



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

10月号

発行日2008年10月

定期借家権を使うとこんな契約が可能になる！

先月号で定期借家権の概要について書きましたが、今月は実際にどのように活用するとよいのかについて書いてみましょう。下記の内容は、普通借家契約では契約内容が借家人に不利になる条項が含まれるため無効になります。定期借家契約において初めて有効になるものです。

1. 長期にわたり賃料を確定させる

大家さんの一番の悩み事は、リスクを如何にして減らすかです。支出の大きなものは金融機関への返済ですが、最近では長期の固定型で解決できます。

次には収入をどう安定させるかですが、10~20年の長期契約にして賃料を消費者物価指数に連動させるのです（古くなることも考慮して2年ごとに消費者物価指数マイナス0.5~1.0%程度としてもよいでしょう）。契約期間内の借家人からの契約はできない契約とします（現時点では200㎡未満の住居に限り解約不可にはできませんが、法律改正が指摘されています）。契約する場合は、暴力団等に転貸は不可などの事前承認条件をつけて、契約期間中の転貸は可とします。中途解約の場合は1年分程度の賃料相当額などのペナルティをつけます。

このような長期契約はアメリカでは当たり前で、「当初1年間フリーレントで10年契約、途中解約不可。途中解約した場合は契約の残り期間の賃料相当額またはその〇〇%」といった具合です。日本では、定期借家契約でも残り期間の賃料相当額がペナルティとなると、現在では暴利行為として認められないようですが、定期借家契約が一般化すると認められるようになるでしょう。

また、アメリカでの店舗契約では、規約期間内は業績不振だからといって、家賃を払え続ければ閉店してよいということにはなりません。閉店されるとビルの繁華性に影響を与えるため、賃料を支払えばよいというものではないのです。閉店するなら、代わりの同程度のグレードと業種のテナントを見つけて転貸しなければならなりません。それができなければ、ペナルティとして多大な金銭の支払いをしなければならないのです。

昔、ニューヨークにパンナムビルという有名なビル（アメリカではビルの所有者が変わるとビル名まで変わることも多く、現在ではメットライフビルという名称です）がありました。そこに、ワシントン

タイムズ社という新聞社がテナントとして入っていましたが、立ち退くときに新聞社のテナントでないと転貸不可という契約であったため、新聞社のテナントが見つからず莫大なペナルティを支払ったという有名な話があるそうです。

このように、アメリカでは不動産の賃貸借について契約通りに遂行されます。まさに契約社会の典型です。そのため、テナント側に立った不動産会社（テナントレップ）とオーナー側に立った不動産会社（オーナーレップ）が、依頼者の利益代理人として戦うのです。テナントがどうしてもそのビルに入りたければ、相当厳しい契約内容でも承諾せざるを得なくなり、オーナーがどうしてもテナントに入ってもらいたければ、契約内容を相当緩くするしかありません。これは日本でも同様ですが、賃料や保証金の大小が中心で、契約内容まで踏み込んでいるケースは少ないのです。

2. 付加価値を認識してもらう

わが国の少子化現象は不動産業界にも多大な影響を及ぼしています。現在、住戸数が世帯数を大きく上回っており、住宅は余っているのです。

このような時代に、土地活用で賃貸住宅を建設するときに、以前と同じものを建設した場合、新しさという面での差別化で新築当初は埋まると思いますが、中古になるに従い過当競争に巻き込まれる事になりがちです。

そこで、デザインや設備に付加価値をつけ積極賃貸派に向けた物件づくりを行うことが少なくありません。しかし、付加価値をつけた分、建築費が当然アップするため、賃料もその分アップさせたいのが家主の気持ちです。しかし、その付加価値を入居者に伝えるのがなかなか難しいのです。

インターネットの情報では、立地・住居タイプ・広さ・付帯設備・賃料などは載っていますが、お洒落なデザインだとか天井が高い、バルコニーが広いなどということは載ることが少ないのです。実際に物件を見に来てくれれば成約する確率は高いと思われそうですが、それでも賃料が相場より高ければ、考え込まれてしまうケースも少なくないのではないのでしょうか。

そのような場合、2~3ヶ月程度のお試し期間を設けるのです。その期間は、付加価値のつかな

い相場賃料にして2～3ヶ月の定期借家契約とします。実際に住んでみて、家賃が高くともその価値があると思えば、短期の契約期間終了時に再契約を行い住み続けるという方式です。

