



賃貸住宅のペット問題

ペット飼育禁止条項に違反したことを理由として
賃貸借契約解除を認めた裁判例



賃貸借契約において、ペット飼育に伴い物件が損傷することを懸念して、ペット飼育の禁止を契約書の特約事項で定め、禁止事項に違反した場合は解除できるとまで定める事例は実務上多く見られます。このような特約自体は法律上禁止されるものではありませんが、ペット飼育の禁止が契約書で定められていたにもかかわらず、入居後にペットの飼育が発覚した場合、賃貸物件のオーナーとしては契約違反を理由として契約の解除をすることができるのでしょうか？ この点が問題となったのが、東京地方裁判所平成 22 年 2 月 24 日判決の事例です。

この裁判は、一軒家を所有していた人が、転勤でしばらく空き家にするため第三者に自宅を賃貸したという事例で、貸している間に家が傷むのを避けるため、賃貸契約書には禁止事項として、「賃借人は、賃貸人の書面による承諾を得ないで、犬、猫等の小動物の飼育又は一時的持込み（近隣に迷惑を及ぼすおそれのない観賞用の小鳥、魚等を除く）をしてはならない」と規定していました。しかし、貸してから一月も経たない内に、借主がフェネックギツネという小型のキツネを飼っていることが判明しました。貸主からはすぐに文書で「ペットの飼育は止めて欲しい」と通知しましたが、借主は「家族同然のペットなので物件内で飼育は続けたい」というばかりで、これに対して何ら対応しませんでした。このため、貸主は契約違反として解除通知を出したところ、借主から「小さいキツネであり、近隣に迷惑をかけるおそれはなく、しつけも十分にしており、本件建物の内部を汚損していないから、信頼関係は破壊されていない」などと言って、解除は無効であると争った、というものです。

この事例で問題となったのは、借主がペット飼育禁止に違反し、これを理由に貸主が契約解除を求めた場合にも、「信頼関係破壊の法理」が適用されるという点です。すなわち、賃貸借契約の解除の可否は、単に契約条項に違反していたという点だけではなく、当該違反行為によって貸主と借主の間の信頼関係も破壊されたと評価されることが必要であり（これを「信頼関係破壊の法理」といいます）、従って、ペット禁止特約に違反したことを理由とした解除の可否についても、この信頼関係破壊の法理により判断されます。このため、本裁判事例でも、ペット禁止条項に違反した行為が、さらに貸主と借主間の信頼関係を失わせる程度のものかどうか、という点が問題となりました。

この事例では、裁判所は、①ペット禁止条項に

違反して入居当初から小型のキツネを飼育していた行為と、②賃貸人からの中止の申し入れに耳を貸さずに飼育を続けたことの 2 点を考慮して、信頼関係も破壊されたとして貸主からの解除を認めています。具体的には、信頼関係が破壊された事情として以下のように裁判所は述べています（原告が貸主、被告が借主です）。

「室内で犬猫等の小動物を飼育させるかどうかについては賃貸人、賃借人双方にとって重要な利害があることは常識の範囲に属するものであるところ、建物賃貸借契約書にも小動物の飼育が禁止されていることが明記されていることが明らかであること、被告自身もその嘆願書において、契約時に口頭及び契約書でペット飼育が禁止されている旨告知されていたことを認め、契約違反であるのは確実であり、犬猫ではなく散歩の必要もないので大きな問題になることはないと考えてフェネックギツネの飼育を続けたことを自認していたこと、原告の本件飼育行為停止の要望を聞き入れずにフェネックギツネは家族同然であるとしてその後も本件飼育行為を継続したことが明らかであることなどを、信頼関係が破壊されていたことを窺わせる事情として指摘できる。」

また、借主側は「フェネックギツネは、体重 1 ないし 1.5 キログラム、体長 24 ないし 41cm、尾 18 ないし 31cm 程度の小型の狐であり、近隣に迷惑をかけるおそれはなく、しつけも十分にしており、本件建物の内部を汚損するなどもしていない（なお、現在は放し飼いを止めて本件建物室内ゲージで本件飼育行為を続けている）」と主張しましたが、この点に対して裁判所は、以下のように述べて借主の主張を退けています。

