

◆2021年12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

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

謙虚さの上の確信

～謙虚な心持ちの上に生まれる確信があればだいたいのは成功に導ける～

「今日出来ることを精一杯やっただろうか?」と、毎日、自問自答を繰り返します。
「もっとなすべきことは無かったか…」と考えられることが謙虚であると考えます。
「確信」というのは謙虚な心の上に成り立つのであって、傲慢な心の上には
「慢心」が成り立つのだと思います。
一日一日積み重ねられた「確信」はいつか「自信」になり「信念」に変わるの
ではないでしょうか。

客観的に自分の精一杯を正しく評価する心がけを忘れてはなりません。
人間の可能性は無限大ですが、これで完璧ということはありえないのです。
例え、今日が完璧ではなくとも、明日になればまた一歩進むことが出来ます。
それまでの自分の誠実な行動と努力による成果を土台に「確信」を持って
常にチャレンジしていきましょう。

さくらパートナーズスタッフ一同、日々、謙虚な心持ちでオーナー様、
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。



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

家賃滞納の消滅時効は何年かご存じですか？

現行民法では家賃・地代の消滅時効は「5年」です。

※「2020年4月1日民法改正」により

- 1、債権者が権利行使することができると知ってから5年間行使しないとき
- 2、権利を行使することができるときから10年間行使しないとき



消滅時効完成～滞納家賃請求できなくなります！

でも、安心してください！

MUTEKI加入の入居者様は保証会社に入っています。
入居者様が滞納しても、保証会社が立替をします。
消滅時効にかかる事はありません。

入居者が
家賃を払って
くれない…



さくらパートナーズでは相続やお持ちの資産に関し不安
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
TEL：0557-35-9157
担当：柏木 正之・齋藤 智子

スタッフ紹介

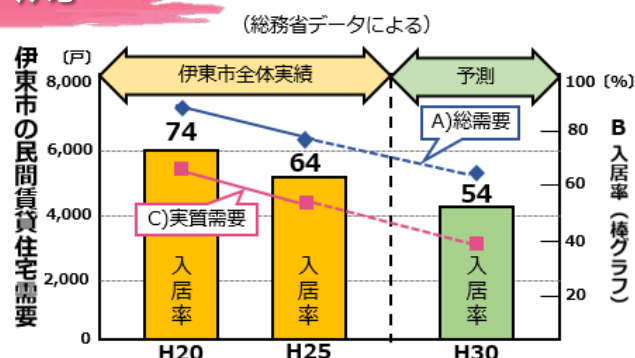


SAKURA Partners
株式会社さくらパートナーズ

氏名	柏木 正之
出身地	伊東市
部署	不動産部
入社年月	2016年7月
職歴	ハウスメーカー
趣味	料理番組を観て料理を作ること
好きな食べ物	鶏のから揚げ
好きな言葉	「考動」 物事の本質が何か常に考えて行動するよう心がけています。
コメント	前職の知識を活かし、オーナー様のご期待に応えられるよう共に歩んでいければと思います。

