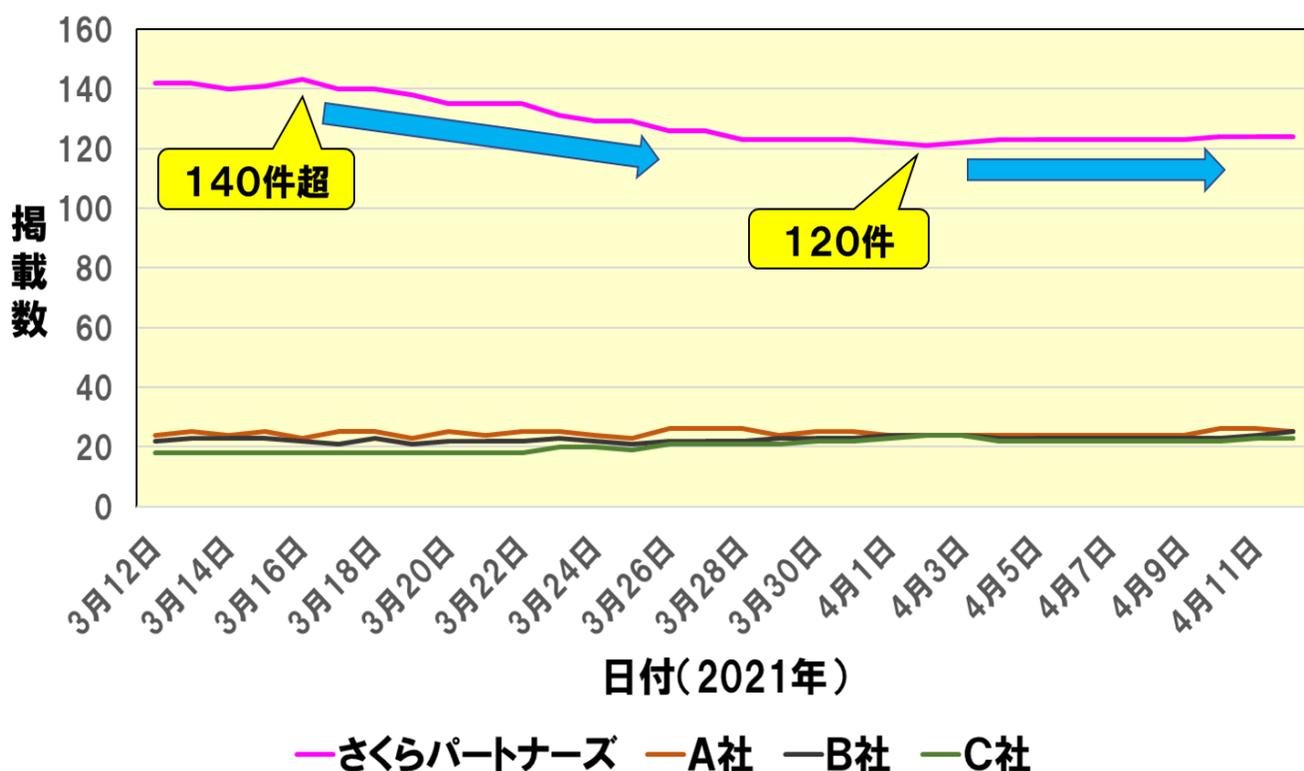
但し、弊社では退去立合いも行い、日々管理の受託も増えております。

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



# リフォームで空室対策！

## さくらパートナーズ提案 リフォーム成功事例

【事例1】 南伊東エリア Dアパート3部屋 空室  
2020年 12月 リフォーム提案 3部屋  
1月 リフォーム工事  
2月 3部屋 申込

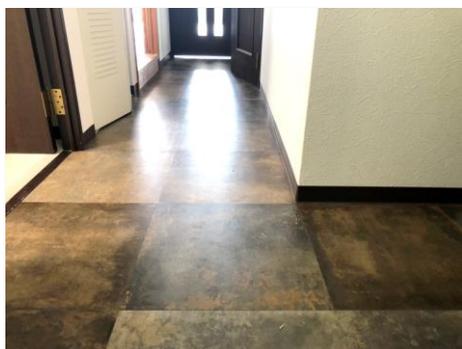


【事例2】 富戸エリア Bアパート 3部屋 空室  
2020年 12月 リフォーム提案 3部屋  
1月 リフォーム工事  
2月 3部屋 申込



【事例3】 岡エリア Gアパート 2部屋 空室  
2021年 4月 リフォーム提案 2部屋  
5月 リフォーム工事⇒1部屋申込

※Before,After写真は  
Gアパートです。





弁護士法人  
一新総合法律事務所  
弁護士 大橋 良二 氏

# 退去時のハウスクリーニング費用を 入居者の負担とする方法

### 【相談事例】

入居者が退去した後、居室のハウスクリーニングを行い、その費用を請求したところ、不当な請求だから支払わない、と言われました。賃貸借契約書に「ハウスクリーニング費用は入居者の負担とする」という特約があるので、入居者の負担で良いと思うのですが？

