

◆2021年10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 賃貸管理コーナー

P8 ソリューションコーナー

P9 夢を諦めない・・・

P10 Sakura Rapport
Beaute

P11 今月の特選物件



SAKURA Partners

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～

静岡県知事(5)第11455号

代表挨拶

強く正しく聡明に

～素直な心になれば、正邪の判別を誤らず、適時適切な判断が出来る～

人生・仕事のなかで自らなすべきことをなし、自分に与えられた使命を果たしたいと願っている人は多いことでしょう。

素直な心を一言でいえば、“とらわれない心”といって良いのではないのでしょうか。

素直な心が高まってくると、物事の道理がはっきりと分かってきます。物事のあるがままを見て、聴き、私心にとらわれることなく是非を判断し、間違いなく正しい道を歩むことができるようになっていきます。ですから素直な心は人を強く正しく聡明にすると考えます。素直な心持ちであれば自らのなすべきことをなし、自分に与えられた使命を果たせるでしょう。



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、日々素直な心で、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。

コンサルタント事業

ご存じですか？

2024年までに相続登記が義務化と罰則が制定されます！

「所有者不明土地」は日本全国で九州本島面積を上回ると言われてきました。
(2016年時点)

このままだと北海道本島面積に匹敵する広さになると言われています。

※「所有者不明土地」 1、所有者が分かっている転居等により連絡先がわからないもの
2、相続登記されないまま相続人が多くなり、全ての人に連絡するのが困難になったもの



改正ポイントは3つ

- 1、相続登記の申請義務化(3年以内施行)
- 2、相続人申請登記(仮称)の創設
- 3、所有権登記名義人の氏名または名称、住所変更の義務化

さくらパートナーズには相続に関し不安に思う事、聞いておきたい事などご相談いただける部署があります。

是非、お気軽にお問い合わせ下さい！

株式会社さくらパートナーズ
0557-35-9157
担当: 齋藤 智子

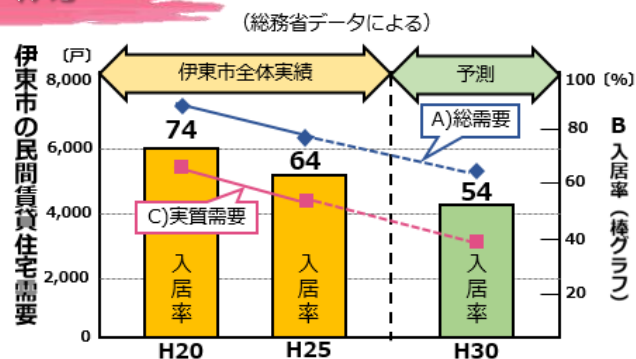
スタッフ紹介



氏名	丸山 恒平(まるやま こうへい)
出身地	東京都荒川区
事業	不動産営業(賃貸)
入社年月	2021年1月
職歴	ディスカウント店店長→鮮魚工場管理
趣味	ガーデニング、DIY
コメント	不動産営業の経験は浅いですが、お客様の親身になり寄り添える接客をしていきます。伊東市をもっと活気のある街にするために、市民の皆様のお役に立てるよう日々精進していきます。

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

+

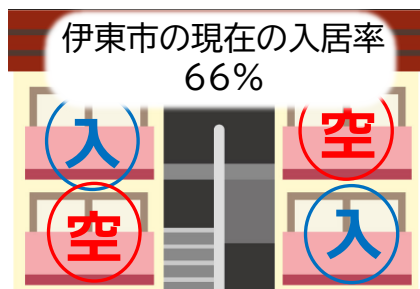


家賃5万円/月×4戸

	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
	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



圧倒的な供給!



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。**

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%!