「本件における問題は、どのような動物であれば室内で飼育しても差し支えないかという点ではなく、動物飼育禁止特約の下で動物を室内で飼育することそのものの可否の点にある。被告が長年連れ添ってきたフェネックギツネに愛着を有すること自体は理解できるけれども、一連の被告の行動を全体としてみると、原告の指摘に耳を貸さずに、自己の都合のみを優先させることに終始してきたとみるほかはない（なお、本訴係属後も、被告の基本的姿勢には結局変化がみられなかった）。」

どの程度の事情があれば、ペット飼育禁止違反行為により信頼関係の破壊まで認められるかの判断は容易ではないですが、本件は一つの参考になる事例です。

こすぎ法律事務所 弁護士 北村亮典

※ 2022 年 4 月 15 日時点の法令等に基づいて書かれています。



値上げラッシュの中の賃貸リフォーム

今回はリフォーム工事の事例ではなく、建築資材の高騰によって賃貸現場で工事費用が上がっている、という事態を考察します。

本年 4 月から生活に関わる多くの品目の価格が上昇していて、所得が増えてない世帯を直撃する値上げラッシュとなっています。一方で、賃貸にも経営を直撃するような値上げも起こっています。

昨年 3 月頃から始まったウッドショックで日本の木材輸入価格が前年末比 69 % 上昇しました（昨年 9 月時点、経産省の HP より）。原因は、新型コロナによるロックダウンで住宅建設が落ち込んだアメリカなどが、解除後に莫大な財政出動と住宅ローンの低金利政策を実施したことで、郊外の住宅建設やリフォームが増加したことです。そこにコンテナ不足と海上輸送の混乱による物流コストの上昇が拍車をかけました。このウッドショックは、そのまま高止まりして元の水準に戻る見通しは立っていません。「コロナ禍以前の価格には戻らない可能性も」との予測もあるようです。

原状回復工事に影響する値上がりも

賃貸経営に影響する価格の上昇もあります。まず、借主の退去ごとに行われる原状回復工事に必須の壁材などは、代表メーカーであるサンゲツやリリカラが、昨年 9 月に 13 %～ 20 % の値上げをしました。さらに本年（2022 年）3 月と 4 月には第 2 次となる 18 %～ 25 % の値上げを実施しています。昨年 9 月の値上げ前と比べて通算で 3 割から最大で 5 割増しという計算になります。両社とも値上げの理由として、塩ビ・可塑剤・ナイロン・ポリエステル等の主要原材料価格の高騰、原油価格及びナフサ価格の高騰、物流コストの上昇などを挙げています。実際に現場ではクロス、CF、塩ビタイルなどすべての価格が上がっていて、ほぼ職人さんの人工（にんく）のみで行える清掃等以外は軒並みのアップとなっています。仮にクロスの材料費が 4 万円の現場では、1 万 2 千円～ 2 万円のコストアップという計算になります。

賃貸住宅で使われる住宅設備も同様に

賃貸住宅のキッチン、バスルーム、洗面化粧台、トイレなどの住宅設備には耐用年数があり、それを過ぎたら入れ替えを検討されることが多いと思いますが、それらの価格はどうでしょうか？ こちらも同様にパナソニックでは本年 8 月から 6 %～ 12 %、TOTO は本年 10 月から 2 %～ 20 %、LIXIL（リクシル）も 4 月から 2 %～ 39 % の値上げを発表しています。設備は 1 点の価格が大きい

だけに負担も大きくなります。さらに品不足も重なっていて、給湯器が入ってこない現場が多数あって完工できずに困っている、という話をよく聞きます（2022 年 4 月時点）。

