



ユニ総合計画の グリーンレポート

1級建築士
不動産コンサルタント 秋山英樹

9月号

発行日2008年9月

なぜ定期借家権を使わないのですか！

定期借家権は2000年3月1日に施行されて以来10年が過ぎました。そもそも、建物の賃貸借については、借家人の権利が強くなり一度借りた物は返さなくとも大丈夫だという慣習が一般に広がっているだけでなく、法的にも借地借家法で守られているとあって過言ではありませんでした。

賃貸借契約書に、契約終了時の立ち退きなどの際は一切金品を要求しない旨が書かれている契約書が多いと思いますが、このような文言が書かれていても借家人に不利な文言は基本的に無効なのだということも家主は知らない人が多いのです。不動産業の方でも知らない人がいるくらいですから・・・。(借地借家法第30条 この節の規定に反する特約で建物の賃借人に不利なものは、無効とする。)

そのような事を知らない青い目の外人は日本の事業用不動産を購入して、更新の時にいざ賃料を値上げして不良借家人を追い出そうと交渉したら、立退料を要求され青い目が赤くなるほど驚いた、という話があるほど外国人にとってわが国の借家は賃借人に有利な状況下にあるのです。

このように借家人に有利な借家法はどのような経過をたどってきたのか簡単に説明します。

1909年に地震売買(地主が売買等で名義を移してしまうと、登記されていない賃借権は新たな所有者に対抗できなく、地震のように次々に建物が壊されていくことからこう呼ばれた)から保護するために、建物保護法が成立し現在のように建物の登記があれば、土地の所有者に賃借権を主張できるようになりました。しかし、地主が借地期間を短くして地代の値上げを謀ったりしたため、1921年に借地法ができ、借地においては木造20年以上、堅固な建物は30年以上の契約とされました。

同時に借家法も制定され、借家期間は1年以上の契約、賃料の増減は家主・借家人どちらかでも請求できる、借家人が取り付けた造作等については家主に買い取らせる請求ができるなど、これまで家主の言いなりであった借家人にも家主に対抗できる権利を与えました。

その後、戦渦に突入する1941年には、出兵後に残された家族を保護する意味で、正当な事由なくして家主は契約の更新を拒絶できないというように借家法が改正されました。

終戦後の住宅難においては、この正当事由の考え

方は、家主に住む家がないという正当事由をもって立ち退きをせまれるわけではなく、代替家屋の提供があって初めて認められるといった借家人保護の方向にむかいました。

その後、代替家屋でなく立退料という金銭で補えば、正当事由がなくとも認めてさしつかえないとの判例が主流になり現在に至っています。

このような正当事由に代わる立退料の有無やその額を当初から予測できるすべもない状態では、事業用不動産を購入する側から考えると、そのリスクを不動産価格にどう転嫁できるのかが不確かなため利回りが確定できなかったのです。

そこにバブル崩壊後のわが国の不動産を標的にした海外投資家の資金流入が容易になるよう、正当事由リスクを排除した定期借家権が制定されたといっても過言ではないかもしれません。

また、少子化が続いている日本では、住宅戸数が世帯数を上回った住宅過剰状態になり、住宅戸数を増やすのではなく既存住宅をいかに活用するのかという国策にも定期借家権は役立つのです。

すなわち、子供が独立して広い住宅が不要になった場合、これまでは一度貸したら戻らないと思っていましたが、定期借家で貸せば子供が所帯を持って家族が増え広い住宅が必要になったとき、資金が必要になり売却しようとしたとき、などが可能になったのです。さらに、貸しているときの賃料で利便性のよい都心の小びりのマンションを借りることもできるのです。

これまでは、戦前・戦後を含めて住宅不足は日常的で常に貸し手市場だったのです。特に、関東大震災後の住宅難のときは、賃料1千円・礼金1万円という賃料の10ヶ月分も礼金をとる貸家も普通にあるくらいでした。こうなると礼金と言うよりも権利金(店舗などで内装や看板の権利を取得するようなもの)の意味合いが強くなります。権利金となると次の賃借人に権利を譲渡したときの金銭が受け取れるはずで、その金銭の取得がなく立ち退くのであればその分を立退料として請求してもおかしくないかもしれません。このように家主に有利なはずの礼金の慣習が、前述した借地法を背景に、ますます借家人の居住権なるものを強化していったとも考えられます。

話を戻しますと、定期借家権ができた結果、何がどのように変わったのでしょうか。

①期限が決められるようになりました。

定期借家権は字のごとく、契約期間を決めて期間がきたら契約は終了するという契約です。何か当たり前のような気がしますが、前述しましたように、これまでは契約期間が終了して、更新しない旨を伝えても、さらに更新しない旨が契約書に書かれてあっても、家主に正当事由がない限り立ち退きはできないのです。立ち退かせるには、正当事由に変わる金銭の提供が必要です。

