

<大家さん向け>

トラブル前に知っておきたい

立ち退き交渉のキホン

**底地・借地専門のプロフェッショナル
株式会社ニーズ・プラス**

<https://www.needs-p.jp/>

立ち退き交渉をすすめる前に

建物の賃貸借契約において、貸主側の都合でお願いする立ち退きは容易ではありません。

貸主の都合による立ち退きの場合、入居者は今の住居を失うこととなります。特に店舗・テナントの場合は、常連客を失うなど経済的な不利益が出てくるため、立ち退きを拒否するケースも出てくるでしょう。

その時、立ち退き交渉を円満に成功させるために一番大切なことは何でしょうか。それは「**建物を明け渡す借主さんの心情に寄り添う**」ことです。相手の立場になって考えれば、おのずと話し方も変わり、それは相手にも必ず伝わるものです。

本資料では、貸主側の都合で立ち退きをお願いする際に役立つ「**立ち退き交渉のキホン**」について解説します。

ぜひ参考になさってください。

法的に立ち退きを求めるのは簡単ではない

貸主に入居者に立ち退きを求める理由は色々あるでしょう。

- 建物が老朽化したので、建て替えて資産価値を高めたい
- 建物を貸すのではなく、貸主自らが居住する必要が出てきた

一見すると、貸主の言い分が優先され、入居者に立ち退きをお願いできるように見えます。ところが実際は、貸主の都合で入居者に立ち退きを求めることは法律的に高いハードルがあることをご存知でしょうか。

賃貸借契約を規定する「借地借家法」では、貸主の都合ではなく、借主（入居者）の保護に重点が置かれており、賃貸借契約は「継続が原則」なのです。つまり、貸主にとって一度「賃貸借契約」を締結すると、簡単には立ち退き請求できないのです。

**では、貸主は入居者に対して
どのように立ち退きをお願いできるのでしょうか？**

賃貸借契約を規定する「借地借家法」の中で、貸主が立ち退きを要求する場合におさえておきたいポイントは以下2点です。

- 1) 賃貸借契約更新日の6ヶ月前には立ち退きの通知をもって立ち退きの意思表示をすること
- 2) 立ち退きを求めるには「**正当事由**」が必要であること

立ち退きにおける「正当事由」とは、その名の通り、立ち退きを要求するもっともな理由を表します。

では、「正当事由」として認められるかどうか、どのように判断されるのでしょうか？
次頁では立ち退きに必要な「正当事由」を解説します。

「正当事由の要件」は以下の5点になります。

1) 建物の使用を必要とする事情

- ・ 当事者双方の建物の使用の必要性を比較衡量する。

2) 建物の賃貸借に関する従前の経過

- ・ 賃貸借契約締結の経緯・事情
- ・ 賃貸借期間中の借家人の契約上の債務の履行状況
- ・ 賃料の額および改訂の状況
- ・ 権利金等の一時金
- ・ 各種承諾料の授受の有無・程度
- ・ 借家の経過期間
- ・ 更新の有無・内容
- ・ 信頼関係破綻事実の有無

立ち退きに必要な正当事由とは？

3) 建物の利用の状況

- 借家人にとって必要不可欠の利用であるのか
- 建物の種類、用途に則った利用がなされているか
- 建物の用法違反となるような使用はなされていないか

4) 建物の現況

- 建物の経過年数及び残存耐用年数
- 建物の腐朽損傷の程度、大修繕の必要性、修繕費用
- 当該地域における土地の標準的使用に適った建物であるか

5) 財産上の給付

- 立退料の提供
- 代替不動産の提供

前項5点の正当事由の要因をベースに、立ち退きに必要な正当事由の有無を以下のように判断します。

- ① 「建物の使用を必要とする事情」の存否・程度を確定し
- ② 「建物の賃貸借契約に関する従前の経緯」「建物の利用の状況」を勘案しつつ
- ③ 最終的には「財産上の給付」（立退料など）により

