

処方箋 第31号

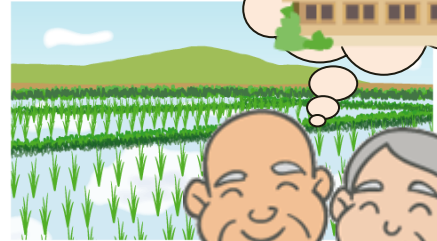
処方箋 第31号

不動産サブリースってなんだ～あ??

～アパート経営編～

「**田んぼにアパート**を建てませんか。管理もするし賃料保証もあるし、**家賃収入が老後の生活の支え**になりますよ。」と訪問販売で勧誘を受けた。田んぼは親戚に作ってもらっているが、その親戚も高齢になり来年はできないと言われていたので「建てる」と返事をした。**建築費用が6000万円**と高額で、7日後に、不安なので断ったが、設計・営業経費として**200万円の違約金を請求**された。支払えない。

(65歳 男性)



<相談の経緯>

訪問販売ですが、**アパート経営は「営業のため若しくは営業としての契約」**なので**クーリング・オフが困難**です。

センターから、相談者は不動産賃貸業の経験もない**素人**であること、設計依頼書に相談者が署名しているが、日付が相談者の留守をしている日であり、**書類の信頼性に疑問**があることを指摘し、粘り強く交渉し、結果、実費の2万3千円のみを支払うことで解決しました。

不動産サブリース問題とは

不動産業に素人と言える人が「**アパート経営**」や「**投資型マンションのオーナー**」の勧誘で『賃料保証』が強調され、建物老朽化で家賃収入が減ったり、修繕費用が発生するという『**リスク**』を理解せずに契約し、何年か経って『**リスク**』が現実となり、結果としてローンの支払いが苦しくなるという問題が発生しています。

事例のケースは、消費者のための法律が適用困難で、しかも宅建業法も適用されません。

*サブリースとは「また貸し」「転貸し」のことを言います



一日も早く**オーナー保護**のために**法律の制定**が望まれます **!**



ホットちゃん



しまった、困った、その時は
消費者センターは生活のお医者さん

但馬消費生活センター

相談電話: **0796-23-0999**

たじま消費者ホットライン

相談電話: **0796-23-1999**