個人の保証人を保護する改正案を審議中

不動産経営者倶楽部 法務部会勉強会 再現

◀聴講者の関心が高かった民法改正

今回の法務部会では、今まさに国会で審議中の民法改正とそれに伴う不動産賃貸業への影響を取り上げた。特にオーナーにとって身近な「連帯保証人」をテーマに、専門化を招き講演が展開された。

立川・及川法律事務所
所長／弁護士
立川　正雄氏

特別講演
「民法改正と保証人の責任～個人保証をとることが難しくなる場合への対応策～」

保証会社の積極的な活用がこれまで以上に重要となる

今国会で法案成立すれば2年程度で新法が施行開始

現在、簡略化され不明瞭な条文を分かりやすく明確にすることを目的に、民法の改正が国会で審議されています。今年3月31日に民法の改正案が国会に提出され、衆議院で審議中となっています。民法が改正され、実際に施行開始となるのは2年程先になるとみられ、賃貸借契約においては、改正後の民法が施行開始された後の契約について、新法が適用されることになります。従来の賃貸借契約の更新については、契約時の民法、つまり旧法を更新後も適用することになります。民法改正に伴って不動産賃貸業では、個人の保証人の保護が強化されます。そのための具体的な方策として、「個人保証人の責任を制限する」、「保証人に対し契約締結時に主債務者（借主）に財務状況を説明させる」、「保証人からの問い合わせに対し、主債務者（借主）の賃料支払状況等の状況を貸主に提供させる」ことを盛り込んでいます。また、賃貸借契約の個人根保証人である連帯保証人の約定は、賃貸借契約書の「連帯保証人」の条文において、「極度額○○万円を上限とする」という文言を加える必要があります。今回の民法改正では、極度額の定めがないと保証契約そのものの効力が否定されてしまう（滞納があっても保証人に請求できない）ことになります。貸主側から見れば、長期間の賃料滞納などに備えて高額な極度額を定めることにより、保証人からの改修の実効性を確保するという考えがある一方で、貸主より保証人になるよう求められた個人が、高額な極度額の定めを恐れ保証人になることを敬遠することも予測されます。私見ですが、一般的な事務所用途の賃貸借契約で、借主である法人の社長以外に個人保証させるならば、状況にもよりますが1000万円程度が極度額の上限になるのではないでしょうか。しかし、借主側の過失での極度額の損失を受けてしまった場合、貸主は極度額以上の保証を連帯保証人に求めることはできません。このため、リスクを分散させることを目的として「社長と社長以外の個人保証（民法改正後は極度額を設定）」、「敷金・保証金をテナント募集に影響が出ない程度に高くする」、「テナントに借家人賠償責任特約付きの保険に入ってもらう」、「オーナー自身が火災保険などで自己防衛する」といった対策が必要になります。

日本商業不動産保証
代表取締役社長
豊岡　順也氏

民法改正によるオフィス賃貸契約に関連する主な改正点は、「個人連帯保証人への請求について極度額の設定が必要になる」、「個人連帯保証人への借主の財務状況説明の責任が生じる」という2点です。中堅企業・ベンチャー企業を対象とするオフィス賃貸募集条件への影響については、新法導入時に「個人の連帯保証人を免除して、現状よりも保証金規模を大きくする」、「保証金に加え個人の連帯保証人を設定する」といった対応策が考えられます。しかし民法改正によって個人の連帯保証人手配の要件はより厳しくなることから、保証金の設定に加え専門の保証会社の活用が今後重要性を増すものと考えています。法人オフィス専門の保証会社である当社では、法律に準拠して極度額を設定する仕組みを採用しており、不払い賃料だけではなく原状回復費、違約金などの賃貸契約上のテナント債務はすべて保証対象となります。当社が提供しているテナント訴求のための保証金相当額保証サービス「保証金半額くん」は、当社独自の審査に合致した優良企業について、オーナーの合意のもと、当該オフィスに通常預け入れられる保証金・敷金額からオーナーが減額した金額相当分を当社が保証するというシステムです。例えば、月額賃料50万円、通常の保証金・敷金6カ月という場合、従来であれば月額賃料6カ月分に相当する300万円を預かり入居してもらう流れでした。当社のサービスでは、貸主が預かる保証金・敷金は6カ月分のままで、借主が負担する保証金・敷金を3カ月分に減額し、残りの3カ月分を当社が保証します。貸主側は預かる保証金・敷金を減額せずにテナント誘致でき、また競合物件に比べ保証金・敷金の負担を抑えて入居できることをPRポイントにテナント誘致を優位に進めることが可能になります。オフィスの移転に際し、仲介会社は膨大な物件情報の中からクライアントの要望に沿った入居先候補を選定します。当社の「保証金半額くん」サービスを活用することでビルは競合物件にはない「特徴」を得ることになり、結果として相場賃料より高い賃料で企業にご入居頂くケースが増えているのです。

