

特集

不動産サブリース問題の現状

アパート経営未経験の土地所有者が勧誘を受け、家主となり、不動産サブリース契約を締結したときに起こる問題とは—そこには、事業者と消費者の間に生じる情報量や交渉力等の格差が存在しています。本特集では不動産サブリース取引の勧誘時における問題点を中心に取り上げ、考察します。

特集

不動産サブリースの問題点

三浦 直樹 Miura Naoki 弁護士

大阪弁護士会所属。日弁連消費者問題対策委員会土地住宅部会および欠陥住宅被害全国連絡協議会のメンバー。また、サブリース被害対策弁護団団長として、住まいに関する消費者被害の予防・救済に取り組んでいる。



■ 不動産サブリースとは



通常、賃貸物件の家主(所有者)は、仲介業者が見つけてきた入居者と賃貸借契約を締結し、その後の家賃等の受領や契約の更新・終了に関しては、別途、管理業者に業務委託することが多いようです。これに対して、家主から物件を賃借した事業者が入居者に転貸するかたちで事実上の仲介・管理業務を行うことがあります。これが不動産サブリースです。

■ 問題となる類型



不動産サブリースに関して問題となるのは、大きく分けて3つの類型です。

● 建築提携型

(1) 勧誘文言と問題点

遊休地の所有者に対し、訪問販売やアポイントメントセールスにより「宅地にしてアパートを建てませんか。当社が一括借り上げて家賃も保証します。管理の手間もかかりません。節

税効果もあって、安心・確実な資産運用ですよ」といったセールストークで勧誘し、アパートの建築と一括借り上げのサブリース契約を受注するケースです。多くの場合、建築を請け負う建設業者とサブリース業者とは同一または関連会社等、一定の提携関係にあります。

このような勧誘を受けた土地所有者は、不動産賃貸業の経験がなくても手間をかけずに継続的に安定した資産運用になると信じていますし、実際、建物が新しく入居者が殺到する数年の間、資産は順調に推移します。

しかし、建物が古くなったり、競合物件が乱立するなどして新規募集が困難になると、入居者募集のためとして家賃の切り下げを求められるようになり、さらには建物のメンテナンス費用、とりわけ10年後以降の大規模修繕費用がかさむなどして、高い家賃と入居率を前提にしていた収支計画は途端に行き詰まるようになります。

特に勧誘時においては、甘い見通しの事業計画を示すばかりで、一定期間経過後の家賃減額

等のリスクやメンテナンス費用等のコストについての説明が不足している、ほとんどされていないなどの問題が見受けられます。このような場合、自社(ないし関連会社)が数千万～億単位の建築工事を受注した時点で利益を確保し、その後の経営リスクを家主に転嫁する悪質なビジネスモデルであると考えられます。

(2) 賃料減額をめぐるトラブル

いわゆるバブル時代、賃料自動増額特約付の建築提携型サブリースが横行した後、バブルが崩壊し、不動産価格と賃料相場的大幅な下落により、多くのサブリース業者が倒産し、あるいはサブリース業者から賃料減額請求がなされるなどの係争が頻発しました。かかる賃料自動増額特約の拘束力が争点となった事案で、最高裁は、サブリース業者からの借地借家法32条1項に基づく賃料減額請求を認めて一応の決着を見ました(最高裁平成15年10月21日判決)。

他方、近年のサブリース契約では、賃料増額特約や固定賃料保証をやめ、2年ごとの更新時に賃料見直しを求めるといった、サブリース業者のリスク負担を家主に転嫁する不利益条項が散見されます。そのため、サブリース業者が長期間の賃料収入を保証すると勧誘して賃貸アパート建築を受注しながら、当初の収支計画が過大に見積もられていたことにより、その後の賃料が大きく切り下げられ、家主は建築時に設定した住宅ローンの返済にも苦慮し、不動産を手放さざるを得ないなどの深刻なトラブル事例もみられるようになってきました。

つまり、賃貸業のプロたるサブリース業者は、素人たる家主との情報・交渉力の格差を無視し、さまざまなリスクを家主に押しつけているとも考えられます。

(3) 契約打ち切りをめぐるトラブル

また、なかには「終了プロジェクト」と称して、収益性が低下した物件の家主に対し、大幅な賃料減額を求め、これに応じなければ一括借り上げ契約そのものを解除すると迫り、家主がこれを拒絶すると、現実にサブリース契約を解除し、転

