

(株式会社週刊住宅新聞社より抜粋)

## オフィスビルや店舗賃料

# 滞納保証の利用拡大

## Sビルサポート F 不況で3割増も

サンフロンティア不動産子会社で、オフィスビルや店舗といった事業用不動産に特化した滞納保証事業を展開するSビルサポート（小瀧邦宏社長）の業績が好調だ。景気低迷によって増大した滞納リスクをカバーしようというビルオーナーのニーズが拡大。さらに保証を利用するテナント企業側にも敷金・保証金の削減をはじめとした様々なメリットが期待できるとあって、問い合わせ件数は前期比5割ほど増加した。同社では成約件数も2~3割の伸びが期待できると見込んでいる。

Sビルサポートは、賃料滞納が発生した際に、テナント企業に代わってオーナーに賃料を支払うとともに、正常化に向けたテナント対応や、明け渡し訴訟といった煩雑な業務に対する支援サービスを提供する。賃料契約の保証料をもつて、オーナーに賃料を支払った後、テナント企業との間で保証契約を結び、テナント企業側から共益費込み賃料の1カ月相当分（2年契約）の保証料をもつて、Sビルサポートが賃料を支払う。一方で、滞納リスクがある解放されるオーナーには、賃料補填の性格を持つた敷金・保証金の減額を要請し、多大な負担を強いられるテナント企業のニーズが高まっている。

一方で、滞納リスクから運営する。賃貸や店舗のオーナーと保証契約を締結。並行して運営する。

一方で、滞納リスクから運営する。賃貸や店舗のオーナーと保証契約を締結。並行して運営する。

一方で、滞納リスクから運営する。賃貸や店舗のオーナーと保証契約を締結。並行して運営する。

一方で、滞納リスクから運営する。賃貸や店舗のオーナーと保証契約を締結。並行して運営する。

オーナーにとってのメリットはサブリースと違って空室リスクこそ回避できないものの、保証料などの金銭的負担なしに滞納賃料と明け渡し訴訟に必要な法的コストや、強制執行後の原状回復コストなどの保証を最大で

オーナーにとってのメリットはサブリースと違って空室リスクこそ回避できないものの、保証料などの金銭的負担なしに滞納賃料と明け渡し訴訟に必要な法的コストや、強制執行後の原状回復コストなどの保証を最大で

オーナーにとってのメリットはサブリースと違って空室リスクこそ回避できないものの、保証料などの金銭的負担なしに滞納賃料と明け渡し訴訟に必要な法的コストや、強制執行後の原状回復コストなどの保証を最大で

オーナーにとってのメリットはサブリースと違って空室リスクこそ回避できないものの、保証料などの金銭的負担なしに滞納賃料と明け渡し訴訟に必要な法的コストや、強制執行後の原状回復コストなどの保証を最大で

オーナーにとってのメリットはサブリースと違って空室リスクこそ回避できないものの、保証料などの金銭的負担なしに滞納賃料と明け渡し訴訟に必要な法的コストや、強制執行後の原状回復コストなどの保証を最大で