入居者目線から得られる

ビルバリューアップのヒント

第1回

中小ビルに求められる差別化戦略 魅力の発信方法にも一工夫

有効求人倍率がここ数年に渡って伸び続けている。企業側の人員拡大・オフィス拡張ニーズは継続しており、都内オフィスビルの空室率も下がり傾向が持続している。新しいオフィスビルの供給も、都心3区の再開発大型ビルを中心にここ数年にわたり安定的な供給がされており、今後数年に渡って継続されることも見えている。景況感も相まって非常にオフィスの動きは活発である状況が続くと予想される。

そんな中、最新大型ビルの空室率は低い水準であるものの、「中小ビル」は苦戦が続いていると感じている。ビルという商品を考えた時に立地・アクセスや純粋な設備が魅力を左右する部分が強く、ビルのバリューアップを考えた時に「立地は変えられない」、「設備投資はコストがかかる」、「競合が多くまた自ビルの良さや訴求ポイントの設定が難しい」等の具体的なアクションを阻む要素が多い。ただ、自分自身、テナント側がオフィス移転を決断・実行するのを側で見てきている中で、ビルの魅力アピールやバリューアップにもっと工夫できる要素があるように感じている。

月1度の本連載においては、"入居者目線"を念頭に置いて様々な視点を入れることで少しでも皆様にヒントを得ていただきたいと考えている。

それに当たり、最初に書かせていただきたいのは以下の点である。

●オフィスの変化

入居者側のオフィス移転をマネジメントする中で特に最近感じられるのは、ありきたりの言葉ではあるが、【オフィスに求める要素が多様化し、オフィスがどんどん個性的になっている】ということである。自社自身の働き方を自由な発想で考えてトライ&エラーを繰り返し、オフィスをより企業としてのブランディングの手段（レセプションだけではなく執務するエリア含め）として認識し活用する流れが加速している。それに伴いビル選定においても独自の価値基準が生まれやすく、中小ビルであっても魅力の伝え方や空間活用イメージの訴求の仕方によってはチャンスがあると思われる。次号以降でより具体的な例を出して触れさせていただきたいと考えているが、一見強みに見えないところも捉え方によっては魅力に変えることは可能ではないだろうか。

▲オフィスニーズは日々変化している（イメージ）

●情報が手元により早く

ここで改めて強調するほどのことではないが、テクノロジーの進歩により多くのデータがどこでもどのタイミングでも入手しやすい世の中になっている。アピールしようにも情報の届け先の手元には他の情報も溢れており、埋没していく力学がかかる。より自ビルからのメッセージを研ぎ澄まし、それを「どのような媒体・ツール」で「どのような体裁」でアピールするかはより重要になってきていると感じている。データが独り歩きし、どこで目にされているか把握しにくくなっているからこそ、その重要度はますます上がってきていると感じている。

この2点を念頭に置かせていただき、次号以降にさらに書き進めさせていただきたいと考えている。

▲ここへきて活況のオフィス市場（イメージ）

著者プロフィール

田村　英彦　1982年生まれ。
ディー・サイン不動産研究所　所属

（株）ディー・サインにて一貫して、10年弱、大手・ベンチャー関わらず数々の顧客のオフィスプロジェクトにPMの立場として関わる。手懸けた案件の経験・ノウハウを生かし、本研究所からの発信を行っている。

HPアドレス
ディー・サイン不動産研究所：http://design-inc.co.jp/real_estate/rei_blog/
※本調査情報は上記研究所ページよりアクセス下さい。

特別研究セミナー

「民法改正で変わる保証人制度、不動産オーナーはどう対処する！？」

保証人選定をこれまで以上に注意深く 賃料滞納は早期の対応が求められる

法務部会 座長
瑞宝興業 代表取締役
稲垣 俊勝氏

飯沼総合法律事務所
弁護士
児玉 譲氏

保証の極度額を設けることでオーナー・テナント双方にデメリット

稲垣 連帯保証人という制度は昔からあります。住宅の場合は親子の縁は大丈夫だろうと親に保証人になってもらうケースが多いのですが、親子の仲が悪いケースもあります。親が医者だったので問題ないと確認せずに貸してしまったら、家賃滞納が始まり、結局「親子の縁を切っているので勝手にやってください」と大失敗した例がありました。保証人の選定にあたっては注意深く対応しなくてはいけません。児玉先生におうかがいしますが民法が改正されようとしている中、ポイントはどこでしょうか。

