◆2021年8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 戸建とテナントが好調です

P7 夢を諦めない・・・

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

PII 今月の特選物件





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

有意注意で判断力を磨く

~どんな時でもどんな環境でもどんな些細なことであっても気をとりこめて取り組む~

この"有意注意"というのは、「意をもって意を注ぐ」ということであり、「すべてに 意識して注意を向ける」ということです。

漠然とか、反射的にというのではなく、自分から能動的に意識を集中させるという ことなのです。

その結果、どんな些細なことでも有意注意で、真剣に考えるようになりますので、 感覚が次第に研ぎ澄まされ、いつでも迅速に的確な判断が下せるようになっていき ます。今から起こることすべてに意識を持ち、対応するようになれるのです。

更に仕事だけに留まらず、人間関係や普段の立ち振る舞いさえ変わってきます。 慢心しないように・・・そんな実践さえも無意注意では行うことは難しいものです。



成功する人は有意注意で生きているのだと私は考えます。

さくらパートナーズスタッフ一同、日々有意注意で判断し、小さなことでも真剣に 取り組み、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さくらパートナーズ 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 代表取締役 **富井重人**

ノサルタント

こんなコロナの時代だからこそ!







ex)アパート所有のオーナー様

法人を設立・資産を法人へ 移行~法人として資産引継ぎ

ex)相続を考え、公正証書・遺言作成

ご家族の形にあった資産継承を考えます。 まずはお気軽にご連絡・ご相談ください!

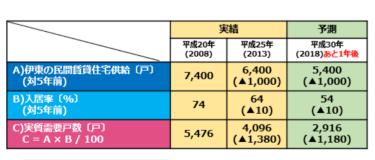
スタッフ紹介





氏名	古澤 学			
出身地	伊東市			
部署	不動産営業(売買)			
入社年月	2019年10月			
職歴	不動産営業			
休日の過ごし方	スポーツ観戦、愛犬とドライブ			
コメント	入社して2年目、不動産営業は前職も合わせて5年になります。 日々、お客様との接客を通じて勉強させていただき、お客様 に成長させていただいております。 『お客様に最高のサービスを提供する。』 さくらパートナーズが掲げる目標に向かい仕事をさせていた だいております。売買仲介の仕事は、お客様と新しい住まい での生活を一緒に創造して行える素晴らしい仕事です。そし てお客様が一生に何度もない不動産購入を安心して引き渡し までのお手伝いをさせていただく責任のある仕事だと理解し ています。 伊豆伊東を多くの人に知っていただき、生活したい!と思っ ていただける接客出来る様、毎日精進してまいります。			

伊東の賃貸住宅需要予測





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	万円/月	25	20	15
収入	万円/月 (対H20年)	300	240 (▲60万円)	180 (▲120万円)

決断の時!!

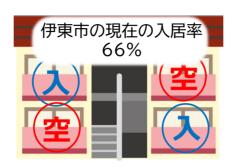


	平成30年				
入居音 (入居	5戸 (50%)				
オーナー様収入	万円/月	25			
	万円/月 (対H20年)	**300 (0万円)			

伊東市賃貸契約数NO.1

伊東市の賃貸仲介の需要と供給







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%!

圧倒的な需要!

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います。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。

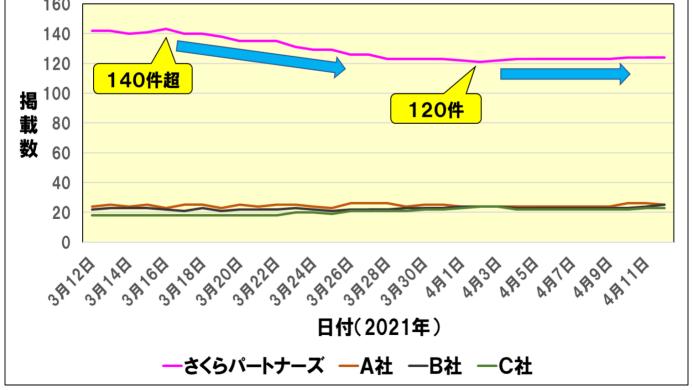
2021年3月中旬から4月初旬の賃貸ポータルサイト (集客などの目的で作られるインターネットサイト)の 掲載推移となります。

