



ユニ総合計画の グリーンレポート

1級建築士
不動産コンサルタント 秋山英樹

7月号

発行日2008年7月

更新料訴訟裁判のゆくえ？

賃貸借契約の更新料が消費者契約法などに違反しているとして京都地裁で争われていた「京都更新料返還訴訟」の判決が今年の1月30日に言い渡され、借主である原告の訴えが棄却され貸主の全面勝訴となりました。不動産業界と全国の家主さんが注目していた裁判であったため、これでホッと一安心したところでしょう。万が一、貸主側が敗れることがあれば国内の賃貸住宅業界が大混乱すると予想されていただけに、関係者は胸をなで下ろしているのも事実でしょう。

しかし、原告はこの判決を不服として即日控訴しましたので、次の大阪高等裁判所ではどうなるか分かりません。大阪高裁の判決は12月までに出来る見込みですが、この訴訟は更新料そのものを是非を問う裁判だけに大阪高裁でも双方の議論が激しくされるものと予想され、大阪高裁で終わることはなく、最高裁判所まで決着が持ち越される見込みが大となっています。

この裁判とは原告である借主の男性が2000年8月に、当時賃貸として月額家賃4万5千円、更新料毎年10万円でマンションを借りました。その後2006年11月に退去するまで6回更新し、5回更新料を払いました。そして、この過去5回分50万円の更新料の返還を求める裁判です。この裁判は、貸主・借主双方が更新料の是非そのものを問う裁判となり、両者の全面対決となっていました。結果、判決は貸主側全面勝訴。

勝訴の判示として池田裁判長は更新料の法的性質として、「更新料は賃料の補充（賃料の前払い）としての性質を有しており、また賃借権の強化の性質も合わせ持っている」と判示しました。具体的にいうと、家主は更新料と家賃を加算した金額の売り上げを期待し、更新料は家賃の補充の性質を持っている。また更新料を支払う性質や金額については説明を受けた上で契約をしていることから、更新料は原告に不利益をもたらすものではなく、消費者契約法10条で無効とはいえない」と結論付けています。

第一ラウンドの京都地裁では被告＝貸主側が全面訴訟となり、今回の判決では更新料の適法性・有効性を認める判決が一つ加えられたことにな

り、意義深いことではあります。

裁判における家主側の主張は次の通りです。

更新料は一般的に、

①更新拒絶権放棄の対価（紛争解決金）

②賃借権強化の対価

③賃料の不足分の一部

という複合的な法的性質を有するものである。

まず、①については、更新料は、家主の更新拒絶権を放棄することの対価であり、また、更新料の支払いで確実に更新が約束されるため、更新拒絶権行使に伴う紛争を回避することができる。すなわち紛争解決金としての性質がある。

②については、更新料を支払うことにより、更新後は新たに期間の定めのある賃貸借契約となり、家主からの解約申し入れがなされない。すなわち賃借権が強化されることの対価である。更新料を支払わずに法定更新した場合、賃貸借契約が期間の定めのない契約に転化するため、家主から解約申し入れ後6か月の期間で終了することになる。更新料の支払いはこの契約解除を防ぎ、賃借人に2年間の賃借権確保を実現するものである。

③については、家主は更新料の約定がある場合には、賃料に加えて更新料が一時金として入ってくることを前提として月々の賃料を設定している。要するに更新料は、低く設定された月々の賃料と併用されることにより賃料の不足分を充当する性質を有する。と主張しています。

これを私なりに検証してみると、①については、借地の更新料の是非についても、法的な拘束料はないですが、更新料を支払うことで和解する（裁判所で和解の勧告をされる）例も少なくなく、紛争解決金としての性質があると思います。

②については、貸し主は期限のない借家契約の場合解約できるのですが、借地借家法により、家主に正当事由（借りている人より、家主にその部屋を使う事由が強い）がない限り解約はできないのです。この点に関しては、今回の裁判でも更新拒絶権放棄の対価としての性質は希薄であると判示されています。

③については、今回の裁判の一番の論点であり、今回の判決で、更新料が賃料の前払い金の一部と認められたことはその通りだと思われます。しかし、

更新料の支払いの方法（2年で1ヶ月分等）が全国一律でない限り、入居者が賃料を正当に比べるのは難しく、今回のようにトラブルの原因になりやすいと考えられます。この点に関しては、訴訟側の「更新料や礼金がなくては経営が成り立たないのであれば賃料に上乘せして出すのが妥当。その方が消費者の尺度が一定して選択がし易くなる」という弁に私は協調します。

