

## 今月の『トピックス』

【編集】

1.6 岡山貴紀

2.3.5 岡山佳代子

ページ数を変更しました

1. 管理業務等の適正化法案！
2. 専門家から見た不動産市場！
3. 地域密着の強み！
4. 今月のリフォーム事情！
5. 問題が表面化するサブリース！

## コロナ第二波をみんなで防ごう！

大宮駅周辺で新型コロナウイルスの感染者が増えていると聞いて益々用心深く仕事をしています。ご来店は密を防ぐために予約をしてマスク装着をお願いします。遠方からのお客様、飛込のお客様が多いので、一緒に防御しましょう！



たかし

## 1. 管理業務等の適正化法案！ 岡山 貴紀

7月になり、暑い日が増えてきました。毎年この時期になると全国的に夏祭りなどの準備に追われるところですが、今年は新型コロナウィルスの感染拡大防止から、ほぼ全ての夏の行事が中止になっているようです。

さいたま市西区でも、続々と夏祭りの中止が決定しています。指扇祭り、そして土屋祭りも今年は残念ながら中止となってしまいました。私が子供の頃から参加している熊谷の祭りも、4月の時点ですでに自粛が決定しています。とてもさみしい夏となってしまいますが、大きな混雑が発生するイベントの中止は仕方がないことだと思います。

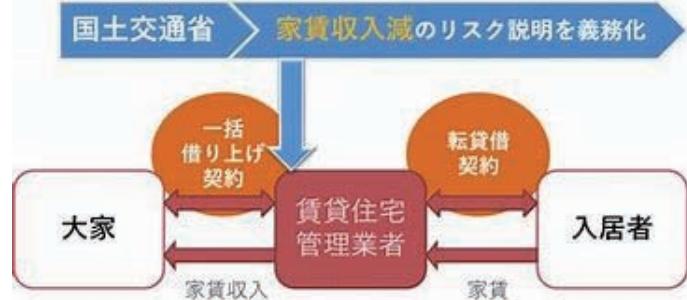
また、祭りなどのイベントだけにとどまらず、不動産業界でも宅地建物取引士の試験が毎年10月にありますが、こちらは混雑を避けるために早期の資格取得を迫られていない方は受験を控えるように呼びかけを行っているようです。

宅地建物取引士の合格ラインは受験生全体の点数によって決まります。法律の基礎学習として司法試験を目指す学生がまず受けると言われる宅建士試験ですが、こういった学生の受験が減ることで合格ラインが例年よりも下がるかもしれませんね。

そういった動きに加えて、ウィルス関連以外でも不動産業界では新しい法改正の動きが出てきています。以前から問題視されていたサブリース問題と、それに関連付けるような形で管理業にも規制が入るようです。

「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律案」が6月12日、参議院で可決、成立しました。成立後1年以内に施行されるそうです（サブリースに関する行為規制は6ヶ月以内施行）。同法は「サブリース業者（特定転貸事業者）とオーナーとの間の賃貸借契約の適正化に係る措置」と「賃貸住宅管理業に係る登録制度の創設」が骨子です。

## 《サブリースの仕組み》



前者では、サブリース業者に対して、(1) 家賃支払い、契約変更に関する事項等について、著しく事実に相違する表示、実際よりも著しく優良・有利であると誤認するような広告表示を禁止する。

(2) 特定賃貸借契約（マスターリース契約）勧誘時に、家賃の減額リスクなど相手方の判断に影響を及ぼす事項について故意に事実を

## お勧め物件情報！

賃料7.5万円  
・管理費5000円

分譲マンション  
普通賃貸借！



ユーアイコ-ホ大宮指扇第2  
住 所 西区指扇  
交 通 指扇駅徒歩9分  
間取り 3LDK  
敷金 0 礼金 0  
クリーニング代 50000円  
専有面積 57m<sup>2</sup>  
建築 1996年11月  
【設備】都市G・本下水  
オートロック・温水洗浄便座・  
追い炊き浴槽・3口コンロ

■定休日 毎火曜

■営業時間 10~19



岡山 貴紀

西区不動産専門店・賃貸・売買・リフォーム・保険・法律相談・トラブル相談etc.



