

資産upにつながる 相続の奥義

格闘家兼弁護士 堀鉄平

第14回 闘う弁護士の安値仕入術と兵法③ 好立地の古ビルを建て替える

本日は、2の賃借人の資金繰りのお話をします。

賃借人に賃貸借契約の更新拒絶の話をした際には、賃借人が抱く心理は3つあります。①本件建物が商売や生活の本拠となっており、移転は考

す。③の人に対して、「建物が古いのでそろそろ建て替えを検討しています。次の更新はしませんので、退去していただませんか？」と提案しようものならば、思う壺です。こちらの足元を見られて、「営業保証や移転

料の値上げの請求は当然です。調査して(できれば不動産会社の査定や、場合によっては不動産鑑定士の鑑定評価を取得して)、賃料の値上げを要求します。古ビルの賃借人は、昔の低い賃料のまま入居していることが多いので、賃料の値上げの請求は当

然です。「大家が建て替える」として、賃料の値上げを要求しては、今までもらっていた賃料の総額を上回ってしまいます。そこで、③のタイプに対しては、私は、まずは賃料の周辺相場を

「求しよう」と思っている賃借人に対して、建て替える素振りは一切見せず、賃料の値上げをしていくのですから、これ以上のカウンターパンチはありません。

ちなみに、賃料を上げておけば、後に裁判所で立ち退き料の算出がなされる際も、立ち退き料は低くなる方向に働きます。移転した場合に、従前の安い賃料との差額が大きければ、立ち退き料もその分上乗せして支払いやすいというわけです。

えられない人、②大家との人間関係を尊重して移転に協力したいが、代替地や金銭補償をして欲しいと思う人、③「待ってました！」とばかりに金銭(立ち退き料)をふんだくってやろうと思う人です。特に、③は資金繰りに苦しんでいる賃借人によくみられること

賃料値上げで立ち退き促進

前回までで、賃借人に債務不履行事由がある場合には、債務不履行解除をして明け渡しを求めれば、立ち退きの交渉は不要となり、スムーズに古ビルを建て替えられるという話をしました。

すなわち、賃借人に退去を迫る武器というのは、次の3点でした。
1、賃借人に債務不履行の事由があること
2、賃借人の資金繰りが困窮していること
3、代替地を用意できること

えられない人、②大家との人間関係を尊重して移転に協力したいが、代替地や金銭補償をして欲しいと思う人、③「待ってました！」とばかりに金銭(立ち退き料)をふんだくってやろうと思う人です。特に、③は資金繰りに苦しんでいる賃借人によくみられること

料その他の損害として2000万円払ってくれたら考えるよ」などと過大な要求をしてきます。彼らの要求通りに立ち退き料を支払ってはいけません。今までもらっていた賃料の総額を上回ってしまいます。そこで、③のタイプに対しては、私は、まずは賃料の周辺相場を

然です。「大家が建て替える」として、賃料の値上げを要求しては、今までもらっていた賃料の総額を上回ってしまいます。そこで、③のタイプに対しては、私は、まずは賃料の周辺相場を



弁護士法人Marital Arts (マーシャルアーツ) 代表パートナー 弁護士・堀鉄平

資産アップにつながる相続税対策を得意とする。累計実績は30件以上。計2棟5戸のビル・マンションを5年間運営している。弁護士、不動産オーナーとして活動する傍ら、格闘家としての顔を持つ。前田日明氏主催の総合格闘技イベント「THE OUTSIDER」で、2008年3月から7年にわたり参加している。戦績は、プロアマ通算14勝11敗3分け。