

◆2022年6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
Bakery Road Blossom
- 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 コンサルタント事業
- P8 ソリューションコーナー
- P9 業界ニュース
- P10 夢を諦めない・・・
- P11 Sakura Rapport Beaute



静岡県知事(5)第11455号



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～

代表挨拶

自己認識と対比認識

～自己認識も対比認識もできていなければ、会社のためになるはずがない～

企業の実力というものがどんなものであるか、競争力はどの程度であるかということ
を総合して、判定を誤ってはならないことが、経営者の仕事です。

社員が総合的な判定をすることは、各々が担当の部門の実績、実力が
どのようなものであるかということを経えず認識して、それを一段
高めるにはどうしたらいいかということについて考えること、つまり
実力を持っているのかどうかということを考えるのです。

認識をしていないと質の悪い商品を作っていたり、サービスが悪かった
等のことが起こってしまうこともあります。このような事では信用を失って
しまいます。

自分の技術やサービスを認識できているかどうか、そして、他との
対比認識も必要です。自分の実力と競争相手の実力を把握し、その中で
何をするのがベストか、何をやってはいけないかを考えましょう。

さくらパートナーズスタッフ一同、日々、自己認識を繰り返し、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

Bakery Road Blossom

雨が続くお天気ですがいかがお過ごしでしょうか？

梅雨の時期はパンがカビやすくなるので要注意！

無添加だったら尚更・・・

でも大丈夫！食べきれずに余ってしまったパンは

冷凍保存しておけば通常より長持ちします。

食べたいときに自然解凍して、レンジで20秒～30秒

温めその後トースターで通常通りに焼きますと

美味しく頂けます♪



Bakery Road
Blossom



クロワッサンフェア

♡今月のおすすめは当店人気
クロワッサンになります。
6/10(金)～12(日)に
クロワッサンフェアを開催致します！
何とカレーパンに引き続き
クロワッサンシリーズが半額！！
お店に急ごう♪