岡山佳代子

株式会社アプローチ

TEL048-621-1300/FAX048-621-1301

お客様ご相談窓口 0120-241-060

〒331-0074

さいたま市西区宝来1717-5

<http://yamatokun.info/> mail info@yamatokun.com

■定休日 毎火曜

■営業時間 10~19

指扇駅ロータリー内



(3) マスター・リース契約の締結前に、家賃契約期間等を記載した書面をオーナーに交付して説明する（重要事項説明）等を義務付けこれらに違反したものは業務停止処分や罰則が科せられます。また、サブリース業者だけでなく、建設業者などサブリース業者と組んで勧誘を行なう者についても、規制の対象となります。

後者は、現行の賃貸住宅管理業者登録制度とは別途の登録制度が創設されます。**賃貸住宅管理業を営む事業者の登録を義務付けるもの**です。

管理戸数が一定規模に満たない事業者（200戸未満となる予定）は登録が免除され登録された賃貸住宅管理業者には、**事務所ごとに管理業務の管理および監督を行なう「業務管理者」を置くことが義務付けられる**ようになります。業務管理者は、賃貸住宅管理に関する一定の実務経験等を有する資格者としており、「賃貸不動産経営管理士」や「宅地建物取引士」などの資格者のうち、一定の講習を受講したものがイメージされているということです。

まだ施行時期がはっきりしないため詳細まではわかりませんが、賃貸住宅管理業に係る登録制度が創設された場合、当社でも業務管理者の講習を受けることになりそうです。皆様の大切な不動産を取り扱わせていただいているので、法改正にもしっかりと対応できるようにしていきたいと思います。

おいがな  
お休み  
手まいに  
伝するの  
いじ  
いじ  
ますよ！  
お父さん  
の日は  
しっかり  
仕事も手  
供たちも手  
伝供す。



## 2. 専門家から見た不動産市場！

不動産総合戦略協会の客員研究員の  
コンサルティング基礎講座より

新型コロナウイルス感染拡大によって、世の中の景色が一変してしまいました。まさか自分が生きているうちに「パンデミック（感染症の大流行）」に見舞われるとは思ってもみませんでした。

しかも今回の感染症拡大は現在進行形であり仮に一時的に収束したとしても、第二派、第三派の襲来に備えなければなりません。さらに、**世界的な行動制限によって経済活動は大きな打撃を受けてしまいました**。この点については、90年前の世界大恐慌に匹敵する大不況だといった見方もあり、経済活動の回復は今後の人々の行動いかんにかかわっていると思われます。

新型コロナウイルスは中国・武漢の海鮮市場が起源とされています。中国の情報開示が不十分であったこともさることながら、**先進国におけるウイルスに対する過小評価も被害を広げた要因となった可能性**があります。感染者数、死者数は依然として増え続けており収束のめどは立っていません。

感染者数は欧州諸国の割合が高いのに対してアジア諸国の割合は低くなっています。この理由として、①BCGなど幼年期の予防接種の効果、②人種的免疫力、③気候・風土・生活習慣の違いといった要因が指摘されていますが、現時点では解明されていません。

今回の新型コロナウイルス感染拡大は、人々に行動制限をもたらしました。国によって強制力の違いはあるものの、**都市封鎖、外出制限、飲食店などの営業停止、学校の休校、職場封鎖などあらゆる分野で行動制限が課されました**。日本は法的強制力を伴わない自粛要請でしたので、海外諸国と比べるとある程度外出の自由は許容されていました。

とはいっても、入国制限によるインバウンド需要の蒸発、企業活動の大幅低下、国内移動の減少によって経済全体では大きなマイナス影響を受けることになりました。消費活動ですが、今回は、3月から4月にかけて**百貨店及びコンビニの売上高が大きく落ち込んでいます**。一方、スーパーマーケットは、食料品、生活必需品を中心に順調に売り上げを伸ばし3月以降は前年比2桁増を記録しています。