コストアップを転嫁できない賃貸経営

スーパーのような業態なら、仕入れ価格の高騰を売価に反映させることは普通に行われますし、飲食店や食品メーカーなども、企業努力の限界を超えたら原価アップをメニュー価格に転嫁することは容認されています。しかし、賃貸経営では工事費等のアップをそのまま家賃に反映させるのが難しいので、そこが苦しいところだと思います。入居者確保という売り上げを維持しながら経費増を防ぐ努力が必要になります。簡単ではありませんが、そのような意識をさらに強く持つことが要求されるようになりました。では、どのようにしていけばよいのでしょうか？

さらにローコストリフォームの意識を

入居者確保の原則として退去をなるべく防ぐ、という方針は重要です。これは同時に工事費アップ対策になることに気づかされます。しかし防げない退去があるのも現実ですので、その際には、「必要な工事を行う、無駄な工事は省く」という方針を再度徹底する必要があります。例えば経年劣化が目立つクロスを、経費節約のために張り替えずに賃貸すると、空室の長期化や家賃の値下げという収入減リスクになりますので、これは必要な工事にあたると思います。一方で、いままで使っていた廃盤になりにくい量産クロスを、単価はアップするけど寿命の長い素材を選ぶことで張り替えの頻度を減らし、長期的に費用を抑えるという工夫も考えられます。洗えるクロスというのもありますし、張り替えなくて塗装するという選択もあります。キッチン、バスルーム、洗面化粧台なども、見た目が古びたけど機能に問題がないなら、入れ替えではなく表層だけ張り替えることで費用を下げることができます。これらの方法の特におススメする、ということではなく、工夫の余地があることをお伝えしたいのです。大事なのは、リフォーム工事費が高騰することを知ったうえで、2 それに備えることです。ローコストリフォームへの意識がさらに重要になってきました。



賃貸業界のニュースから SNS(ソーシャルネットワークサービス)と賃貸経営

SNS というワードを聞くようになって久しいです。SNS とは、フェイスブック、ユーチューブ、ツイッターなど、個人が情報伝達できる媒体のことです。10 数年前に起こった反政府デモ「アラブの春」では SNS が大きな力を発揮したといわれています。いまウクライナで起こっている戦争でも同様です。SNS は、国やマスメディアに独占されていた情報発信を個人でも容易にしたことで、大きな影響力を持つようになりました。あらゆる面で、個人では知ることが困難だった情報に触れられるようになりました。それは賃貸仲介や賃貸経営の世界でも同様です。

大家さんが賃貸経営を学ぶには、本を買うかセミナーを聞く必要がありましたが、今は無料でブログや動画が公開されていて、有料と遜色ない質の高いものもあります。半面、個人の自由発信なので誇張や間違いが含まれている場合もあるので注意する必要がありますが、これは SNS の良い面と言えます。反対に困ったことも起こっています。

「手数料は0.5ヵ月分でよい」と教えるSNS

ここ数年来、賃貸仲介の現場で「手数料を家賃の 0.5 ヲ月分に」と交渉するお客様が増えているそうです。仲介会社が物件の内見前に「手数料は1 ヲ月分です」と説明して了承を得ていても、契約の時になって「0.5 ヲ月分に」と交渉して、受け入れないとキャンセルされるケースもあるようです。原因の一つが SNS で、「借主の仲介手数料は 0.5 ヲ月分でよい」と教えているブログや動画があり、多くの視聴回数を獲得していることです。

賃貸の仲介手数料は国の告示によると、「貸主と借主から 0.5 ヲ月分ずつ合計 1 ヲ月分を超えてはならないのが原則」とされています。しかし、「承諾を得ればその限りではない」となっているので、上記の仲介会社の対応に法的な問題はありませんし、多くの会社で行われています。しかし契約の段になって「下げなければ契約しない」と言われたら無理に強要はできません。断れば別の仲介会社に「この物件の仲介をできますか？ 手数料はいくらですか？ 見積りをお願いできますか？」と行かれてしまうこともあります。そう教えていて多くのファンがいる人気の SNS もあるのです。