営業時間 11:00 ～ 15:00 定休日 月曜日・木曜日・第一水曜日

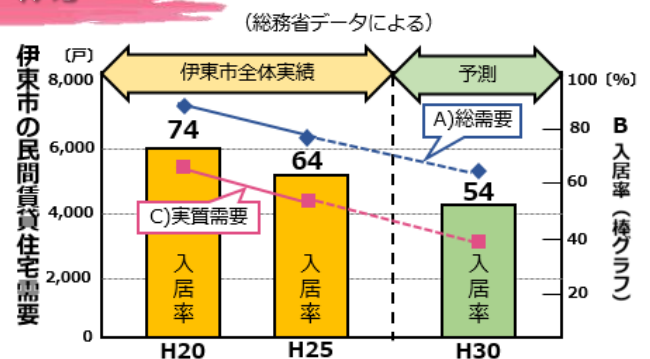
スタッフ紹介



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

+

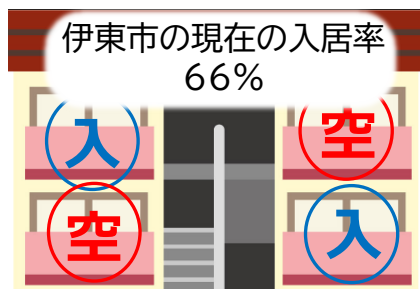


家賃5万円/月×4戸

	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。

2022年2月上旬から5月中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。

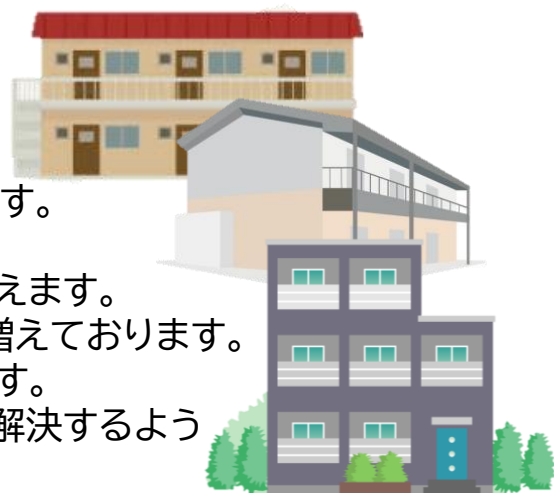
弊社は約15日間で掲載数が21件減少しております。

これは21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。

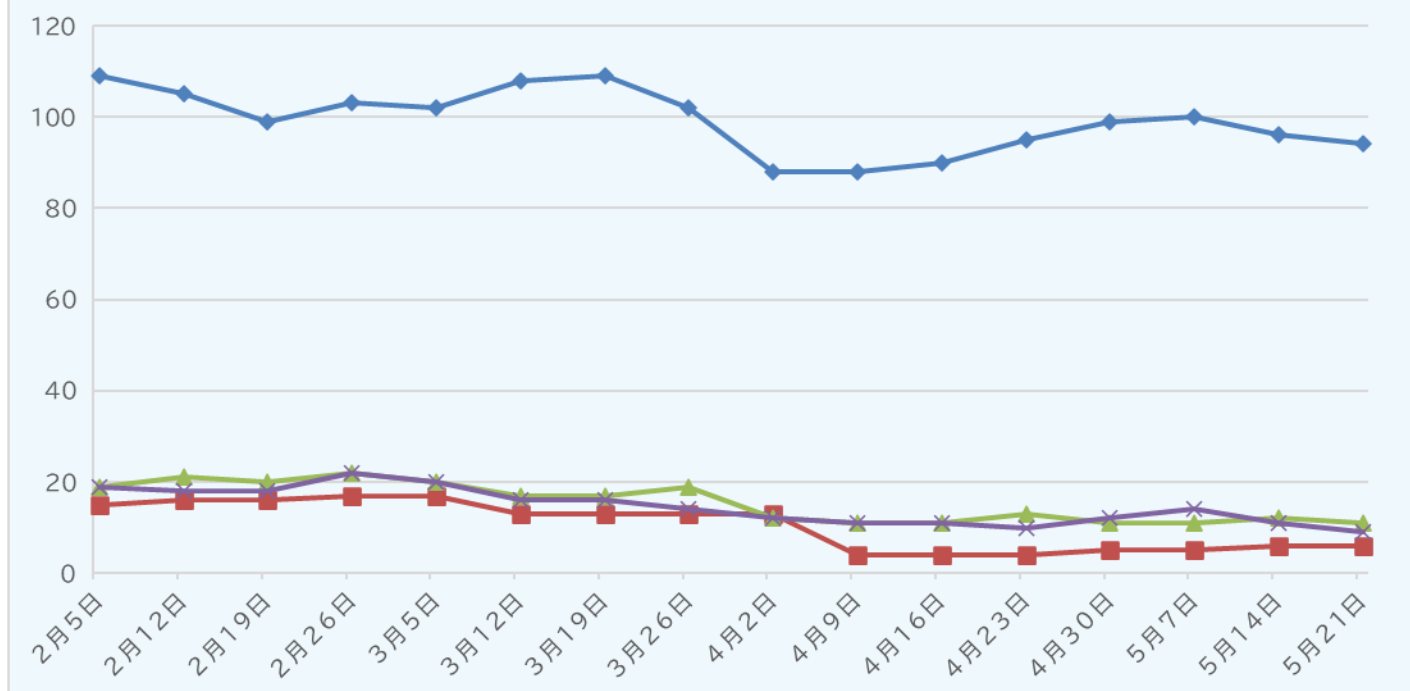
退去件数より契約件数が上回っていることが分かります。

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

— さくら — A社 — B社 — C社



アパートの色が街並みを変える！

公示地価2年ぶりの上昇 低金利・住宅支援施策の影響か

2022年3月22日、国土交通省より「公示地価」が公表されました。
2022年の公示地価は、住宅地や商業地を合わせた全用途の全国平均で前年比0.6%上昇と、2年ぶりプラスに転じました。