4月の家計消費支出は前年比11.1%減と過去最大級の落ち込みとなりました。食料品、日用品については一定の支出をしますが旅行・レジャー、外食、衣料品など不要不急の項目の消費支出が大きく落ち込んでしまいました。コロナ終息後には、こうした項目についての**消費支出は回復するとみられます**が落ち込んだ分を取り戻す事は難しいと思います。

次に**企業の生産活動**については、現時点では大幅な落ち込みには至っていません。リーマンショック当時も生産活動が落ち込んだのは、リーマンショック発生後3ヶ月程度経過してからであり、今回に当てはめると**7月から8月以降の生産活動に急ブレーキがかかる可能性**があるとみられます。企業の場合、意志決定から実行に移すまで時間がかかるという「**タイムラグ効果**」があるため、景気に対する遅効性が働くからです。

今回のコロナショックにより、テレワークが一挙に普及した結果、「**オフィス不要論**」が出てきました。テレワークの普及が直ちにオフィス不要に結びつくとは思えませんが、**オフィス供給計画を改めて見つめ直すきっかけ**になる可能性があると思われます。

雇用・所得環境については1~2年は厳しい状況が続く恐れがあります。新卒採用については「採用活動停止」「内定取り消し」、「採用枠の絞り込み」といった動きが相次ぐことになりました。**中途採用市場の冷え込みもさることながら、派遣社員の契約解除、雇止め**といった状況も広がってきました。

失業者が増えると、失業保険の支出が増えるとともに、社会不安が増幅することにもなりかねません。賃金については、3月までは前年同月比プラスで推移してきましたが、4月以降は厳しい状況になると予想されています。まずは、**残業時間の削減、次いでボーナスカット、最後には給与削減**といった流れになります。

これまで日本経済を牽引していた最大の要因はインバウンド需要でした。訪日外国人数は、東日本大震災直後である2011年の622万人をボトムに2019年まで8年連続で増加し、2019年には過去最高の3188万人となりました。2020年1~4月の訪日外国人数は前年同期比64.1%減の394万人と大きく減りました。**2021年以降も旅行マインドの回復は不透明**であり、訪日外国人観光客が3000万人に戻るには**5年以上の時間を要する可能性**があります。

インバウンド需要減少で最も影響を受けるのは、ホテル業界です。ホテルの稼働率は、インバウンド需要の消滅、国内旅行・出張の自粛によって、10%台にまで低下しています。**ホテルの需要がいつ回復するか**については、依然として不透明な状況にあります。ポイントとしては「ワクチンや治療薬の開発」、「国内旅行需要の回復」、「入国制限解

除」といった点かと思います。

**住宅市場**は一段と縮小する可能性があるとみられます。住宅市場を取り巻く環境は、「**住宅ストックの充足**」、「**人口減少社会**」、「**経済成長率の低迷**」といった三重苦によって厳しい状況に置かれています。さらに、ここ数年は投資市場として**賃貸アパート**に着目する動きが増えており、「**供給過剰**」、「**過剰融資**」、「**投資家保護**」といった新たな問題も出てきました。こうしたなかで、リーマンショック後は流通市場が整備された結果、中古住宅市場のプレゼンスが高まっており、新築市場の規模はリーマンショック以前の水準に回復することはありませんでした。

さらに**2019年10月の消費税率引き上げ**に加えて、2020年に入ってからの**新型コロナウイルス感染拡大**によって**新築住宅需要**に一段とブレーキがかかってきました。2020年度の新設住宅着工数はリーマンショック後の2009年度に記録した77万戸を割り込む可能性は否定できません。さらに、2021年度以降も緩やかな回復にとどまるとみられます。

住宅市場での注目は、「**投資用賃貸アパート**に対する**過剰融資問題**」、「**テレワーク拡大**に伴う**郊外あるいは地方圏での住宅需要**」、「**経年劣化した住宅**に対する**建て替え問題**」の3点です。投資用賃貸アパート問題については、金融機関による利益至上主義が遠因となっており、金融機関による審査基準を厳格化することが求められています。この問題を放置しておくと、**貸し倒れ損失の増大**という形で金融機関に跳ね返ることになります。