私の経験を述べてみたいと思います。

私の長男が京都の大学に進学したときに、部屋探しと一緒に京都の物件を見て回りました。そのときに、京都では、①「賃料5万円、契約期間1年、礼金1ヶ月、更新料2ヶ月」②「賃料5.2万円、契約期間2年、礼金2ヶ月、更新料1ヶ月」などいろいろな契約条件があることを知りました。

そこで物件を見る毎に、次のような実質賃料を算出していったのです。

前例の2物件を比較する場合、この賃料条件を4年間で考えると、

①では5万円×1ヶ月+5万円×48ヶ月+5万円×6ヶ月分=275万円

②では5.2万円×2ヶ月+5.2万円×48ヶ月+5.2万円×1ヶ月分=265.2万円

と①の方が約2ヶ月分支払いは多くなります。

3年間で考えると

①では5万円×1ヶ月+5万円×36ヶ月+5万円×4ヶ月分=205万円

②では5.2万円×2ヶ月+5.2万円×36ヶ月+5.2万円×1ヶ月分=202.8万円

と①の方が約半月分多くなります。

ところが2年間では

①では5万円×1ヶ月+5万円×24ヶ月+5万円×2ヶ月分=135万円

②では5.2万円×2ヶ月+5.2万円×24ヶ月=135.2万円とほぼ同じ。

1年間では

①では5万円×1ヶ月+5万円×12ヶ月=65万円

②では5.2万円×2ヶ月+5.2万円×12ヶ月=72.8万円と②の方が1.5ヶ月分多くなるのです。

このような比較表から、今後何年間同一物件に住まい続けるかを想定しないと、どの物件が賃料が高いのか安いのか比べようがない事が分かりました。

なぜこのように1年で更新料が2ヶ月分などということがまかり通っているのかと聞くと、京都は寺の所有地が多いため、賃貸物件が多く出回らなく、常に貸して市場だからだということでした。そのため、土地の売買が少ない京都では、マンション価格が新築と中古の差が少ないそうです。

このようにして、京都では「物件ありきから不動産の話が始まる」ということを知ったわけです。

そのため、「京都更新料返還訴訟」は特殊な地

域で起こった問題が、消費者契約法という全国レベルの話と交錯しているように感じます。

更新料は全国的にみた場合、貸し手市場の時代における慣行であり、現在のような借り手市場の時代においては、私には疑問に感じます。更新料を取ることで見かけ上の家賃を下げているなら、最初から家賃に含むべきではないでしょうか。

次のような話があります。

ある外人に貸していた物件で、2年たったので更新することになりました。そのときに、不動産会社の方が、下手な英語で「ワンマンズ必要」だと言ったところ、「ワンマンズ」しか聞こえなかったのか「ワンダフル！」と大喜び。そのリラクゼーションに疑問をもった不動産会社の方が「ノーノー」といって、あなたがこちらに支払うのだというジェスチャーを交えながら「ワンマンズ」。その外人は「オー クレイジー！」と言ったそうです。英語の分かる人がよく聞いてみると「アメリカでは、更新時には、長く居てくれたからプレゼントがもらえることはあるが、長く居たから金を支払えなんて聞いたことがない」ということでした。

この外人の言い分は尤もな話だと思いませんか？ 賃貸住宅を建設するときには、一般的に空室が5~10%あることを前提に計画しています。そうだとすれば、2年間で1.2~2.4ヶ月分（24ヶ月×5~10%）は空室がでて仕方がないという想定で計画しているわけで、1ヶ月分の更新料を考慮しても、0.2~1.4ヶ月分の空室率は考えているのです。そうすると賃料の0.2~1.4ヶ月分をプレゼントしても収支は成り立つはずで、成り立つはずというよりも、入居者からみれば、2年も居たのだから何かプレゼントがあってもおかしくないという主張の方が、どうしても正しく思えてきます。

住宅が不足していた時代では、貸し手市場で入居者の入れ替わりが多いほうが、礼金が多く入り家主さんにとって実入りがよかったです。

しかし、現在のような借り手市場の時代では、いかに長く居てもらえるか、すなわち、いかに空室をなくすることができるのかが賃貸住宅の経営ポイントになってくるのです。

このような考え方を「テナントリテンション（維持・保持）」といい、これからの不動産業界のキーワードとなるものです。

このように考えると、これからの時代では更新料だけでなく、礼金や敷金を含めた一時金の慣行に左右されない強固な経営体質の構築を目指す必要があるのです。現在では更新料を受け取らない傾向になっている地域もあり、また今後も更新料をとれる慣行が続く保証もなく、この裁判をきっかけに、家主さんが経営が成り立つ基盤の構築を改めて考えるいい機会になればよいと思います。