都心の賃貸仲介会社の店長は「若者に節約志向が増えたことと、ユーチューブなどの SNS の影響で手数料の値引き交渉が多くなっているのは事実です。このようなお客様を受けて『物件資料を持ってくれば当社で契約だけします』とアピールする仲介店舗もできました。賃貸仲介ビジネスを

壊す行為だと思っていますが、そういう業者は昔からいましたね」と表情を曇らせていました。

「退去費用を「ほぼ無料」にできる方法」

SNS で教えているのは賃貸仲介料の値引き方法だけではありません。大家さんの収入と支出に関係する内容もあります。登録数 199 万人（4 月時点。これはかなり多い）のユーチューブチャンネルで、たとえば「賃貸物件の退去費用をほぼ無料に出来る方法」というタイトルの動画は、250 万回（これもかなり多い）も再生されています。小一時間の動画を視聴した感想は、貸主側が国土交通省のガイドラインに沿った賃貸借契約書を使っていれば、ほぼ無料にすることは無理と思える内容でした（もちろん特約の内容によります）。しかし、これを退去する借主が見て理論武装してくるのは事実です。他にも「家賃を下げる方法」とか「賃貸の部屋を安く借りる方法」といった動画も人気があって再生回数を伸ばしています。貸主としては気になるタイトルには違いはないと思います。

賃貸経営の基本を守れば怖いものはない

だからといって過度に反応しても仕方ありません。24 年前の平成 10 年に建設省（当時）の原状回復ガイドラインが広まったとき、今まで「敷金は返ってこないもの」と思っていた消費者が、本来の原状回復の定義を知ったことで敷金精算の慣習が変わったことがありました。同じようなことが細部において、SNS によって周知されていくのだと思います。貸主側は法律に基づいて賃貸経営をしているなら何も困ることはありません。ただ法律上のことですので、契約前の説明と、契約書類等を適正にしておくことは重要です。それができていたら、SNS の情報を曲解した借主でも問題なく対応できます。何よりも入居中の借主と良い関係を築いておくことが一番の対処法でしょう。

SNS では、このようなお金の節約系だけでなく、物件や物件のある地域に対する良い評価が発信されることもあります。プラスの情報を貸主側が積極的に発信していくことも可能です。マイナス面だけに注目せずに、誰でも情報の発信側になれるという SNS の特徴を利点にすることもできるのでないでしょうか。



賃貸経営で収益を増やすための

アパートマンション館株式会社

賃貸管理ニュース 6月

- 発行日：2022.6.1 第 10 巻 10 号（通算 118 号）
- 発行所：アパートマンション館株式会社
茨城県取手市取手 2 丁目 2-7 <http://www.apa-to.co.jp/>
- 発行人：宮内 広明 TEL 0297-72-1181

記事 1 弁護士が語る賃貸法律相談室

賃貸住宅のペット問題

記事 2 賃貸リフォーム&リノベを考える

値上げラッシュの中の 賃貸リフォーム

記事 3 賃貸業界のニュースから

SNS(ソーシャルネットワークサービス) と賃貸経営

6月の花 カシワバアジサイ(柏葉紫陽花)

アジサイ科 花言葉「慈愛」「汚れなき心」「清純」「元気な女性」

カシワバアジサイは、カシワの葉のような形の大きな葉とピラミッド形に咲く花が特徴のアジサイの仲間です。カシワバアジサイの花は白く、ほかのアジサイと比較すると少し変わった花のつき方をします。通常のアジサイが丸いシルエットで花をつけるのに対してカシワバアジサイは細長いシルエットで花をつけます。開花後、花がらを切らずにそのままにしておくと、花色が白からピンクや緑色へ変化していく様子を楽しむこともできます。白い装飾花で人気の「アナベル」と同じアメリカ原産のアジサイで、アメリカ南東部のルイジアナ州、テネシー州、ノースカロライナ州などに自生します。カシワバアジサイのもうひとつの魅力は秋の紅葉です。秋になると深いボルドー色に色づきます。葉の形も大きくて印象的な形で、紅葉の時期も魅力のあるアジサイです。