普通借家契約で2～3ヶ月の期間で契約すると借地借家法29条により期間の定めのない契約と見なされてしまいますので、短期の契約を行う場合は定期借家契約で行うのが絶対条件なのです。

この「お試し短期居住付借家契約」は、中古住宅を売却する場合にも利用できます。当初6ヶ月～1年間を短期定期借家契約でお試し居住してもらい、気に入ったらその後売却引き渡しとします。「住めば都」です。一度住めば、よほどの不都合以外、そのまま売買成約となるでしょう。

3. オプション付きで将来に対応

賃貸建物で当該ビルメインとなるような有力テナントに対して、次の3つの有利なオプションを与えることにより他の契約条件を家主にとって有利にし、また契約関係を長期に安定させることができます。

①借り増しオプション

隣が空いた場合、優先的に借り増しできるオプション。

②移転オプション

店舗ビルで表通りのスペースがほしいが、そのスペースは空いていない場合、とりあえず奥のスペースで開業し将来、希望のスペースが空いた場合、優先的に移転できるオプション

③買い取りオプション

オーナーが当該ビルを売却する場合、当該ビルを優先的に買い取るオプション

上記のようなオプション付き賃貸借契約は、アメリカでは「ファースト・ライト・レフェーザル (First Right Refusal)」と称して日常的に行われています。オプションをつける場合にはオプションマネーを要求されます。契約自由のアメリカでは、既得権という日本的な考え方は少なく、昔から借りているから一等地に安い賃料で商売ができるということはないと考えてよいでしょう。商売がうまくいってれば、賃料は高く、テナントも家主も儲かる。逆にダメな場合は即座に退去を余儀なくされてしまう、弱肉強食のアメリカの世情が不動産契約にもよく現れています。

4. スケルトン賃貸

最近、分譲マンションではフリープラン方式が人気があります。マンションも大型化して生涯型になってくると、画一的なマンションの間取りでなく、自分だけの住まい方に合わせた間取りを希望する人が増えているからです。

一方、賃貸マンションでは相変わらず物件をいじってはダメというのがほとんどです。しかし、

少子化により需給バランスが崩れた賃貸住宅は、借り手市場であり家主に都合のよいことばかりいっていたら、空室率は高まるばかりです。

そこで、他物件との差別化を図る方策として、分譲マンションのフリープランを採り入れたらどうでしょうか。フリープランでなくとも内装を入居者の自由にさせるだけでもかなり違います。

日本では賃貸物件を新しくリフォームして貸し、退出時には原状回復して返してもらうというのが一般的です。しかし、結果的に原状回復費用を賃借人が出すのなら、常に入居時に賃借人の好みでリフォームして入居時改装費用として徴収した方が賃借人にはメリットがあるはずです。

貸店舗の場合は内装をテナントが行うのが当然になっていますし、アメリカの賃貸住宅でも家族でペンキ塗りをしている場面を映画でよく見かけると思います。お金をかけたくなければ、そのままでもよく、お金をかければいくらか豪華になる。賃貸建物は、できあがった部屋を貸しているのでなく、単なる空間を貸しているのだという発想にすれば、家主・借り主、双方ともメリットがあるのです。

家主が内装費用を負担して、借り主の希望に沿った内装にして、その費用分を賃料に上乗せしたり、借り主が負担した内装について、特殊でない内装なら家主が経年により減価させた額で買い取る契約もよいでしょう。

スケルトン賃貸を代表とした、上記のような契約は中・長期による契約になるため、その間の賃料アップの方法や契約終了時の立ち退きを考えると定期借家契約にしておかないとリスクが積みまとうこととなります。

5. 古アパートの立ち退き交渉

定期借家権が家主にとってリスク回避なることは理解頂けたと思いますが、定期借家権が施行された2000年以前に契約され現在も継続されている古貸家・古アパートでは、立ち退きが現実問題として立ちばかり困っている家主さんも多いのではないのでしょうか。

そのような場合、更新時に定期借家契約に変えることは法的にできないのですが（居住用でない場合は合意解約後に定期借家契約が可）、空室になった部屋をリフォームして、そのきれいな部屋に同じ賃料で移ってもらうことを条件に、定期借家契約に切り替えることは可能です（同じ部屋でなければ、新たな賃貸借契約になるため可能）。そのようにして順繰りに全ての部屋が定期借家契約になったという事例も現実にあります。

居住用でない物件では、家賃を下げますから10年の定期借家契約にして下さいなどと交渉するのも現実的です。家主の立場だけでなく、借家人の立場になって交渉を進めることが重要です。