



第1部

[論 説]

ストック型社会の 賃貸住宅市場システムの在り方

1-1

なぜ、住宅を所有してきたのか？

— 一人と「家」との程よい関係 —

清水千弘

麗澤大学経済学部准教授

リクルート住宅総研 主任研究員

1-2

貸主・賃貸管理業者の責任範囲の明確化による
賃貸市場の活性化

矢部智仁

リクルート住宅総研 所長

なぜ、 住宅を 所有して きたのか？

—人と「家」との程よい関係—

麗澤大学経済学部准教授

リクルート住宅総研 主任研究員

清水千弘

住宅は、利用することによって効用が得られることから使用財としての性質を持つとともに、資産としての側面もある。とりわけ、戦後の日本の不動産市場は持続的な人口増加と経済成長を背景とした土地神話に支えられてきたことから、資産としての側面が強く強調されてきた（Shimizu and Watanabe (2010)）。

家計において住宅とは最大の資産であり、その所有を人生の最大の目標として働き、そして保有することで幸せを実感してきた時代があった。つまり、住宅を利用することを目的としたわけではなく、所有することに目的があったといっても過言ではない。

そのなかでは、「住宅双六（すごろく）」と呼ばれた住宅のライフコースは、一つのサクセスストーリーを作り上げてきた。最も典型的なライフコースは、地方から大都市に上京し、一人暮らしを始める。そこでは、小さな下宿やアパートが中心であった。そして、結婚をして夫婦二人で少し広めのアパートに住む。大企業に勤めるものは社宅に住み、住宅を購入する機会をうかがう。そして、最初の住宅の購入は、マンション等の集合住宅を目指した。その後には、子供の誕生と成長にあわせてマンションを売却することで郊外の一戸建てへと住み替えて住宅双六は完了するというものであった。

このようなライフコースを実現させるために、国は住宅政策として支えてきた。戦後の経済的な混乱期と絶対的な住宅不足が顕在化していた時期、そして経済成長を実現させた時期においては、公的資金を住宅政策に振り向けるゆとりがなかったこともあり、民間資金を用いた住宅政策の推進は、政府にとってもきわめて都合がよいものであった。住宅市場は、高度経済成長が終了し絶対的な住宅不足が解消した後においても、住宅政策としては単純な居住面積と、居住面積から構成される資産としての側面ばかりが重視され、住宅投資が持つ経済波及効果の大きさからも経済政策の道具として利用されてきた。

しかし、このような政策運営と家計の住宅に対するライフコースは、1980年代半ばから1990年代に発生したバブルの生成と崩壊によって、終止符が打たれるべきであった。バブル崩壊後の住宅価格の持続的な下落は、住宅を家計における最大のリスク資産であるということを認識させた。その段階で、住宅の使用財として

の側面を前面に出した政策転換と社会制度の設計に入るべきであったが、依然として資産としての側面が強調される政策が継続されている。このような政策の失敗は、住宅市場に対して、次の三つの問題をもたらしてきた。

第一に、低品質の住宅の大量供給と既存住宅市場の成熟の遅れである。近年における住宅政策は、量から質へ、またはストック化社会の実現に向けた既存住宅市場の活性化など、大きな転換がはかられたかのように見える。しかし、その実態は、依然として新築市場偏重の政策であることは否定できず、住宅市場の成熟化には多くの課題が残されていると言わざるを得ない。その証左として、マクロで言う資産額は、一住戸当たりの価格とフローである着工戸数から計算されるが、とりわけ着工戸数に対しては一年間に100万戸という暗黙の目標値を設定し続け、それが達成できなくなると予想されると、一戸あたりの単価を上昇させるために長期優良住宅などといったような単価をかさ上げすることを目標とするような政策運営がなされた。