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。

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

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。 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 160 140 120 140件超



戸建とテナントも好調です」__

さくらパートナーズ賃貸物件募集からお申込みまでの事例







空室でお悩みのオーナー様、さくらパートナーズへ 是非ご相談ください。

業界ニュース ___

弁護士法人 一新総合法律事務所 弁護士 大橋 良二 氏

不動産オーナーからみた賃貸住宅管理業法の施行

今年6月15日に賃貸住宅管理業法の賃貸管理に関する規定が施行されます。 これにより賃貸住宅管理業を行うためには登録を受けなければならなくなるなど、賃 貸住宅管理業者の適正化に向けたいくつかの措置が実施されます。 その措置の一つ「重要事項説明義務」を確認しましょう。

賃貸住宅管理業者が賃貸管理を受託する際には、管理受託契約の重要事項について、重要事項説明をする義務が課されます。今後、不動産オーナーは、不動産会社に管理を委託しようとすると、契約締結前に、重要事項説明を受けることになります。これまでも、物件を購入する際などには、契約前に宅建士から、物件について重要事項の説明を受けていた、と思いますが、これからは物件購入のときと同じように、賃貸住宅の管理を委託する際にも重要事項の説明を受けることになります。

管理受託契約の締結時に、賃貸住宅管理業者が交付しなければならない書面の記載事項は以下のとおりです。

- (1)管理業務の対象となる賃貸住宅
- (2)管理業務の実施方法
- (3)契約期間に関する事項
- (4)報酬に関する事項(報酬の額並びに支払の時期及び方法含む)
- (5)契約の更新又は解除に関する定めがあるときは、その内容
- (6)管理受託契約を締結する賃貸住宅管理業者の商号、名称又は氏名並びに登録年月日 及び登録番号
- (7)管理業務の内容
- (8)管理業務の一部の再委託に関する定めがあるときは、その内容
- (9)責任及び免責に関する定めがあるときは、その内容
- (10)委託者への報告に関する事項(法第20条による規定)
- (11)賃貸住宅の入居者に対する(2)及び(7)に掲げる事項の周知に関する事項

このような説明を受けることになりますので、具体的な内容について重要事項をよく確認して、管理契約の内容について互いに誤解がないように理解しておく必要があります。

この賃貸住宅管理受託契約前の重要事項説明ですが、国交省の賃貸住宅管理業法の「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律の解釈・運用の考え方」によると、

- ・管理受託契約重要事項説明については、賃貸人が契約内容を十分に理解した上で契約を締結できるよう、説明から契約締結までに1週間程度の期間をおくことが望ましい。
- ・説明から契約締結までの期間を短くせざるを得ない場合には、事前に管理受 託契約重要事項説明書等を送付 し、その送付から一定期間後に、説明を実施す るなどして、管理受託契約を委託しようとする者が契約締結の判断を行うまで に十分な時間をとることが望ましい。

とされており、「望ましい」との記載ではありますが、契約締結まで十分な時間をとって説明することが求められています。管理受託契約は大切な物件の管理の内容を定めたものですので、 重要事項説明の内容を確認し、理解した上で契約に臨みましょう。

ソリューションコーナー _

資産を未来につなぐ家族信託。デメリットも考えてみましょう。



日本では高齢化が進むにつれ、オーナー様自身の認知症リスク、相続リスクが高まっています。その中で年々、家族信託などの生前対策のニーズも高まっています。本コーナーでも何度か取り上げており認知症・相続対策としても効果的な家族信託ですが、メリットばかりではありません。今回はデメリットについて触れていきたいと思います。

家族信託のデメリット~損益通算の禁止~

アパートなどを複数所有している場合に、一番注意しなければいけないデメリットが、"損益通算禁止"の規定です。

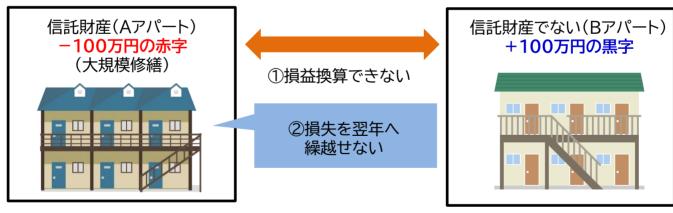
- ①信託財産である不動産(家族信託をした不動産)から生じた損失は無かったものとみなされ、 信託財産以外からの利益と相殺することができない。
 - ②信託財産から生じた損失を翌年に繰り越すことはできない。