借人たる入居者全員を近隣の自社物件に転居させるという強硬手段に出る事業者も実在します。

この問題は、2013年4月15日の衆議院予算委員会第一分科会でも取り上げられ、消費者庁と国土交通省が連携して取り組んでいくべきと指摘されたほどです。

● 購入勧誘型

給与生活者に対して、「団体信用生命保険が万一の場合の保険になります。ローン完済後は年金代わりになります。赤字でも還付による節税効果があります。サブリースですので、入居者がいなくても家賃収入が保証されます」といったセールストークを用いて、収益マンションの1室の購入を迫るパターンもあります。

もともと収益物件など不要な客層に購入を強いるため、不適正な勧誘が多くみられます。

マンションの悪質な勧誘について、国民生活センターの公表*では、「断り続けると営業員に胸ぐらをつかまれ、足を蹴られた」「朝10時から15時間に及び勧誘で無理やり契約させられた」「路上で名刺交換の練習だと声をかけられ交換すると、電話で勧誘されるようになった」「水まわりの点検のはずが投資用マンションの勧誘だった」やデート商法まがいの被害が報告されています。

● 利益相反型

サブリース全体に共通する本質的な部分で問題となることもあります。

不動産業者が、家主から委託を受けて、賃料収入の数%の手数料を得て、家主のテナント募集や賃貸借契約手続を仲介する業務は、宅地建物取引業法(以下、宅建業法)によって規制される媒介業に当たりますが、これに加えて、家主から委託を受けて、テナントに対する賃料請求や督促、契約更新時の手続き、契約終了時の原状回復や敷金の精算等の賃貸管理全般を行うの

* 「ますますエスカレートするマンションの悪質な勧誘ー増加する『強引・強迫』『長時間』『夜間』勧誘ー」(2010年11月25日)
http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20101125_1.html
「婚活サイトなどで知り合った相手から勧誘される投資用マンション販売に注意!!ーハンコを押す相手は信ジラレマスカ?ー」(2014年1月23日)
http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20140123_2.html

が、いわゆる賃貸住宅管理業です。

この賃貸住宅管理業者が、賃貸住宅管理委託契約に基づいて、家主に代わって、多くのテナントから賃料や敷金を預かりながら、経営破綻してしまつたと、預かっていた賃料や敷金が家主に返還されないというトラブルが発生します。サブリース業者の場合であっても、まったく同じ問題がみられます。

また、「備え付けの家具は親の形見なので、大切にしてほしい」といった家主のニーズを入居者にきちんと伝えていなかったり、入居者からの入金が遅れば家主への送金が遅れてもよいという家主に不利な条項になっていたり、現在の入居者の退去を機にサブリース業者との契約解除を申し入れたにもかかわらず、礼金を得るために勝手に新たな入居者を入れたりするなど、家主と入居者との間に立つがゆえの本質的な利益相反性に起因するトラブルも散見されます。

仲介業者の場合、入居者を見つけられなくても手数料が入ってこないだけで済みますが、サブリース業者の場合、入居者が見つからないと一括借上賃料との差額がたちまち赤字になってしまいますので、募集家賃をどれだけ安くしてでも空室を埋めることを優先するようになり、ひいては安易な家賃の切り下げを招くのです。

■ 被害救済の法理



(1) 家主は消費者か

とはいえ、収益物件のオーナーである家主は、借家における退去時精算や入居一時金をめぐり問題等の場面では、むしろ消費者たる入居者と敵対する事業者であり、消費者ではありません。

では、このような不動産サブリースの被害にあった家主からの相談については、消費者被害事件ではなく事業者間トラブルに過ぎないとして、門前払いしてよいのでしょうか。

(2) 消費者保護と契約弱者

確かに、そもそも家主は伝統的な「消費者」概念にはなじまないかもしれませんが。

しかし、賃貸経営という点において、知識経

験に乏しい土地所有者と、これを専門に取り扱うサブリース業者との間には、事業者と消費者の格差と同様の情報量・交渉力の差があり、この点を「サブリース契約紛争の当事者である不動産業者は、巨大な経済力と組織をもつ一流企業です。多くの場合、不動産所有者との力関係を考えると、消費者問題と類似する構造すら存在します」と指摘する声もあります(『判例タイムズ』1202号4～26ページ)。