さて、こちらの事例ですが、契約書にハウスクリーニング費用は入居者の負担と記載しているのであれば、入居者に請求して何も問題はないのでは？と思われるかもしれませんが、問題はそう簡単ではありません。

たとえば、よくあるハウスクリーニング費用特約として、

- ①「クリーニング費用は借借人の負担とする」旨の特約
- ②「専門業者のハウスクリーニング費用は借借人の負担とする」旨の特約
- ③「専門業者のハウスクリーニング費用〇〇円は借借人の負担とする」旨の特約

などがありますが、こういった特約は、「**上記①②③のいずれのクリーニング特約も有効に成立していないか、あるいは成立していても消費者契約法10条に該当し無効であり、特約として効力を有しない可能性が高いのではないかと考えられる**」※と指摘されており、裁判例等でも特約が無効とされているものがあります。

(※RETIO. 2011. 1 NO.80賃貸住宅の原状回復特約 —特にクリーニング特約— についての一考察より引用)

では、どのような場合に有効な特約として、クリーニング費用の負担を求めることができるか？という点、国交省の原状回復に関するガイドラインには、以下のとおりの記載があります。

### 《クリーニング特約について》

- ①借借人が負担すべき内容・範囲が示されているか、
- ②本来借借人負担とならない通常損耗分についても負担させるという趣旨及び負担することになる通常損耗の具体的範囲が明記されているか或いは口頭で説明されているか
- ③費用として妥当か等の点

上記の3点から判断されます。特に問題となるのは②で、単に契約書に記載があるというだけでなく、本来は借借人とならない通常損耗であることを説明した上で、特約としてクリーニング費用を特別な負担を求めていることを明らかにしたうえで、契約を締結する必要があります。

以上のとおり、クリーニング費用は本来、借借人の負担であり、特約とガイドラインに沿った適切な説明がなされていて、はじめて入居者負担とできることを確認しましょう。

# ソリューションコーナー

## コロナ禍で考える、ご自身・ご家族にあった資産形成とは？



コロナ禍で新しい生活様式が定着する中、オーナー様の資産の考え方も変わってきています。コロナ時代に、ご自身の資産をどうやって増やしていくか。それぞれの背景によって、選ぶべき資産も変わってきます。今回はオーナー様の背景や考え方によって選ぶべき資産形成のポイントを整理しました。

### 資産形成において、選ぶべき資産は人によって違う

よく、収益物件を選ぶ際に『利回りが高いほうが良い』というイメージがありますが、物件によっても千差万別なのは皆様もご存知のとおりかと思えます。利回りが高くてもリフォームが必要で、よほど低コストでリフォームしないと利回りが確保できない、というようなケースもあるからです。こういった物件の場合、極端なケースは自分で大工仕事までこなすDIYオーナーには向いていますが、一般のオーナー様には不向きです。金銭面で余裕がないオーナー様がこういった物件を購入してしまえば後々の経営が大変になることは想像に難しくありません。



### あなたに合った物件は？代表的な4つのパターン

5年後、10年後のために、必要なのは今のご自身に合った資産形成をしていくことです。代表的なオーナー様の4つのパターンをご自身の背景に合わせて考えていきましょう。

#### ①現金が残りやすく 現金が多い場合

**資産圧縮ができる物件が向いています。**

将来相続税が多くかかる可能性があるため、評価が低く、実売価格が高いタワーマンションのような資産

#### ②不動産資産は多いが 現金が残りづらい場合

**ミドルリスクミドルリターン物件が向いています。**

新しめの賃貸アパートのように利回りはそこまで高くなくてもリフォーム等のコストが少ない物件。安定収入を生む、収益の柱を持つことが大切です。

#### ③不動産にあまり興味 がない場合

**ローリスクローリターン物件が向いています。**

利回りが低くても維持メンテナンスコストも少ない分譲マンションなど。不動産に興味がなくとも将来的に売却しやすく、管理も容易な資産を複数持つことで資産対策ができます。

#### ④課税所得税が高く 節税効果が少ない場合

**節税ができる物件が向いています。**

減価償却が多い物件が向いています。土地は良く、建物が古く低稼働の物件など、多少費用をかけても将来に渡って収益が見込める好立地の物件を持つことで自由度の高い資産形成ができます。

その他にもオーナー様の背景に合わせて向いている物件は変わってきます。ぜひご自身の将来設計に合わせて資産形成に取り組んで行かれては、いかがでしょうか？

## コロナ禍における繁忙期の総括から見る これからの賃貸市場への傾向と対策

コロナ禍での繁忙期(1~3月)が終わりました。繁忙期の総括から見る、これからの賃貸市場への影響と対策について、整理してみました。今一度、今後の対策を考える機会にして頂ければ幸いです。