資産価値に偏重した政策運営は、住宅市場に大きな歪みをもたらした。このような住宅のライフコースの中では、賃貸住宅市場を持ち家までの短期的なブリッジとして位置づけている。そのために、いつかは住宅を持つという目標を実現させるために、賃貸住宅は劣悪な住環境でも仕方がない、むしろその方が住宅を購入するためのモチベーションを高めるといったことで、政策上放置してきたという点である。単に放置してきたのであればまだよいが、短期間に償却させるような地主の節税対策としての賃貸住宅経営を促進させる税制を設定することで、良質な賃貸住宅の建設を阻害させるようなことも暗に促してきた。そのことが、住宅市場全体に大きな歪みをもたらし、既存住宅市場の活性化を阻害し、短命の住宅を大量に生産させるきっかけにもなってしまったのである。この点については、後に詳述する。

第二に、賃貸住宅市場が未完備であるために（それは、政策の歪みによってもたらされてきたのであるが）、依然として住宅を保有させることで、家計を住宅の価格変動のリスクにさらしてきたことである。良質な住宅サービスを受けようとした時に、所有という

選択肢しかない中では、家計は住宅を購入せざるを得ない。また、住み替えようとした場合には、売却をしなければならない。例えば、家計のライフコースの中で、広い空間が必要となる子育て期は、特定の時期に限定されてしまう。その年齢を迎えた世代は購入という選択肢しかないとするれば、住宅の価格変動リスクを認識していたとしても購入するしかない。いわゆるバブル期に、住宅を高値で購入し、その後の価格下落のリスクにさらされた世代は典型的な犠牲者である。そして、良質な賃貸市場がなければ、新しい住宅に住み替えようとした場合には、貸すという選択肢がない中では売却しなければならない。市場が冷え込んでいるときに、たまたま住み替え需要が発生してしまい売却した人は、その犠牲者となる。

つまり、長期優良住宅とか、住宅性能評価書とか、住宅履歴書の整備といったミクロの議論によって住宅価格の下落を抑えようとする効果は、やはりミクロな効果しか期待できないものであり、マクロ的な価格変動をヘッジすることのほうが重要なのである。そのような制度インフラが欠如した社会では、いくら、ミクロなシステムを整備しても、価格変動リスクからは開放されないのである。

そして、強く住宅の資産価値に依存した経済社会を構築したことは、経済のマクロ運営に対しても、大きな影響を発生させた。住宅価格の変動によって、多くの国々において深刻な経済問題がもたらされてきたことは、今回の米国のサブプライム問題に端を発した金融危機後の経済的な混乱からも明らかである。それは、住宅が資産としての側面を強く持ち、家計にとってはもっとも高額な買い物であると同時に最大の資産でもあり、そして、その資産はローン債権によって裏付けられて形成されていることがほとんどであることが原因となる。その価格の低下は、家計に対しては消費活動

の低迷を招き、金融機関においては保有リスクの上昇を通じて、貸し出し行動を抑制するといったことで实体经济に対して甚大な影響をもたらすという構図が出来上がってしまっているのである。これも、経済活動全体を鳥瞰したときの価格変動リスクのひとつである。

所有を前提とした住宅政策を運営してきたことの最大の問題は、住宅の資産面ばかりが強調される中で、われわれに住宅との正しい付き合い方を見失わせてしまったという点である。住宅を所有することを目的化させ、そこから受ける使用財としてのサービスを軽視してきてしまったことの功罪は大きい。高額な住宅を所有させるために、残業も含む長時間労働を定常化させ、豊富な労働力を提供させることで経済成長を促進するといったことには成功してきたが、住宅の中で過ごす時間や過ごし方を豊かなものにすることを阻害してきてしまったのである。

