

東京都で7月の気温が25度以下を5日以上記録するのは、26年ぶりのようです。肌寒いと感じておりましたら、不覚にも当方風邪を拗らせてしまいました。スタッフに感染させないよう、気を付けております。

本紙では、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。

## ホームページリニューアル・サブリース契約・新入社員紹介

### ◇賃貸事業部 マネージャー:長尾 智之

#### 【ホームページリニューアル】

弊社ホームページをリニューアルしました。

<https://www.unionmediate.co.jp/>

大きく変わった点として空室物件の検索エンジンを搭載しました。一般ユーザーに向けた広告は以前から行っておりましたが、リーシング業務は管理会社業務の根幹と捉え、より一層高稼働率維持に拘りを持って活動してまいります。今後もホームページの開発を続け、9月末に最終版として完成予定です。

※コワーキングオフィス「Workmedi」の工事もほぼ終わり、手直し工事に着手しております。来月に無料体験チケットをお送りさせていただく予定でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。



### ◇受託売買課 アソシエイト:大樂 峻吾

#### 【サブリース契約】

受託売買課の大樂 峻吾(ダイラク シュンゴ)と申します。主な業務は新規管理物件の開発や不動産売買業務に携わっております。早いもので入社して4年と2ヶ月になりますが、引き続き、気を緩めることなく業務に取り組んでまいりたいと思います。

今回は、サブリース契約の注意点についてお伝えさせていただきます。

サブリース会社とオーナー様との間で、建物賃貸借契約が結ばれます。契約書のタイトルは、「サブリース契約書」や「借上契約書」などと表示されているケースが多いですが、法的な性質は転貸(又貸し)を可能とする賃貸借契約です。つまり両者の関係は、借主(サブリース会社)と貸主(オーナー)です。そして借地借家法では、貸主よりも**借主の権利が重んじられています。**

貸主様が入居者に立ち退いて欲しいと思った場合、**正当な理由と立ち退き料の支払い**がなければ退去を促すことはできません。それと同じで、サブリースは原則として**貸主都合での中途解約ができない**ことになっています。ですから、物件周辺の時価が高騰して今が売り時のチャンスだったり、物件を手放さなければならぬ急な事情ができて、サブリース会社という借主との契約を解除したければ、**違約金を支払って解除**するしかありません。

国土交通省が定めるガイドラインでは、サブリースを解約するための条件例を提示していますが、実情としては貸主様から解約できない内容にしている契約も多くあります。また、そもそも国土交通省が提示している**解約条件も、月額サブリース料金6ヶ月分を支払うこと**で契約を解除できるという中々厳しいものになっています。上記のように、契約書に記載のある違約金を支払うことで、サブリース契約の解除に応じてもらえるケースはまだ良い方で、実際は**解除自体に応じてくれないサブリース会社もあります。**



「〇年間家賃保証します!」と謳っていても、その間ずっと同額の家賃を保証しますとは言いません。どんな建物でも必ず経年劣化の影響を受けますから、年数が経てば家賃は安くなっていきます。しかしサブリース契約を結んだ貸主様の中には、家賃の保証額が変わるなんて聞いていない、と驚く人もいます。それもそのはず。ほとんどの場合、サブリース会社の営業担当者は**貸主様にとって不利益な情報に触れないことがあるようです。**多くの場合は、契約書の特記事項などに**小さい文字で「〇年に一度、賃料の見直しをします。」**などの文言が入っているため契約違反だとも主張できず、泣き寝入りしていることを耳にすることも少なくありません。

また、物件の管理に必要な工事業者やリフォーム業者、清掃業者などはサブリース会社が指定する業者になります。この点を利用して、サブリース会社の関連会社が業者として入ることは多くなります。その業者の業務がどんなに雑でも、費用が相場より高額であっても、オーナーが「業者を変えてくれ」と交渉することは難しいと言えます。業者の質に問題が無ければこの点は何のデメリットでもないのですが、往々にして相場より高い費用を請求されることが多いようです。

保証免責期間とは、サブリース会社が貸主に対して賃料を支払わなくて良いとされている期間です。これには多くの場合、サブリース契約直後の入居者の募集期間などが該当します。保証免責期間はおよそ1カ月~3カ月くらいになることが多く、その間は貸主に賃料は入りません。契約直後であればまだ仕方ないと思えるかもしれませんが、サブリース会社によっては、物件に空き室が出る度に保証免責期間を設定し、賃料の支払いを免れようとする場合があります。

サブリース契約を結ぶ大きなメリットは、空き室や家賃滞納に関係なく、賃料収入が安定していることであり、

空き室の度に収入が減るのであれば、サブリースの趣旨に反します。もちろんサブリース会社ごとに規定の差はありますが、自社にとって都合の良い内容ばかりを契約書に盛り込んでおり、それが当然であるかのように押し付けてきたなら、そのサブリース会社との契約自体を見直した方が良いかもしれません。少し勇気が要りますが、いったん**「契約を保留」**にすると明言して、言われるがままに契約を締結させられないようにお気を付けていただくことも大事かと思えます。

### ◇レジデンス課 リーシングサービスグループ アソシエイト:市川 一也

#### 【新入社員紹介】

レジデンス課の市川 一也(いちかわ かずや)と申します。今年3月に入社し、レジデンス課リーシンググループとして、営業を行っております。



生まれは、神奈川県ですが育ちは、静岡県菊川市でお茶に囲まれながら、育ち、専門学校卒業後、農業をし、畑の規模拡大のために宅地建物取引士を取得したのが、不動産業に携わるきっかけになりました。その後、静岡県磐田市で不動産の賃貸仲介している会社に就職し、横浜でご縁があり、現在横浜に住んでおります。

不動産の管理は、賃貸仲介をやっていた時よりも、オーナー様とお打ち合わせや、入居希望者、また、仲介業者との調整で、難しいところが多く、先輩社員や上司に「から仕事を教えていただいております。オーナー様のため、一日でも早く契約になるよう、尽力してまいります。

まだまだ不慣れなことが多くございますが、一日でも早くお役に立てるよう一生懸命努めてまいりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

趣味は、山下公園や中華街によく出かけて、食べ歩きや新たにできた商業施設に行くことです。オリンピックに向けて、みなとみらいでは開発が進み、大さん橋に続き、横浜ハンマーヘッドという客船ターミナルができるので楽しみです。昨年は、南極観測船・しらせを見学し、鮮やかなオレンジの船体を間近で見ることができました。

今後ともご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