今も次々と**賃貸アパート**が建築されています。特に西大宮駅南口は建築ラッシュなので、満室になるか心配です。

テレワークによる距離的ハンデが解消されれば、「自然環境が魅力的」「生活物価が安い」「ゆったりした居住空間が得られる」といった地方生活のメリットを享受したい人々が増えてくるとみられます。

わが国の社会問題の一つとして、人手不足が挙げられてきました。特に人手不足が著しかったのは、建設現場、飲食店、ホテル、医療・福祉、教育といった労働集約的産業であり、現場では慢性的な人手不足に悩まされ続けてきました。

**コロナ禍では急速な勢いで労働市場が悪化することになります。**特に、飲食、ホテル、観光業では需要の蒸発によって労働力の過剰感が高まってきました。本来、必要とされていた労働力が不要となったわけです。**有効求人倍率は低下を続け、場合によってはリーマンショックの水準にまで低下するかもしれません。**

コロナ禍において、「**実は不要であったモノ・コト**」が見えてきました。やっぱり不要だと気付いたのは、

- ①毎日の通（痛）勤
- ②オフィスでの深夜残業
- ③契約書の押印

の3点セットといわれています。これらは、コロナ収束後には、縮小若しくは消滅となる運命なのかもしれません。

コロナ収束後は、働き方改革が進展し、就業場所は、「オフィス通勤」から「在宅・テレワークが日常化」することになります。人材評価で大切なのは、「成果」「成果物」「スピード」「貢献力」「チームワーク」の5つであるといえるでしょう。

今年は、世界全体が100年に一度の激震に見舞われる年となりました。しかも、コロナウイルスとの戦いは未だに続いています。こうした環境のもとでは、長期視点で物事を考えることが大切となります。

**明けない夜はありません。**

**不動産市場は無くなりません。**

**不動産業が人々の生活にとって必要不可欠であることも変わりません。**

**経済の活性化により世の中が豊かになるという流れも変わりません。**

### 3. 地域密着の強み！

家主様はご自分が募集依頼・賃貸管理を委託している不動産会社が、どの様な広告をして借主様を募集されているのかご存知でしょうか？

アプローチは「**さいたま市西区の不動産専門店**」なので、西区の物件を取り扱っている不動産会社とは情報交換をしています。お客様が来られて、直接お引き受けしている物件と**お客様のご要望が違っている場合に、他社さんの物件もご紹介**しています。

資料に書いてある内容を確認して「入居時の契約金」を計算しますと、アプローチで契約する物件と5万円以上違っている場合があります。契約の申込時に保証会社を通しますので「**賃貸保証料**」は必ず掛かります。そして「**火災保険料**」は万が一の事故に備えて必須項目です。この二点はどの会社にも共通しています。

他社さんの中には、**鍵交換代・室内消毒代・防災パック・安心入居サポートなど、義務化している所もあり結構な金額になります。**仲介手数料は、月額家賃に対する報酬になりますので、家賃が下がると手数料もかかります。そこで**賃貸専門会社の多くは付帯サービスで手数料UPを目指**しています。

- |                                       |                |                  |
|---------------------------------------|----------------|------------------|
| ◆敷金/0ヶ月                               | ◆礼金/0ヶ月        | ◆共益費/3,000円      |
| ◆駐車場/敷地内あり                            |                | ◆契約期間/2年間        |
| ◆更新料/新賃料1ヶ月分                          |                | ◆火災保険要加入/18,000円 |
| ◆鍵交換代/19,800円                         | ◆室内消毒代/22,000円 |                  |
| ◆保証会社要加入/月額賃料等合計×50%                  | ◆防災パック/11,000円 |                  |
| ◆安心入居サポート/16,500円(2年)                 | ◆簡易消火剤/6,270円  |                  |
| ※短期解約違約金(1年未満:賃料2ヶ月分 1年以上2年未満:賃料1ヶ月分) |                |                  |

