

◆2023年1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
さくらパートナーズ定期巡回プラン
- 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 相続相談コーナー
- 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

即断即行

～一日の遅れが一年の遅れを生む場合もある。即断即行できる見識と機敏な実行力がほしい～
一日の遅れが一年の遅れを生むというような場合もあります。

慎重に時間をかけて事を運ぶことが必要な場合もありますが、大事の際、即断即行できる見識と機敏な実行力は指導者には必要な要素です。

指導者やリーダーの仕事は、決断することです。

決断の早いリーダーは、人に仕事を任せることが上手です。人に任せただのなら、責任を取ると肚を括っているからなのでしょう。

完璧を目指そうとしたら、決断はどんどん遅くなります。検討に検討を重ね、結局は勝機を逸してしまうのです。そして、結局、決断しないため、時間切れとなり、まわりの言うとおりにせざるを得なくなります。それは決断もせず、行動しないということは、まわりに流される、ということになってしまいます。

立場はそれぞれで、仕事ができるか、できないか、というのはその人の行動のスピードでわかるころではないかと私は考えます。

さくらパートナーズスタッフ一同、日々即断即行でオーナー様、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

さくらパートナーズ定期巡回プラン

定期巡回プランとは??

物件の美化を通して、資産価値の維持向上に努めオーナー様の賃貸経営をサポートする弊社独自の清掃サービスです。

実施させて頂いている事

- ・簡易除草作業（除草剤散布含む）など
- ・ゴミ拾い、掃き掃除、手すりの拭き掃除、蜘蛛の巣除去
- ・入居者様のご要望の聞き出し（不定期）簡易安否確認、治安確認など
- ・物件の報告書作成時に様々なご提案など

定期巡回プランの具体的な流れ

お申し込み(お電話にて承ります。)

物件情報や課題などをヒアリング



サービス実施

報告書提出



(株)さくらパートナーズ湯川支店

TEL: 0557-35-9311
FAX: 0557-35-9168

住所: 〒414-0002
静岡県伊東市湯川4丁目10-8
担当: 村串 美穂



報告書について

- 共用部の清掃状況
- 建物の点検内容
- 敷地内の植栽状況

◎ 現在の物件の情報を分かり易くご報告 ◎

スタッフ紹介

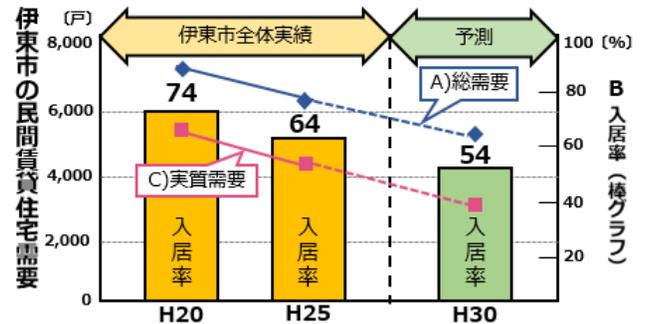


氏名	坂本 隆輔(さかもと りゅうすけ)
出身地	静岡県 伊東市
部署	不動産売買
入社年月	2014年2月(7年目)
職歴	伊東高校 → 専修大学 → さくらパートナーズ
趣味	料理・海外サッカー事情調査
好きな食べ物	和食全般
好きな言葉	速度を上げるばかりが人生ではない。
コメント	相手の気づいていない問題点を見つけられるように日々努力しています。

伊東の賃貸住宅需要予測

(総務省データによる)

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

決断の時!!



買増し

+

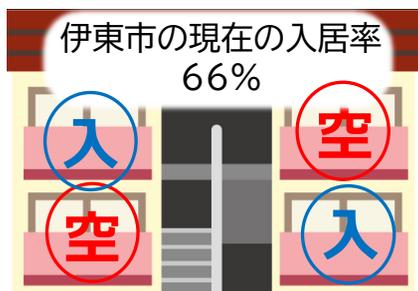


家賃5万円/月×4戸

		平成30年
入居部屋数 (入居率%)		5戸 (50%)
オーナー様 収	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。