①～③をふまえて

**正当事由の有無を
総合的に判断する**

立退料に相場はあるのか？

ここからは、立ち退きを要請する際の立退料について解説します。そもそも、立退料については

- ・ 十分な金額の立退料とは？
- ・ 立退料はどのように計算するのか？
- ・ 立退料に相場はあるのか？

など、疑問があるかと思います。

これらの疑問に対する回答は以下の通りです。

- ・ 実際に支払われる立退料は、立ち退きを求める理由や、貸主および借主の事情によって大きく変動します。
- ・ 立ち退きの事例はケースバイケースのため、立退料の相場も計算方法も存在しません。
- ・ また、「立退料はこれ以上の額でなければならない」という法律上の規定やルールもありません。

立ち退き交渉の基本的な流れ

実際にどのような手順で立ち退きをしてもらえばよいのでしょうか。
基本的には、以下の様な順で立ち退きを行っていきます。

1) 立ち退きの理由や経緯を書面で入居者に通知する

まずは、立ち退きの理由や経緯を書面で入居者に対して通知します。

文書には、以下の内容等を記載します。

- ・ 今まで建物に入居、利用してくれたことへの感謝
- ・ 今回立ち退きをお願いする経緯、事情、そしてお詫び
- ・ 立退きの時期や具体的な方法
- ・ 入居者に立ち退きをお願いするにあたっての「補償」
※「補償」はこの時点では、必須ではありません

◆ポイント

あくまで貸主の都合で立ち退きを「お願い」する形となりますので、立ち退きの通知は「相手の目線・立場」を意識した文面にすることが何より重要です。ここで相手の気分を害してしまうと、後の交渉がスムーズに行きませんので、十分注意しましょう。どうしても判断が難しい場合は、早めに弁護士など専門家に相談するとよいでしょう。

2) 口頭による立ち退きの詳しい説明を行う

書面を送付したら、入居者に直接説明をしていきます。口頭で立ち退き交渉は、書面で通知した内容にもとづいて、より具体的に詳細な話をします。

具体的には、以下の点について口頭で説明を行います。

- ・ 立ち退きをお願いする経緯、事情について、口頭による再度の説明
- ・ 入居者である借主の立ち退きの可否
- ・ 立ち退きの時期と具体的な方法

◆ポイント

- ・ 突然訪問すると迷惑がかかる恐れもあるため、必ず事前に本人に対して連絡をして、説明のための時間を割いていただけるようお願いしましょう。
- ・ 複数の入居者と立ち退き交渉を行う場合は、できるだけ、一人ずつ丁寧に行うことがおすすめです。一度に一箇所に集めて立ち退き交渉を行うと団体交渉となってしまう、立ち退き料を不当に釣り上げられるおそれもあります。

立ち退き交渉の基本的な流れ

3) 立ち退き料などの交渉を行う

立ち退き交渉の一番のポイントは立退料をいくら払うのかという点です。大抵の入居者は、納得のいく立退料を負担すれば一定の期間内には退去に協力してくれるでしょう。とはいえ、適正な立退料の算出は難しいものです。立退料の判断が難しい場合は、弁護士などに早めに相談するとよいでしょう。

◆ポイント

立ち退きを焦るあまり、高額な立退料に応じないように注意しましょう。

4) 交渉がまとまらない場合は調停や裁判（訴訟）

当事者同士の立ち退き交渉で、残念ながら折り合いがつかない場合は、調停や裁判で決着をつけることとなります。

調停とは、裁判所職員や有識者など第三者を介して引き続き当事者間で交渉することを意味します。調停の場合、裁判のように原告・被告のいずれかの勝ち負けを決めるのではなく、あくまで双方の話し合いによりお互いが合意することで紛争の解決を図ります。

調停でも解決が見込めない場合、裁判（訴訟）となります。もちろん調停を経ず、直接裁判（訴訟）することも可能です。立ち退きにかかわる裁判の争点は、原告側が立ち退きを請求するにあたって主張する「正当事由」が認められるか、が大きな争点となります。

◆ポイント

調停や裁判は多大な時間、労力を要します。なにより金銭的な負担も大きくなります。できる限り、調停や裁判に至るまえに立ち退き交渉をうまくすすめてみましょう。

立ち退き交渉の基本的な流れ

5) 退去のための手続きを行う

立ち退き交渉が終われば、立退料の金額や、支払う時期、立ち退きの時期など交渉で決まった内容を元に合意書を作成します。

あとは事前に決めたスケジュール通り、退去手続きの手配を実行します。

※立退料の支払いの時期について

立退料の支払い時期は、当事者間同士の合意の中で決めるもので、特に法的な決まりはありません。

◆ポイント

立ち退きが決まったら、できる限り出られる時に早く出てもらったほうが良いでしょう。

場合によっては、最後の1カ月分の家賃を免除したり、原状回復費用を免除したりして敷金を全額返金するといった対応をすれば、入居者の印象も良くなり、退去に積極的に協力してくれる可能性も高くなります。