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。

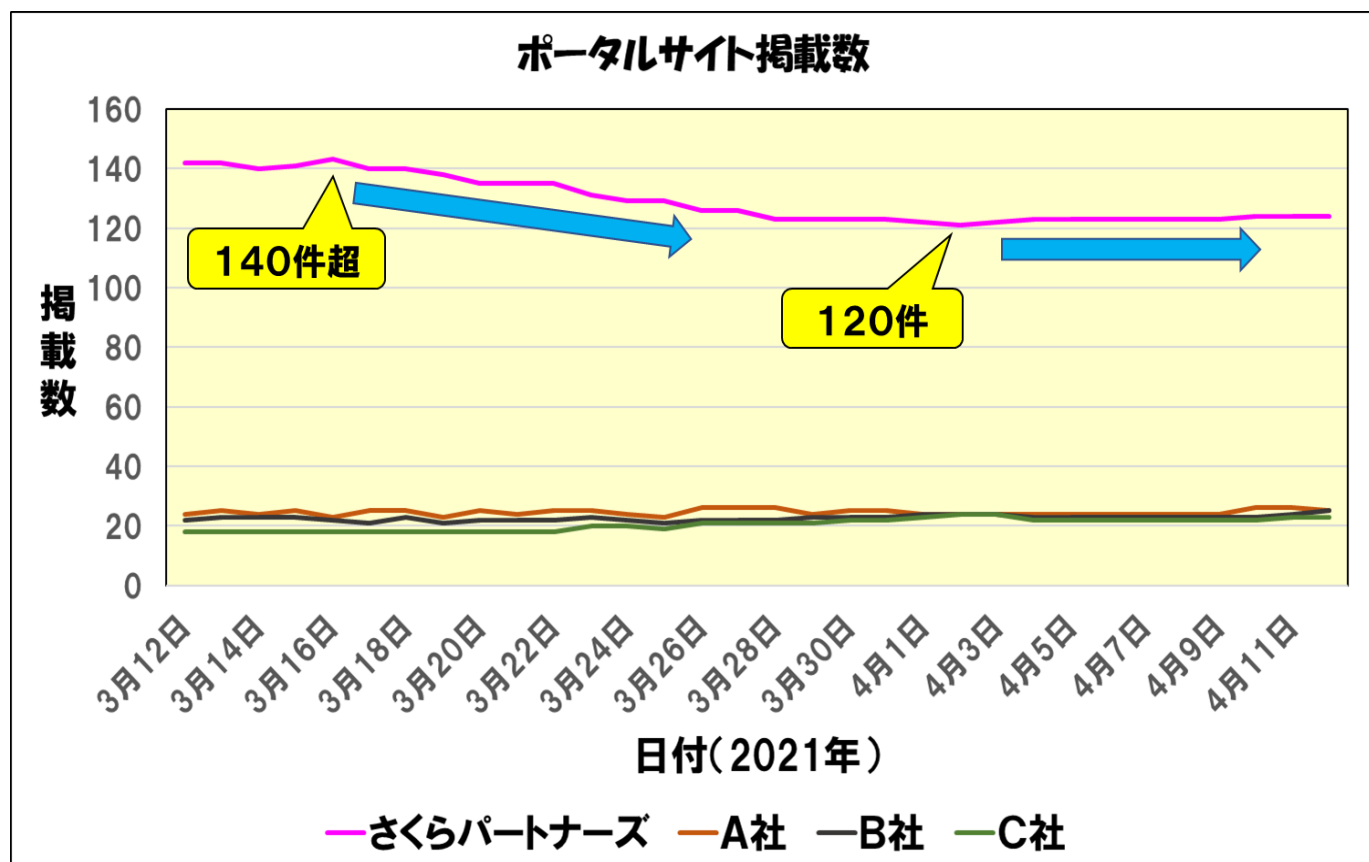
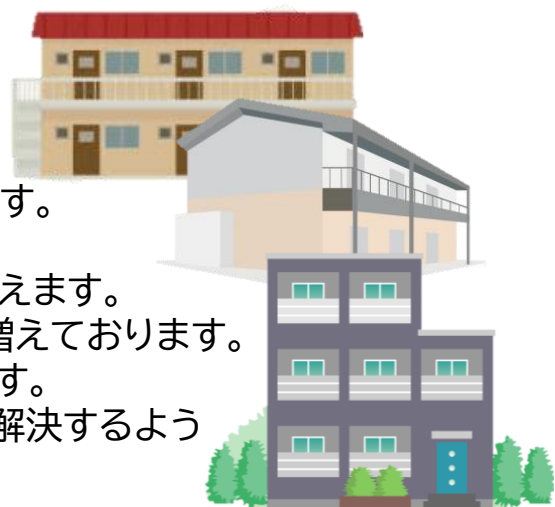
弊社は約15日間で掲載数が20件減少しております。