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。

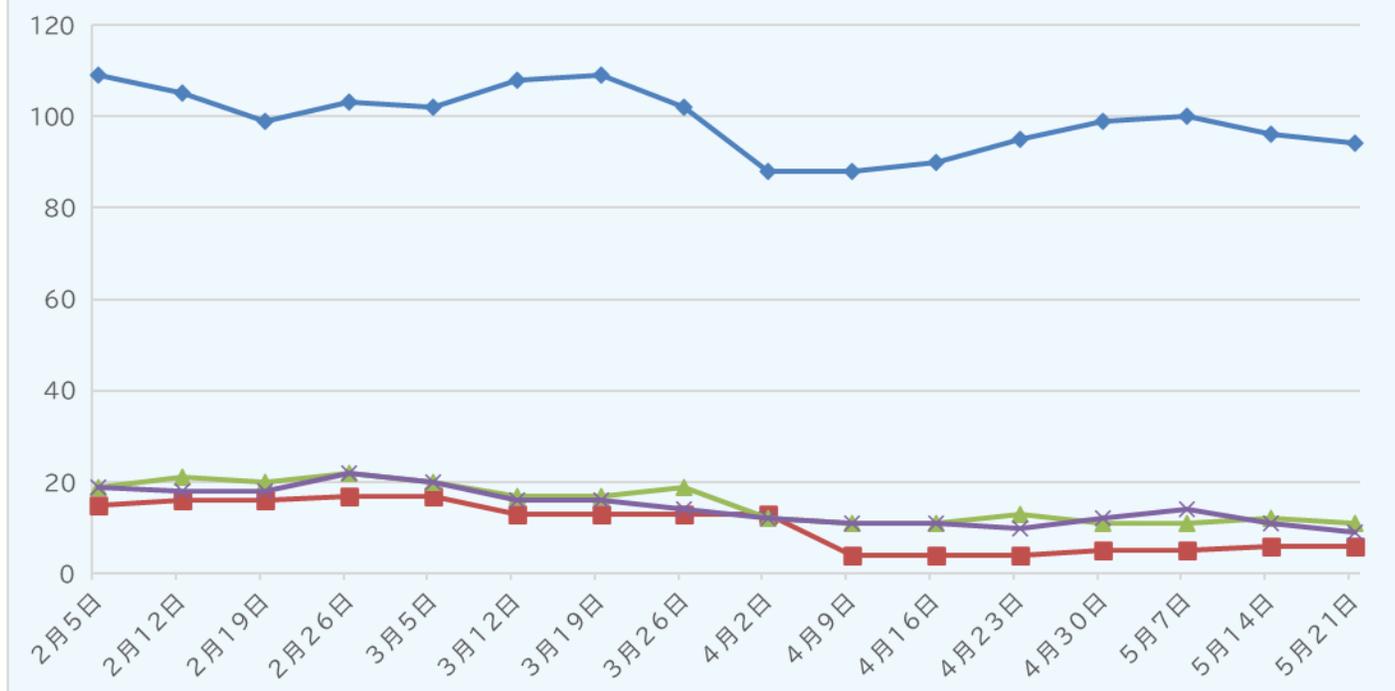
退去件数より契約件数が上回っていることが分かります。

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

「2022年人気の設備」ランキング発表！

全国賃貸住宅新聞にて、毎年恒例の「この設備がなければ決まらない」、「この設備があれば周辺相場より家賃が高くても決まる」のランキングが、単身物件、ファミリー物件別にて発表されました。今後の空室対策や物件づくりに活かして頂きたいと思います。

【この設備がなければ決まらないランキング】

単身物件では、2年連続で室内洗濯機置き場、テレビモニター付きインターフォン、そしてインターネット無料がベスト3です。

ファミリー物件では、追いつき機能が前回4位から1位に躍り出て、室内洗濯機置き場、独立洗面台と続きます。

宅配ボックスは単身者向けで8位、ファミリー向けで前回の11位から10位にランクイン。在宅時も対面受取を避ける声もあり、生活様式の変化が設備の要望に大きく影響してきています。

