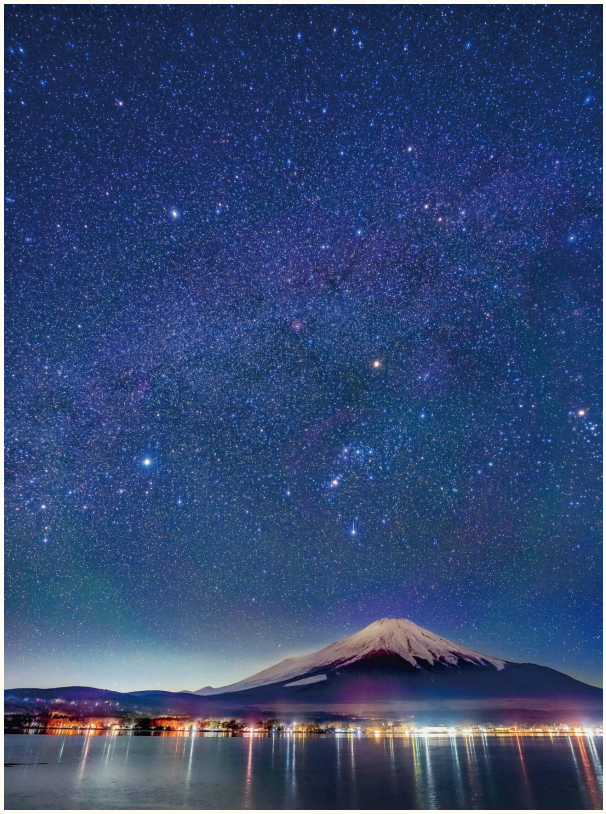
オータニ
アパ・マン新聞
— Vol. —
64
株式会社オータニ

TOPICS 01

ご挨拶

謹啓　澄み渡る夜空に星々が美しく輝く季節となりました。皆様におかれましてはますますご健勝のこととお喜び申し上げます。冬は、明るい星が多く見られる季節です。12月初めの夜、東の空に目を向けると、オリオン座が姿を現します。その周辺には、ひときわ明るく輝く星々があり、見つける楽しみを与えてくれます。なかでも有名なのが「冬の大三角」です。オリオン座のベテルギウス、おおいぬ座のシリウス、こいぬ座のプロキオン。この三つの星を線で結ぶと、大きな三角形が浮かび上がります。さらに周囲の星をたどれば、六つの一等星が形づくる「冬のダイヤモンド」も見つけられます。



忙しい日々の中では、つい足元や目の前のことに意識が向きがちですが、ふと空を見上げるだけで、いつもの景色が少し違って感じられるかもしれません。寒さが増す時期ですが、冬の夜空を楽しんでみてはいかがでしょうか。寒さ厳しき折、くれぐれもご自愛くださいませ。

謹白

TOPICS 02

秋の相続対策セミナーを開催しました

11月14日、当社主催のセミナーを開催し、19組23名の皆様にご参加いただきました。

第1部では、林先生（司法書士）を講師にお迎えし、「宇部市の司法書士が分かりやすく教える！法律トラブルQ&Aセミナー」と題して、相続についてお話しいただきました。

主な内容は、日本司法書士会連合会発行の「司法書士アクセスブック よくわかる相続」を資料として、具体的な事例や件数を交えながら解説していただきました。林先生の軽快で分かりやすい語り口もあり、参加者の皆様も熱心に耳を傾けておられました。

第2部では、林先生、みらいずコンサルティング代表取締役の今井さん、当社社員2名の計4名によるパネルディスカッションを実施しました。事前に参加者の皆様から寄せられた質問をもとに、パネリストそれぞれが自身の実体験や経験を交えながら回答し、さまざまな視点から意見を交わしました。

最後の質疑応答で参加者の方から質問が寄せられたほか、講演終了後に行った個別相談では相続や不動産に関するご相談を6件いただきました。セミナーを通じて、皆様が抱えているお悩みや関心の高さを改めて感じる機会となりました。