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。

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。



アパートの色が街並みを変える！

アパートの火災保険の内容を確認しませんか？

今年も台風の季節がやってきます。

お持ちのアパートが万が一となった時の為にあらためて、一度火災保険の内容を確認しませんか。

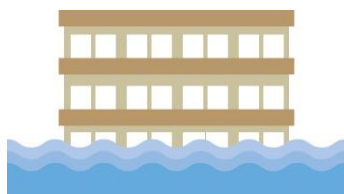
「火災保険」という言葉から、「火災により焼失した建物を補償してくれる」と思われる方が多いのですが、火災以外の災害も補償されます。また、戸建てやマンション、ビルなどの「建物」だけでなく、家具や什器などの「動産」も補償してくれる優れた保険商品です。

落雷や風水害などもカバーするのが火災保険

【自然災害】

自然災害には「火災」「風水害」「落雷」「ひょう」「雪災」などがあります。

上記のような自然災害により被害を受けた建物や設備、備品などを補償してくれます。



【人為的な被害】

物を所有している限り「破壊」「事故」「盗難」といった人為的な被害も想定されます。

人の手による被害に対しても火災保険で補償されます。



【その他の被害】

自然でもなく人の手によるものでもない被害として「隕石などの飛来物」「車の衝突」「ガス漏れによる爆発」「水漏れ」といったものもあります。いくら気を付けていても防ぎようがない上記のような被害についても、火災保険により補償されます。



※インターネット調べ

一例となります。是非、ご自身の所有物件の保証内容を確認をしてください。



さまざまなリスクを補償してくれる火災保険ですが、定期的な契約内容の見直しが大切です。

コロナ禍で増加する『クレーム対応』 に対するオーナー様の取り組み方

コロナ環境でのストレスや、居住時間が長くなり、入居者さんからのクレーム(要望)が全国的に急増しています。様々なトラブルに発展する場合がありますが、オーナー様のあるべき取り組み方について整理します。



賃貸経営においては、あらゆる場面でクレームが発生します。クレームとは苦情という意味ですが、場合によっては損害賠償などに持ち込まれるケースもあります。実際には、利害関係の対立というより、ほんのズレ違いといったミスが多いのも事実のようです。

オーナー様は、賃貸仲介会社や管理会社と委任契約をされて対応する場合がありますが、基本的に、賃貸借契約では、入居者さんとオーナー様が直接契約していると思います。

契約書による取り決めと、その履行、金銭の授受、生活上のルールを取り扱いを巡って、クレームが起きています。勘違い等が生じて、判断間違いがクレームに発展、時として感情的にこじれて複雑になってしまうケースもあります。

賃貸管理会社に委任をして、すべてのクレーム対応を進めている場合は、基本的には対応は任せて結論だけ決めればよいですが、直接入居者の管理をしている場合は、まずクレームが起こってしまったら、できるだけ早く事情を確認し、また必要ならば謝罪する場面もあるかと思います。ただし、中には、一筋縄ではいかないところがあるでしょう。

