テナントとのトラブルに活かせる法律知識

不動産経営者倶楽部 法務部会 勉強会 再現

不動産賃貸業に携わる経営者の情報提供の場として作られた「不動産経営者倶楽部」にて専門部会が立ち上げられ、5月24日に管理部門の勉強会が行われた。今回は、契約テクニックなどビルを経営する上で必要な法務部門に関する勉強会の第1回目を開催。勉強会の模様を誌面にて再現をする。

建替えに伴う テナント立ち退き交渉

特別講演

ディック・エンタープライズ
専務取締役
増田　富夫氏

立ち退き交渉は、数ある不動産事業の中でも難しい業務となっており、その中でも一番難しい点が、数あるテナントをある程度の同時期に出てもらわないといけないことです。そのためには計画的に実行しなければなりません。具体的な実務の流れとして、秘密保持契約を締結してもらい、所有ビルの建築の歴史、賃貸借契約、管理関係などの資料を頂き、テナントとの関係性を明らかにし、入居当時の契約形態、預託金の経緯、賃料の支払い状況などについて聞いております。企業データを取り寄せつつ、業務を実施する上での予想を立て、それに基づいてスケジュールの問題や費用面に関して、5年を目安にして取り掛かっていきます。短期間での処理を目指すと無理が生じますので、最初の3年間では普通賃貸借契約から定期賃貸借契約に切り替える作業を行い、立ち退き交渉に移行する前に建物診断やテナントとの面識を済ませ、名前と顔が一致するような人間関係の形成に努めております。テナントによっては、定期借家契約の締結が難しい場合があるため、5年後に向けて立ち退き交渉を具体化していきます。立ち退きを実施する上で、正当事由がない場合や繁華街などの立地条件だと難しくなり、裁判になると相当な時間を要するため、経験上、色々な手段は講じておいても訴訟まで発展しないようにしております。立ち退き料の算出として、テナントの話し合いによって決まるので相場はありませんが、補償のベースは24ヶ月が基準になります。店舗は、事務所と違って立地で営業しているため、そのエリアは何にも代えがたいものになっているので、事務所と店舗を比較すると、営業休止補償は店舗のほうが格段に高くなっています。新築ビルを検討している際には、店舗に関しては、定期借家契約を導入するべきです。また、建替えを検討している際には、時期の良し悪しがあります。現在は他に物件が見つかりやすいため、建替えを考える上では、最良な時期だと思います。ビルオーナー自身が自らで立ち退き交渉を行う場合、「代わりの店舗を紹介するから立ち退いて欲しい」という約束は業務を難しくするだけです。テナントが、「代わりの店舗が見つかるまで立ち退きしません」となりかねないため、それはまた別な業務と認識して臨んだ方が交渉は上手くいきます。立ち退き交渉は慎重な準備が必要です。

賛助会員セミナー

ビルオーナーの対策 テナントの行方不明や「反社」などの場合

①入居テナントが行方不明になった場合、自力救済をしようとしても、行方不明では鍵を返してくれません。新たなテナントを入れて再稼働したくても、賃貸フロアを占有していることになり、合鍵で入って動産類を処分したら刑事処分に該当し、民事では不法行為、損害賠償請求になるので厄介です。特約があっても裁判では、借地借家法で対処されるため行方不明のテナントを追い出すことはできません。また、行方不明な上、居場所が分からないので、公示送達を使います。簡易裁判所に公示送達の申し立てを行い、賃料を一定期間に支払わないと解除するという内容を裁判所の掲示板と共に官報へ最低1回は載せてもらいます。所在が分からないことに関して落ち度なく、過失がない時に有効となっております。また、営業所や登記簿で住所が分かれば、所在地に催告解除の内容証明を郵送し、転居先不明として戻ってきたものを証拠とします。現地で調べてもらった報告書を添えて簡易裁判所に公示送達の申し立てを行い、公示後、官報に掲載された日から2週間経過すれば、催告解除の書面は相手方に到達されたものとみなして解除できます。契約が終われば訴訟を提起し、通常の欠席判決で判決が下されます。裁判所に判決が掲示された翌日に判決が送達されたとみなし、通常2週間経てば判決は確定し、強制執行することが可能になります。②反社会的集団にテナントを貸してしまった場合、借主が勝手に転貸していたら無断転貸で解除ができ、借主と反社会的集団に建物の明け渡しを請求し、内容証明で契約を終了させることができます。また、反社会的集団が、通常テナントになりすましていましたら、契約書記載の使用目的の約定に違反し、「近所からの苦情で迷惑している」「善良なテナントが借りてくれなくなる」という当事者の信頼関係を破壊する程度の要素を満たしているため実態を伴った用語違反で解除します。訴訟を提起しても、反社会的集団が第三者に占領を移転してしまうと、明け渡しの判決が出されても当事者が違うので執行ができなくなってしまうので、法律で当事者を固定するべく占有移転禁止の仮処分を行います。