三大都市圏では全用途平均・住宅地はいずれも2年ぶりに上昇に転じ、商業地は東京圏、名古屋圏は上昇、大阪圏は横ばいで推移しました。

一方、地方圏(その他)では、全用途平均・住宅地・商業地のいずれも下落が継続していますが、下落率の幅は縮小しています。

<直近3か年における公示地価の動向>

出典：国交省令和4年地価公示の概要より

	全用途平均			住 宅 地			商 業 地		
	令 和 2 年	令 和 3 年	令 和 4 年	令 和 2 年	令 和 3 年	令 和 4 年	令 和 2 年	令 和 3 年	令 和 4 年
	変動率	変動率	変動率	変動率	変動率	変動率	変動率	変動率	変動率
東京圏	2.3	△ 0.5	0.8	1.4	△ 0.5	0.6	5.2	△ 1.0	0.7
大阪圏	1.8	△ 0.7	0.2	0.4	△ 0.5	0.1	6.9	△ 1.8	0.0
名古屋圏	1.9	△ 0.5	1.2	1.1	△ 1.0	1.0	4.1	△ 1.7	1.7
三大都市圏平均	2.1	△ 0.7	0.7	1.1	△ 0.6	0.5	5.4	△ 1.3	0.7
地方圏 (地方四市)	7.4	2.9	5.8	5.9	2.7	5.8	11.3	3.1	5.7
地方圏 (その他)	0.1	△ 0.6	△ 0.1	0.0	△ 0.6	△ 0.1	0.3	△ 0.9	△ 0.5
地方圏平均	0.8	△ 0.3	0.5	0.5	△ 0.3	0.5	1.5	△ 0.5	0.2
全国平均	1.4	△ 0.5	0.6	0.8	△ 0.4	0.5	3.1	△ 0.8	0.4

※三大都市圏とは、東京圏、大阪圏、名古屋圏をいう。

※地方圏とは、三大都市圏を除く地域をいう。

※地方圏(地方四市)とは、北海道札幌市、宮城県仙台市、広島県広島市、福岡県福岡市をいう。

※地方圏(その他)とは、地方圏の地方四市を除いた市町村の区域をいう。

新型コロナウイルス感染症の影響が徐々に緩和される中、低金利環境の継続、住宅取得支援施策等の下支えから、住宅需要が拡大し、地価の上昇に繋がったと見られます。

一方、住宅地・商業地どちらも全体としては回復基調ですが、一部の商業地(国内外の来訪客が回復していない地域や飲食店舗等が集積する地域)では、下落が継続している地域が存在します。コロナ禍で飲食店の休業・閉業が相次いだこと、テレワーク普及などによってオフィスの空室率が上がったことなどが要因として考えられます。

