

借地権契約書で借地人に不利な特約条項は無効です

●借地権の土地に潜む契約書の条文を理解

不動産に関するトラブルのご相談の中には「借地権」に関するものが多くあります。

特に借地権契約書の内容についても、法律的にキッチリ割り切って片づけられる問題はかりではありません。

◇両親の時代から地主との関係がしつくりしていない

◇土地が契約面積より少ないようだと地主が要求する更新料が高すぎる

◇隣地との境界がはつきりしていない

◇地代の値上げの根拠が明確でない

◇更新料や承諾料で納得がいかない

◇相続が発生した時の名義変更の問題

◇銀行借入をするときの担保の問題

◇底地が売却され地主が変わった

◇特約条項が何だか納得できない

など：土地の権利が所有権の場合にはあり得ない、借地権の土地には数多くのトラブル要因が潜んでいます。

◇クライアントから、千葉市内の借地権トラブルの相談を受けました。

【土地賃貸借契約書】の(特約事項)に「本契約は賃借人●●●の一代限りとして、契約期間中であつても、当然消滅する場合もあり、その時点で契

約は終了します。契約終了後は本件土地上の建物は賃借人側で撤去し、更地で賃借人に返却することを約束します。」と書かれていました。

戦後間もなく契約していた借地権契約の三回目の更新で、平成一八年に契約更新をしたとき賃借人は七八歳で子供はいませんでした。「自分が死んだら借地は地主に返さなければいけないのか」と理解し、地主から提示された前述の「更新契約書」に何の疑問も持たずに署名していたとのことでした。

それから間もなく身体の自由がきかなくなり、福祉関係者のお世話で老人病院に入院することになりました。入院には継続的に費用が発生します。僅かな年金では賄いきれず借地権を売却して費用を捻出することにしたのですが、契約書をタテにして「ノー」という回答をしてきたというのです。

そこで、リスク・カウンセラーに相談があったという経緯です。

借地権売却に応じない地主には借地権の買い戻しを請求する

土地の賃貸借契約において、明らかに「賃借人に不利な特約条項」の場合にはその条項は無効とされる…と云うことを説明しました。もしも、その地主が借地権を売却することを承諾しないのであれば地主に買い戻してもらう「買い戻し請求」をしようと言うことにしました。

早速、その土地の簡易査定をすることになりました。内々で当たったところ購入希望者も出てきた。金額も簡易査定で出てきた金額を少し上回りました。こちらの準備は整ったところで、再度、地主に会いに行くことになりました。「借地権売却の承諾依頼書」を文書として提出して改めて承諾のお願いをしました。

その時は、不動産業者として「宅地建物取引主任者」として：地主に会うことができずでしたが、案の定：顔を真っ赤に火照らせて「契約書に書いてあるでしょ！」との一点張りでした。

こちらでは：特約条項に書いた思惑は読めています。誰の入れ知恵なのか分かりませんが：もしも契約書のまま賃借人が自分で建物を壊してしまえば地主の思うツボです。

地主が思ったようにならないことが悔しかったのか、あるいは、地主もその条文通りに法的に通じると信じ切っていたのか：それは定かではありませんが、私たちもその場で結論が出ることを期待していませんでしたので、結局：弁護士に相談してから返事をすると云うことになりました。

地主からの「弁護士に相談して：」という回答は、こちらが期待していたものでした。なぜなら：弁護士であれば賃貸借契約書に書かれた特約条項が無効であることが明白になり地主としても納得せざるを得ない結果となるからです。

借地権を買い戻しできず等価交換で約半分が所有権に…

すぐに弁護士から文書で連絡がありました。その文書の一部には「地主の承諾なしに無断で譲渡することを中止されるよう通知します…」と書かれていました。

こちらでは勝手に契約をしているわけでもなく、「売却したいので」と「承諾だけない場合は買い戻して」という相談に行っただけなので：「こつちは初めからそんなこと分かっているから書面で申し入れたんだらうに」という気持ちでした。

結局、借地権の売却を承諾すると云うことでもなく：地主が買い戻しをすることでもなく：「借地権」を買い戻す代わりに、その買い戻す価額に見合う金額分の面積を借地人に所有権として譲渡すると云うことになりました。