飯沼総合法律事務所
弁護士
児玉　譲氏

オーナーは弱者である！！

借主優位時代に負けない賃貸契約書のつくり方

パネルディスカッション

★コーディネーター

瑞宝興業
代表取締役
稲垣　俊勝氏

稲垣　今回は「オーナーは弱者である！借主優位時代に負けない賃貸借契約書のつくり方」というテーマでパネルディスカッションを行いたいと思います。トラブルの例を出しながらそれに対してどういう契約書の文言を入れているのか自己紹介を兼ねて中田さんからお話をして下さい。

中田　私は霞が関近くの赤坂でビルを所有し、30年くらい経営をしていますが、トラブルばかりです。契約の時点で本当は入れたくなかったんですけど、こういうご時世のためオフィスに貸し出したんですが、まず敷金を安くして欲しいと要望を出され、次に一括では払われないからと分けて払いたいと言われました。妥協して敷金を3ヶ月にしましたが、予想していた通り入居してから3ヶ月目には、家賃が払われなくなりましたので2ヶ月後に内容証明を送り、3ヶ月後に解除しました。社名を変更して次々と近くの建物に移っているようで、法廷にも出てこないという慣れた手口の計画的な犯行でした。問題を起こす人は契約書に何を記載してもダメかもしれませんが、しっかり書いておいた方が良いと思います。何かトラブルが起きた場合、話し合いに持ち込めば、払ってくれることも考えられます。契約を締結する際には、別紙で連帯保証人契約書、賃料滞納時の念書、原状回復における契約などを結んでいます。

レオナエンタープライズ
代表取締役
中田　政孝氏

★パネリスト

稲垣　ありがとうございました。続きましては秋山さん、お願いします。

秋山　品川の駅前で25年ほど貸ビルを行っていますが、契約書に項目を入れて果たしてどのくらい有効なのかどうか分からないので、定期借地借家法が施行されてからは、全て定期借家契約で締結をしています。トラブルの経験は多くありませんが、二つ目のビルの建て替え時に、テナントに対して、ビルを安く借りることができるという特権を持たせてしまい、4～5年くらい立ち退きを拒まれ、裁判になりました。あとは、私の先輩の歯科医にテナントを貸していた際に、3千万円滞納されました。私もまりまさかとは思ったんですが30ヶ月以上、支払われないまま強制執行を行いました。その際に家賃収入に置かれ、おかしいと感じました。世間はビル経営を左うちわでやっていると思っているため共感してもらえないのですが、未収金を納税するという制度の改正を訴えていかなければならないと思います。

稲垣　ありがとうございました。貸ビルだけではなく、アパート、マンションなど不動産賃貸業は多くのトラブル経験に見舞われていますが、世間では借主が弱者だと思っています。裁判においてもビルオーナーの声に耳を傾けてくれないケースがあります。空室などで賃料の収入は下がっているのに、固定資産税の負担が大きくなっているので、苦しい状況になっております。ますますテナントの良し悪しが重要になって来ますが、どういったルートからテナントの情報が入り、入居の判断を行っていますか？

秋山　不動産屋から入ってくる場合もありますし、銀行からはないのにも関わらず、所得税を払わなければならないという状況ではない舗が多いため他のエリアで営業が行われていることが多いので、現地に出向いてテナントの確認をしています。

稲垣　今は、不動産業者から紹介されるケースがほとんどですが、ちゃんと入居テナントを調べてきてくれているかというとそうとはいえないと思います。不動産業者はテナントが決まれば手数料をもらえるため、書いてある内容が全て正しいとは限りません。もし可能であれば現地調査は行った方が良いです。中田さんは、入居する際に面接を行っていらっしゃるようです。

中田　顔が分からない人とはあとで何が起きるか分からないので、面接は必修です。代表取締役が直々に訪れることは少ないですが、責任者の方と顔を合わせています。また、住所の裏付けとしてデータバンクを参考にしています。

稲垣　売買とは違って、賃貸業は何年も付き合わないといけません。オーナー自らが汗をかいてアクションを起こさなければ、家賃の滞納などのトラブルに巻き込まれてしまいます。オーナーが不動産業者に丸投げしていた時代は終わったのではないでしょうか。

★パネリスト

秋山ビル企画
代表取締役
秋山　正利氏