

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す。

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」になってしまいます。

当職は、「これだけ費用の過少計上と収入の過大計上を重ねれば、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だけの利回りです）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、定期的が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質から抜け出せなくなるという、さ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に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はないんですけどね。」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わけではありませんので、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となりますが、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「オーナー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ね。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、「こんな仕打ちにはひどすぎる」と悔しさをいっばいでした。

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、「かぼちゃの馬車」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「オーナー様と共に歩む」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。

【みすの・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。