我々も賃貸管理会社の立場で、多くの現場にてクレーム対応を行ってきましたが、業法違反になってしまうほどの内容は、めったにありません。例えば入居者から行政に持ち込まれるクレームは、間に入る不動産会社、またはオーナー様の判断ミスや知識不足といったミスが多いと感じています。めったにないとは言え、複雑な内容にて、判断に迷った場合は、弁護士さんなど法的判断できる方々にも相談するべきかと思います。

【過去トラブルになった例】

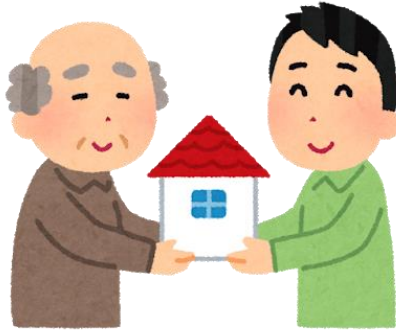
- 入居契約を終え、鍵を受け取り、いざ引っ越したがなぜか鍵が開かない
(別の部屋の鍵渡し)
- 募集広告にエアコン付と表示されていたが、実際エアコンが付いていない(取付発注ミス)
- 部屋によく蟻が出る。建物の構造上だから駆除をしてほしいと要望。調査すると原因は、入居中の食料品のこぼれかすのようで、結果建物には問題なく、掃除、片づけをすることで解決できた。

確認をしていれば起こらなかったこともあれば、入居者の主張が間違っている場合もあります。まずは事実確認が重要であり、トラブルに発展させないためにも、やはり早めの対応、そして原因追求と、素早い事情の説明が第一のように感じます。

ご自分ですべての入居者管理をされているオーナー様で、何かしらのトラブルになっているケースがある場合は、ぜひご相談ください。また賃貸管理会社に任せているオーナー様は、おおよそ賃貸管理会社でクレーム対応は行うと思いますが、最終判断は所有者としてのオーナー様にゆだねるケースがあります。所有者責任も生じてきますので、常にご自分の物件の状態、また入居者さんの動向については、意識をして、賃貸管理会社と連携して解決するという姿勢は重要かと思います。

ソリューションコーナー

家族承継 “賃貸経営”を引き継ぐ3つの秘訣



コロナウイルスが賃貸経営に及ぼす影響は限定的になってきましたが、まだ先が見えない状況は続いています。将来の賃貸経営の見通しはオーナー様によって違うでしょうが、先を見通すことで経営も安定し、より良い賃貸経営になることは言うまでもありません。それは、これから経営を引き継ぐかもしれないご家族も一緒です。いざ、引き継ごう、というときに必要な判断材料がなければ、感覚で経営をしなければいけなくなってしまいます。

賃貸経営を引き継ぐポイント

もう何年も、賃貸経営をしている、というオーナー様にとって、賃貸経営の感覚は、体に染みついています。今まで良い面もあれば悪い面も経験していることでしょう。だからこそ、「これはやったほうが良い」、「これはやらないほうが良い」、と今までの技術を伝えたいことも多くなるかと思えます。そういったいろいろな対策を伝えることも大事ですが、その前に共有しておきたいのは「賃貸経営を将来的にどうするのか」、ということです。良い、悪い、引き継ぎたい、引き継ぎたくない、の話をする前に、まず、下記の3つのポイントを共有できているか、確認しましょう。

その他の法改正のポイント

より良い次世代への、資産引き継ぎの第一歩となるポイントを3つあげました。賃貸経営は立地や築年数、土地・建物の価値等によっても大きく変わります。これからの経営がどうなっていく可能性があるか、ということをご家族で共有することが第一歩です。

