

■賃料増額交渉をする場合 ※参考例

手順

①賃料の値上げをいつから、どのくらい行うのか検討する

→周辺相場を調査し、継続賃料として妥当かどうかなどを検討する。根拠となる資料を作成する

②入居者に値上げを通知する

→値上げ交渉の申し入れを行う

③入居者と交渉

→調査・分析した資料をもって値上げの根拠を説明し、交渉する

交渉成功のためのポイント

- ☒ 無理のない値上げ額かどうか
- ☒ 事前に書面で通知する
- ☒ 資料を提示して丁寧に説明する

した継続賃料の特徴に従って交渉を進めるといいでしょう。

●資料の作成・分析

賃料増減交渉では、増減の根拠を示す資料を作成・分析することが重要です。

当該資料の代表的なものとしては不動産鑑定士が作成する鑑定書が挙げられますが、これにはコストがかかります。そのため、近隣物件の賃料相場を示した資料を基に交渉するケースも多いでしょう。その場合は、賃料相場は新規賃料の相場を用い

るケースが多いことを考慮します。さらに賃料相場に影響を与える当該近隣物件の立地、用途、テナントの業種・業態、階数などに注意して、資料を分析するといった思います。

●退去の可能性も考慮

賃貸人は、賃借人から賃料減額請求を受けたことを理由として、普通借家契約を解約したり、更新を拒絶して当該契約を終了させたりすることはできません。(借地借家法28条)
他方で賃借人は、賃貸人から

賃料増額請求を受けた場合、当該契約を終了させて物件を退去することも可能です。同等の物件でより安価で賃借できる物件が見つければ、賃借人にとって、そちらに転居することは合理的な選択だといえるでしょう。賃貸人は、賃借人の退去の可能性も視野に入れて、どこまでの増額を求めるのか、検討することが必要です。

「減額しない」特約は無効

借地借家法は「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」との規定を置いており(同法32条1項ただし書き)、普通借家契約にこうした特約がある場合、賃貸人は賃料の増額請求ができなくなります。

この特約は、条文中「一定の期間」の定めが必要とされていることから、契約実務においては、期間の定めを必ず入れるように注意する必要があります。

また借地借家法は「増額しない旨の特約」についてのみ規定しており、この反対、すなわち「減額しない旨の特約」につい

ては、効力が認められないと考えられています。

実務上、「賃料の額を〇年間据え置く」旨の特約を見受けることもありますが、当該特約は、増額請求を認めない特約として有効であるにとどまり、減額請求を認めない特約として効力が認められることはないでしょう。



今回の解説

日比谷T&Y法律事務所
(東京都千代田区)

弁護士

植松 勉氏

早稲田大学法学部卒業後、民間企業勤務を経て、1996年、東京弁護士会に弁護士登録。2013年11月より日比谷T&Y法律事務所にパートナーとして参加。東京弁護士会法制委員会商事法制部会会長、東京弁護士会社会法部副部長、司法試験・司法試験予備試験審査委員(商法)を務める。著書に「企業のための契約条項有利変更の手引」(編著)、「民法(債権法)改正の概要と要件事実」(共著)など多数。