

不動産税務相談の現場から⑩【随時掲載】

サブリースよもやま話（その2）

30年間賃料保証、

人気の高級賃貸マンションの真実（後編）

水野 元美

よつば税務不動産合同事務所 共同代表

（税理士・行政書士・宅地建物取引士）

（前編のあらすじ）

父親（A様）が相続対策として始めたサブリースによる賃貸住宅経営。しかし、実際に相続が発生すると、多額の納税資金が必要に。それから20年の歳月が流れ、不動産経営を承継した長女（C様）は、父親の相続での苦い経験を踏まえ、税務面も含めた「円満相続対策」を依頼してくれる。提案のために詳細な物件調査を進めると、そこにはある重要な問題があった。

黒字になったことのない

サブリースマンション

新築当初は収支も安定していたサブリース事業ですが、10年目を過ぎた辺りから収支がマイナスとなる物件が目立つようになってくるようになりました。

しかも、このうち幾つかの物件は未だに借入金が完済できておりません。

とりわけ、亡父A様が地域のシンボル物件だと誇らしげにおっしゃっていたマンションに至っては、一度も黒字になったことがなかったのでした。

これを不思議に思った当職は、C様にお願いしてS社が交付した当時の提案資料を取り寄せました。

収支計画を拝見すると、30年間黒字が累積する計画になっておりました。

そして、費用項目を詳しく見ると、まず修繕積立金の項目がどこにも見当たりません。

さらに、入居者の退去が発生する度に必要となる貸室の原状回復費用の見積額に相当する項目も見当たりません。これでは「費用の過少計上」になってしまいます。

例えば、分譲マンションの場合、概ね10~15年目を目安として屋根・外壁・設備等の大規模修繕が行われます。

その原資には、管理費と共に徴収される修繕積立金を充てるのが一般的です。大規模修繕が必要となるのは賃貸マンションも同様ですが、こちらはオーナー自身が毎年一定額を修繕積立金として積み立てる必要があります。

また、壁紙や畳の張り替え等に要する原状回復費用を全てサブリース会社に負担していただけると思った

ら大間違いです。

現在では国土交通省の定める「原状回復をめぐるトラブルとガイドライン」に基づき、オーナーが原状回復費用のうち、賃貸（入居）期間に応じた一定割合を負担する決まりとなっています。

ただ、A様が契約されたのは、ガイドラインが制定される遙か以前のことですから止むを得ないとしても、オーナー負担がゼロという収支計画はさすがに現実離れしているように感じました。

さらに、借入金項目を見ると、変動金利としているにもかかわらず30年間一定となっています。これでは固定金利と変わりません。

むしろ、変動金利の方が固定金利より安いわけですから、これも費用の過少計上につながります。

次に「建物一括賃貸借契約書」、いわゆるサブリース契約書に目を通しました。

すると、一括借上げ賃料（サブリース賃料）について2年ごとに見直す「賃料改定条項」が挿入されておりました。

「2年ごとの賃料改定ならば、30

年間一括借上げを行う意味はどこにあるのかしら?」と思いつつ、過去に取り交した「賃料改定の覚書」資料一式に目を通しました。

こちらも収支計画書では、サブリース賃料が30年間ほぼ一定となっておりました。

実際には10年目以降、改定の都度ほぼ毎回のように賃料が減額されておりましたので、今度は逆に「収入の過大計上」になってしまします。

当職は、「これだけ費用の過少計上と収入の過大計上が重なれば、プラスとなるはずの収支も大赤字になるのは当然だわ。」と思いました。

蟻地獄のようなサブリース事業の実態

そこで、サブリース賃料が適正な水準となっているかについても念のため検証したところ、保証料や管理費に相当する部分を割り引いたとしても、周辺の賃貸相場対比ではかなり割安であることが判明しました。