①いくらで売れるのか？

・もし、今売却すると、どれくらいの価値があるのか？

②いくら残るのか？

・賃料収入から、借入・所得税を差し引く前の状態で、手元にいくらお金が残るのか？
※借入、所得税を差し引いて赤字の場合、あと何年赤字の状態が続くのか？

③将来何ができるのか？

・あと何年貸せそうか？将来、建て替え等をした際に同じように賃貸で貸せるのか？
土地として売却できるのか？…など

①いくらで売れるのか？

②いくら残るのか？

③将来何ができるのか？

実は事業引き継ぎの相談の多くは、『子供が引き継ぎたくないと言っている』『最近賃貸経営に興味を持ってきたが、うちの子にできるか心配』などのケースが多くなっています。まずはご家族と、3つのポイントを確認していただき、共有できているか、確認をしてみてください。ご家族での経営の見通しが見えてくるはずです。

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。

人生100年時代

長生き準備

老後生活

アパート経営



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！

担当:坂本 力也

【サロンの最新情報】

伊東市の皆様こんにちは🍁

Sakura Rapport Beaute伊豆伊東店です♪

長引くマスク生活、夏の紫外線・暑さ、エアコンによる冷え・乾燥…
過酷な夏を過ごして、お肌はダメージを受けているはずですよ！



9～11月限定
ブライトケア* & 保湿ケア
お肌の月
秋のスペシャル
トリートメントマスク

うるおい
ツヤ肌

長引くマスク生活、夏の紫外線・暑さ、エアコンによる冷え・乾燥…
過酷な夏を過ごして、お肌はダメージを受けていませんか？
夏のダメージケアとこれからのお肌のために、ブライトケア* & 美肌成分配合のスペシャルマスクで、
しっとりツヤ肌に整え、やさしい香りでリフレッシュしましょう。

BC MOIST MASK BC モイストマスク

夏のダメージを受けたお肌をしっかりブライトケア* & 保湿ケア！
2種類のオリジナルノカプセルを配合し、お肌に豊かなうるおいを与えます。

しっとりうるおったツヤ肌に導く配合成分

2種類のオリジナルノカプセル	その他の配合成分
Capasle 1 - 酒粕エキス (保湿成分) - ゴボウ根エキス (保湿成分) - ウメ棘子エキス (ハリ成分) - モモ葉エキス (ハリ成分) - フコイダンエキス (保湿成分)	Capasle 2 - コメヌカエキス (ツヤ成分) - リンゴ葉汁 (保湿成分) - フコイダンエキス (保湿成分)
	美肌整肌成分 - アルテア根エキス - アルニカ花エキス - フスボダイジュ花エキス - オキナクサ花エキス - ローゼルエキス
	エモリエント成分 - ホホバ種子油 - マカダミア種子油

なめらかに
みずみずしい
ジュレマスク♪

やさしい香り(パルマローザ油)の
うるおいヴェールに包まれて
素敵なリラクゼーションタイムを
お過ごしください。

取組店

※ お肌にツヤを与えるお手入れのこと ※ 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。 ※ 写真・イラストはすべてイメージです。

そこで、今回届いた季節のトリートメントマスクは9月から11月までの、期間限定でお使いいただける”BCモイストマスク”ですよ🍁

夏のダメージケアとこれからのお肌のために、ブライトケア&美肌成分が配合のスペシャルマスクとなっています🍁

秋は『1年で1番肌荒れする季節』と言われており、夏のダメージが遅れてやってきます🍁

放っておくと冬以降も悪影響が持続し、一気に肌の老化やトラブルを進行させてしまう事も…。

そんな肌トラブルを抱える前に、このモイストマスクでしっとりツヤ肌に整えていきましょう🍁

本来は入会されたお客様にご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”、こちらのマスクをご体験いただけます🍁

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)



お電話:0557-52-3083

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！！

現在、収益物件購入希望のオーナー様の為に、収益物件をお持ちの
オーナー様へ査定、売却、追加購入のお話を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てください。



収益物件を売りたいオーナー様、買替をしたいオーナー様のご
連絡お待ちしております。



📞ご相談はこちらまで📞

0557-35-9157

株式会社さくらパートナーズ伊東本社

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