所有を前提とした住宅政策を全面的に批判するものではない。このような政策は、高度経済成長期を経て成熟期にいたるまでは、多くの国民に支持されてきたことであつた。いわゆる土地神話に支えられていたために住宅の価格変動リスクは存在しておらず、住宅を所有することで豊かさを実感できた時代でもあつた。しかし、バブル崩壊後においては、速やかに資産価値依存型の政策運営から脱却しなければならなかったのである。その政策転換の遅れは、社会全体の厚生水準を大きく低下させてきてしまった。そのことに対する政策当局の責任は、きわめて大きい。

本稿では、上記の問題意識に基づき、「住宅は所有しないといけないのか？ —人と「家」との程よい関係—」について考えたい。

「住宅は所有しないといけないのか？一人と「家」との程よい関係―」を考えるに当たり、賃貸住宅市場の特性を、清水（2008）および Shimizu, Nishimura and Watanabe（2010）の研究に基づき整理しておきたい。

2-1 住宅市場の マクロトレンド

住宅の賃料は、資産価格の変動と比較して、きわめて粘着であるということが知られている。これは、日本だけの特性ではなく、例えば、米国においても、賃料が変化するタイミングは契約改定時となるが、新規契約・継続契約を含めて、年平均（件数ベース）で29%の住宅で賃料が据え置かれる（変化しない）といった報告がなされている【1】。特に、継続契約時の賃料が据え置かれる確率が36%（件数ベース）と報告されており、賃料というのはほとんど変化しないということになる。

このような傾向は、わが国においても同様である、または、むしろより粘着性が高いということが指摘されている。とりわけ、わが国においては、借地借家法の影響などにより継続契約のもとで決定される住宅賃料は、基本的には契約期間内においては価格更新がなく、契約の更新時においても、同一の居住者が住み続ける限り価格改定はほとんど行われることはないといわれている。

まずは、バブル期を含む住宅価格と住宅賃料のマクロ的な変化を観察してみよう。

具体的な数値の変化を見る前に、この統計量の変化が何を意味するのかを整理しておきたい。以下の考察では、a)住宅価格、b)新規の住宅家賃、c)継続も含む住宅家賃の平均的な変化を観察する。消費者の視点から見れば、住宅価格は、所有したとした場合の住宅がどのように価格変動しているのかを知ることができる。新規の住宅家賃は、住み替えたとした場合に、どのような家賃で住むことができるのかを意味する。最後に、継続も含む家賃の変化は、契約期間内には家賃は変化しないために、家計にとっての実際に支払っている家賃の変化を見ることができる。この家賃は、消費者物価指数（CPI）によって調査されている。

東京都区部の住宅市場のマクロ的な変動を観察するにあたり、リクルート住宅価格指数と同様の手法によって、リクルート社の週刊住宅情報賃貸版に基づくデータを用いて推計された新規家賃を用いて住宅賃料指数と価格情報を用いた住宅価格指数を推計し、推計された諸指標と消費者物価指数（CPI）／住宅家賃指数を比較した。まず、住宅賃料指数、非木造住宅価格指数、木造住宅価格指数の変化を見た（図1）。