さらに、知り合いの一級建築士の力を借りて、建築費の適正性についても検証したところ、当時の一般的な賃貸マンションの建築費より2~3割高いことがわかりました。

建築士の先生は、「系列建設会社への特命発注だから仕方ないのではないか?」とのことでしたが、契約書をよく見ると、当初の請負工事のみならず、経常修繕や大規模修繕工事についても、全て系列建設会社への特命発注が契約条件とされておりました。

請負金額と当初サブリース賃料から計算した利回り(土地はお持ちでしたので建物のみの利回りです)が、土地建物の収益物件の利回りと大して変わらずに驚いたのですが、その理由もこれで納得がいきました。

つまり、豪華な建物を全て借入金で建ててしまい、その一方で返済額に見合った十分な収入、すなわちサブリース賃料が得られず、借入金の返済が一向に進まないというわけです。

それどころか、定期的に発生する退去時の原状回復修繕費の負担に加え、10年目以降は大規模修繕の出費も重なり収支はさらにマイナスとなり、もはや恒常的な赤字体质から抜け出せなくなるという、さらながら蟻地獄のようなサブリース事業の実態があらわになったのです。

C様が「この地域では珍しくグレードの高い賃貸マンションだから、空室が出てもすぐに埋まる人気物件なんですよ。」とうれしそうにおっしゃっていたのが、今となっては皮肉にすら感じられました。

A様が、サブリース会社の「頭金なしで30年間一括賃料保証」という好条件の謳い文句や現実とは程遠いバラ色の収支計画書を信用して「将来の家族の安心のため」と、心動かされてしまったのだとすれば、余りに残酷な結末と言えましょう。

これは何とかしなくては、当職はそう思いました。

今さらS社が作成した収支計画書の内容をとやかく言っても根本的な解決にはつながりません。

現実を踏まえると、どうにかして費用を削り収入を増やすしかありません。

次の大規模修繕が3年後に迫っており、何もしなければ賃貸事業の破綻は目に見えておりますので、悠長なことは言っていられません。

サブリース契約書の中身に改善のヒントはないか、ない知恵を振り絞って考えました。

一筋の光明が差したかに見えたが…

周辺の平均的な賃貸マンションの賃料相場に照らした募集賃料と一括借上げ賃料の乖離がおよそ3割程度ありましたので、これをC様に説明すると、「空いてもすぐ埋まる人気物件なので、本音を言えばサブリースにしてもらう必要がないんすけれどね。」とつぶやかれました。当職はとっさに「これだわ!」と思いました。

新築後既に20年を経た物件であるにもかかわらず、空いてもすぐに埋まる物件なので、賃料の引き上げよりもむしろ、サブリース契約自体を合意解約していただき、一般的な賃貸管理契約に切り替えていただくのが、オーナーにとって最良の選択肢なのではないかと思いました。

なぜなら、サブリース契約から賃貸管理契約に切り替えていただいたとしても、最終入居者にとっては実態が何も変わることはありませんので、何らのデメリットも生じません。

一方、オーナーは空室リスクを背負うことになりますが、空室をすぐに埋めることができれば、リスクに見合った賃料相当分を手にすることができるからです。

当職は、C様に「賃料収入が3割上がれば、管理費を支払ったとしても赤字は早期に解消でき、修繕積立金に回すこともできるようになります。この際、一般賃貸管理契約に切り替えていただくよう提案するのはいかがでしょうか?」と申し上げました。

さらに、費用の削減についても「競争原理の働くかない特命発注に代えて、相見積もりや入札による方法を取り入れていただくよう打診してみま

しょう。」と提案いたしました。

S社のウェブサイトにも「オーナ様にとって最善かつ最適な選択肢となるよう柔軟に対応して参ります。」とありましたので、きっと親身に対応いただけるはずだと思いました。

暗闇の中で、ようやく一筋の光明が差してきたように思われました。

ところが、そんな淡い期待もS社の回答にあっけなく打ち砕かれました。

一週間後、C様宛に回答があり、「貸主からの契約解除申出には正当事由と違約金の支払が必要となるが、今回は当社として正当事由が認められない」と判断したので解約は認めない」と誠意のかけらも感じられない実に素っ気ない回答でした。