ポイント1：細心の注意を払い、相手の立場を丁寧に考える

相手が頑固に居座ってしまうと、余計に時間と費用が掛かかります。まずは長年賃貸してくれたことへの感謝を示した上で、立ち退き交渉をすすめてみましょう。

例えば、立ち退きを要求された入居者の不安、今後のリスクについて、思いを巡らせてみてください。

◆具体例：立ち退き後の入居者の不安、リスク

- ・ 引っ越しにかかる費用
- ・ 転居先で発生する敷金礼金
- ・ 店舗・テナントであれば、長年にわたり築いてきた顧客（常連客）離れによる経済的リスク（損失）

特に店舗の場合、移転することでお店の雰囲気ガラッと変わってしまうことがあります。現在の場所からどのくらいの距離のところに移転先が見つかるかも不安でしょう。さらに今より家賃も上がるかもしれません…。お店の移転は、このように経営環境に大きな影響を及ぼします。

- ・ 立ち退き後、同レベルのビジネス環境、住環境の確保

立ち退きをお願いする場合、上記具体例のような入居者がかかえるリスク（不安）を事前に調査した上で、立ち退き補償などの提案も行うと交渉がスムーズにすすみます。そして何より日頃から借主さんと信頼関係を築いていくことがとても大切です！

ポイント2：早め早めの対策を！

ビル内に複数のテナントがある場合の立ち退き交渉は、特に時間を要します。空き店舗や空き物件が続いたままだと、その間ビルの賃貸収入がストップすることに...

こうして経済的な損失が大きくなることで、交渉を急ぐあまり、立ち退き交渉の選択の幅が狭くなるリスクも出てきてしまいます。こうした望ましくない事態になる前に、立ち退き交渉は早め早めに動き、できるだけ短期間で完了させることが重要です。

ポイント3：立退料は段階的に提案する

最初から立退料を高めに設定すると、後から下方修正することもできず、かつ複数の入居者を交渉する場合は、結果として想定していた予算より多くかかってしまいかねません。

立退料の交渉は段階的に行うようにすることをおすすめします。

ポイント4：揉める前に弁護士など専門家に相談する

自ら立ち退き交渉する場合、その多くは金銭的な問題もからむこともあり、感情的な問題に発展しやすく大変難しいものです。また、法的知識の不足から話し合いがこじれる場合も多くあります。交渉の早い段階から、立ち退きの分野に強い弁護士などの専門家に早めに相談することをオススメします。立ち退き交渉にかかる貸主の時間、労力を考えると、専門家に相談したほうがストレスなく立ち退き交渉をすすめることができるでしょう。

ポイント5：それでも立ち退き交渉が難しい場合は...

どうしても立ち退き交渉がうまくいかない場合は、専門の不動産業者を活用し、そもそもの契約関係を解除するのも一つの手段としてあります。不動産業者と言ってもすべての分野に詳しいわけではなく、得意不得意があります。資格の有無だけでなく、不動産や土地の取り扱いに精通している人を探すのがポイントです。専門の不動産業者であれば、最適な売却手段を提示できるので参考にするとよいでしょう。弁護士に依頼して立ち退き交渉した場合より、コスト面で低く抑えることができることもあるので、選択肢の一つに加えてみるのも良いのではないのでしょうか。※底地買取専門・借地権トラブル解消のご検討は、[弊社（株）ニーズ・プラス](#)までお気軽にご相談ください。

入居者の中には、正当事由や自分の過失による立ち退き要求でも、なかなか応じない人もいます。また、できるだけ立ち退き料を増額させようとする入居者もいるかもしれません。

