不動産ビジネス専門家協会 PREB通信

第63回

コロナ禍における賃料交渉のポイント

ワクチン接種が一般にも広がっている現在、不動産賃貸市場への影響は商業店舗を中心に今も続いている。多くのオーナーが経験しているであろう賃料の減額交渉に対して、オーナーはどのような事前準備と理論武装が必要か。専門家がポイントを解説する。

骨子

●新型コロナウィルスの感染拡大による経済の悪化は、不動産賃貸市場の現場にも甚大な影響を及ぼしている。

●失業や収入減で借主の賃料の延滞が増加し、賃料の延滞は貸主のローン返済等に支障をきたす恐れがある。

●特に外食産業においては、営業自粛や時間短縮が売上を直撃し、経営環境は極めて厳しくなっている。

●コロナ禍における賃貸借契約の継続には賃料等の固定経費削減の成否が重要で、今後もしばらくは賃料減額交渉業務や相談案件は増加する。

今号では、コロナ禍における賃料交渉のポイントを貸主と借主の双方の視点から確認しておきたい。

1・賃料交渉事由は大きく2つに分けられる

賃料交渉はコロナ禍によって売上が減ったことを理由に、期間を定めて賃料減額をする方法と、コロナ禍以前より行われている賃貸借物件の租税その他の負担の増減、価格の上昇もしくは低下、その他の経済事情の変動、または近傍同種の賃料に比較して不相当となったときに行う従来からの方法の2つに分けられる。

2・賃料交渉を可能とするであろう2つの該当法律と条文

一つは、【民法第611条1項】。（令和2年4月1日に改正施行）［民法改正により賃貸借契約を締結した日によって適応される新旧の法令条文が異なるので注意が必要である。］

旧民法の同条文にある『賃借物の一部が賃借人の過失によらないで滅失したとき』の解釈及び新民法の同条文にある『滅失その他の事由』の解釈。

旧民法は、令和2年3月31日以前の契約が該当し、

「賃借物の一部が賃借人の過失によらないで滅失したときは、賃借人は、その滅失した部分の割合に応じて、**賃料の減額を請求することができる。**」とあり、新民法は、令和2年4月1日以降の契約が該当し、

「賃借物の一部が滅失**その他の事由**により使用及び収益をすることができなくなった場合において、それが賃借人の責めに帰することができない事由によるものであるときは、賃料は、その使用及び収益をすることができなくなった部分の割合に応じて、**減額される。**」とある。

もう一つは、【借地借家法第32条1項】。

「建物の借賃が、土地若しくは建物に対する租税その他の負担の増減により、土地若しくは建物の価格の上昇若しくは低下**その他の経済事情の変動**により、又は近傍同種の建物の借賃に比較して不相当となったときは、**契約の条件にかかわらず**、当事者は、将来に向かって建物の**借賃の額の増減を請求することができる。**ただし、一定の期間建物の借賃を増額しない旨の特約がある場合には、その定めに従う。」と同条文にある『**契約の条件にかかわらず**』の解釈。

この文言によって、減額交渉したいが応じてくれない場合や契約書による縛りがあったとしても、交渉できる可能性が生じる。

3・コロナ禍による営業制限は、「政府機関、保健所等、国・都道府県・市町村からの指導による休業」なのか「営業自粛休業」なのか？

賃料減額交渉への対応に大きく影響を与える営業制限は、「政府機関等の公権力の指導」なのか「営業自粛」なのかによって意見はわかれる。

「政府機関等の公権力の指導による休業要請」は、客観的に見ても強い理由、不可抗力とも判断できるが、「営業自粛」の場合、不可抗力による休業とはいえないため新民法の『滅失その他の事由』には該当しない可能性が高い。

4・コロナ禍の賃料減額における貸主のメリット・デメリット

コロナ禍で事務所や店舗を移転、閉鎖される企業、事業主が増え続けており、賃料減額に応じず借主に退去された場合、新たな借主を探すのは極めて難しく、従来の賃料では契約ができないことが考えられる。最悪のケースでは借主が倒産することもあり、賃料の滞納、原状回復工事等の未履行となる。

また、コロナ禍の影響で期間を定めて賃料減額、猶予をした場合（通常、減免した賃料は寄付金となるが）、賃料を減免したことを証する覚書等の書面を取り交わし、税務手続きをすることで減免した賃料は損金として計上が可能となる。

〈次回につづく〉

今月の筆者

ホンダ商事
代表取締役
本田　和之

●プロフィール
不動産ビジネス専門家協会会員、東京都不動産コンサルティング協会理事、首都圏定期借地借家権推進機構理事、不動産コンサルティングマスター®、定借プランナー®／定借アドバイザー®

マンションディベロッパー、流通小売店舗開発業務、ビジネスホテル開発業務、不動産コンサルティング業務など商業用不動産の開発業務の経験を糧に、市場調査・商圏分析、土地の有効活用、テナントリーシング、売買仲介に関する様々な契約締結業務などの実績を積み、土地所有者様にとって大切な『資産を減らさずに収益を上げる』利益最大化のための不動産有効活用の企画・提案・実施に至るトータルサポートを得意分野としている。

コラムのご感想・ご意見は下記まで！

一般社団法人不動産ビジネス専門家協会
東京都千代田区神田東松下町28番地
小林ビル101　（☎03－3527－1876）
http://www.fudosan-pro.biz/