つまり「借地権」と「所有権」の「等価交換」ということになったのです。この手法は、地主に買い戻しをするための資金がない場合に利用する手段としてあります。

しかし、その土地が小さい場合は、等価交換で約半分が所有権で戻つてくるとはいえ、戻ってきた土地の利用価値が著しく劣るような再利用できないような画地では困ります。

所有権として戻ってくるからと言って不動産としての市場流通性が低くなってしまうのでは困ります。

それでは「等価」で交換したことはなっていないという事です。どうしても、当事者同士で話が付かないような場合は、弁護士に委任して法廷で決着を付けることもやむを得ない場合もあるでしょう。

R.F.C

リスク・カウンセラー & ファイナンシャル・カウンセラー

Information & Report

2007. 04. 20 Vol. 2007-04

【ちよつと歳時記】

若葉の香りをのせた緑の風が頬に当たると。天空から降りそそぐ小鳥のさえずりは耳に心地よく届き：小さな黄色のへびイチゴの咲く小道を歩くのが楽しい。椿の生け垣の下には綺麗に咲いて楽しませてくれた花弁が土に絡まるように落ちて：公園の：フラミンゴが浅い小さな池を覗くと：水が温くなったのか：たくさんのオタマジャクシが長い尾をふるわせながら遊ばまわ。ポニーのいるミニ動物園の端から端に張られたロープには、不揃いにくくり付けられた黒や赤や水色の鯉のぼりが：ゆつたりゆつたりと春風にゆれて、砂場で遊ぶ子供たちの視線を浴びています。(細野)



誰がやったのか分かりませんが…ニョキニョキと伸びてきたタケノコの脇に目盛りを刻んだ小さい看板が立っています。数日間…寒い日が続いていないのか…タケノコは殆ど伸びていません。雨が降り…温度が上がってくると…のびてくるかな？

●売上が激減、新事業で再起を図れる???

友人に連れられてラーメン店を経営するという社長が相談にいらした。顔の表情も…話す口調も…まったく覇気も感じられないのが気になりました。

しばらく世間話をしながら社長がリラックスした頃を見計らい…友人は用事があるからと帰って行った。友人から「時間を作ってくれないか…」とこの相談が連絡があった時にそのように打ち合わせをしてあったので予定通りの段取りでした。

社長と2人きりになったところで「あとで友人に報告するようなことは絶対の無いからすべての事情を話してください…」と私が切り出した言葉をキッカケにして、ポツリポツリと事情を話し始めてくれました。

社長の前職は…食材関係の商社に勤務していたとのことでした。飲食店のオーナーはもとより、飲食店関係の企画会社の社長などかなり幅広い業界の人たちとの人脈がありました。企画会社の社長に連れられ、幕張で開かれた世界規模の業界イベントを見学に行ったときに…「これなら自分でもできる!」と何か…閃きのようなものを感じたのだそうです。

バブル経済全盛の頃に商社を退職、独立して小さな商社を経営していました。一時期は経済的にもかなり余裕のある経営状態となりましたが、この数年間で売上が激減し預貯金を取り崩しながらやってきましたが、残りも僅かな状態になったとき…幸か不幸か「これなら…」と閃くものと出会ってしまったのです。

開業するには、店舗を借りて改装し、食材費、光熱費、店員の当面の給料など2000万円が必要だった。残り少ない手持ち資金、新事業融資制度による借入(自宅担保)、友人からの借入などでどうにか調達することができました。

工事業には年内オープンに向けて突貫作業ですすめてもらい、どうにか12月中旬のオープンができました。年末はてんてこ舞いするほどの忙しさで売上も順調でした。企画してくれた友人も満足げな顔で、みんなで喜び合ったりしていました。

しかし、2月に入ってから売上が激減してきました。近くにテレビで名の通った評判の店ができたらしいのです。そちらの店は行列ができています。それに引き替え…、1日に2万円の売上がやっと。味にも具にもこだわりをもって企画したラーメンで、当初計画で売上は8万円は固いと目論見をして、損益分岐点は6万円でした。