住宅需要としては、都心マンションの高騰から周辺郊外都市の需要が高まっており、地方中核都市でも地価の上昇が見られ、コロナ禍における住み替え需要の波及が見られます。

徐々にコロナの影響も薄れ、経済低迷からの回復が期待されます。本記事がオーナーの皆様における今後の戦略を積極的に考えるきっかけとなりますと幸いです。

コンサルタント事業

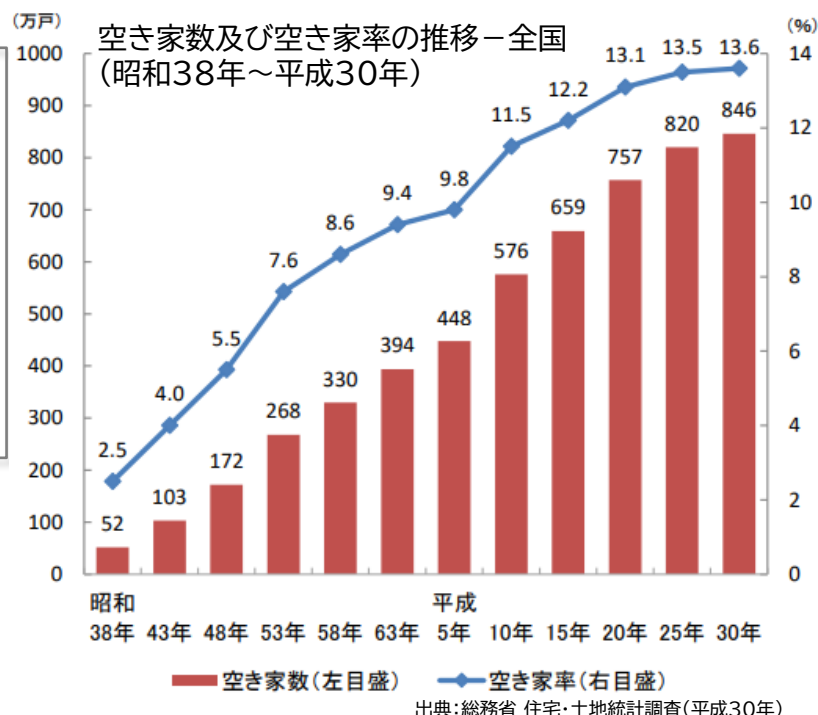
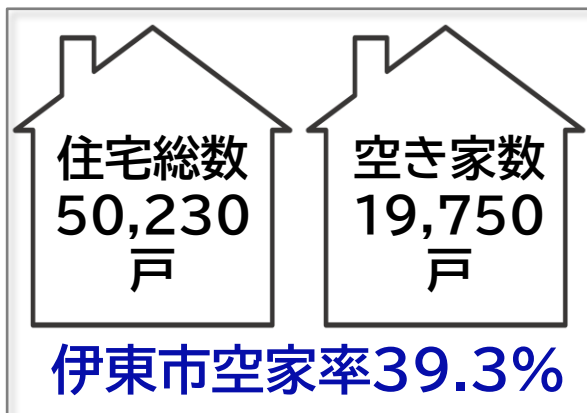
お持ちのは大切な
資産です！

空き家を活用しませんか？

さくらパートナーズは空き家を
減らし、活用していく取り組みとして

を始めました！

平成30年度調べでは、日本全国の空き家数846万戸、空き家率は昭和48年5.5%だったものが平成5年には9.8%・平成30年には13.6%と社会問題になっています。



管理？

維持？

- ・もし売ったとしたらいくらになるのかな？を調べる無料査定
- ・賃貸として貸し出し家賃収入を得る
- ・当面は所有したいとお考え時にはイエカツ管理

貸す？

売る？

家の将来を考えませんか？

さくらパートナーズSAチームはオーナー様の資産管理・
資産運用をご提案させていただきます。
お気軽にご相談ください。

株式会社さくらパートナーズ
TEL：0557-35-9157
担当： 齋藤 智子

ソリューションコーナー

賃料アップのポイント:入居者の“絶対価値”を考える



賃貸入居シーズンである、所謂繁忙期が終わりました。オーナー様にとっては、契約書が届いたり、入退居に合わせて工事の手配のやり取りに追われたことかと思います。さらに確定申告の時期も重なり、1年の中で最も忙しい時期と言っても過言ではありません。

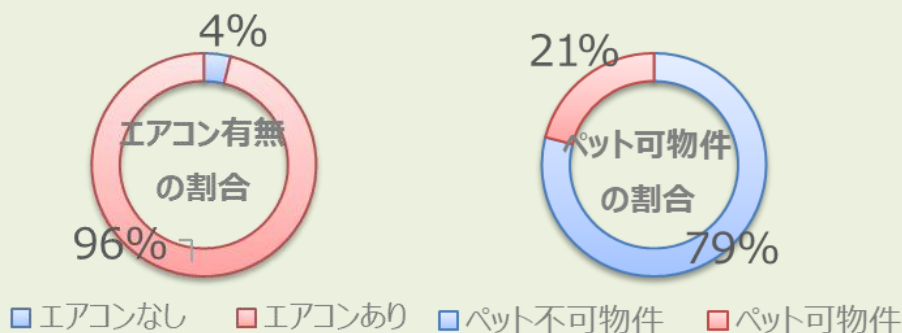
そうはいつても賃貸経営は今後も続きます。繁忙期後のシーズンも良好な経営を続けるため、戦略を練る必要があります。