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

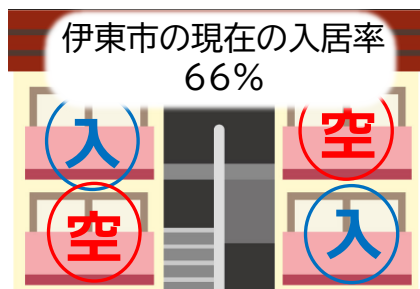


家賃5万円/月×4戸

	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。

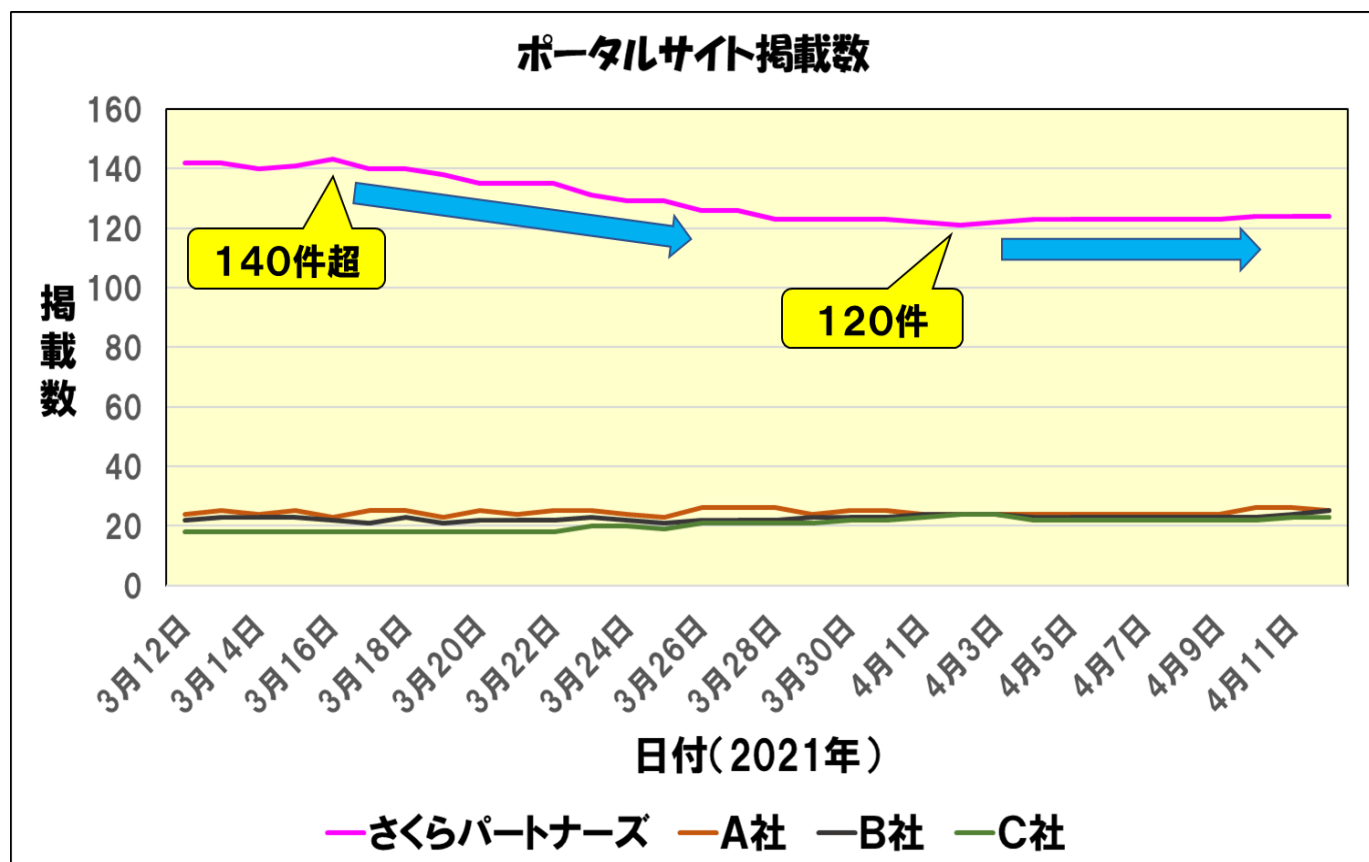
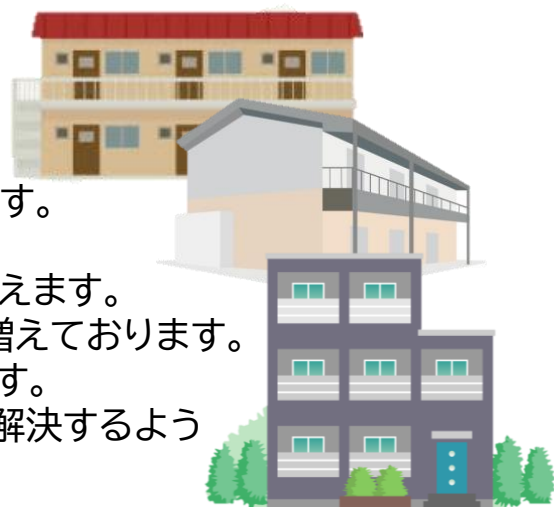
弊社は約15日間で掲載数が20件減少しております。

