

大家さんとの



築40年のアパートの立ち退き交渉



Q 築40年のアパートの取壊しを5年後に考えています。「立ち退きが大変だよ」と知人から言われたのですが、その時はどうにしたら良いのでしょうか？現在は20戸のうち6戸が空室ですが、今から準備しておくことはありますでしょうか？

A 既存の16戸は普通借家契約だと思いますので、5年後に「取り壊しを理由に更新しないので退去してほしい」と要望するときは「正当な理由がないと認められない」という事実を知っておいてください。築40年なので取り壊したい、という大家さんの要望は「正当理由にならないのか？」と疑問に思うでしょうが、「当然のように認められるものではない」というのが私の答えです。かなり老朽化が進んで、このままでは地震等で建物が崩壊して住人の命に危険が及ぶとしたら、放置しておくことは大家として大きなリスクなので、費用をかけて補強工事等を行うか取り壊すかの二者択一となるでしょう。大家さんは取り壊しを選択されると思いますが、住人の多くは「補強工事をしてほしい」と要望するのではないのでしょうか。築40年のアパートに暮らす方たちは、他に住む貸家を探して引っ越すのが簡単ではないからです。借主の意思を無視して「2年契約だから」という理由で賃貸借契約を解除することは出来ないのです。

もちろん借主が申し出に応じてくれれば問題はありません。「退去しない」となったときは交渉が始まりますので、ある程度の立退料を用意する必要があります。その金額に相場はありませんが、入居費用（礼金・敷金・手数料・前家賃・保険・保証料等）と引越業者への支払いが実費となり、プラスαとして「迷惑料」が加算された額となるでしょう。新しい住まいと家賃に差があれば「差額の数年分」も求められるかもしれません。これは交渉しないと分かりませんので、内容証明郵便

など使わずに直接お会いして誠意をもって話し合うことが大事です。そのときには「解約が当たり前」という意識が邪魔になるということです。そして万一、交渉が上手く進まずに裁判沙汰になったときに、貸主の主張に「正当な理由があるか」が裁判所の判断基準となるという訳です。こちらについても詳細に書きたいのですが裁判は避けるべきなので、最悪のときの「ご自身の立場」だけ知っておいていただければ良いと思います。取壊しは5年後ですが、「今から準備すること」として募集中の6戸の条件を「5年を期限とした定期借家契約」にすることを依頼している不動産会社をお願いしてください。これで新規の借主とは5年後に「正当理由なし」で解約することができます。立退料も不要です（と言っても揉めたときは交渉が必要になりますが、大家さんの立場が強くなります）。

つぎに、既存の借主の契約も更新のタイミングで定期借家に切り替える交渉をしましょう。借主が合意して契約を解除して、同じ部屋で新たに5年を期限とした定期借家契約を締結することで、「正当理由と立退料の不要な契約」に替えることができます。ただし、何も知らない借主さんが相手ですので、しっかりと理解してもらい、その経緯を証拠として残してください。簡単な交渉ではありませんが、5年後に立ち退き交渉を残すよりは良いと思います。既存の借主との最初の契約が2000年3月1日より前のときは定期借家契約への切り替えは認められません。

まとめると、「今やるべき事」は定期借家契約の採用です。そして取壊しの1年前頃から、普通借家契約で残った借主さんとの「立ち退き交渉」を、なるべく穏便なカタチで進めるという流れになります。



東京不動産通信

特集1 賃貸経営特集

賃貸経営の収益に立ちはだかる原因とは

~8つのリスクを知ってしっかり対処しましょう!~

特集2 大家さんとのQ&A

築40年のアパートの立ち退き交渉

東京不動産通信 2018年8月号
2018年8月5日発行(毎月1回発行)

発行所: 東京不動産株式会社 / 発行人: 重永正徳
東京都杉並区成田東5-39-12 榎本ビル1階 TEL: 03-6383-5671
HP: <http://tokyo-hudousan.co.jp/>

賃貸経営の収益に立ちはだかる原因とは

～ 8つのリスクを知ってしっかり対処しましょう！～



「収益を上げる」ことが賃貸経営の目的ですが、その収益を減らしてしまう「原因」があります。その原因である「8つのリスク」の予防と対処法について考えます。8つのリスクとは以下の通りです。

1. 空室の長期化
2. 家賃の値下がり
3. 滞納による未回収損失
4. 費用負担が増える
5. 自殺・事件に巻き込まれる
6. 損害賠償を請求される
7. 天災に遭遇する
8. 立ち退き料の負担

最初の4つのリスク、「空室」「値下がり」「滞納」「費用負担増」は、お互いが密接に影響し合っていますので、その対処法も一緒に考える必要があります。賃貸経営の収益はこの4つのバランスによって最大にも最小にもなるのです。

▶ 良い時代から厳しい時代へ

昭和60年代までの賃貸経営は「建てれば埋まる」という環境にありました。空室に現代ほど苦勞することはなく、家賃は「上がり続ける」と信じられていました。「貸し手市場」なので支払い能力に乏しい（と思われる）申し込みは断ることが出来ます。原状回復費用の大部分も借主負担でしたし、バリューアップ工事的必要性も低いという、大家さんにとっては良い時代でした。それが平成4～5年頃から逆転して空室が増えたので、当然に家賃や敷金・保証金等の募集条件が下がり、バリューアップ工事をしなければ決まりにくい時代になります。折から原状回復費用は貸主負担という世論も形成されて貸主の費用負担増に拍車をかけました。そんな厳しい時代ですが、大家さんに「為すすべが無いのか？」という、決してそんな事はありません。たしかに昭和60年代までのような「すべて良い状態」は望めませんが、4つバランスの取り方によって「収益の最大化」を実現する道があります。

