

不動産ソリューションコーナー

「将来を見据えて・・・覚えておきたい、立ち退きの基礎知識」



ご自身の賃貸経営の5年後、10年後は、どうなっているでしょうか？コロナ禍での賃貸経営で多くのオーナー様から、多岐にわたるご相談が増えています。その中でも、将来の建て替えや、取り壊しを考えた、『現入居者様の立ち退き』の相談が増えてきています。今回は、覚えておきたい立ち退きの基礎知識についてお伝えします。

立ち退きは難しい？覚えておきたい基礎知識

まず、本通信でもかつて取り上げましたが、『立ち退きは難しい』ということ念頭に置いておきましょう。なぜ難しいかといいますと、一般の賃貸借契約では基本的に入居者にとって有利な契約になっているからです。入居者にとってみれば、いきなり退去させられるのは、生活にかかわるリスクが高いため、退去させるには『**退去させるための正当事由**』が必要になります。そして正当な自由がない場合はオーナー様が退去を命じても、原則、入居者は従う必要がありません。

もちろんオーナー様が入居者に相談、通知などを通して、従ってもらえる場合は退去完了になります。実際には、そううまく進まないケースが多いことは想像ができません。



~~重滞納
契約違反~~

~~取り壊し
建替え~~

どんな備えが必要？立ち退き交渉のポイント

実際には、立ち退きを『どんな理由で実施したいか？』によって、緊急度が変わってきます。

- ① 緊急性が高いもの：収益を上げる・老朽化対策のための建て替え、売却、他
- ② 緊急性が低いもの：将来駐車場で使いたい・数年後に子供の自宅を建てたい

入居者の認知



交渉



承諾

緊急性が高い（オーナー様の利益に直結する）立ち退きに関しては、話が拗れてしまうと損失に繋がるケースも出てきます。そのことから、立ち退きを『確実に実施する』ことが重要です。

入居者が退去するまでのプロセスは上記のような流れですが、伝え方一つとっても、引っ越し代程度で納得いただけるか、弁護士費用なども含め家賃の10～20か月程度かかるか、足元を見られ費用面などの交渉が悪化するケースも出てきます。オーナー様が前面に立ち、直接交渉することで入居者の心証が良くなるケースもあれば、逆に悪くなるケースもあります。まずは立ち退き目的とスケジュールを明確にし、その時期に合わせてスケジュールをたてましょう。また事前に引っ越し先等も想定しておいてあげることが重要です。