

2018年5月10日発行

3日から6日まで4連休を頂戴し、社員一同リフレッシュさせていただきました。7日からは、十分に充電させていただいたエネルギーを全開にオーナー様のことを考えて、元気に楽しく業務に取り組んでおります。

今回は、宅建業法の改正点、サブリース物件の売却、2月から行っておりました採用活動とレジデンス課の新体制につきまして記述させていただきます。ご多忙の折に恐縮でございますが、ご高覧いただけますと幸いです。



バルト海(タリン港 エストニア)

宅地建物取引業法の改正点、サブリース物件の売却、採用活動について

◇レジデンス課 セクションチーフ:古矢 陽子

【宅地建物取引業法の改正点】

平成30年4月1日より宅地建物取引業法が改正され、仲介時に「建物状況調査(インスペクション)」の結果の説明が義務化されました。

売買仲介、賃貸仲介ともに重要事項説明時に建物状況調査の有無、調査概要を書類に記入し、説明する必要があります。

今回は、「建物状況調査」について、少しお話しさせていただきます。



※Q&A方式でご説明いたします。

Q1:建物状況調査とは

A1:既存住宅について、目視、計測等によって、基礎、外壁等の部位ごとに生じているひび割れ、雨漏り等の劣化・不具合の有無を調べる調査です。

建物状況調査は国の登録を受けた既存住宅状況調査技術者講習を修了した建築士(既存住宅状況調査技術者)が実施します。

Q2 建物状況調査の対象となる建物とは

A2 既存の住宅です。

戸建て住宅、共同住宅ともに対象となります。また、賃貸住宅も対象となります。

店舗、事務所は対象外です。

※既存住宅とは、

・人の居住の用に供した住宅

・建設工事完了の日から1年を経過した住宅

どちらかに該当した住宅となります。

※店舗併用住宅の場合は、住宅部分(店舗部分との共用部を含む)となります。

Q3 建物状況調査の結果について、どのような内容が重要事項として説明されるのか

A3「建物状況調査の結果の概要」に記載されている調査対象部位ごとの劣化事象等の有無などについて、宅地建物取引士から説明されます。

※調査対象部位とは

・建物の構造耐力上主要な部分

(基礎・土台、床組、床、柱、梁、外壁、軒裏、バルコニー、内壁、天井、小屋組)

・雨水の侵入を防止する部分

(外壁、内壁、天井、屋根)

既存住宅の売買・賃借について、安心かつ円滑に取り扱することができる市場環境を整備することを目的としております。ご理解のほど、よろしくお願いたします。

◇受託売買課 チーフ:東山 剛士

【サブリース物件の売却】

この度、当社に売却依頼があった物件があります。

物件は投資用の区分所有マンション1室ですが、現在は、サブリース契約が行われております。サブリースのまま売却することも可能ですが、少しでも高値で売却するためには、サブリースを解除して売却する必要があります。今回は好条件で売却するため、売主様にサブリース解除のお手続きをして頂きました。皆様もご存じのことと思いますが、サブリース解除の申込みをしても、実際に解除されるまでには、一定期間が必要となります。会社によって規定は異なるものの、6カ月の期間が定められているケースが多くなっています。

通常、サブリース会社と賃借人との間で締結されている賃貸借契約の条件をオーナー様を知ることはありません。そのため、売却するといましても、サブリース解除後の条件を知ることができませんので、解除後の条件を提示して売却することができません。とはいえ、サブリースを継続したまま売却すると、それは売主様にとって大きな損失となってしまう可能性がございます。売却するためには、サブリース契約中に賃借人との契約条件等を教えていただける管理会社もそれほど多くありません。

今回ご依頼いただいた売主様は、6カ月の期間が待たないという事で、違約金をお支払することで解除期日を前倒しするという選択をされました。当社も賃貸管理を行っておりますので、管理会社側の対応は十分に理解できるのですが、売主様にとっては大きな出費となってしまいます。

契約に基づいた処理ですので、すぐに売却を開始したいという売主様の意向に沿うためには、それ以上の方法は見つかりませんが、売却する事がもう少し早く想定できていれば、抑えることが出来た出費だと思います。

サブリース契約は、安定した賃貸経営を希望されるオーナー様にとっては非常にありがたい商品であります。しかしすぐに売却をしようとする場合には、それが足枷となる場合もございます。

サブリースをされているオーナー様、今後検討されているオーナー様は、まず、お手元の契約書内容をご確認いただき、「売却の可能性が出たタイミング」、「新しくサブリース契約をする際」、「サブリース契約の更新をするタイミング」にじっくりご検討いただくことで、少しでも無駄な時間と出費を抑えていただくことができると思います。

◇オフィス店舗課 チーフ:長尾 智之

【採用活動について】

弊社レジデンス課は、リーシングサービスグループ(営業)と工事グループ(営繕)で形成されており、リーシングサービスグループの営業4名と工事グループの営繕3名で業務に従事しておりました。その7名を事務員2名でバックアップしておりましたが、定時(18時)に帰宅できる社員は少なく、日々業務に追われる状態が日常化しておりました。このままですとサービスレベルの低下に

繋がる恐れがございましたので、増員を図るべく2月から採用活動を行ってまいりました。

マイナビで行った事務職には、92名の方がご応募ください、エン転職で行った営業職と営繕職につきましては、167名の方からご応募をいただきました。すでに4名には4月から入社いただき、業務を順調に習得中でございます。さらに2名の追加採用も確定しており、入社日につきまして調整中でございます。

レジデンス課は、下記新体制となります。

営業:5名(古矢・酒井・田島・山本・新入社員)

営繕:5名(高橋・川口・横田・葦澤・酒巻)

事務:3名(齋藤・門脇・大島)

今回の増員で重要な事は、サービスレベルの向上に繋げる事です。

営業につきましては、大事な資産運用をお任せいただいていることを改めて肝に銘じ、結果に拘る意識を徹底し、行動に繋げてまいります。

工事グループにつきましては、継続的に研修を行い、知識の向上を図ってまいります。原状回復工事に要する期間短縮、工事ご提案内容の向上、建物診断・大規模修繕のご提案等、昨日より今日、今日より明日と社員一丸となって日進月歩してまいり所存でございます。

【オフィス店舗課】

オフィス店舗課も慢性的に業務に追われる日々が続いており、サービスレベル低下とならぬよう、新入社員を迎える予定でございます。

ご存知のオーナー様も多いかと思いますが、オフィス・店舗課の大樂(だいらく)が2月から受託売買課に異動となりました。そのため、昨年12月に入社した木下が2月からオフィス店舗課で業務に従事しております。

◇オフィス店舗課 :木下 奨悟



賃貸事業部オフィス店舗課の木下奨悟(きのした しょうご)と申します。昨年の12月22日に入社し、事務所・店舗ビルの営業担当としてオーナー様対応、リーシング業務、テナント様対応、修繕業務に携わらせて頂いております。前職は賃貸仲介業、

不動産査定業を行なっておりました。

私は、営業担当者として担当させて頂く物件の基本情報、特徴を含め、知らないことがあってはならないと思っております。また、オーナー様にとって最善の選択ができる人間こそが、担当者に相応しい人材だと考えております。不動産業界4年目、年齢や経験年数を言い訳にせず、日々精進してまいります。

現在不動産鑑定士の資格取得に向け勉強しております。趣味は筋トレです。

何卒、よろしくお願い申し上げます。