テナントトラブル回避法からリーシング術まで詳解

不動産経営者倶楽部 勉強会 紙上再現 法務部会編

ビル経営にはトラブルが付きものである。回避するためには、現在の賃貸借契約書の問題点を理解し、さらには更新料無効判決などの新たな流れも考慮しなくてはならないだろう。また、既に発生したトラブルに対しては当然、弁護士への依頼も必要となる。ビルオーナーにとって、切っても切り離せない法務の現在を、専門家が詳しく解説する。

基調講演

最近、話題となっています消費者契約法に関してですが、特に敷引特約や更新料については高裁レベルで判断が分かれていました。特に関西地方では、高い敷引特約や更新料を設定しているということで、賃借人の不満もたまっているとの話もあります。それを煽る弁護士もいまして、弁護団なども結成されています。

しかし、先日最高裁で敷引有効という判決が出まして、ビルオーナーの方にとっても安心材料になったのかなと思っています。そもそも消費者契約法とは何か。まず消費者と事業者との契約が消費者契約法になります。ここでの事業者とはオーナーに相当し、賃借人が個人である場合であれば、消費者契約に該当するわけです。ですから、オフィスの場合は事業として賃貸するケースが一般的でしょうから、仮に賃借人が個人であっても消費者契約は免れるケースがほとんどであると考えてもよい。ただ、賃借人が個人であることを理由に消費者契約法の適用を主張することもありますので、契約上の注意が必要となります。消費者契約法はそもそも消費者と事業者の間に情報の質および量並びに交渉力の格差があるということが前提となっています。これも、インターネットがこれだけ普及していますので、賃貸人と賃借人の間に格差があるかどうか疑わしいわけですが。この格差が消費者の利益を不当に害する場合、消費者契約法が適用されるわけです。消費者契約においては、「任意規定と比べて、消費者の権利を制限し、または消費者の義務を加重する消費者契約の条項であること（第10条前段）」、「信義則に反して消費者の利益を一方的に害するもの（第10条後段）」、この二つの用件に該当する条項は無効とされます。裁判所の判断では、消費者契約法第10条前段に該当することを確認した上で、第10条後段に該当するか否かを検討することになります。ですが、後段の信義則ということの判断が難しく、信義則に関する明確な基準があるわけではないので、今後は判例の積み重ねにより、この信義則に関する基準もより明確になってくると思います。それでは、契約締結に際しての具体的な対応策とは何か。まず、契約全般においては、契約の内容を明確かつ平易にして、消費者に対して十分に情報を提供する。そして、敷引特約や更新料に限らず、賃借人から受領することの合理性を持たせることが重要となります。また、事業目的の個人が賃借人の場合は、事業目的での賃借である旨を明記するということが大切です。敷引特約については、敷引特約が明確に合意されていることが必要となりますので、賃借人が原状回復費用を負担する通常損耗の範囲を賃貸借契約に明記する。更新料につきましても、礼金よりも低額の更新料とする、更新料による回収のウェイトを小さくする、といったことも心がけて下さい。また、消費者契約法に関する時案の判断は、来月の最高裁判所の判決を見守る必要があります。

