



不動産通信



発行所：(株)グリーンエステート 業務部 〒173-0004 東京都板橋区板橋 1-50-5 TEL03-3579-1118 FAX03-3579-6348

発行人：(株)グリーンエステート 代表取締役・(公社)東京都宅地建物取引業協会 東京都本部青年部会 筆頭副部長 豊田 昌之



今年の夏は歴史的猛暑と言われていましたが、8月後半は急に寒くなったり、またまた暑くなったり、体調管理が大変でした。夏期休暇中は家族サービスの毎日、子供たちの相手をし、ヘトヘトになって仕事に復帰した次第です（笑）。さて弊社の物件ですが、低迷期の8月が不思議なことにバタバタと賃貸物件、売買物件の申込が入り、リフォームも数件同時進行、景気が上がっているとは決して思っていないが忙しくなりました。個人的にも商店街のフェスティバルに出席したり、9月11日（金）～13日（日）には、毎年恒例の地元の祭礼がありますので、これまた準備や当日の神輿の担ぎ手、今年はお神酒所も実家でやる為、忙しくなります！（^）！

さて、前回、新国立競技場の計画白紙の件について書きましたが、1ヶ月が経過すると今度はエンブレムまでもが撤回という事態になりました。「どうなっているんだ、日本！」オリンピックの開催ってこんなお粗末な事態でいいのでしょうか！日本の優秀な官僚や政治家が主導して開催を勝ち取り、そして、準備、運営をしているはずなのに、こんな事態が起こるとは情けない。選考の仕方からいろいろと悪い噂が出ていました。あくまでも噂ですが、選ばれた佐野氏のお兄さんは経済産業省の官僚ですし、選考委員は佐野氏の親しいお仲間みたいな方ばかりだったとか。次のエンブレムはどんなデザインになるのでしょうか。今度は変な突っ込みを入れられないように、優秀な選考委員の方々には頑張ってくださいたいものです。しかし、佐野氏のエンブレムは「幻のエンブレム」としてプレミアがついたりして・・・それもどうかと思いますが・・・（――）



前々回のオリンピックは北京でした。そして、この夏は世界陸上が再び北京で開催。更に2022年冬季オリンピックが北京です。夏冬、同じ場所で開催されるのは地上初の事。そんな勢いのある中国ですが、実は中国経済が危ないとまたまた言われています。不動産で見ると実は北京でも地方でも、いたるところで新築のビルが廃墟になっています。中国では建物のみを所有する事になりますが不動産を買ったオーナーが内装、外装を好みに合わせて造るらしいので売渡前はコンクリート打ちっぱなしの物件が多いそうです。それが無残にも放置されゴーストタウン化しています。それでも今なお住宅



が建設されているのはなぜなのでしょう？もはや供給過多は明白ですが、一旦止まるとバブル崩壊のように、経済基盤が崩れていく事への恐怖なのかもしれません。地方の建設会社や不動産会社にはものすごい隠れ負債が膨れ上がっていると噂されています。もはや融資をしている金融機関もどれだけ負債があるのかわからないのです。この強大な負債があると言われている「パンドラの箱」が開けば、政府の力は失墜し、中国経済が崩壊、日本も米国も影響は多大に被るでしょう。中国にもっと寄り添っているアジアやヨーロッ

パ諸国、特に韓国やドイツは危機感を抱いているはずですが。ドイツ経済が落ち込めばヨーロッパが大打撃を受けます。それは世界恐慌の始まりになるかもしれません。すぐに廃墟となるビルを造り続けている「奇妙な経済」の真の姿は？爆弾がいつ爆発するのか、非常に恐ろしい限りです。

カスタマイズリフォーム



前回お休みしましたが、8月もカスタマイズリフォーム物件が次々と完成しました。本来低迷期となるこの時期ですが、シングルタイプからファミリータイプ、更に店舗、売買物件とお申込、ご成約となりました。その中から1つご紹介をいたします。

「築24年、縦長の2DK、つまり『うなぎの寝床』って言われてしまうタイプのお部屋です。あまり人気のある間取りとは言えませんが、それをカスタマイズして、おしゃれに再生しました。」

今回のアクセントクロスは大胆にもオレンジ、貼ってみると爽やかさと暖かさが感じられるようになりました。白い木目の床と白い木部の塗装との相性もバッチリ！



設備では弊社の物件では当たり前の標準装備となってきたシャワートイレにカラーTVドアフォンを新設。更に便利なウォールフック、玄関には鏡も設置。生活の利便性を向上させています。



