

2019年1月10日発行

新年明けましておめでとうございます。

旧年中は格別なご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

本年も社員一同結果にこだわり、猪突猛進で取り組ませていただきます。

本年もどうぞよろしく願い申し上げます。

本紙では、昨年と同様に弊社の取り組みや賃貸業界の動向等を中心に毎月お届けさせていただきたく存じます。

ご多忙のところ恐れ入りますが、ご高覧いただけますと幸いです。



【世界のお祭り】1月イタリア
ベネツィア・カーニバル

連帯保証人の極度額、弊社の取り組み、新人紹介

◇賃貸事業部 マネージャー:古矢 陽子

【連帯保証人の極度額】

先月より、平成29年民法改正に伴う不動産賃貸に関する影響点を4項目に分けて、ご説明させていただいております。

今月は、改正民法「連帯保証人の極度額設定義務化」について、お伝えいたします。

改正民法465条の第2 2項に、「個人根保証契約は、極度額を定めなければ、その効力を生じない。」とあります。

言い換えますと、極度額を定めていない連帯保証条約は「無効」ということです。

この改正により、賃貸借契約書等で、連帯保証人を付ける場合、契約書に極度額(連帯保証人の責任限度額)を定める必要があります。

問題は、極度額をいくらに設定するかですが、極度額設定については特に法律上のルールはなく、自由に設定することになります。

極度額設定については、下記2点がポイントになると考えております。

(1)オーナー様の立場から「最大限のリスクヘッジ」を念頭に極度額は、できるだけ大きな金額が望まれる

(2)極度額が高額になり過ぎると、連帯保証人の成り手が減少する

これらから、極度額の目安に関し情報収集するためにセミナーを拝聴してまいりました。

セミナーで講義されている弁護士のご意見では、賃料の2年分相当が必要なのではとの見解でございました。家賃10万円の物件であれば、極度額240万円のイメージです。

しかしながら、240万円の極度額を提示された連帯保証人予定者は、金額の大きさから連帯保証人になることを躊躇することも考えられます。

なお、ここ数年は保証会社が定着し、連帯保証人に加え、保証会社と契約いただくことが増えました。今回の民法改正では、「法人を保証人」とする場合、法人に対

しては「極度額設定義務が不要」との条文がございます。

保証会社を併用いただく場合の極度額についても慎重に弁護士、各管理会社の意見を伺い、実務に沿う方法で対応する所存でございます。

改めてご相談・ご報告させていただきたく存じます。

どうぞよろしく願い申し上げます。

◇賃貸事業部 マネージャー:長尾 智之

【弊社の取り組み】

弊社は長らく「PM 專業型」を提唱し、仲介業者様に物件紹介とお客様のご案内をお願いしてまいりました。それは、弊社がオーナー様の代理人としてすべての時間を建物管理に費やし、資産価値向上を図りたいとの考えから「PM 專業型」を推進してまいりました。

その弊社根幹と言える「PM 專業型」を昨年廃止し、「直客」対応を開始いたしました。

但し、懸案となるお客様対応に時間を費やしてしまい資産管理を全うする重責が疎かになっては本末転倒でございます。

サービスレベルは日々向上させていくことを念頭に入れながら「直客」を行うにはどうすればいいのか。

これは単純な方法ですが、社員の増員によって解決いたしました。



管理物件をエンドユーザーに直接広報し、現地で「建物設備、物件メリット、近隣情報」を詳細にご説明することでリーシングの強化を図っております。昨年からですスタートしており、少しずつですが、成果が出始めております。もちろん今まで培ってまいりました仲介業者様との連携は今後も変わらず継続し、稼働率UPを目指してまいります。

また、本年は新たに取り組んでいる案件がいくつかございます。その中のひとつに以前から実施してまいりましたリノベーション定額工事の内容を一新し、バリューアップを進めております。お客様から直接お聞きした声とニーズを反映させ、他にはない独自性と事業性を肝に「UMブランド」と呼べる内装をテーマに「ありきたりなものにならないように」時間をかけて意見交換を行っております。

まずは弊社所有物件で工事を実施し、費用対効果を検証したうえでオーナー様にご紹介できたらと考えております。まだ商品化までは少し時間を要しますが、値向上に繋がる魅力的な定額工事パックを構築いたします。

◇レジデンス課 リーシンググループ:鈴木 愛弓

【自己紹介】

レジデンス課 リーシング・サービスグループの鈴木 愛弓(すずき あゆみ)と申します。10月に入社し、レジデンス課リーシング担当として募集営業、ご入居中のお客様対応などに従事しております。



前職は、城南エリアで15万円以上のお部屋を仲介営業しておりました。自分では住むことのできない素敵なお部屋ばかりで、ご案内が毎回楽しみでした。また、ファミリーのお客様が多かったのですが、お子様の学区や通学ルート、通勤時間やスーパーまでの距離、間取り・日当たり・水回りと単身者とは違った多岐にわたる希望条件をヒアリングし、お客様の理想のお部屋を見つけます。気に入っていただけたときにはとても大きな喜びを感じておりました。なかには1年以上かけて契約に至ったお客様もおりました。

さらに以前は地元(秋田県)の金融機関に7年弱勤務し、リテールと渉外を担当し、投資信託や貯蓄性の高い保険商品をご提案しておりました。増えた資産の使い道や資産活用の計画をヒアリングし、万が一のことがあったときのためにお子様にどうやって資産を残していくかなどを一緒に考え、かたちにしてお手伝いをしてまいりました。

リーマンショックでは、苦しい状況の時こそ情報提供し、お客様と話し合う必要があることを実感しました。

これまで働く上で一貫している姿勢は、お客様にとっての大切なものや資産への想いを共有させていただき、守っていくためのお手伝いを一生懸命行うということです。空室が長くないよう営業するのはもちろんですが、長くなってしまった場合にはその状況を分析し、オーナー様へのご報告やご提案をできるよう、誠心誠意努めてまいります。

経験を活かすことが出来ればいいのですが、管理業務は初めてのため、不勉強でお恥ずかしい限りでございますが、多くを吸収し、安心してオーナー様からお任せいただけるよう精進してまいります。ぜひオーナー様のお考えや想いをお聞かせいただける機会をいただけますと幸甚でございます。今後とも何卒よろしくお願い申し上げます。

趣味:洋画DVD鑑賞です。ホラー以外は全て好きなので、おススメの作品などありましたら教えていただけると嬉しいです。

保証契約と極度額

【改正民法465条の第2 2項】
個人根保証契約は、極度額を定めなければ、その効力を生じない。