《単身者向け物件》 この設備がなければ決まらない			《ファミリー向け物件》 この設備がなければ決まらない		
順位	変動	設備	順位	変動	設備
1	→	室内洗濯機置き場	1	↑(前回4位)	追いつき機能
2	→	TVモニター付きインターフォン	2	→	室内洗濯機置き場
3	→	インターネット無料	3	↓(前回2位)	TVモニター付きインターフォン
4	→	温水洗浄便座	4	↓(前回3位)	独立洗面台
5	→	独立洗面台	5	→	温水洗浄便座
6	→	エントランスのオートロック	6	→	インターネット無料
7	↑(前回8位)	備え付け照明	7	→	システムキッチン
8	↓(前回7位)	宅配ボックス	8	→	ガスコンロ(2口/3口)
9	→	高速インターネット	9	→	エントランスのオートロック
10	→	ガスコンロ(2口/3口)	10	↑(前回11位)	宅配ボックス

【この設備があれば周辺相場より家賃が高くても決まるランキング】

高速インターネットが、単身向けではベスト3に入るようになり、ファミリー向けでも遂にランクインしました。

今後はネット設備の有無だけでなく、ネットの通信速度が差別化になることが想定されます。

人気順位が「2以上」UPした設備
単身向け設備
この設備がなければ決まらない
なし
この設備があれば周辺相場より家賃が高くても決まる
防犯カメラ
追いつき機能
ファミリー物件
この設備がなければ決まらない
追いつき機能
この設備があれば周辺相場より家賃が高くても決まる
高速インターネット

《単身者向け物件》 この設備があれば周辺相場より家賃が高くても決まる			《ファミリー向け物件》 この設備があれば周辺相場より家賃が高くても決まる		
順位	変動	設備	順位	変動	設備
1	→	インターネット無料	1	→	インターネット無料
2	↑(前回3位)	エントランスのオートロック	2	↑(前回5位)	追いつき機能
3	↑(前回4位)	高速インターネット	3	↓(前回2位)	エントランスのオートロック
4	↓(前回2位)	宅配BOX	4	↑(前回ランク外)	高速インターネット
5	→	浴室換気乾燥機	5	↓(前回4位)	システムキッチン
6	→	独立洗面台	6	↓(前回3位)	宅配ボックス
同7	→	システムキッチン	7	↓(前回6位)	浴室換気乾燥機
同7	↑(前回8位)	24時間利用可能ごみ置き場	8	↑(前回9位)	ガレージ
同7	↑(前回9位)	防犯カメラ	9	↓(前回7位)	ホームセキュリティ
10	↑(前回ランク外)	追いつき機能	10	→	24時間利用可能ごみ置き場

こちらのランキングは、例年の時代背景や、時流を大きく表しています。また、ここ数年はコロナ禍によって例年傾向が大きく変わっております。順位が下がっている設備に関しては、もうあるのが当たり前になってきていると予測されます。

ぜひ繁忙期前の今の時期に、ご自身の物件状態を見直し、設備交換、設備取り付けを、ご検討されてはいかがでしょうか？ご相談ありましたら、ぜひお声がけください。出来る限り、時流・地域性や、物件特性からのアドバイスをさせて頂きたいと思っております。

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



～インフレに備えて～ 賃料増減額請求のルールを改めて確認

私の物件ですが、以前に募集がうまく行かず大幅に賃料を減額して募集して、3万円で入居している方がいます。最近では、募集が好調で、6万円でも入居が決まるようになりました。そこで、以前に3万円で契約した方についても6万円に賃料を増額したいです。

消費税の増税を除けば30年ぶりの物価上昇を受けて、賃貸物件でも将来的には賃料増額請求の可能性があると考えられます。そこで今回は、法律上の賃料増減額のルールについて改めて確認しておきましょう。

まず、通常の(定期借家ではない)賃貸住宅では、借地借家法32条に賃料増減額をめぐるルールが規定されています。

(借賃増減請求権)

第三十二条 建物の借賃が、土地若しくは建物に対する租税その他の負担の増減により、土地若しくは建物の価格の上昇若しくは低下その他の経済事情の変動により、又は近傍同種の建物の借賃に比較して不相当となったときは、契約の条件にかかわらず、当事者は、将来に向かって建物の借賃の額の増減を請求することができる。ただし、一定の期間建物の借賃を増額しない旨の特約がある場合には、その定めに従う。