現在、弊社で手がけているファミリータイプの物件があります。施工中にお客様が内見され、リフォームに興味を持たれたので、急ぎよ、お客様に壁クロスを選んでもらう「自由選択カスタマイズリフォーム」に変更。結果、すぐに申込、成約に至りました。これは弊社では初の試みですが、メリットは物件への愛着がわきますので長く住む、お部屋を大事に使う意識が芽生える事などです(^0^)

知って得する不動産問題 1



さあ、新シリーズ「知って得する不動産問題！」。今まで知らなかった不動産に関するさまざまな問題点をすどく追及していきます。今回は業界でも今後の動向が注目されている「サブリース問題」について説明をいたしましょう。

毎年、「不動産賃貸物件管理戸数ランキング」が発表されますが、上位にくる大手企業のほとんどが管理戸数を増やす方法として「サブリース」を行っています。皆さんは「家賃保証」とか、「一括借り上げ」などというフレーズで知っているのではないのでしょうか。実はこのサブリースというシステムは非常にトラブルが多くなってきているのです。サブリース契約をする賃貸不動産にはいくつかのパターン

順位	会社名	管理戸数	賃貸収入
1位	大東建託	55万4752戸	50万7702円
2位	レオパレス21	51万8040戸	44.41%
3位	積水ハウス	13万4074戸	51万2255円

があります。それは斡旋する業者の本業の由来にも寄ります。サブリースはある一定の賃料設定をして、それをオーナーに入居者の有無に関わらず支払うシステムです。賃料が上がろうが下がろうが、空室だろうが満室だろうが、関係なく、締結した家賃をオーナーは受け取ることができます。・・・と、いう認識ですよ？実はそう単純にはいかないのです。建築系の不動産業者は建築受注を得る為にサブリース契約を提案しま

す。つまり「安心安定した賃料収入があるので賃貸マンションを建てませんか？」と営業をする訳です。金融機関も「サブリースが付く事で融資審査が通りやすくなりますよ」と斡旋をしていたとも言われています。一方、大手不動産、特に財閥系やフランチャイズ系で伸びてきたところは、これまで賃貸は地場不動産業者の領域でしたので、そこで扱い物件を増やす為にサブリースを持ち掛けて、分譲マンションの賃貸物件などをターゲットに契約を締結するようになりました。こうして管理戸数を千単位、万単位で増やしていったのです。では、なぜこんな夢のようなシステムでトラブルが続出するのか？私も何度か大手不動産業者とサブリースを締結したお客様からご相談を受けました。そのほとんどが「サブリース契約の解約」または「サブリース料の減額」という問題です。「30年一括借り上げ、家賃は保証します」って言うのは嘘なのか？実はサブリース契約というは「家賃保証契約」ではなく「賃貸借契約」である事を家主は知らないのです。「それって何が違うの??」と疑問に思うでしょうが、賃貸借契約となると借地借家法が適用されます。つまり、家主は貸主、サブリース業者が借主となります。そうになると、相手が一部上場企業だろうと、強者は貸主、弱者は借主と言う構図が出来上がってしまいます。法的には借主保護が強くなり、「家賃保証 10年固定」などと契約を締結しても借地借家法 32条の強行法規が優先される為に無効となるのです。つまり、強者が有利になり弱者が保護されない約定は書面で締結をしても無効とされてしまいます。その結果、弱者

からは家賃の減額請求も、解約もいつでも可能となります。宅建業法では不動産業者、つまり不動産のプロに対しては厳しい規制が課せられていますが、サブリース契約については、宅建業法の規制外となります。十分な説明がプロである業者からされず、家主はリスクについて認識をしていない、そんな事からトラブルが続出するのだと思います。そして、単なる賃貸借契約の範囲で納めていいものなのか？借地借家法の強者弱者に当てはめて



いいものなのか？最高裁でも問題提起がなされています。もちろん、円満にサブリースが実行されているところもたくさんありますが、サブリースを条件にアパートやマンションを建築する場合、オーナーは必ず家賃相場を確認するべきです。あるいは、相談しづらいでしょうが勇気をだして地場不動産業者に相場を聞いてみて下さい。私は何度もサブリースが大手業者で行われる物件だとわかっているにもかかわらず賃料相場についてのアドバイスをしてきました。それは同じオーナーとしての心情も状況もわかるからで