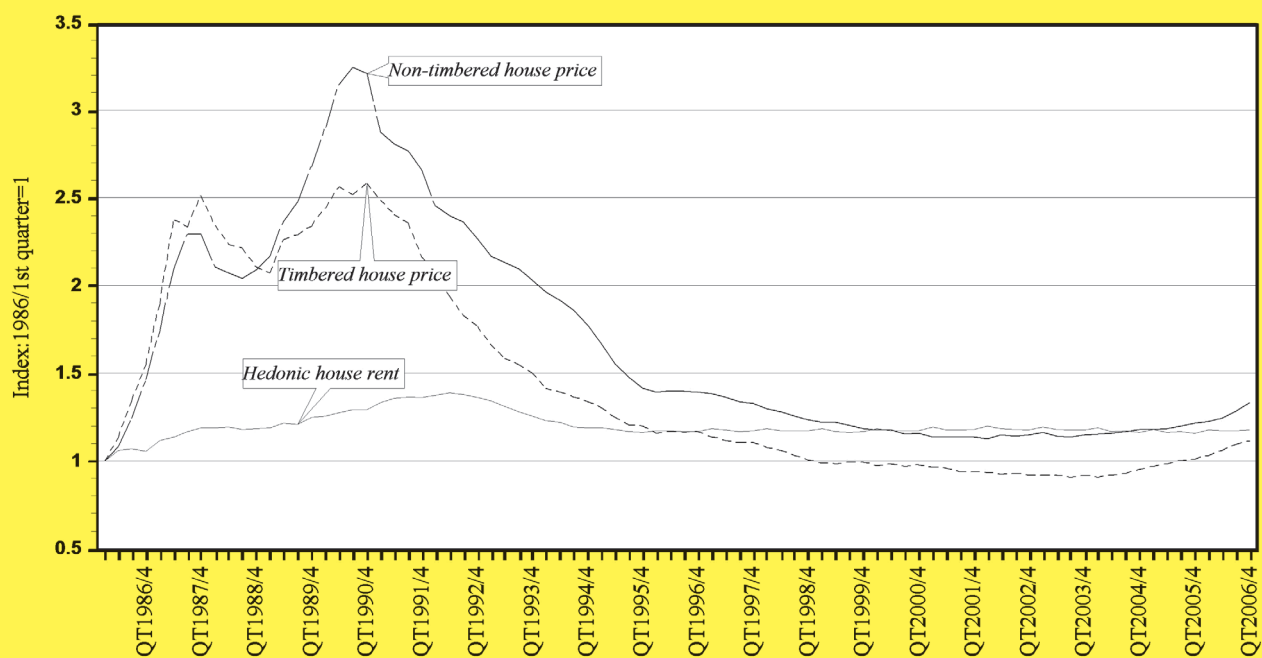
非木造住宅価格指数（マンション）及び木造住宅価格指数（戸建て住宅）ともに、1986年から1987年の第4四半期にかけて急速に上昇し、1986年第1四半期を1とすると非木造住宅価格指数は2.3倍に、木造住宅価格指数は2.5倍に至った。その後、一旦は下落するものの再度上昇し、1990年第4四半期には非木造住宅価格指数は3.2倍に、木造住宅価格指数は2.6倍まで上昇した【2】。

一方、住宅賃料指数は、1986年から1992年にかけて上昇し、1992年の第2四半期では1.39とピークを迎え、その後、下落に転じた。また、所有住宅との関係を見るために平均的な住宅を想定し、利回り（推計賃料／推計価格比率：%）として観察した（図2）。推