把握しておきたい、入居者の“絶対価値”！

タイトルで“賃料アップのポイント”、と書かせていただきましたが、まず大事なことは借り手、つまり入居者側の目線を持つことです。入居者が価値を感じれば賃料を上げることも可能ですが、価値を感じなければ借りていただくことも難しい時代です。理解しておきたいのは、例えばエアコンのように、現代の生活にあって当たり前の設備は「ついているかどうか？」ではなく「真っ白かどうか？(新品かどうか)」が価値を高めることになります。逆に「黄ばんでいる(古い)エアコン」は価値が下がる、悪印象になることもある、ということです。かつてエアコンが当たり前ではなかった時代は「ついている」ことが入居者の絶対価値でしたが、多くの設備はこういった「新しいかどうか」が絶対価値に変化してきています。

当たり前じゃない価値の作り方を考える

東京都内の設備割合比較 ※SUUMO掲載物件調べ



こういった、絶対価値の考え方からもわかる通り、いかに入居者から、他にない価値を感じてもらえる物件をつくれるか、ということが賃料のアップにもつながってきます。上のグラフで見ても明確ですが、エアコンはほとんどの物件でついているのに対し、ペット可物件は実に21%とまだまだ対応しているオーナーが少ない状況です。ペット可物件を探している入居者に対しては、十分に訴求力がありますし、まだまだ市場に少ない分、賃料を上げることも比較的簡単にできる、ということになります。

もちろん、ペット可にするためにかかる費用なども考慮する必要がありますが、こういった希少価値がある物件をつくるということは、絶対価値に直結するわかりやすい賃料アップの方法です。当たり前の価値を高めることももちろん大事ですが、あらためて絶対価値を考えることで、より賃貸経営の幅が広がるのではないのでしょうか。



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋 良二 氏

賃貸住宅管理業務法の解釈・運用の 改正ポイントについて

一括借上げなどのサブリース方式におけるマスターリース契約(特定賃貸借契約)については、2020年12月15日より新法(賃貸住宅管理業務法のサブリース部分)が施行されています。今回、その新法に関して、国交省から示されている解釈指針である「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律解釈・運用の考え方」が改正され、今年6月15日よりこの新しい解釈指針が施行されます。

今回は、こちらの改正について、サブリースに関係する主なポイントの2つを確認したいと思います。

【サブリース方式】



《主な変更箇所①～契約内容変更時の事前説明の期間について～》

これまでマスターリース契約締結に先立ち、「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。」というルールがありました。が、契約**変更時**のルールが明らかではありませんでした。

この点、契約内容の変更時には、「説明を受けようとする者(オーナー等)が承諾をした場合に限り、説明から契約締結まで期間をおかないこととしても問題ない」とのルールが加えられました。

＜契約の種別＞

最初のマスターリース契約締結時
契約締結後の変更契約時

＜重説のタイミングについて＞

契約締結までに少なくとも1週間程度を取る
承諾した場合には、期間をおかなくてもよい

《主な変更箇所②～契約内容を変更する際の重要事項説明について～》

マスターリース契約の契約内容を「変更」する際の重要事項の説明について、ルールがより具体的になりました。具体的には、法律の定めた重要事項14項目のうち、契約内容の変更があった部分について書面の交付等を行った上で説明すれば良いことが明確となりました。