少々わかりにくいですが、「物件の賃料が、経済事情の変動等により周囲の建物の賃料に比べて不相当となった場合には、賃料を増減額できる」といった規定です。

たとえば、周辺の賃料が5万円だった時代に、5万円で貸し出した物件があったとします。そして、数十年が経過して、周辺の同じような物件の賃料相場が10万円くらいとなったとします。この場合には、この賃料増減額請求権を利用して、賃借人の方が賃料増額に応じないとしても、この借地借家法32条に基づき、法的手続により賃料増額(たとえば、5万円から10万円に増額請求)を求めていくことができます。

ポイントは、あくまでも「周辺の相場が上がった場合に、その相場の上昇割合に応じて増額できる」、というのが基本的な考え方だという点です。

つまり、周辺の賃料相場が5万円だったときに、早く入居を決めたいから3万円で契約したとします。その後、周辺の相場が2倍の10万円に上がったとして、3万円を10万円に増額できるか、というと、そうではなく、3万円の2倍の6万円に請求できる、という考え方となります。つまり、特定の部屋のみ低額に契約した場合に、後に周辺相場に併せて賃料を増額することは難しい、ということです。

以上のとおりですので、冒頭の事例については、周辺の賃料相場も増加しているようであれば、増額請求を求めること自体はできそうですが、単に「以前に安く契約してしまったので、他の部屋にあわせて増額したい」という場合には認められない可能性が高いでしょう。

なお、上記の事例と説明は、理解のために簡易化しています。実際には個別の事情によりまでするので、実際に賃料増減額等を検討される場合には、弁護士等の専門家に相談してください。

ソリューションコーナー

繁忙期直前対策！自分の物件の“チェックポイント”



物件の価値を高めるために、一番大事なことは何でしょうか？すごくシンプルな答えですが、それは「物件を満室にすること」です。満室の状態が続けば、資金に余裕ができ、物件をさらによくするための選択肢が増えます。逆に、埋まっていない状態では費用をかけることができず、満室にするためにはどんどん家賃を下げるしかなくなり、結果、物件の価値はどんどん下がっていくこととなります。

物件の価値を見極める、シンプルな方法とは

全国の賃貸営業マンがやっていて、オーナー様がなかなかできていない、簡単な物件の価値を図る方法があります。費用も掛からず、すぐに取り掛かれる方法の一つが「顧客目線で物件を見る」ことです。簡単に下記の方法を試してみてください。



①「ご自身の物件の最寄り駅or市名 賃貸」でWeb検索する

②掲載数が多いサイトでご自身の物件間取りと同じ間取りを検索する

③同様の間取りでどれくらいの設備がついているかを探る



画面は一例ですが、あるエリアでは、331件の物件中、312件にエアコンが標準装備でついている、ということになっています。逆にエアコンがついていない19件の物件は顧客目線では価値が低い、ということになります。

ピンポイントで物件価値を上げるために

物件の価値は市場性によっても変わりますが、周りの物件と比べて条件、設備がよいかどうかでも大きく変わってきます。大事なことは、ご自身の物件のおかれている状況を正しくとらえ、できるだけ価値が高く、選ばれる物件をつくる、という取り組みに力を入れ続けることです。

繁忙期も間近に迫る中、オーナー様の「物件の価値」を試す良い機会です。ぜひ、このタイミングでご自身の物件価値を把握してみたいかがでしょうか？



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

インボイス制度の基本 ～もう誰にも聞けない消費税の基本⑦～

巷で話題のインボイス制度と不動産業との関連について、テーマに沿ってご案内して参ります。第7回目は、「インボイス制度の手続き」についてです。

前回までは、ざっくりとしたインボイス制度の概要について説明いたしました。今回は、その手続きをみていきます。誰がどんな書類を提出するのか、何をしなくてはならないのかを確認します。