定期借家権ではその正当事由を排除して、契約終了と同時に再契約しない限り家を借りる権利を失うのです。

しかし、立ち退かずにそのまま居続けた場合はどうなるのでしょうか。不法入居ということになりますが、不法侵入罪とは違いますので警察を呼びわけにはいきません。結局。明け渡し勧告、訴訟提起、明け渡し判決、強制執行という手順を踏まなければなりません。そのため定期借家だから、どんな入居者が入っても期限がくれば追い出せるのだからイヤ、と思っははいけません。不良入居者はどのような契約をしても、居直らたら後が大変なのです。契約内容の如何にかかわらず、入居者の審査は確実に行う手間を惜しんではいけません。普通、入居者の7～9割は善良な入居者で、家主が建て替えるので次回の更新はしないと告知すれば退去するのが一般的です。難しいのは残りの1～3割の入居者の処理なのです。

②契約期間が自由になりました。

借地借家法では1年未満の契約はできません。

民法では20年を超えての契約はできません。これに反した契約は期限のない期間の契約になってしまうのです。定期借家契約にすれば、1ヶ月でも、1日でも、30年でも100年でも可能になりました。これで、マンションも法的に可能になったわけです。

③賃料が確定できるようになりました。

これまでは、契約期間中に物価変動等により家主・借家人、双方から賃料の値上げ値下げの請求ができたのです。しかし、家主が賃料値上げの請求をしても、応じられないとして借家人が以前と同じ金額の家賃を払い続けて家主が受け取ったなら請求は承諾されなかったこととされます。

また、受け取らなかった場合は入居者は値上げ前の賃料を供託所に供託することになります。供託しないで不満だかといって家賃を支払わないと今度は賃料不払いで賃貸契約そのものが解約になってしまいます。

一般的にはこのような争いを避けるために、契約期間は2～3年の契約が多いのですが、更新時に賃料値上げの争いが生じれば同じです。

定期借家契約では長期間の契約も少なくないた

め、賃料の増減額を特約で定めれば、増減額請求権を排除できます。たとえば、毎年5%づつアップさせる。物価変動分アップさせるなどの契約が有効になるのです。但し、毎年100%づつアップなど公序良俗に違反する契約は、裁判になると負けてしまいますので極端にはしないことです。

④次に定期借家契約にする場合の注意ポイントをあげますが、これらのポイントの一つでも間違えると普通借家契約になってしまうため注意が必要。

定期借家でなくとも書面で契約するのが普通ですが、定期借家契約では必ず書面である他、「定期借家契約であり更新がなく期間満了により契約は終了する」旨の書面を別途渡す必要があります。

契約途中で定期借家契約に切り替えることはできません。必ずこれまでの契約を合意解約して新たに定期借家契約を結ぶ必要があります。

但し、住居用の場合は、同一建物での合意解約をしても新たに定期借家契約を結ぶことはできません。共同住宅の場合は、一度契約を解約してから別の住戸で定期借家契約を行うことは可能ですから、同じ規模の部屋で賃料を変えずにリフォーム済みのきれいな部屋に移ってもらう代わりに、今度は定期借家契約にしてもらうなどの方法によれば可能でしょう。

契約で期間内解約可、期間内解約不可の特約を設けることは可能ですが、200㎡未満の居住用に限っては効力がありません。

以上が定期借家権の概要ですが、定期借家契約だからといって期限がきたらすぐに解約というだけではないのです。家主にとっては、せっかくの入居者を手放すのではなく、優良借家人には長く住んでもらい、不良借家人には立退料を支払わずにとっとと出てもらいたいのがホンネです。

そのような場合、再契約型定期借家契約というものがあります。「2年間の契約期間の間に、2ヶ月以上の賃料の遅れまたは不払い、近隣に迷惑行為をした場合は契約は2年で終了します。しかし、そのような事がなかった場合は再契約します。」という旨の契約です。

このような契約にすることにより、入居者募集の際に、「このマンションは、セキュリティがしっかりしているだけでなく、賃料を不払いしたり、近所迷惑になるような入居者がいない安心マンションなのです」という説明をすることにより定期借家契約をプラスに持っていけるはずではないでしょうか。期限がある定期借家なのに定期でない？と思われる方がいるかと思いますが、再契約の予約を完結させる要件を借家人の行為にしているため借家人に不利な契約にはならないのです。

このほか、定期借家の本場？アメリカの事例や効果的活用法については次回に解説したいと思いますので、楽しみにして下さい。