児玉 従前の民法の賃貸借には保証人について取り上げておらず、今まで契約された賃貸借には上限は書いていませんでした。月々の額がそこまで大きくないし、そもそも滞納しないものと考えられていた。楽観的に保証人を選定していたわけです。しかしこれが裏目に出るとどうなるか。例えばテナントの経営が悪化し、オーナーの督促が甘いのをいいことに多額の滞納をする。果てはゴミ屋敷にして夜逃げしてしまう。あるオーナーがマンションを新築し、第一期の入居者が入ったところ家賃を滞納してしまった。退去勧告したのですが、浴槽はゴミだらけでした。浴槽の修復に100万円以上かかったそうです。さらに自殺した場合はテナントに対して請求できないので保証人が保証する義務を被ります。「そこまで保証するつもりはなかった」と訴えても限度がありません。保証に対する極度額がないということは貸金の場合に劣らず大問題になりえるため、今回の改正に至ったのではないでしょうか。

稲垣 そうすると、今まではテナントの保証人は保証する限度が決まっていないので無制限で、それでは可哀想だから限度を設けてあげようということでしょうか。オーナーからすると際限なしのほうがありがたいのですが、限度を設ける場合、何を根拠にすべきか。中小ビルの場合は賃貸マーケットが縮小ぎみで、テナントとしては保証金で資金を寝かせたくない。できるだけ預ける資金を少なくしようという気持ちはありますが、賃料滞納を考えるとオーナーは心配です。実際に保証人を保護するという方向に民法が改正されようとしている中で、オーナーとしては極度額を決めることになりますが、家賃の滞納を保証してもらうのが基本です。管理の問題は保証人に文句を言ってはいけないのでしょうか。

児玉 基本的に主たる債務者の債務を履行するということになっていますが、連帯保証人はそこに住んでいないので、連帯保証人自体は履行のしようがない。それで金銭賠償という損害が発生してテナントに対して損害賠償請求になった時に連帯保証人も被るということになります。

稲垣 あくまで家賃、管理費を滞納した場合の保証として保証人が位置づけられるということですが、民法改正で極度額が設けられるため、それ以上は保証がないことになります。一方で、テナント募集の観点から保証金額が大きくなるとどうでしょう。中小ビルの場合は表向きの保証金を大きくするとテナントは驚きますし、保証会社の存在もあまり知られていません。そうした中で保証の上限を決めるのはテナントにとっても良くないのではないでしょうか。明確な金額を保証してほしいということになると保証人が見つからないというリスクがあるのではないでしょうか。

児玉 損害が大きく保証が青天井になるところを極度額によって保証人が守られるという言い方になりますが、そうはいっても保証人は「そこまで予想できない」とやぶ蛇になりかねない。かといって保証金を何カ月分とっていて滞納が発生、裁判になると明渡しまで1年ないし1年半はかかるので、賃料未払い分や原状回復費分を加味して賃料の2年分とすると、月々50万円の家賃でも2年分で1200万円。「1000万円を越える保証をしなくてはならないのか」という話になる。保証人保護の法律を作ったという話にはなりましたが、賃料不払い分と開示明渡し訴訟期間の賃料、原状回復が十分でない時の手当て等が基準になるのではないかと思います。

稲垣 保証人が賃貸人よりも保証能力が低い場合も問題です。実際にあった事例ですが、法人のテナントが家賃を滞納してしまい、知り合いが保証人でした。保証人に支払いを要求したら「賃借人のほうがお金持ちなので、そちらに請求してください」と言われました。そうなると法的手段でいくしかない。保証人にお金がなくて名前だけ借りたような状態だと、保証人がオーナーに資産内容を説明する義務を負うぐらいに民法を改正しても、ならわないとオーナーの立つ瀬がないと思いますが、児玉先生はどう思われますか。

児玉 通常、連帯保証人のサインを取る前に何か資料の提出を求めることまではしてないです。稲垣座長がおっしゃっているようにのらりくらりとした連帯保証人が存在するという話ですが、その前にテナントの家賃滞納は何カ月続いているのでしょうか。だいたい3カ月滞納すると取り返しがつきません。従前の賃貸借契約では保証人になるにしても保証について軽視されがちです。何カ月も滞納していたら待つほどにお金を生まない資産となります。それなら早急に契約を解除して明渡し訴訟をして早く稼働させるべきだと思います。

稲垣 弱者である賃借人を守ってあげようというのが借地借家法の理念ですが、事業用の場合はオーナーよりも裕福な方がテナントになる場合があります。法律的には賃借人＝弱者といえども賃料を払わないなら厳しくしてもらいたいとも思えます。「保証人保護」という言葉を見ると保証人が見つけやすくなったともいえますし、逆に「極度額」という言葉で脅かされると保証人のなり手がいなくなるかもしれません。オーナーとしてはどうすればいいのか。保証内容に差がありますが、家賃保証会社が数多く存在します。倒産しないように祈る必要がありますが、よく研究して保証会社を起用するのもいいのではないでしょうか。