1. 消費税の課税事業者であれば、まず登録申請を

インボイス制度の手続きについては、まず消費税の課税事業者であるかどうかから確認します。今までも課税事業者であり今後も課税事業者を継続する場合やインボイス制度スタートの時期に売上などの基準から課税事業者になる予定であれば、適格請求書発行事業者の登録申請書(いわゆるインボイス制度の登録番号を発行してもらうこと)を提出することが最初の手続きとなります。登録申請書を提出するとe-Tax提出で約3週間、書面申請で約1か月半(2022年10月現在)で登録通知が行われ、登録番号が発行されます。登録番号が発行されると、国税庁のインボイス制度適格請求書発行事業者公表サイトで公開されます。登録番号は、法人であれば原則として法人番号の頭にアルファベットのTを付けたものとされており、大手コンビニチェーン本部では、地主に対して、この申請を行うかどうかなどのアンケートを行っており、発行された場合は番号を聞いているようです。

2. 登録番号が発行されたらどうするか

現在、課税事業者である事業者は、現在の商取引において、何をインボイスとすることを決めて、契約書に登録番号を記載したインボイス関連の書類を追加したり、請求書などを発行している場合は、書式について登録番号を表示するなどの法定要件を満たす書類の整備が必要となります。不動産業である場合は、軽減税率もないため複雑な書面とはならないかと思えますので、対応に多大な時間を要することはないかと思えます。上記のコンビニチェーンのように、オーナーさんにもインボイス制度への登録を行うかどうかについては、小さな店子さんでもどうなるか知りたいはずではありますので、オーナーさんが登録番号を発行するかしないかの立ち位置は明確にしておくのが親切ですね。

次回は、駐車場収入などの課税売上有る免税事業者の取り扱いと手続きスケジュールなどをみていきます。

(参考)国税庁インボイス制度適格請求書発行事業者公表サイト



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」なのではないでしょうか。

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！

【冬のスキンケアのポイント】

冬は1年で最も気温・湿度が低い季節



お肌が乾燥しやすく、
バリア機能が低下する
事で、外からの刺激を
受けやすくなります。
様々な肌トラブルを
引き起こす前に、冬の
ダメージからお肌を
守る為正しいケアを
行う事が大切です!

～無料体験実施中～

現在サロンでは、
季節限定のマスクや
スキンナビゲーション
システムを使った
お得な体験を
受けていただけます♪

冬のスキンケアのポイント

01 しっかり保湿ケア

保湿効果の高い化粧水や美容液・乳液・ジェルなどで水分と油分を補給しましょう。

☑ 手のひらで少し温めてから
お肌になじませる

☑ 1つ1つハンドプレスしながら
お肌を整える



02 お肌の変化を感じたら 「すばやく」ケア

鏡を見ながらお肌に触れてみて、その日のコンディション
や朝・晩でアイテムを使い分け、お肌のダメージを翌日に
持ち越さないようにしましょう。



～常に自分のお肌をベストな状態にキープできるようにしていきましょう～

SUPER MOIST MASK

BC スーパーモイストマスク

お肌に豊かなうるおいを与え、冬のダメージ肌をケア!

うるおいに満ちたやわらかなツヤ肌へ導くマスクです



やさしい
乳白色の
マスク

なめらかとろとろ～

Select 1

2種類の植物美容オイルを配合
(ツバキ種子油・コメ胚芽油)

うるおいを持続し、
ツヤのあるやわらかなお肌に導きます。



ツバキ種子油

エモリエント成分



コメ胚芽油

エモリエント成分

Select 2

オーガニック成分を配合
(酒粕エキス・ヨモギ葉エキス・加水分解コメエキス)

乾燥からお肌を守り、うるおいに満ちたハリのあるお肌に導きます。



酒粕エキス

美肌保湿・
整肌成分

酒粕には、保湿成分も含まれており、
美容面で大変注目されています。
その中でも貴重な有機酒粕を使用
しています。



ヨモギ葉エキス

美肌保湿・
整肌成分



加水分解コメエキス

ハリ肌成分

こちらの季節のマスクは、本来入会された
お客様のみトリートメントでご使用いただける
ものですが、体験に来られたお客様には
《特別》に使用させていただきます 🤗

※2023年2月末まで ※数に限りがございます

ぜひお気軽にお問い合わせくださいませ

サロンTEL ☎ 0557-52-3083

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