ただし、法施行前に締結されたマスターリース契約を変更する場合には、14項目のすべての事項について重説を行う必要があります。

＜契約の種別＞

法改正以後のマスターリース契約
法改正前のマスターリース契約

＜変更時の重説の対象について＞

変更があった点について重説すれば足りる
14項目すべての重説が必要

上記は、書面による場合だけではなく、電磁的方法による場合(電子契約等)も同様です。上記の内容については、今年6月15日から施行が予定されています。

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

【ホーム美容器のご紹介】

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

皆様は『ホームエステ』ってご存知ですか？
ホームエステとは、お家で美容器を使って、
サロンケアと同等のトリートメントを
行うことを言います。

自然環境の変化、生活環境の変化、仕事によるストレス等、現代は様々な肌トラブルの原因があります

ご自宅で過ごす時間が多い今だからこそ、
ホームエステをされる女性が
増えてきています

ホームエステが選ばれる理由として、
・好きな時間に自分のタイミングでできる！
・サロンエステの効果を維持できる！
・サロンに近いお手入れ内容が自宅でできる！
・仕事を辞めても、子育てをしてもできる！
など… ホームエステは、現代の女性を
とりまく環境・ライフスタイルにぴったり

そんなお家で使っていただける美容器の
キャンペーンを5月1日～9月30日まで開催中

～無料体験実施中～

現在サロンでは、
・スキ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 等
お得な体験を受けていただけます

体験をご希望の方は☎0557-52-3083まで
ご連絡ください♪
(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)

Campaign
美容器キャンペーン
～お肌の露出が増えるこの季節、美肌を手に入れて思いっきり夏を楽しみましょう～

5/1～9/30まで

エステティン MESO 500
D-SONIC と MESO で
本格的なホームエステ美容器
洗顔では落とせない、お肌に蓄積された汚れや
古い角質を取り除き、必要な有効成分をお肌に届けます。

エステティン Photo Flash
1台3役の
光トリートメントを実現
ムダ毛のないつるつるすべすべ肌。
シミやくすみ、シワやたるみのない、ハリのある健康的なお肌。
そんな、誰もが目指す美しい素肌を追求するすべての女性に。

エステティン IF
Facial
気になる毛穴のディープクレンジングと
引き締めケア

エステティン SE
Facial
W Sonicと光エネルギーの本格
トリートメント機能で、
美しいフェイスラインへ導く

エステティン B-2000
Body
BODY Sonicとトリプル光エネルギーが
搭載された、本格ボディ用美容器

キャンペーン期間中、エステティン MESO 500 or エステティン Photo Flash と
ハンディタイプ美容器 エステティン IF or エステティン SE or エステティン B-2000 をセットで
エステティン MESO 500 or エステティン Photo Flash
のみの金額でご購入できます!!

期間：5月1日～9月30日まで ハンディ美容器 キャンペーン

お家にいながらサロンと同等のお手入れを

Facial
エステティン IF
をご購入の方には
プレゼント
イオンフォーカス
クリアローション &
イオンセラム
エステティン IF
毛穴の汚れをすっきり取り
除き、うるおいを引きました
「敏感肌」へ導きます。

Facial
エステティン SE
をご購入の方には
プレゼント
ミスエステ
ソニックジェル
エステティン SE
W Sonicと光エネルギーの本格
トリートメント機能で、めぐりを
ケアし、美しいフェイスラインの
お肌へ導きます。

Body
エステティン
B-2000
をご購入の方には
プレゼント
ミスエステ
ソニックジェル
エステティン B-2000
BODY Sonicと、目的別に使い
分けられるトリプル光エネルギーを
搭載。体の美しさを保つ
ボディラインのお肌へ導きます。

Facial & Body
美-MODEL 80 と
ET ヘアスリープ EX を
セットでご購入の方には
美-MODEL 80 のみの金額
でご購入いただけます
美-MODEL 80
ムダ毛ケアに悩む女性をサポート。
定期的に上手な手入れを続けることで、
手荒れにムダ毛ケアが、お肌の
状態が良くなります。

◆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。

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