### 【繁忙期の結果について】

- ①新規で部屋探しをするお客様の減少
  - ・学生、法人、外国人需要などの減少がありました。
  - ・外出を控え、引っ越しを控え、現状住まいに留まる傾向がありました。
- ②入居者(親族含)の所得減少
  - ・景気低迷から入居者所得減少傾向がありました。
  - ・家賃滞納微増、生活困窮者需要が増加傾向です。
- ③不要・不急の外出、接触を控える傾向
  - ・居住時間が長くなりご要望数が増えています。
  - ・お客様対応においては、非接触(オンライン)対応数が増えています。
- ④繁忙期でも入居率が上がらない
  - ・退去せず留まる方が多くなったが、新規契約が減少する中で、入居率は減少する傾向です。
- ⑤新たな入居者層の出現
  - ・都心回避客(コロナ感染回避)、高齢者層(賃貸業界での新たな取組)増加傾向にあります。

### 【繁忙期での各種状況】

(株)船井総合研究所調べ

項目	全国平均・昨年対比 (新型コロナウイルス前)
賃貸反響数 ↓	▲0~5%
賃貸来店数 ↓	▲10~20%
賃貸契約数 ↓	▲10~20%
退去数 ↓	▲0~5%
入居率 ↓	▲2~3%
入居者様ご要望数 ↑	+30%
家賃滞納数 ↑	+5~10%
非接触接客数 ↑	+10~20%
学生需要 ↓	▲10~20%
法人需要 ↓	▲10~20%
外国人需要 ↓	▲50~80%
生活困窮層需要 ↑	+10%
高齢者需要 ↑	+10%

### 【これからの賃貸市場の傾向と対策について】

- ①コロナ禍における補助金・給付金対策、賃貸管理業者登録制度、民法改正、各種災害(地震、豪雨)などに、合わせた賃貸経営対策が必要になります。
- ②コロナ禍で増加する、新顧客層(生活困窮者、高齢者等)への受入も考慮して下さい。
- ③コロナ禍に合わせた、必要な新設備(ネット無料、宅配BOX、防犯カメラ等)活用による物件価値向上対策を考えてください。
- ④非接触型賃貸仲介へのニーズが急増する中で、それらを活用できる、賃貸仲介店舗・管理会社との連携を考えてください。
- ⑤常に、ご自身の資産状況(キャッシュフロー、税金、借入返済)の把握を行い、問題点を考慮して、次なる資産対策へと進める機会にしてください。

新型コロナウイルスは、変異型が進行するなど、まだまだ予断を許さない状態が続きます。しかしながら、賃貸経営においては、現状をしっかりと把握して、今後を予測し、各種対策を打ち続けなければいけません。最終的には、対策が出来るオーナー様と、出来ないオーナー様で大きな差が出ると考えられます。ぜひ、対策が出来るオーナー様になっていただく事を願います。

## 【夏バテ肌を予防しましょう】

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

ジメジメとした湿気と晴れた日のジリジリとした太陽…  
夏は汗や紫外線で肌がダメージを受けやすい季節です。  
夏は1年のうちで最も紫外線量が多く、シミやそばかすだけでなく、  
シワやたるみの原因にもなるのです。  
日中の紫外線ケアは欠かせませんね！



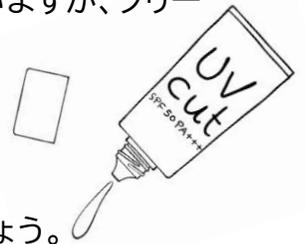
また、意外と盲点なのが『乾燥』と『冷え』です。  
強い冷房による冷えや乾燥、冷たい飲み物や食べ物による冷えから体も肌もトラブルを起こしやすくなります△

肌表面は汗や皮脂でベタつきながらも、内部は乾燥する「インナードライ肌」にも注意が必要です。

「夏はさっぱりしたスキンケアが好き」と、化粧水しかつけない方もいらっしゃいますが、クリームや乳液でフタをしてあげないと水分はどんどん蒸発してしまいます🌸

夏もしっかりと保湿ケアをしましょう!!

また、水分補給で内側からのケアも忘れずに。



### ◎夏の肌ケア3つのポイント

- ①日焼け止めは使用シーンに合わせて適切なSPF値、PA値のものを選びましょう。
- ②スキンケアの最後にはクリームや乳液でフタをし、うるおいを逃がさないようにしましょう。
- ③内臓を冷やすと血流や代謝を悪くします。冷房の温度に注意し、飲み物はなるべく常温または温かいものを。



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。**



サロンでは、夏のお肌にぴったりの〈季節のマスク〉を体験していただけます♡

古い角質を取り除き、キメを整え、肌の水分を逃がさない元気な肌を目指しましょう🌸

ぜひ一度無料体験にいらしてください。

(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。)

# 今月の特選物件

伊東市芝町

価格 1,300万円

表面利回り 10.15%

収益・投資物件



## 物件概要

- ・所在地: 静岡県伊東市芝町
- ・交通: JR伊東線 伊東駅 徒歩20分
- ・建物構造: 木造 2階建て
- ・築年月: 1990年5月(築32年)
- ・土地面積: 290.86㎡
- ・延床面積: 135.37㎡

※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!

【伊東本社】

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

【伊豆函南店】

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