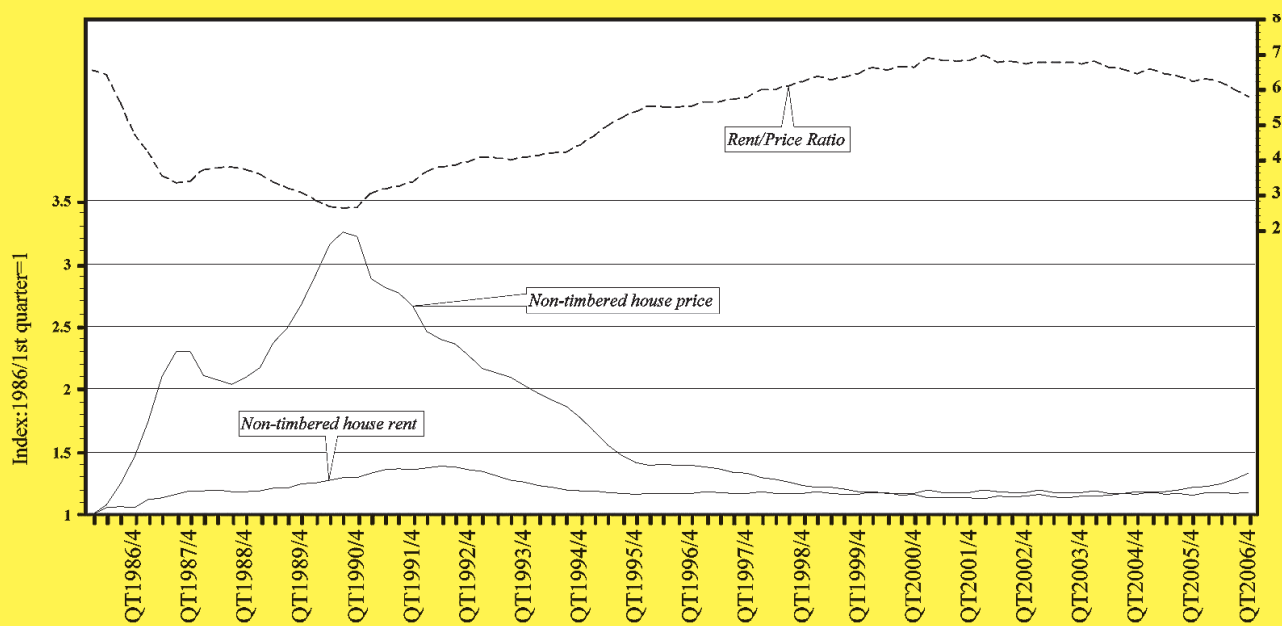
【1】米国における先行研究では、American Housing Surveyの個票データとアンケート調査による追跡調査から、新規契約と継続契約とにわけて住宅賃料の粘着性に関して分析を行っている

【2】Shimizu and Nishimura（2006）（2007）では、実際の土地取引価格データを用いた長期地価指数の推計をしているが、その推定結果を見ても、1987年の第4四半期にかけて2.8倍まで大きく上昇し、その後、一旦下落するものの、1990年の第4四半期にかけて再度上昇していることが指摘されている。違うデータソースを用いて推計された推定結果が、上昇の程度、ピークが一致していることは、この結果の頑健性（robustness）を示すものであると考える

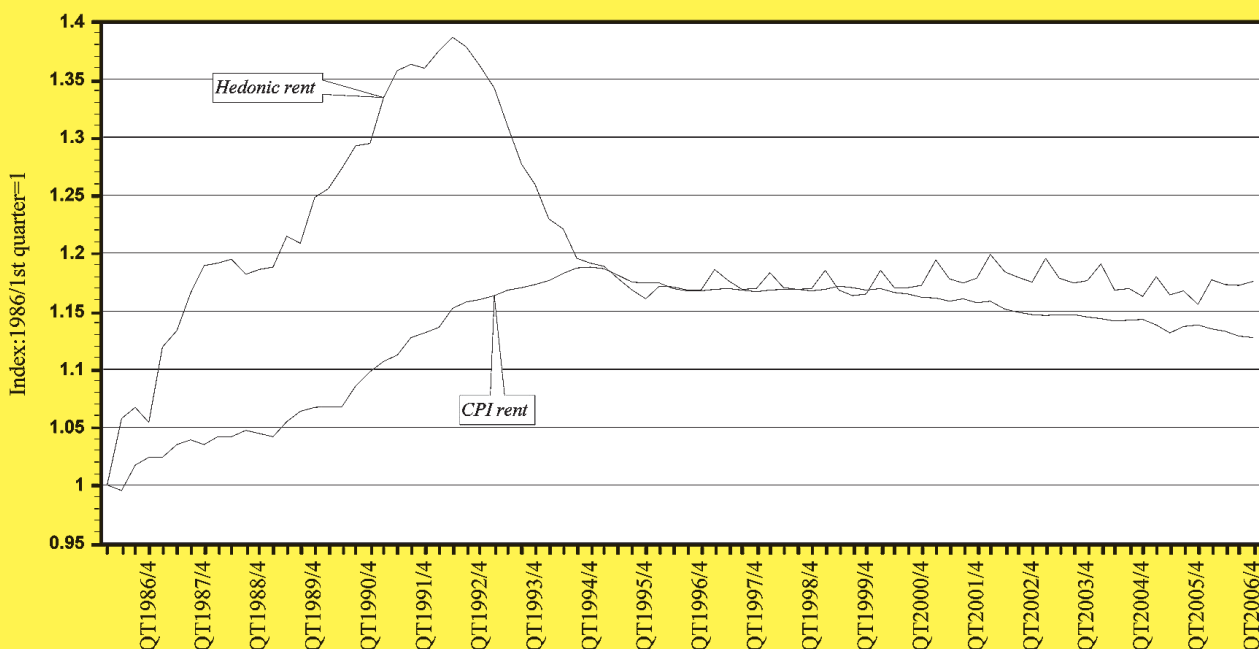
【図1】住宅価格・賃料の変動：1986/1st quarter～2006/4th quarter



