

第114回 サブリース契約の解除ってできるの？

サブリース業者が貸室を借り上げることで、オーナーにとっては空室であっても月々の家賃収入が保証されるというメリットがある。一方、オーナー側から契約の解除がしにくいというデメリットも存在する。高額での売却を企図したサブリースの契約解除は認められるのだろうか。

投資用マンションに所有者から賃貸住宅を

関して最近相談が増えているのが、「売却したいが、サブリース型となっており、買い手がつかない。なんとかサブリースを解約したい」というものです。サブリース型の場合、サブリース業者が

利益を収受するため、実際の入居者が支払っている賃料に比べ、建物所有者が受領する賃料が低額になっていることが一般的です。そして、投資用マンションについては、賃料収入をベースに売却価格が決定されることが多いため、サブリースのままでは価格が付かず、住宅ローンの完済すらできないというケースが少なくありません。

1 サブリース契約とは？

サブリース契約とは、一般的には、建物

状況及び現況、⑤財産上の給付(立退料など)の申し出の有無などが考慮されます。

3 高額で売却したいという理由は正当な理由になるのか？

では、投資用マンションを高く売却し、住宅ローンを完済したうえで利益を上げたいということが、正当な理由の一つになるのでしょうか。

この点、近時の裁判例(東京地裁令和5年4月27日判決)は、原告(建物所有者)は、本件物件をできる限り高額で売却することを希望して本件賃貸借契約の更新をしない旨の通知をしたものといえる。このような事情は、典型的な「建物の賃貸人・・・が建物の使用を必要とする事情」(借地借家法28条)とはいえないものの、これに該当し得る事情とはいえるのであって、他の事情との総合的な考慮により、正当な事由があると認められるべきである」と判示

し、投資用マンションを高く売却すること、正当な理由の一つの要素になると判断しました。

また、「本件賃貸借契約の賃借人である被告が本件物件の使用を必要とする事情は、本件物件を転賃することにより経済的利益を得ることに尽きる。そして、本件賃貸借契約は、契約期間開始から1年経過後は、6か月間の予告期間をもって3か月分の賃料に相当する額を支払えば、賃借人が解約権を行使し得る旨の定めを置いており、この定めを限度では被告の経済的利益を確保する趣旨であると解されるが、被告においてこれを超える経済的利益を当然に確保することを期待し得るものではない。」と判断し、賃貸借契約の定めを超える経済的利益をした事例もありません。

4 まとめ

このように、近時の裁判例においては、一定の立退料の支払が必要になるものの、投資用マンションを高く売却し、住宅ローンを完済したうえで利益を上げたという目的を考慮し、サブリース契約の解約又は更新拒絶を認める傾向が出てきています。

また、上記の裁判例では立退料は6か月の賃料相当額となっていました。したが、当職が代理人として交渉して解決したケースでは、3か月の賃料相当額で解決した事例もあります。

サブリース契約の解約の道筋が見えてきていますので、サブリースを解約したいという場合には、まずは、専門家に相談してみたいかがでしょうか。

今月の筆者

●プロフィール
不動産法務/M&A法務/ベンチャー法務を専門とし、証券化・信託・不特法スキームなどの資金調達や不動産取引に精通。
テナント明渡交渉、仲介・管理会社とのトラブル対応など、実務現場での訴訟・交渉経験も豊富。
「法務でビジネスを加速させる」を信条に、スピードとバランス感覚を重視した支援を行う。



MSみなと総合法律事務所
代表弁護士
清水 将博

コラムのご感想・ご意見は下記まで！

一般社団法人不動産ビジネス専門家協会
東京都千代田区神田東松山下町28番地
小林ビル101 (☎03-3527-1876)
<http://www.fudosan-pro.biz/>