事業者を「車」、消費者を「歩行者」に例えて、車から歩行者を守るのが消費者法だとすれば、零細事業者という「自転車」はどうなのでしょう。道路交通法上は「自転車」も車両の一種ですが、車と対等ではありません。歩行者に比べれば強者かもしれませんが、車との対比においては保護すべき弱者、いわゆる「契約弱者」なのです。

(3) 借地借家法との関係

前述のように、いわゆるバブル崩壊後、最高裁は、サブリース業者からの借地借家法32条1項に基づく賃料減額請求を認めました。一般に賃貸業の経験も少ない一個人に過ぎない家主との比較において、不動産賃貸業および賃貸住宅管理業に関する知識・経験が豊富で、情報量・交渉力において圧倒的に勝る立場にあるはずのサブリース業者に対し、典型的弱者たる借地借家人を保護するための社会立法である借地借家法の適用を認めたのです。

つまり「契約弱者たる家主」との関係において、むしろ「専門家としての賃借人」であるサブリース業者を保護することになる「ねじれ現象」が起きているのです。

しかし、具体的な増減額の認定においては、契約締結に至る事情を考慮すべきとして、不動産業者による収益予測等も加味すべきである、とした裁判例もあります。

特に、最高裁平成16年11月8日判決における「賃貸人は、専門家としての賃借人による事業収支の予測に基づく提案を受けて、多額の借入金によって建物を建築し、これを賃借人に一括して賃貸することを内容とする業務委託契約

と賃貸借契約を締結したものであって、その中で賃料自動増額特約が定められている以上、賃借人が当該建物を転貸することによって受け取る賃料収入がその後の経済事情の変動により減少しても、これにより生ずるリスクは賃借人が引き受けたものとして、これを直ちに賃貸人に転嫁させないというのが衡平にかなう」という滝井裁判官の補足意見は、注目に値します。

■ 現行法上の法規制



現在、不動産サブリース業について直接規制する業法は存在しません。

(1) 賃貸住宅管理業者登録制度

この点、国土交通省は、2011年12月1日施行の告示によって、賃貸住宅管理業務の適正化を図るための「賃貸住宅管理業者登録制度」を導入しました。この「賃貸住宅管理業者登録制度」は、「登録規定」と「業務処理準則」で構成されています。貸主の委託を受けて管理業務を行う「受託管理型」のみならず、貸主から賃借し、転貸人として管理業務を行う「サブリース型」に対しても賃貸住宅管理業としての任意の登録を促しています。登録業者に対して、貸主に対する重要事項説明と書面交付、借主に対する重要事項説明と書面交付、賃貸借契約の更新・終了時における書面交付や敷金精算額の書面交付等を義務づけ、財産の分別管理、帳簿作成と保存を義務づけるとともに、断定的判断の提供や重要事項の不告知、不正行為を禁止し、誇大広告を禁止することなどが盛り込まれ、規制を行うこととされました。

このように、賃貸住宅管理業務に関して一定のルールを設けることで、借主と貸主の利益保護を図り、また登録業者を公表することによって、消費者が管理業者や物件を選択する際の判断材料として活用することが可能になりました。

しかし、この「賃貸住宅管理業者登録制度」は、あくまで任意の登録制度に過ぎず、登録制度を利用しない賃貸住宅管理業者やサブリース業者にはなんら規制を及ぼすことができません。現

に、2014年7月31日現在の登録業者は、わずか3,418社に過ぎません。

また、貸主や借主に対する重要事項説明ないし書面交付の違反や各種行為規制の違反に対する罰則や制裁は予定されておらず、唯一、「賃貸住宅管理業者登録規定」に違反するなどした場合に、国土交通大臣が業務改善に関する勧告や登録取消ができるという対応にとどまります。さらに、受領する家賃・敷金等の財産の分別管理も法律上の規定ではないために、現実の倒産が生じた場合に確実に保全される保証はありません。

そもそもこの制度は、あくまでも賃貸住宅管理業という業態に着目した規制に過ぎず、冒頭に紹介した建築請負の受注とセットになった建築提携型サブリースや悪質な購入勧誘型サブリースに関するトラブルの予防・救済を想定したものではありません。