【図2】住宅価格・賃料および賃料収益率（賃料／価格 比率）：1986/1st 四半期～2006/4th 四半期



【図3】住宅賃料指数と消費者物価指数住宅賃料系列の比較：1986/1st 四半期～2006/4th 四半期



計賃料／推計価格比率は、1986年当時は6%を超えていたが、その後の住宅価格の上昇に伴い1990年には2%台まで下落していたことが分かる。その後の住宅価格の下落により、推計賃料／推計価格比率は再度上昇し、2001年には6%の後半であったが、近年における住宅価格の上昇に伴い、2006年末では5%半ばまで下落していた。

続いて、新規契約賃料を用いて推定された住宅賃料指数と消費者物価指数住宅賃料系列を比較した（図3）。全体の傾向としては、住宅賃料指数では1992年の第2四半期までに40%程度の上昇であったが、消費者物価指数住宅賃料系列では15%の上昇にとどまっている。その後においては、住宅賃料指数では下落に転じるが、消費者物価指数住宅賃料系列は上昇し続け、1994年の第4四半期には住宅賃料指数と消費者物価指数住宅賃料系列は一致していく。

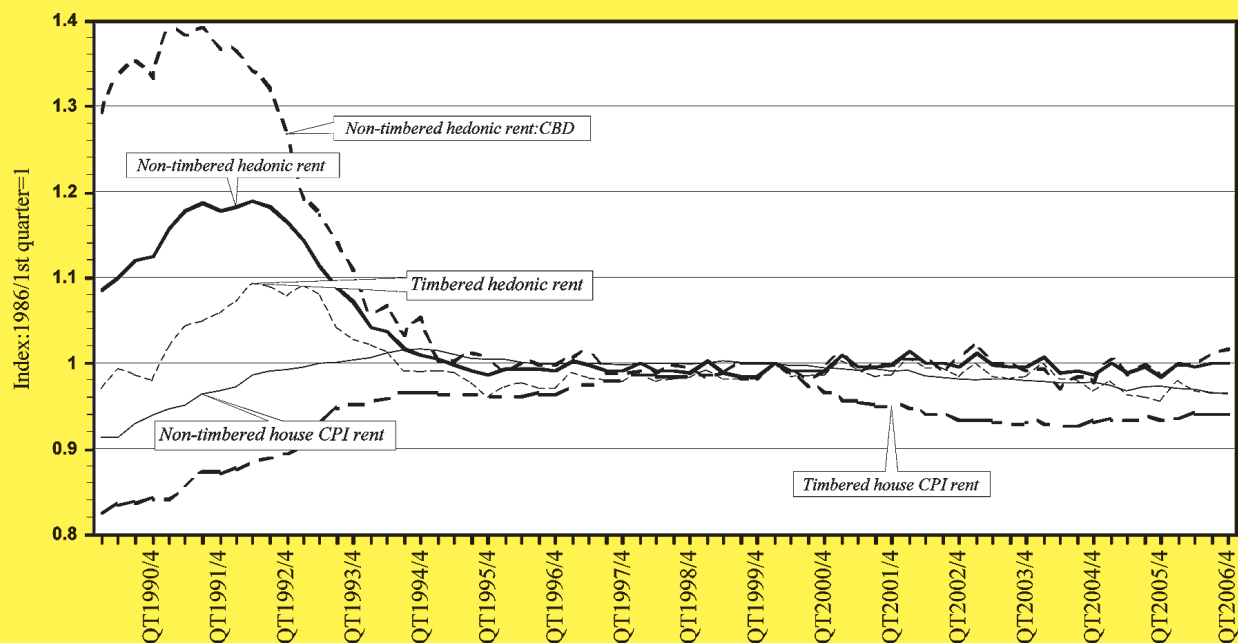
また、最近の動向を観察するために、木造住宅賃料指数と非木造住宅賃料指数に区別して比較する。ここでは、地域的な傾向も見するために、非木造住宅賃料指数については都心部（CBD：千代田・中央・港）に限定した動向も併せて観察した。図4では、非木造住宅賃料指数、木造住宅賃料指数と消費者物価指数非木造住宅賃料指数、消費者物価指数木造住宅賃料指数について2000年

