

「原状回復」費の過剰請求多発 閉鎖のオフィス・店舗

2020/09/05 23:00 日本経済新聞電子版 1512文字

新型コロナウイルス感染の長期化でオフィス縮小や店舗閉鎖が相次ぐなか、退去時に支払う「原状回復」費用を過剰請求されるケースが多発している。オーナーが施工業者を指定するのが慣例で競争原理が働かず、適正金額より3～6割高く請求されることがある。第三者による査定が重要だ。



「こんなに高いのか」。ネット関連のスタートアップは、東京・品川にあるオフィスを9月末で解約すると決めた。原則在宅勤務にしたことで、月数百万円の家賃や光熱費が無駄となった。するとオーナーから1200万円の原状回復費用を言い渡された。

オフィスやテナントの原状回復について指針がなく過剰請求になりがちだ

原状回復とは、物件退去時に、借入人の使用で汚れた損耗などを復旧することを指す。民法では、賃貸借契約における原状回復義務が明文化されている。オフィスやテナントでは入居者が内装を変えるため、退去時に入居前の状態に戻すことを求められる。

このスタートアップが第三者に原状回復費の見積もり精査を頼んだところ、不要な工事が盛り込まれており、約3割削減できると分かった。オーナーと交渉すると、その通り約900万円で合意したという。社長は「過去の移転時は言い値を払っていた」と悔やむ。

こうした原状回復の過剰請求がコロナで表面化している。日本経済新聞が7月末に外食100社の2020年度の閉店計画を調べたところ、約1200店にのぼった。原状回復適正化コンサルタントのオージェント（東京・港）では6月半ば以降、店舗などの退去が増えたことで「原状回復費が高すぎる」という企業からの相談もコロナ前の3倍に急増した。

オージェントによると、これまで約500件の依頼で、支払い義務範囲を超えていると判断した案件は全体の9割に達するという。例えば天井は「塗装塗り替え」と契約書に書いてあるのに、天井材ごと張り替えるための費用を請求。でも「見積書は専門用語が多いのでテナント側は分からない」（オージェント）。

過剰請求の背景にあるのが、オーナーや管理会社による施工業者の固定化だ。特定業者に任せれば、管理に手間がかからない。半面、原状回復の工事費に競争原理が働かず、言い値で決まりがちだ。ある工事関係者は「『ビル全体の工事を任せるから安くしてくれ』と言われ、オーナーが費用負担するロビーなどの共用部は赤字ギリギリで発注される。代わりにテナント部分の工事で水増しする」と話す。

テレワーク普及でオフィスを縮小・撤退する企業が相次いでいる。「原状回復を機にビル

のグレードアップ改装を狙うビルオーナーもあり、過剰請求が発生しやすい」（不動産に詳しい弁護士）との見方もある。

個人がマンションなどを借りる場合でも原状回復義務はあり、敷金を巡るトラブルは多い。だが民間賃貸住宅の原状回復については、国土交通省が「借りた時の状態に戻すことではなく、経年変化は家賃に含まれている」「フローリングのワックスは賃貸人負担」などとガイドラインを規定。「強制力はないが、消費者保護の意味合いがある」（同省住宅局）

一方でオフィスやテナントの原状回復についての指針はない。事業者間の商取引なので、当事者協議による契約や商習慣で決まるためだ。AWL法律事務所の佐々木輝弁護士は「契約内容が優先するため、適正な原状回復義務の負担を超えることがある」と指摘する。入居時の契約では原状回復の範囲があいまいなことも多く、退去時の過剰請求につながる。

有力なビルオーナーや管理会社との関係悪化を恐れ、契約時や退去時に第三者を入れることをためらう企業も少なくない。しかし、責任の範囲を明確にしておかなければ、コロナ禍で苦しんだ末の退去でさらに原状回復という痛手を負いかねない。（中藤玲）

許諾番号30078538日本経済新聞社が記事利用を許諾しています。

本サービスで提供される記事、写真、図表、見出しその他の情報（以下「情報」）の著作権その他の知的財産権は、その情報提供者に帰属します。

本サービスで提供される情報の無断転載を禁止します。

本サービスは、方法の如何、有償無償を問わず、契約者以外の第三者に利用させることはできません。

Copyrights © 日本経済新聞社 Nikkei Inc. All Rights Reserved.