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！

「株式会社さくらパートナーズが伊東市の街並みを変える！」
を目標に外壁提案をさせていただいています。

管理をらせていただいているオーナー様の外壁デザインPartⅢ

Before After



外壁塗装のメリット

1. 見た目の印象がよくなり入居率がアップすることが挙げられます。物件探しの際、最初に印象に残るのが、外観です。外観がきれいであれば、「その物件について知りたい」という気持ちになるでしょう。
2. 外観が清潔な建物は住まいの方にもご近隣の方にも安心感と好感を与えます。
3. 「耐久性を高めること」です。アパートを保護してくれる塗装を定期的に塗り替えることで、建物が外部から受ける影響を減らすことができます。アパートの寿命を延ばすことは、オーナー様にとって非常に重要な役割といえるでしょう。
4. 税金面でもお得です！外壁塗装などで建物を原状回復させる出費は必要経費とし計上できます。

コロナ禍での「在宅時間増加」により 入居者賃貸ニーズが変わった！

昨年より長引くコロナ禍により、在宅ワーク・在宅学習が一般化してきています。賃貸住宅の入居者さんも、感染防止のため、外出を控えて在宅時間が増えています。その事で日々過ごす部屋に対しての不満や不便さも増し、新たなニーズも出てきています。今回は、そのあたりの時流変化について解説します。

【コロナ禍にて賃貸住宅での不満・不便なこと】

賃貸住宅に住む入居者さんの悩みや不満については各種アンケートなどが出ていますが、いくつかのアンケートから集約すると、不満・不便な事は、大きく以下3点になります。

- ①部屋が狭い → 収納スペースが狭い、家具がおけない、ゆったりできない
- ②古さや汚れが目立っている → 壁・床など部屋自体、設備などが古く汚れている
- ③間取り・仕様が使いにくい → ダイニングキッチン、ユニットバスなどが暮らしにくい

上記については、今回のコロナ禍において発生した不満というよりも、もともと感じていた不満や不便さが、在宅時間の増加によって、より一層顕在化され、意識するようになってきたと思われます。

さらに間取りや仕様については、昼間など在宅時間が長くなることで、コロナ前は気にしなかったが、いよいよ不満として顕在化したケースもあります。特に間取りについては、单身以外の入居者さんで、例えば仕事をする部屋がない、おちついて勉強するスペースがない、そのことでリビングやダイニングで仕事や勉強をする、その結果、家族の居場所に困るなどという声もよく上がっています。

また、当然どの世帯も在宅時間の増加により、音に関してもトラブルになってきています。近隣道路の騒音や、周辺地域での活動音など出てきています。また外部からの音だけでなく、テレビ音や家事の作業音など、同じ物件内の音も、気になってきています。

【コロナ禍に合わせた賃貸物件・部屋づくり】

上記のことで、引っ越しを考える入居者さんも増加傾向で、今の入居者さんの長期入居のためにも、また新しい入居者さんを確保するためにも、出来る部屋づくりをしていきたいものです。以下は最近の事例をお届けします。



- ①有害物質の持ち込み対策→部屋外の収納スペース、コロナ専用の抗菌消毒など
- ②家事のストレス軽減→24時間ゴミBOX、食洗器取付など
- ③ステイホームの楽しさを増やす工夫→庭やベランダなどの有効活用ができるスペースづくり
- ④在宅勤務、学習ができる工夫→収納可能な折り畳み机の設置、机・椅子置ける空間づくり
- ⑤物件の清潔さ→屋根・外壁の高圧洗浄、表層リフォーム(クロス、床など貼替)、設備交換

コロナ禍の状態から、いつ明けるかわからない、また明けても元に戻らず、新たな生活習慣が身についている中で、長期入居対策や、空室対策として、改めて取り組まれていく事をおススメします。上記のことで、ご相談ありましたら、ぜひお声がけください。物件の性質や、地域性などから、より良いアドバイスをさせて頂きたいと思います。

ソリューションコーナー

今が、“売り時!?” アパートマンション、高値売却のポイント



2021年7月1日、相続税や贈与税の算定基準となる2021年の路線価が発表になりました。全国的には0.5%下落し、6年ぶりに前期比マイナスとなりました。

【参考:国税庁HP】

<https://www.rosenka.nta.go.jp>

一方で、コロナ禍での全国的な賃貸物件の売買市場は活況を取り戻しつつあります。オーナー様にとっても一つの選択肢として当たり前になってきた、売却市場をひも解きます。

高値で売却するには? 知っておくべき売値の考え方

多くのオーナー様にとって、自分の所有する物件がいくらで売れるのか、というのはあまり身近な話題ではないと思います。多くの場合、何度も売り買いするようなケースは少なく、よっぽどのことがなければ物件価格を査定する、ということも少ないでしょう。そもそも、取引の基本ですが、売りたい方と買いたい方、双方の折り合いがついて、初めて価格が決まります。ですので、いくらで売れるかは、結局のところ、最終的に買い手がつくまでわからない、というのが売却の難しいところです。一般的には、地域でのある程度の相場の利回り(購入者にとって、どれくらいの収入があるか?)はありますが、実際は物件の状態などによっても大きく変わります。結局のところ、最終的に、『あなたの物件をその値段で買いたいと思う方に出会えるか』というところがポイントになってきます。