参加者の方からは「相続の複雑さを実感した」「林先生のお話が面白く、分かりやすかった」といった感想もいただきました。

当社では今後も、賃貸経営や相続、空き家対策など、不動産に関するセミナーを定期的に開催してまいります。今後も皆様のお役に立てる情報をお届けしてまいりますので、ぜひお気軽にご参加ください。

TOPICS 03

管理会社への交渉丸投げはNG？
家賃アップに伴う「非弁行為」のリスクと正しいアプローチ 後編

後編となる今回は、家賃アップに向けた正しいステップと、知っておくべき法的リスク、その回避法について解説します。



賃料を上げるためのステップを理解する

実務上、現存入居者への家賃交渉においてオーナーが踏むべき手順は、次の3つのステップに整理されます。

STEP 1 法的ルールの理解と改定根拠の整理

●継続中の家賃の改定は借地借家法第32条にルールが定められており、大前提として賃借人の「理解と合意」が必要です。裁判などの手続きを経ずに一方的に家賃を変更することは法律上認められません。まずは手元の契約書をしっかり確認しましょう。

●家賃アップを打診する前に、近隣の類似物件の家賃相場や、固定資産税・修繕費といった経営コストの上昇など、改定の根拠となる客観的な指標を整理しておくことが重要です。

STEP 2 入居者へのアプローチと事前通知

●賃借人が十分に検討する時間を確保できるよう、遅くとも改定の3か月前には案内書面を送付します。

●書面の差出人名義はあくまで契約当事者である「オーナー」とし、管理会社は「問い合わせ窓口」とすることが推奨されます。

●文章は専門用語を並べず、客観的な指標を用いて丁寧な説明を心掛けます。

STEP 3 合意の形成と関係各所への手続

●協議の結果、家賃改定の合意ができた場合は、後々のトラブルを防ぐため、必ず「変更覚書」などの書面を作成します。

●家賃変更は保証責任の範囲にも影響するため、連帯保証人や家賃債務保証事業者へも必ず改定の旨を通知しなければなりません。

非弁行為に注意をする

ここで最も注意すべきなのが、「交渉を管理会社に丸投げするリスク」です。賃貸人の代理として、管理会社が報酬を得る目的で反復継続して入居者と家賃交渉を行うことは、弁護士法第72条の「非弁行為」に抵触する恐れがあります。

案内書面を送った後、入居者からの相談を管理会社がオーナーへ伝達し、すり合わせを行う程度であれば問題ありません。しかし、「絶対に値上げには応じない」と反発している入居者に対し、オーナーが管理会社へ「責任をもって説得してきてほしい」と依頼し、直接交渉に向かわせる行為は、非弁行為となる可能性が高くなります。

既存契約の家賃交渉は管理会社の本来の業務範囲を超えやすいため、管理会社としては非常に動きづらいのが実情なのです。

定期借家契約と転貸借方式の活用

このジレンマを解消するためには、新規契約から「定期借家契約（定借）」を活用し、期間満了ごとの再契約のタイミングで賃料を見直しやすい仕組みを構築するのが有効です。

あるいは、管理会社とサブリース（転貸借）契約を結び、管理会社自身に契約当事者（転貸人）になってもらう方法もあります。

サブリース事業者が当事者となれば、入居者と直接家賃交渉を行うことが可能になるからです。ただし、この場合も借地借家法は適用されるため、丁寧な協議が不可欠であることに変わりはありません。

インフレという抗えない波を乗り切るためには、オーナー自身の法的知識のアップデートと、自らの物件に合った契約形態への見直しが急務となっています。

筆者：
みらいずコンサルティング株式会社
代表取締役　今井基次

オータニ アパ・マンセンター
不動産に関するトータルサポートは当社へお任せください。
0836-32-1235
山口県宇部市松島町9番6号