C様はがっくり肩を落とされ、「ホームページのトップメッセージはうわべだけのきれいごとだったのです。S社のことはもう信用できなくなりました。」と一言。当職も、「こんな仕打ちはひどすぎる」と悔しさでいっぱいでした。

皆様もご承知の通り、サブリース業者にも借地借家法が適用される旨の最高裁判例が既に出ておりますので、それを根拠に解約を拒否されたのだと思いました。

しかし、いい加減な収支計画を信用してサブリース契約を締結してしまったばかりに、残りの10年も赤字経営を強いられるC様を思うと、本当に忍びない気持ちになりました。

確かに当初の10年程度は、賃貸経営のイロハをご存じない中で安定収入を約束され、相続の際は債務控除や各種の評価減の恩恵を受けられるなど、良い面もたくさんあったように存じます。

しかし、それ以降は収支計画書に記載のない原状回復費用や大規模修繕費用等の負担を強いられ、施工会社も自由に選べず、サブリース会社が決める割安な賃料を受け入れざるを得ない。その結果、借入金返済は一向に進まずに挙句は賃貸借契約の解約すら自由にできない……。

そんなサブリース契約の厳しい真実を目の当たりにして、「これでは一体何のための相続税対策だったのかわからないわ。」と、A様のにこやかな笑顔を思い出して心が痛みました。

企業としてのあり方が問われる サブリース業者

そもそも、借地借家法は、社会的立場の弱い借地人や借家人を保護するために民法の特別法として制定された法律です。

ごく庶民的な感覚から申し上げれば、本来は弱者救済のためのこうした法律を、社会的・経済的立場、情報量・交渉力で圧倒的に勝る法人が、サブリース実務の知識に乏しい個人や中小オーナーを相手に「正当な権利」として行使することに違和感を覚えます。

法律上の権利を有することと、その権利を実際に行使するかどうかは別の問題ですので、それが仮に正当な権利の行使であったとしても、企業倫理やコンプライアンス、企業としての社会的責任など、現代の企業のあり方に照らして本当に適切であると言えるのか、良く吟味した上で対応いただくことが望ましいように思いました。

2020年12月に施行された「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」いわゆる、「サブリース新法」

では、「かばちゃんの馬車」事件など一連のサブリース問題を踏まえ、誇大広告や不当勧誘の禁止、重要事項の説明義務等がサブリース業者にも課されることになりました。

また、「サブリース事業に係る適正な業務のためのガイドライン」においては、中途解約リスクや賃料減額リスクなど、契約締結前に書面で説明すべきリスクも明確化されました。

長期にわたる契約なのであれば、メリットだけではなく、デメリットもきちんと理解した上で契約するという方向性が明確になったことはとても良いことです。

実務上は、賃貸オーナーが将来の判断を誤ることのないよう、修繕項目、金利や賃料設定等、変動要素のある項目も含め、適切な収支見通しに基づく嘘偽りのない収支計画を示すことがとても重要になるかと存じます。

それからしばらくして、弊所からのアドバイスも功を奏したのか、S社からC様宛に話し合いの場を設けたい旨の回答がございました。

S社にはC様の窮状をしっかりとご理解いただき、トップメッセージに書かれた「オーナ様と共に歩む」ことをぜひ実現していただきたいと願いつつ、当職自身も「“お客様ファースト”の原点に立ち返らなくては」と改めて心に誓うのでした。

【みずの・もとみ】1988年東京海上火災保険株式会社（現東京海上日動火災保険株式会社）入社、海外経理部門にて海外再保険業務に従事。1999年税理士資格取得。会計事務所勤務を経て、2004年水野元美税理士事務所開設。2020年税務や不動産の問題をトータルにサポートする「女性のための相続コンシェルジュ よつば税務不動産合同事務所」を設立。