高値売却も可能! 上手な売り方を考える

売れる価格

①買いたい価格
相場、お得、
相続税対策

②買える価格
ローンが通る
現預金残高など

収益物件については、購入者の立場に立つと大事なポイントは大きく2つです。『①買いたい価格かどうか?』、『②買える価格かどうか?』。買いたい価格とは、相場に合っていたり、お得だったり、というところはもちろん多くの購入者に歓迎されるポイントですが、場合によっては相続対策で、ある程度の価格で買いたい、物件を

買い替えるため、買換え前の物件よりも条件が良ければいい、といった、ケースもあります。買える価格、というのは多くの場合、ローンが通りやすい価格かどうか、ということになります。顧客は限られますが、購入時に現金の比率が高かったり、そもそも属性が良い方の場合、ここはあまり関係がない、ということになります。

こういったことから、高く売却しようとする場合、対策は、大きく2つになります。『①相場、お得に見えるよう、日々の経営の中で高い賃料で貸せる対策をしておく』『②売却期間に余裕をもって、自分の物件を高く買ってくれる顧客を探す』ことです。②については、早期で売却したい場合はなかなか難しいですが、余裕をもって取り組める場合、賃料収入を得ながら、希望の利益・価格で売却することができ、リスクもほとんどない、ということになります。なんにしろ、高値売却に越したことはありません。普段から、ご自身の物件価値が高くなるよう、対策を打っていきたいものです。

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

【エリートセミナーを開催しました】

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

私達は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レッスンにあたる”エリートセミナー”を開催いたしました👩🏻



今回講師として緒方奈美社長をお招きし、女性の生き方・考え方、仕事の選び方を学ぶレッスンをしていただいております📖

緒方社長は様々な事業の代表取締役を兼務されており、エステ業界の支援、人材育成、コーディネートなどを手掛け、約1000名の女性社員らの教育・研修のほか、エステ業界を目指す女性たちを日々指導しておられます。

日本だけでなく海外でも活躍をされており、全国に熱烈なファンを多数お持ちになる方です👏

そんな緒方社長が今回お忙しい中、お時間を作ってください、セミナーを開催させていただきました🙏

今回のセミナーに参加されたお客様からは、
・チャンスは逃さず、掴んでいきたい👊
・自分は何をしたいのかを明確にして、自己表現力を高めていきたい👊
と、たくさんの前向きなお声をいただきました♪
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👏



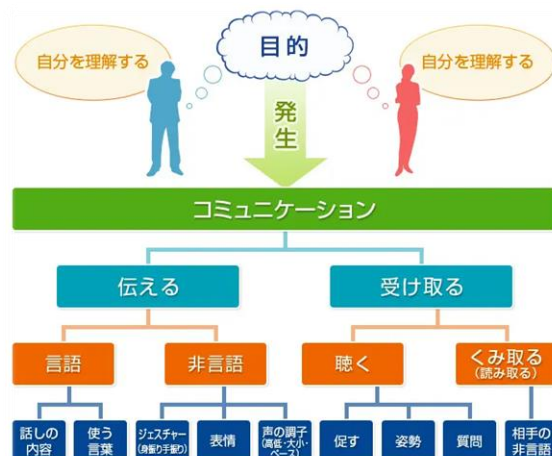
また現在サロンでは、無料体験実施中です。

- ・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

を受けていただける、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

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

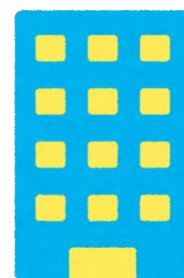
**収益・投資物件を購入希望のオーナー様が多数
いらっしゃいます！！**

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ください。

売りたいオーナー様と
買いたいオーナー様との
架け橋になります。
是非、オーナー様のお話
を聞かせてください！

伊東本社 岡和田が
随时お電話しております。
様々なご相談を
承っております。

是非オーナー様の
お話をお聞かせください。



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

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

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