ビル経営がレベルアップ

建築基準法の基礎知識

第1回 容積率と建替え

建築行政官僚も気づかない容積変動のメカニズム

建物竣工後に建替えを検討するのは、一般的には長期修繕費用が高額で、建物が陳腐化したことにより賃料等の収益力が低下したことなどにより、事業採算性が建替えた方が有利と思われるときでしょう。手法としては収益還元価格から長期修繕費用の現在価格を差引いた不動産価格と、解体費と建設費を追加投資した後の収益還元価格とを比較して後者が高くなる時に建物の建替えをすべきとされています。

しかしながら、上記の条件を満たす建替えは、空調設備更新と外壁・防水改修の2回目で自家用受電設備の更新時期にあたる築後30年から35年からとなります。大都市圏ではそれ以前に建替える建物を数多く見かけますが、それには建築基準法第52条による容積率が大きく影響しています。

容積率は、昭和46年1月1日から施行され用途地域と合わせて指定されてから実効性を帯びました。それ以前にも、大都市圏（東京都と大阪府）では昭和39年1月15日施行の容積地区（第6種容積地区は容積率600％と同じ）が指定されていて同等の効果を与えていました。昭和39年まで住居地域で20m、それ以外の用途では31m絶対高度制限があるだけで、容積制限という概念はありませんでした。また、容積率規制には前面道路が12m未満の場合には、道路幅員に0・6（後に住居系のみ0・4となる）を乗じた率以下に制限され、算定除外は駐車場で延床面積の5分の1以下の部分だけとなっていました。

容積率が下がった場合は建替えずに改修する方が有利なことが多く、上がった場合は建替えた方が有利となることが多いと考えられます。概ね容積率が2割以上上がった場合は検討の余地が出てきます。容積率の変動は概ね三種類に分けられます。1番目は用途地域の見直し時に変わる基準容積率の変動や中央区などの地区計画による変動です。これは丸の内で1000％が1300％となったような種類のもので周辺はほとんど建替えとなってしまいます。2番目は用途ごとに指定される容積緩和で、当初からあった駐車場に加えて、昭和62年に駐輪場、平成6年の建築物の地階で住宅の床面積の合計の3分の1、平成9年の共同住宅の共用部分（廊下若しくは階段）、平成24年9月の防災用の備蓄倉庫等、平成26年7月の昇降機の昇降路の部分と建築物の地階で老人ホーム等の床面積の合計の3分の1などで、認知度はやや低くなります。3番目は算定の方法の合理化というタイプで、昭和62年の特定道路（15m以上の道路）に接続する6m以上12m未満の道路が前面道路の敷地で当該特定道路からの延長が70m以内に敷地がある場合に前面道路幅員を加算する制度で、特定道路に近いほど加算が大きくなるといったものです。6m道路では最大2倍程度に容積率が増えることがありますが、あまり知られていません。

保有課税としての固定資産税や都市計画税は、原則公示価の70％を評価額（路線価は80％）としていますが、公示価は最有効使用する更地を前提として評価されているため、低利用の場合は保有課税負担率が高く事業採算は悪化します。これも建替えを促進させるインパクトとなります。建築行政官僚で日本人は建替えが好きなのかと疑問を呈する人がいましたが、容積変動の張本人がこのメカニズムに気が付いてないのには驚くばかりです。

前述の1番目の容積率変動は即座に評価に反映して行きますが、2番目の容積率変動は10年以上の年月をかけて反映して行き、3番目の容積率変動は30年近くたった現在でも反映していません。裏返せば3番目の容積率変動を受けたものは、保有課税負担率の低い土地（相続時の評価も路線価が同一のため同様に低くなる）ということになり、事業採算性が高くなります。もちろん形態規制が厳しくて容積率が消化できなければ意味はありませんが、形態規制もこの30年で大幅に緩和されてきています。詳しい建築士事務所に相談すると良い結果を得られるかもしれません。

筆者プロフィール

小田圭吾（おだ けいご）
1951年7月生まれ
1976年横浜国立大学工学部建築学科都市計画卒業後、上場建設会社本社設計部を経て、旧三和銀行（現東京三菱ＵＦＪ銀行）グループ企業に勤務。業務施設、商業施設、集合住宅施設の企画、開発、建築設計などに携わる。現在ＢＭＳ株式会社役員。1987年より東京都建築士事務所協会、法制委員長、業務委員長等を歴任して現在第1ブロック担当理事。1990年より東京建築士会法規委員、現在理事法規委員長。