このような場合は、貸主だけで交渉を続けても話し合いがまとまらず、入居者との関係が険悪になってしまうかもしれません。

立ち退き交渉はこじれてしまう前に、弁護士へ相談することを検討しましょう。入居者から見ても弁護士は第三者なので、感情的にならず冷静に交渉を進められます。また、当事者のみの交渉よりも圧倒的に早く決着がつくでしょう。

底地・借地・貸地についてのご相談

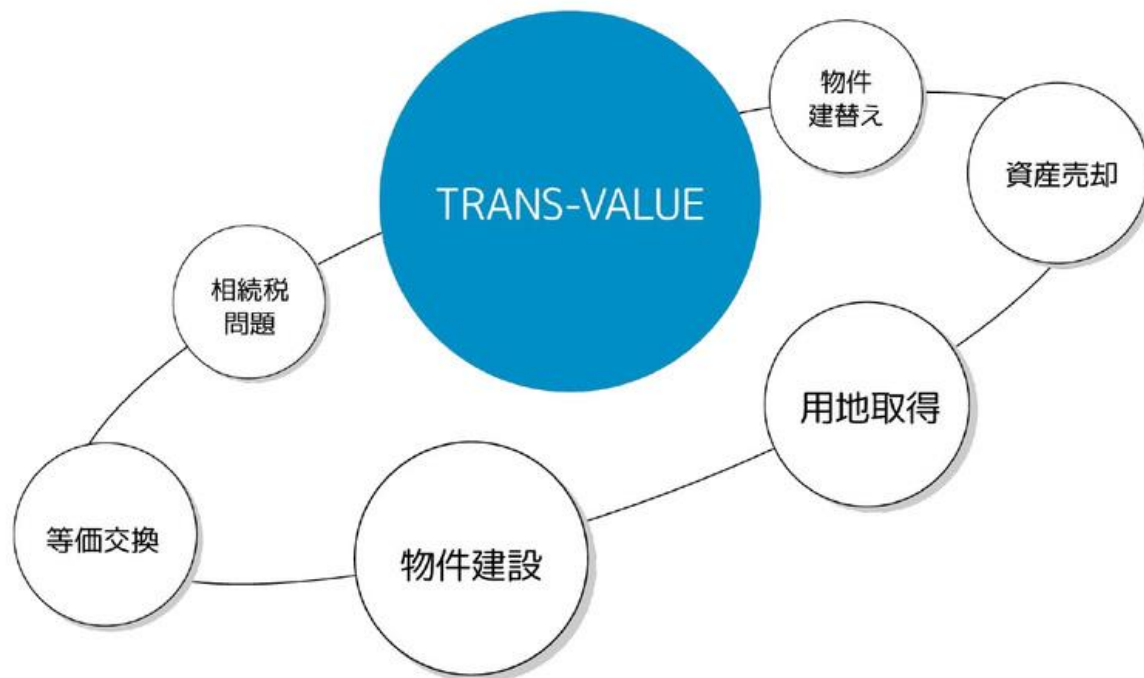
底地・借地のプロフェッショナル

ニーズ・プラスは、東京や千葉、埼玉、神奈川を中心に数多くの物件を取り扱い豊富な実績とノウハウを有しています。

底地・借地専門のコンサルティング不動産会社として多くの地主様、借地人様からご支持をいただいております。

また「借地・底地の相続」など、みなさまの多様なお悩みに多くの事例があるからこそ、ご提案できることもございます。

是非一度ご相談ください。



会社概要

底地・借地専門のコンサルティング不動産会社として、多くの地主様からご支持をいただいております。

地主様と借地人様が抱えているお悩みに対して、豊富な経験に基づき、多様なソリューションをご提案します。まずはお気軽にご相談くださいませ。

社名 株式会社ニーズ・プラス

創業 1989年11月7日

資本金 9,000万円

代表取締役 毎熊隆一

宅地建物取引業免許 東京都知事(3)第88593号

業務内容

総合不動産業

1.地主様、家主様の視点に立った土地活用コンサルティング全般(資産売却、相続税問題、物件建て替え、等価交換、用地取得、建築など)

2.税理士様、不動産仲介業者様などに向けた、貸地問題解決コンサルティング全般

■ お電話でのお問い合わせ

 0120-437-120

受付時間：9:30～19:00（土曜日17:00まで）

日曜祭日、第2第4土曜日は定休

■ メールでのお問い合わせ

info@needs-p.jp