事例で見る、家族信託のデメリット

所有する2棟のアパートのうち1棟を信託財産にした場合(信託財産:Aアパート、信託財産にしないアパート:Bアパート)でわかりやすくご説明します。

- ・Aアパート(信託財産)で大規模修繕を行い100万円の赤字
- ・Bアパート(信託財産ではない)は100万円の黒字

どちらのアパートも信託財産にしていなければ、2棟の所得を合算するので所得はゼロです。 では信託財産にしている物件がある、下記の場合ですと、どうでしょうか?



今回のケースの場合、上の図のようなイメージになります。Aアパートの損失100万円は生じなかったものとみなされますので、Bアパートの所得100万円に対して税金がかかることになります。さらにAアパートの損失を翌年に繰り越すこともできません。

なお、信託契約がある場合(不動産ごとに受託者を別にするためなど)にもそれぞれの契約をまたいで損益通算することはできません。

アパートなどを複数所有している場合には、この損益通算の禁止による税務上のデメリットと、 家族信託によるメリット(判断能力の衰退により不動産を含む資産の有効活用ができなくなる問題の解消など)をよく検討する必要があります。家族信託を行う場合には、ご自身やご家族の状況や赤字になりやすい大規模修繕の時期などを踏まえたうえで、導入時期なども検討する必要があります。デメリットを把握したうえで上手な対策を進めていきましょう!

夢を諦めない…

これからも自分自身の資産を守っていきたい。 大切なご家族に資産を残したい。 今ある資産を最大活用したい。

長生き準備

老後生活

アパート経

人口

減少

空室リスクト昇

増税

消費抑制

年金 問題

少子高齢化

物価 上昇

修繕費用高騰

円安 傾向

輸入費用高騰

食料 自給

低下傾向

さくらパートナーズからのご提案

銀行の預金金利より、物価上昇率の方が上回っています。

銀行にお金を預けていて、「増えない」ではなく、「減っている」ということに 気付いている方はどれくらいいるでしょう。

そのお金の管理の仕方は本当に「安心・安全」なのでしょうか。

物価上昇対策(修繕費用対策)、人口減少対策(空室対策) 食料自給率低下、円安対策、年金対策…多くの対策を行わなくてはなりま せん。

さくらパートナーズではアパート経営だけでなく、みなさまの資産を保全す ることが可能になりました!

詳しくは、弊社へお問合せください!

Sakura Rapport Beaute 伊豆伊東店

【心美容セミナーを開催しました】

伊東市の皆様こんにちは⑤ Sakura Rapport Beaute伊豆伊東店です⑥

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 心美容セミナー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、サロンの来店人数を先着3名様までとさせていただき、他のお客様はZOOMにてご参加いただいております。



これまでは弊社代表の廣井がセミナーの講師を務めておりましたが、今回は当サロンのスタッフである佃セラピストが初の試みで講師を務めました!!

女性目線でのお話は新鮮で、いつもとは違ったセミナーをお楽しみいただけたかと思います。 また念願のサロンでの開催となった為、お客様にお喜びいただく事ができ、私達も貴重なお時間を過ごさせていただきました

③

今回のセミナーに参加されたお客様からは、

- ・チャンスを逃さず、さまざまな事に挑戦していきたい
- ・自分の長所にもっと目を向ける様にします**』** と、たくさんの前向きなお声をいただきました♪

もっと仕事が 楽しくなる考え方��





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いております。

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*。*



Sakura Rapport Beaute伊豆伊東店公式HP https://sakura-rapport.com

◆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

収益・投資物件を購入希望のオーナー様が多数 いらっしゃいます!!









掲載させていただいた物件もオーナーチェンジすることができました。 現在、購入希望のオーナー様の為に収益物件のオーナー様へ査定、売却、 追加購入などお聞かせいただきたく、お電話しております。 ご質問、ご相談等お気軽にお話しください。



いご相談はこちらまでい 0557-35-9157

http://www.sakura-partners.co.jp/

営業時間 10:00~17:00

定休日:每週水·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