

民泊のすべて (番外編)

# 民泊を目的とする不動産売買の留意点とM&A手法の活用メリット

石井 くるみ

日本橋くるみ行政書士事務所代表

前号までの連載で解説したとおり、近年急速に進んだ民泊を巡る規制緩和を受け、既に一部の地域では、民泊運営を目的とした物件の売買が盛んとなっています。住宅宿泊事業法及び新しい旅館業法が施行される2018年6月15日以降、合法的な民泊物件は更に増加し、その流通市場も拡大していくと予想されます。

しかし、次に掲げる理由により、民泊を目的とした不動産の売買は、通常の居住を目的とした住宅の売買よりも複雑なものとなります。

第1に、民泊運営には、宿泊業を営むための「許認可」が必要となる点が挙げられます。民泊物件に付随する許認可（例：旅館業法の許可、住宅宿泊事業の届出）は、原則として売主から買主に引き継ぐことができません。そのため、民泊物件を購入する場合は、その物件が現に許認可を受けているものであっても、購入後の許認可の再取得が必要となります。

第2に、民泊物件の売買は、「事業」の売買としての性格を有する点が挙げられます。旅館・ホテルと同様に、民泊物件はモノとしての有形資産の価値と、様々な無形資産（例：施設の名称・知名度、蓄積されたレビュー評価、委託先との業務委託契約等）の価値が組み合わせられて、一つの事業としての価値を形成しています。民泊物件の売買では、モノの売買に付随する様々な資産の引継ぎが論点となります。

第3に、売主と買主の「情報の非対称性」の問題があります。許認可や無形資産等の複雑な要素を持つ民泊物件では、通常の住宅の売買以上に、売主が情報優位の立場にあります。民泊物件の売買では、売主と買主間の情報共有と、双方の理解に基づいた契約の締結が重要となります。

以上のような民泊物件売買の特性を踏まえて、本稿では、特に複雑性が高い旅館業の許可取得を目的とし

【いい・くるみ】日本橋くるみ行政書士事務所代表。不動産ビジネスを中心とする許認可及びコンサルティングサービスを提供している。旅館業及び民泊に関する研修・講演実績多数。主な著書に『民泊のすべて』（大成出版社）、共著に『行政書士の業務展開』（成文堂）など。

た不動産売買に係る実務上の留意点と、代替手段としてのM&A手法の活用メリットを解説します。

## 1. 許認可を巡る留意点

旅館業の許可取得を目的とした物件取得では、その物件が、①これまで住宅として利用されており初めて旅館業法の許可を申請する場合と、②現に旅館業法の許可を受けている場合の2つのケースが存在します。

前者のケースでは、旅館業法の許可の取得可能性について、旅館業法、建築基準法、消防法といった各規制に照らし、総合的な事前調査を行うことが重要です。他方、後者のケースでは、既に許可を受けているため、既に存在する書類等の簡易的な事前調査で足りることが通常です（図表1）。

### (1) 旅館業法

初めて旅館業の許可を申請する物件売買のケースで買主側がチェックすべき項目として、①旅館業法が定める客室面積、窓面積等の要件を満たした客室を確保できるか、②玄関帳場の設置が必要な場合には、建物の入口付近に条例・規則の要件に合致した玄関帳場を設置できるか、③条例・規則で定められる共用便所の便器数や共用洗面所の給水栓数等の要件を満たすか等が挙げられます。

他方、現に旅館業の許可を受けている物件売買のケースでは、売主に旅館業の許可申請書類を提供してもらい、申請書類に含まれる図面の内容と、物件の現況が合致しているかどうかを確認するのが効率的です。なお、旅館業の許可申請時点から、自治体の条例・規則等が変わっていることもありますので、物件現況が最新の旅館業法に係る条例・規則に適合しているか、必ず確認するよう留意しましょう（注1）。