やむなく…フロア担当のバイトの女性を解雇し、社長自らフロアを担当したり、チラシ配りをしたり…あれこれと工夫をしては見たが簡単に売上の回復はしてくれない。やがて…4ヶ月、5ヶ月と過ぎ厨房のバイト社員への給料はサラ金へ借りに行って支払うような始末になっていました。

●ワシのまねをしたカラスにはならないで…

そもそも自分が開業しようと思っていた動機には、商社時代の後輩がラーメン店の開業で成功して店舗もすでに数店になっていると仲間内では話題になっていたこともありました。

企画を提案してくれた知人と、練りに練って考案した企画だったし、まさか…まさか…の思惑違いの結果に愕然としていました。

リスク・カウンセラー奮闘記・35

「インソップ物語」のお話しを思いだします。あるところに、一羽のワシがいつものように悠然と大空を飛び狩りをしていました。そのワシは、高い空の上から、地上でノンビリと草を食べている羊を見つけました。ゆっくり飛んでいたワシは、地上めがけて急降下し、舞い降りたかと思う間もなく、子羊の背中にバシッと鋭い爪をたたくて掴み取り、大きく力強く羽ばたいてあつと言う間に空高く連れ去ってしまいました。

それを見ていたカラスは思わず叫びました。「おう〜かっこいい〜。そうだ…俺だってできるぞ…」と闘志が湧いてきました。「もう…木の実を採ったり、虫を食べたり、そんな小さな狩りは止めて…あのワシのように羊狩りに挑戦だ…!!」と叫ぶなり、ワシの様に高い梢から羊めがけて翼を大きく広げて、ヒューンとばかりに、羊の背中に向かっていきました。

羊をめがけながらカラスは考えました。「どうせ狩りをするなら、子羊より大きめの羊を狩ってみよう。」カラスは大きく太って美味しそうな羊の背中に勢いよく爪を立てました。

しかし、大きな羊はやっぱりカラスには重すぎて、到底持ち上げることなんかできません。持ち上がらないのでは仕方がないと…子羊で我慢しようと子羊に向かって飛び立つとしました。

しかし…、精一杯に羽ばたいても、カラスの爪には羊のグシャグシャの巻き毛が絡みついてしまっていて飛び立つことができなくなってしまいました。必死になってバタバタとめがけもがくほど、羊の巻き毛が爪に絡まり、飛び立てなくなったカラスは羊飼いに捕まって羽を切られてしまい2度と飛べなくなってしまいました。

羊飼いと一緒にいた子供がお父さんにたずねました。「お父さん、この鳥はカラスみたいだけど…本当はなんて云う鳥なの?」

羊飼いは子供に云いました。「そうだね!お父さんもカラスだと思っただけけど…。でもこの鳥は、自分をワシだと思っているようだね…」

なんだか…切ないお話ですが、人間の世界でも良くありがちな話のような気がしますね。他人がうまくいったからといって自分もうまくいくとは限りませんよね。安易な気持ちで人まねの開業したって同じように儲かるとは限りません。

携帯電話から「ブログ」を読めるようにいたしました。どうぞご覧下さい。



5月のゴールデンウィークが間近になると、何となく飾ってみたいのが鯉のぼりと鎧飾り。縮緬で作ったまるで目刺しのようなテーブルに飾れるような鯉のぼりセット。

◆=◆=リスクカウンセラー・四方八方巷談=◆=◆
googleで「リスクカウンセラー」と検索してください。
<http://risk-counselor.seesaa.net/>



R.F.C Information & Report・第040号 2007.04.20 No.2007-04

◇発行者 株式会社ホロニクス総研 〒113-0033 東京都文京区本郷1-35-12 かんたビル7階
◇責任者 代表取締役・リスクカウンセラー 細野 孟 士 (t-hosono@holonics.gr.jp)
◇連絡先 Phone (03)5684-0021 Fax. (03)5684-0031 <http://www.holonics.gr.jp>

【ホロニクス】(英:HoLoNiC)全体(ホロス)と個(オン)の合成語。すなわち組織と個人が有機的に結びつき全体も個人も生かすような形態を言う。生物は個々の組織が自主的に活動すると同時に独自の機能を発揮する一方でそうした個が調和して全体を構成する(小学館「カタカナ語の事典」より)