▶ 収益を最大化させる答えを探す

需要より供給が上回っているので空室が増えるのは当然ですし、すべての物件が満室になることはありません。そのため、有効な対策を早く決断して実施した部屋が先に埋まることとなります。その対策とは家賃を下げるか、費用をかけて部屋のバリュー（価値）をアップさせるか、あるいは「フリーレント」や「入居金ゼロ」のような「借主有利な募集条件」を打ち出すか、入居条件（ペットや楽器など）を緩和するなど、様々な対策が打ち出されています。「空室」というリスクに対して、残り3つのリスクをどのようなバランスで対応させるかで収益が決まってきます。これが重要な「賃貸経営のリスクマネジメント」となります。

たとえば、家賃を大幅に下げれば部屋は決まりますが「収益」は減るかもしれません。反対に高額のリフォームで部屋が埋まったとしても、いわゆる「経費倒れ」となり収益を圧迫するかもしれません。「ただ空室をなくせば良い」のではなく、「4つのバランスの中で“収益が最大”となる答」を管理会社と共に探していくことが、1から4までのリスクに対する正しい考え方です。

▶ 自殺・事件に巻き込まれる

これは賃貸経営の大きなリスクです。巻き込まれたら、大幅な賃料の値下げや長期の空室につながります。これを防ぐ方法は「入居審査」です。借主の属性によって事件の発生確率が変わりますので、「職業」「家族構成」「入居理由」の3つが納得できる内容であることは最低条件となります。保証会社の入居審査と合わせて、大家さん側でも借主の属性を審査する必要があります。さらに被害を最小とするためには「保証人の確保」です。賃料については保証会社の補償を頼るとして、借主が事件・自殺等を起こした時の保証が抜けていますので、身内の保証人を確保しておきたいと思えます。費用面の不安を減らすのが「保険」です。保険会社によっては借主の自殺や事件での損害に対応した保険商品を用意していますので、検討の

余地が大いにあります。

▶ 損害賠償を請求される

建物施設内で借主等が何らかの損害を被った時、その原因が賃貸物件や貸主側の運営にあると指摘されると、借主から損害賠償の請求を受けるケースがあります。たとえば火災で借主等が死傷した際に施設の防火設備が万全でなかったと疑われたときや、エレベーターや飲料水の事故、ピッキングによる侵入盗の損害で貸主が責任を追及された事例もありました。地震で建物が倒壊した際に貸主が訴えられたケースもあり、その結果多額の賠償を言い渡されるという判決もありました。貸主の「借主に施設を提供する義務」の中には「安全に」というキーワードも含まれていると解釈できるからなのでしょう。

このリスクを防ぐには建物設備の法定点検をしっかりと行うことです。エレベーター、消防設備、電気設備、給水設備、浄化槽設備等には、それぞれの法律で点検内容と期間が義務付けられていますので、遵守することでリスクを回避できます。もうひとつは建物施設内を定期的に点検して、事故に結びつく可能性を先に見つけて排除することが重要です。このリスクも保険加入で軽減することができます。

▶ 天災に遭遇する

天災と言えば地震だけでなく津波や洪水や土砂災害による被害も増えています。「10年に一度」「100年に一度」と言われるような災害がこの数十年の間に起きています。古い建物は耐震診断をして必要な補強をしておくことは、万一のときの貸主のリスクを回避できるでしょう。津波、洪水、土砂災害となると立地の問題ですので、一人の貸主として対処できる範囲を超えています。地域のハザードマップで「危険性」を把握しておくことは必要なことですし、もし、これから建てたり所有する予定があるときは、「警戒区域」に指定されている地域については慎重に検討すべきでしょう。もちろん、こちらでも保険が対応しています。

▶ 立ち退き料の負担

普通借家契約の場合は、貸主の都合で解約するには「正当な理由」が必要ですが、賃貸経営は最後に建物を取り壊す運命にありますので「その日」が必ず来ます。そのときに併せて求められるのが「立ち退き料」です。立ち退き料に相場はありませんが、退去を拒んだり高額を要求する借主の場合は高騰するケースもあり、筆者が経験した中では「賃料の10年分」という事例もあるほどで、今までの収益を吹っ飛ばす時限爆弾のような存在なのです。これを防ぐ方法は計画性です。建物を取り壊す期限を早めに決めて、新規契約は「契約期限を定めた定期借家契約」を採用するのです。既存の借主さんも合意解約の上で新たに定期借家契約を締結することで、「立ち退き料負担のない賃貸借契約」に変えることは可能とされています（ただし2000年3月1日以前の契約は認められません）。建物の取り壊し計画は、少なくとも5年以上の早い段階で決めておくことで立ち退き料負担を軽減することが可能となります。

もうひとつの予防策として「借主の属性の維持」が重要になります。築年数の古い物件の対策を「家賃の値下げ」だけに頼っていると、「その家賃でしか暮らせない」属性の借主だけが残るので立ち退き交渉を難しくさせてしまいます。時代に併せて必要なバリューアップ工事を行って、少なくとも地域の平均賃料を維持することも、未来の立ち退き交渉をスムーズにさせるために必要な考え方なのです。

賃貸経営の収益の前に立ちはだかる原因を「8つのリスク」として紹介いたしました。賃貸経営は30年40年という長いスパンで考える必要あり、トータルで「どれだけの収益をあげたか」が大事になります。このように長期的な視野に立てば「8つのリスク」への対処法は少なくともありません。管理会社として共に考えさせていただきたいと思えます。