**物件を選ぶとき、前もって契約金の内訳を確認しましょう。納得して契約するのが大切です。**

共同仲介で契約する時、**解約の申し出が3ヶ月前となっている会社さんもあります。**退去されにくい条件で契約されるのですが、引っ越しの事情は3ヶ月も前には解らないと思います。ちょっと条件がきついのではないでしょうか？

コロナ禍で来店されるお客様が減少していますので、営業についてもしつこくなっているとお客様からお聞きしました。アプローチの場合は逆に、ご要望があれば入居開始日のご相談や賃料交渉など、個々に家主様にご相談させて頂きます。中には鍵交換費用を家主様にお願いする場合もあります。

今年は世界全体が経済的に大変な状況になってしましました。そう簡単には景気が戻るとは思えません。少しでもお客様が興味を持って下さったら、家賃が少し下がっても、今この時にご入居して頂いた方が家主様にとっても良い事です。少しの費用を掛けるだけで家賃が長く入ってきますから。

ここにきて、空室期間が長かった物件が成約に至ったり、2件続けて空いたお部屋が次々に予約が入ったりしています。ネットで見られた写真だけではなく、来店された時に丁寧な説明やお客様のご要望を満たすような提案が良いのではないかと思います。

一時は物件力を重要視していたお客様ですが、いろいろなサービスやアフターフォローについてもアプローチは安心材料があると喜ばれています。地域密着の不動産会社を選んで来店される方が増えてきました。

## 4. 今月のリフォーム事情！

このからの季節は、暑さとの戦いになります。熱中症は暑さだけが取り上げられがちですが、湿度と重なることでリスクが格段と上がります。そこで、少しでも快適な暮らしになるような熱中症対策のリフォームをご紹介します。

住まいが暑くなってしまう原因の1つは、「空気の通りが悪いこと」。このような暑さの原因の対策のポイントは「風通しの良い空間を整える」ことです。

例えば、玄関の扉に「網戸を追加する」というリフォーム。玄関扉の形状に合わせ、いくつかの形があります。玄関を開け放つておけば風は通るようになりますが、同様に虫も入りやすくなってしまいますので、**網戸を設置**することで虫を通しにくくし、風通しをよくできます。

アルコープのあるマンションに  
折りたたみ網戸を付けている所も  
多いです。鍵が掛けられま  
すし、室内を覗かれる心配も  
ありません。他にカーテン式のどこにでも付けら  
れる網戸もあります。今年の夏は  
暑くなりそうなので対策しま  
しょう

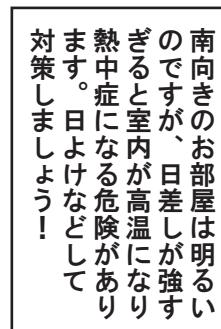


網戸があるとはいえる玄関を開け放しにするのは抵抗がある、という方にオススメなのが、**採風構造**となっている扉へのリフォームです。扉のカギを閉めたままで風が通る構造となっているため、網戸よりも防犯性は上がりります。

また、夏の暑さを避けるための方法として日陰を作ることもポイントです。暑い時期、日向と日陰の表面温度差は20°C近くになることもある、といわれています。そのため、**日陰を作ることは効率の良い暑さ対策といえます。**

その場合の対策は、日差しを窓の外でシャットアウトするタイプのシェードを取り付ける対策です。**窓枠にフックで固定するタイプやバルコニーの手すりに固定するタイプ**と様々あります。日よけとしてはもちろん、目隠しとしても役に立ちますし、室内に日差しを入れないことで室内の温度上昇を軽減できます。

日よけ(シェード)を取り付ければ、日陰を作り、屋内の温度上昇を抑えられます。また暑さ対策に加えて、室内の温度上昇しにくいことから、冷房の出力を抑えられます。エコにも電気代の節約にもなります。



日よけ対策として、オシャレなカフェ等でよくみられる、**オーニングタイプの日よけ**を取り付けるというのもオススメです。手動で開閉するものや、電動で開閉するものもあります。また屋根のような形状のもの、前に垂れるスクリーン内臓タイプもあります。見た目のオシャレさに加え、日よけとしての実用性の高さもあります。