す。サブリース業者が提示する賃料は明らかに私から見て高すぎると感じる事が多々あります。入居者から払われる賃料の8割~9割をオーナーが受け取るのですが、完成当初はその賃料も何とか維持できるかもしれません。また、建築系の業者であれば建築費で利益を得ている事から、ある一定期間はそのリース料も維持できます。しかし、もともと相場より高い賃料ですので、築年数が経過したり、競合物件が増えてきたり、入居者が入れ替わる度に賃料が減額されていく事が明らかです。サブリースはオーナーが自分で入居募集をしない為、相場に対する興味が低くなり建築会社から提案された事業計画で判断をし賃貸オーナーとなるので、数年たった時に当初の計画通りに賃貸運営ができなくなっている事があります。そして、サブリース業者は当然、賃料、つまりリース料の減額を要求してきます。それに応じない場合は、契約解除となるケースが増えています。本来、私たちが行う賃貸マンションの事業計画は、この間取りならば、このくらいの賃料となり、運用率（建築コスト、購入コストを基に家賃収入による利回りを算出する事）を考え、この建築コストならば事業として成立するという判断をして資金繰りを開始します。しかし建築系業者のサブリース計画は建築計画をメインに作られている為、まずは建築コスト、そして、このくらいの運用率が欲しいだろうという点から、それを達成する為の賃料を作りますので、すべて逆の発想です。つまり入居者目線を無視した事業計画となり、周辺相場はまったく関係ありません。家賃設定が現実に則しているものなのかをオーナー自身が判断できていれば、事業計画の内容も変わっていたかもしれません。では、実際にあったトラブル例を1つご紹介します。

2012年に、A社とサブリース契約を締結しA社施工で10戸のアパートを建築したBオーナー（静岡県沼津市）。竣工1年後に、「空室も多くなり賃料も値下がり気味なのでリース料を下げしてほしい」と言われたそうです。当初の事業計画とはまったく違う展開に驚き、2回、3回と断るうちに「減額を受け入れてくれないと会社が倒産します。そうしたらあなただけでなく、他のオーナーにも迷惑が掛かりますよ」と言われ、泣く泣く要求を受け入れました。結果、1戸当たりの当初の賃料48,000円から44,000円に下がり、年間では48万円の収入減、まだ返済が始まったばかりのBオーナーにとっては日常生活にも影響が出てしまったとの事。



このA社は決して大手ではありませんが、リーマンショック以降、空室率が高まったことから数多くの物件でサブリース契約の解除を視野に入れた強引な減額交渉を行い、各地でトラブルを引き起こしています。対象となった物件は築年数が古いものや空室の多くなった物件だけでなく築浅のものも含まれます。A社の強引なやり方は、契約解除となった物件の入居者をサブリースを続けている他物件に何らかの方法で入居者を移しています。これによりA社が抱えている空室は内部での移動で少なくなります。したがって物件の入居率や築年数には関係なく、リース中の物件に空室が出ないように詰め込み式で行っているのです。多少もめても要求を受け入れてくれそうなオーナーを狙い撃ちしていたとも言われています。サブリース物件を増やしては数年後に契約を打ち切る、では、なぜそのようなことをわざわざするのか？それは、建築受注を得る為でしょう。つまり、サブリースを餌にアパート、マンションを建てさせ、しばらくすると契約を解除する、しかも、あまり賃貸需要が見込めないような場所でさえ、サブリース物件として建築を誘導するのです。当然、数年後には賃貸経営は行き詰りますので解約の餌食となるのです。かなり悪質なケースですが、このような事例はいくつも報告されています。

サブリースは安心して安定した経営を目指す上では非常に有効な手段です。ただしオーナーも経営意識を高く持たないとリース業者にいいように扱われてしまいます。「家賃保証」「一括借り上げ」と言うのは法的には効力があまりないという事は理解していただけたでしょう。だからと言って悪いシステムではありませんが、オーナーがリース業者とコミュニケーションを取り、大事な財産を維持管理していく事が必要です。ただ立地条件の良い物件はわざわざサブリースをすることなく、自らが賃貸経営を積極的に行った方が当然高い利回りと質の良い環境、物件維持ができると私は思っています。