(2) 宅地建物取引業法

建築提携型サブリースの場合「宅地建物の売買・交換または売買、交換・賃借の代理もしくは媒介」のいずれにも該当しないため、宅建業法は適用されません。

これに対し、購入勧誘型サブリースの場合は、宅地建物取引業者であれば、行政規制として、書面交付義務(同法37条)、断定的判断提供の禁止(同法47条の2第1項)、長時間にわたる電話勧誘など私生活または業務の平穩を害するような方法により相手方を困惑させることの禁止(同法47条の2第3項、同法施行規則16条の12)などの規制が及びますが、2011年10月1日施行の同法施行規則の一部改正によって、契約を締結しない旨、意思表示をしている者へ勧誘を継続することの禁止、迷惑を覚えるような時間における電話または訪問による勧誘の禁止なども定められました。また、民事ルールである事務所等以外の場所での契約に関する8日間のクーリング・オフ(同法37条の2)も可能ですが、「引渡しを受け、かつ、その代金の全部を支払ったとき」(同法37条の2第1項2号)は撤回できません。

(3) 特定商取引法

訪問販売または電話勧誘販売により、マンションの建築請負契約が締結されている場合、クーリング・オフ、不実告知による取消権等の民事ルールその他行政上の禁止規定が多々ある特定商取引法(以下、特商法)の適用があれば、被害救済の大きな手立てとなります。

まず、宅地建物取引業者による宅地・建物の売買は宅地建物取引業に当たるので、宅建業法の対象となり特商法の適用除外となります。建物の建築請負契約は宅建業法の対象外のため、訪問販売などにより契約した場合、特商法が適用されます。問題となるのは、同法26条1項1号の「営業のために若しくは営業として」という適用除外規定です。

この点、参考になるのが、通商産業省(当時)の昭和54年5月29日付通達です。同通達は、自動販売機の購入につき、「割賦販売法が取引に不慣れな購入者等を保護することを目的としていることにかんがみ、自動販売機の購入を行う以前に商人資格を取得している者以外の者の1台目の自動販売機の購入については、これらの条項が遵守されるべきである」としていました。

したがって、建築提携型サブリースに当てはめたとき、少なくとも1棟目のマンションを建築する場合には、家主は建物の建築請負契約締結時点では営業を開始していないし、事業者との間には、非常に大きな情報量と交渉力の格差が存在するのであり、まさに不招請勧誘による契約の押しつけを救済すべき場面であり、不動産サブリースを前提とする建築請負契約であっても、家主の属性や勧誘状況等によっては、特商法を適用する余地が十分にあるといえるでしょう。

(4) 消費者契約法

消費者契約の適用をめぐることは、そもそもサブリース契約は、同法2条3項の消費者契約に当たるかが問題となります。

なるほど、家主は反復継続的に賃料収入という一定の利益を得るために契約する以上、同法

2条1項の「事業として又は事業のために契約の当事者となる場合」と言えるかもしれません。

しかし、「事業」とは目的の営利・非営利を問うものではないはずです。マルチ商法や内職商法なども反復継続的に一定の利益を得るための契約ですが、これらの取引契約を消費者契約でないとすることは明らかに不当です。

したがって、家主が、既に何棟もの収益物件をもって賃貸業を営んでいる場合はともかく、初めて賃貸業を始めるような場合には、家主の属性や勧誘状況によっては、消費者契約法(以下、消契法)の適用が十分あり得ると思われます。

現に、購入勧誘型サブリースの事案で「契約締結の際、重要事項である物件の客観的な市場価格を提示していないこと、家賃収入が30年以上に亘り一定であるなど非現実的なシミュレーションを提示し、月々の返済が小遣い程度で賄えると誤信させたこと等、不動産投資をするに当たっての不利益な事実を故意に告げなかった」という「不利益事実の不告知」(同法4条2項)を認定して、消契法に基づく取消しを認めた裁判例もあります(東京地裁平成24年3月27日判決)。

法的対応



建築提携型サブリースの場合、宅建業法の適用はありませんが、特商法および消契法による保護があり得ます。

購入勧誘型サブリースの場合、特商法の適用はありませんが、宅建業法および消契法による保護があり得ます。

また、一般法理による救済として、詐欺や錯誤さらには暴利行為の主張も検討の余地があります。

なお、収益物件の売買において、広告やセールストークで前提とされた賃料収入を確保できなかったことは、物件についての隠れた瑕疵かじであるとして、瑕疵担保責任に基づき、物件の時価と購入代金との差額の賠償義務を認めた東京地裁平成21年12月28日判決も参考になるでしょう。