☆講演テーマ
トラブルを未然に防ぐための建物賃貸借契約締結上の留意点
～最新の判例や震災の影響を踏まえて～

三井法律事務所
パートナー弁護士
根井　真氏

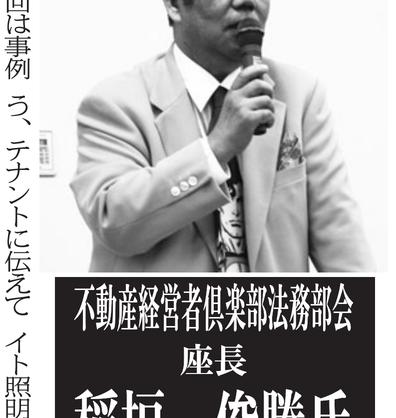
賛助会員セミナー

☆講演テーマ
ビル経営における建物明渡の留意点

アヴァンセリーガルグループ
執行役員・弁護士
片山　雅也氏

建物明渡に関する手続きの流れですが、まず支払い催告と契約解除通知の発送、いわゆる内容証明郵便により、建物明渡の意志を伝えます。通知が到達して、それでも明け渡さない場合には、訴訟提起となります。続きまして、判決となるのですが、判決が出れば退去するかと言うと、そうではありません。それでは、判決が出たにも関わらず、居座っている賃借人に対してどうするべきか。次に強制執行の申し立てを行い、明渡しの催告と断行という流れになるわけです。この明渡しの催告と断行は少し言葉が難しいですが、どのような手続きかと申しますと、執行官と弁護士が実際に現場に行きます。そこで催告書を張り出すわけです。それでも、出ていかないのであれば、執行官と執行業者が断行を行うわけです。この断行については、一番分かりやすいのは引っ越しのイメージを持っていただければ良いと思います。中にはこなれた賃借人もおりまして、執行官と執行業者とともに荷物の詰め込み作業をする賃借人もいます。では、建物明渡を弁護士に依頼するとどの位の時間がかかるかと申しますと最短で4カ月、紛争がこじれてしまうと6カ月かかるケースも珍しくありません。ここでのポイントは、まず未払賃料が発生した段階で弁護士に依頼するということです。先ほどもお話したように明渡しの断行までは最低でも4カ月ですから、素早く対応しないとその分だけ未払賃料が増えていくことになります。弁護士の依頼するべきタイミングですが、未払賃料が3カ月あれば、建物明渡は可能となります。故にこの3カ月という目安に弁護士に移管するという意識を持つことが必要ではないかと考えています。とはいえ、最も重要なのはこうした紛争が発生する可能性のある賃借人を入居させないことです。そのためには、まず履歴事項全部証明書を法務局で取得して下さい。合理的な理由がないのに商号が数回変更している、あるいは本店が移転している等の会社は注意する必要があるでしょう。

事例報告会



不動産経営者倶楽部法務部会
座長
稲垣　俊勝氏

☆テーマ
ビル経営レスキュー隊出動！！
お困りオーナーにズバッとアドバイス

今回は事例報告会ということで、秋葉原に立地している大変立派なオフィスビルを見てきました。まず、同ビルの問題点として挙げられるのが、エントランスの位置です。1階には店舗が入居していますので、ビルの正面ではなく、側面にエントランスがあります。こうしたケースは決して珍しいものではないのですが、エントランスが側面の一番奥に位置しているので、一見してビル名や入居テナントが確認できないことにあります。入居テナントに来客がある場合、おそらくどこがエントランスなのかと探してしまうでしょう。これはテナントビルにとってはマイナスとなります。ですから、エントランスの位置がどこにあるのかという点と、ビル名がすぐ分かるように看板を設置する必要があると思います。続いて、エントランスに1階店舗が使用している台車が置いてありました。これは、すぐにでも撤去するよう、テナントに伝えて下さい。ビルのエントランスは、入居テナントはもちろんのこと、内見に来るテナントも必ず目にします。本来共有部である箇所にこのような台車が置かれていますと、見た目にも良くありませんし、内見に来たテナントからは「しっかりと管理されているのか」という疑問をもたれてしまう可能性もあります。管理会社を通して何度か指摘したとのことでしたが、これはオーナーが直接言って下さい。長い間、このような状況を放置しておきますと、台車を置いても良いものだと勘違いして、いつまで経っても撤去しない可能性が高まります。ですから、オーナーがテナントに対して丁寧に説明し、できるだけ早く撤去してもらう必要があるでしょう。また、エントランスですがダウンライト照明が2カ所ほど球切れしていました。おそらく、球切れしたら交換するということなのでしょうが、テナントにとって球切れしている状況は印象が良いものではありません。私の所有ビルでは、耐用年数を考慮しながら、球切れしていない照明も全て交換するようにしています。そして、現在空室となっているフロアも拝見させていただきました。採光も良く、非常にきれいなフロアでした。ただ、大きな問題点がありました。それは、ＯＡフロアに対応していないことです。これは、現在のテナントニーズ、秋葉原のテナントニーズという点からも大きなマイナス要因となります。ＯＡフロアにするには投資が必要となりますが、これから先中小ビルオーナーにとっては冬の時代に突入します。少しでも有利にテナントリーシングするためには、ＯＡフロア化は必須ですし、その他ビルオーナー自身が色々な施策を打っていく必要があります。そのためには、オーナー自身が学び、行動する。自律したオーナーになる必要があると考えています。以前であれば、ビル経営は不労所得であこがれの眼差しをあびた時代もあったかもしれません。しかし、もうすでに需給のバランスは崩れ、借主優位の時代となっています。ですから、こうした認識をしっかりと持ち、積極的に行動していくことが、この冬の時代において中小ビルオーナーに唯一残された生き残り術ではないかと考えております。

▲モデルビルを参考に中小ビルの問題点を指摘