すぐにできる、簡単な熱中症対策リニューアル。これから季節にぜひご検討してみてはいかがでしょうか。

## 5. 問題が表面化するサブリース！

コロナ禍で、不動産市場も大きな変化が起こってくると予想されます。一番の心配はサブリース契約をされている家主様で、問題点を理解し早めに対策を取っておくことが大切だと思います。不安を感じるのは

- ・保証される賃料の見直し
- ・サブリース契約の解除
- ・サブリース会社倒産による家賃未払い

どの問題もオーナーにとってデメリットな内容であるにも関わらず、事前の説明も曖昧でちゃんと理解しないうちに契約を結んでしまい、サブリース契約後にその契約内容や問題を知って後悔をするケースが多発しています。失敗しないためにもサブリースの問題点をしっかりと抑えておきましょう。

サブリースにおける1番のトラブルケースはこの保証賃料の下落です。どんな物件でも老朽化などから賃料は下がっていきます。30年もの長い期間ずっと同じ賃料を保つことはできません。保証される賃料も下がっていくことは当然考えられます。

しかし、「30年間家賃保証します」という言葉だけを鵜呑みにしてしまい、細かな契約内容を確認せず、失敗してしまうオーナーが数多くいるのが現状です。ずっと賃料7万円で貸し続けることができると思っていたのに6万円、5万円と家賃が下がってしまっては当初予定していた資産運用計画と大きく変わってしまいます。

契約内容として多いのは「最初の10年間は契約当初の賃料を保証します。その後、2年ごとに賃料の見直しを行います。」というものです。それ以上に厳しい内容であれば他のサブリース会社や賃貸管理会社に相談することをおすすめします。

まず、「サブリース契約を解除するのは容易ではない」ということを頭の中に入れておいて下さい。理由を簡単に説明すると、サブリース会社はオーナーに対して借主の立場であり、借主保護の性質が強い借地借家法の適用対象になるからです。

- ・その契約を守れない場合は違約金として4～6ヶ月分の家賃を支払わなければならないオーナーからするとかなり厳しい条件になっています。

例えは、その物件を売却したいと考えたとき、サブリース契約の場合、賃貸管理会社と賃借人が同じ（厳密には転貸して別の方が入

居している）ため、〈賃貸管理を解除する＝サブリース契約解除＝違約〉という流れになり、違約金を支払うか売却を6ヶ月後にするかなどの対応を取る必要があります。

賃料が7万円の物件10戸分をサブリース契約していた場合、7万円×10戸×4ヶ月＝280万円 → 違約金として支払わなければならない

「会社の倒産」は、サブリースにおけるトラブル事例としては多いもののひとつです。サブリース会社が倒産してしまった場合にどうなるかは、皆さん想像がつくと思います。そうです、保証されていたはずの家賃が入らなくなるのです。

不動産投資をされる方は銀行から融資を受けている場合がほとんどです。本来はその返済を家賃収入から補うつもりだったはずが、サブリース会社の倒産により家賃収入がなくなり、銀行への返済を自らの持金で対応せざるを得なくなります。転貸した先に本当に入居者がいて、賃料の回収ができればいいのですが、空室だった場合には上記のようなトラブルになりかねないのでサブリース会社選びは十分に注意しましょう。

サブリース会社にしても賃貸管理会社にしても選ぶ際はメリットだけを伝えてくる会社ではなく、デメリットやトラブル事例などを事前に教えてくれる会社をおすすめします。ご自身の大切な資産を守り、かつ、収益の最大化を手助けしてくれる大切なパートナーですので、安易に選ぶということは絶対に避けましょう。

もう既にサブリース契約を結んでしまった方や、投資用不動産を買った際にサブリースがセットでついていた方など、どうしてもサブリースを利用しなければいけない方は契約書の内容を見直して下さい。

特に気を付けたいものが「免責期間について」です。免責期間とは、賃貸の募集期間として、オーナーに対する賃料の支払い義務が免責になる期間のことです。通常2ヶ月もしくは3ヶ月ですが、新しい入居者が決まてもその事実をオーナーに伝えず、免責期間は賃料が支払われなかつたというケースもあるので注意が必要です。

