

## 新規開業者や 多店舗企業に人気

景気の影響もあってか最近、小規模（10、15坪）な「居抜き物件」の売買が全国的なブームになっている。その火付け役になっているのがマスコミや出版社だ。

店舗開業時の設備や備品・内装などの造作を前所有者から現状のまま譲り受けられることができないことや開業までの期間短縮や経費が大

## テナント誘致のポイント

口から1日あたり約6件の売却査定依頼がきているそうだ。これは通常の年の倍の数字だという。居抜き物件には、前の借主が無償で造作や備品を放置したものを次の借主がそのまま引き継いで使用する形態と、前の借主

幅に抑えることができないことで、新規開業者や店舗展開を考える人に人気が集まっている。

一方、売主は東京の居抜き店舗を専門に取り扱っている不動産会社の話では、昨年の秋

が自分の設置した造作、設備を次の借主に有償で譲渡する形態



エリアコミュニケーションズ  
(福岡県福岡市)  
西村 健社長

昭和31年10月生まれ、アットホーム情報誌を歴任後、福岡で不動産専門会社を立ち上げた。現在は、

る。それに、飲料店等からの紹介もあるのて1件あたりの手数料だ。通常の店舗契約で

## 落とし穴多く 仲介は慎重に

しかし、居抜き物件には問題点もあるの、それを忘れてはな

決めて始めて居抜き物件となる。

居抜き物件の契約には決まった契約書や手数料が存在するわけではなく、各不動産会社や居抜き専門ブローカーが独自の契約書を作っている。

## 第11回 小規模の「居抜き物件」取扱いに注意

（造作譲渡）がある。

### 10%程度の 手数料が発生

居抜き物件は通常のスケルトン状態の店舗契約とは違い、居抜きの売買（売買価格10%程度）手数料が発生す

が大きくするのが特徴だ。

また、最近では手数料以外にコンサル料を取っている会社もあ

が大きいのが特徴だ。また、最近では手数料以外にコンサル料を取っている会社もあ

は解約時の原状回復はスケルトン戻しが基本

スケルトン戻しが基本

特別な免許も必要ない。居抜き物件の多くは、居抜きの売買には、それを仲介会社が貸主と交渉して居抜きを承諾してもらい、その後、売主と売却価格を

らない。上記のように店舗の契約では通常、

解約時にスケルトン戻しが基本となっている

譲渡契約や単なる承継で引き継いだ場合、通常原状回復義務も引き継ぐことになってい

が現状のようだ。

しかし、暫くはこのブームは続くことが予想されるので、これから居抜き物件の仲介を

踏まえた上、参入されることをお勧めしたい。