第1四半期を基準として比較した結果を示す。2000年を基点として観察すると、2000年以前の傾向としては、都心部の非木造住宅賃料指数がピーク時から40%程度下落したのに続き、都区部全体の非木造住宅賃料指数で20%、木造住宅賃料指数で10%程度下落となっている。しかし、消費者物価指数では非木造・木造それぞれにおいて、住宅賃料指数が下落している時期においても上昇を続け、1994年から2000年にかけては近似した動きを見せている。特に、2000年以降においては、消費者物価指数木造住宅賃料指数で大きな下落を見せている点特徴的である。

以上の要約として、期間別に指標ごとで見た平均変動率を〔表1〕に整理した。平均変動率でみると、1987-1989年で住宅賃料指数が年間5.2%の上昇を示す一方で、消費者物価指数非木造住宅賃料系列で1.7%、消費者物価指数木造住宅賃料系列で2.93%と大きな乖離があった。さらに、1991-1993年においては住宅賃料指数がマイナスを示すなかで消費者物価指数非木造住宅賃料系列および消費者物価指数木造住宅賃料系列ともに上昇し続け、それが1996年まで継続していたことが分かる。つまり、実際の支払いベースの賃貸市場では、賃料はゆっくりと調整されていくのである。

一般に住宅投資市場に関する動向を見るときには、新規家賃を

【図4】住宅賃料指数と消費者物価指数住宅賃料系列の比較：1990/1st 四半期～2006/4th 四半期



【表1】住宅価格・賃料指数の平均変動率

	非木造 住宅価格	木造 住宅価格	住宅賃料	非木造 住宅賃料	非木造 住宅賃料 (都心3区)	木造住宅 賃料	消費者 物価指数・ 住宅系列	うち 非木造系列	うち 木造系列
1987 - 1990	27.45%	19.51%	5.20%	—	—	—	2.31%	2.93%	1.70%
1991 - 1993	-12.34%	-14.62%	0.46%	-0.11%	-4.59%	2.55%	2.93%	3.79%	2.68%
1994 - 1996	-12.82%	-9.55%	-3.37%	-3.48%	-4.80%	-2.81%	0.33%	1.05%	0.03%
1997 - 1999	-4.69%	-5.34%	0.02%	-0.10%	-0.46%	0.37%	0.15%	1.08%	0.00%
2000 - 2002	-1.89%	-2.13%	0.39%	0.42%	0.64%	0.38%	-0.77%	-1.84%	-0.52%
2003 - 2005	1.55%	2.23%	-0.49%	-0.34%	-0.23%	-1.03%	-0.37%	-0.21%	-0.46%

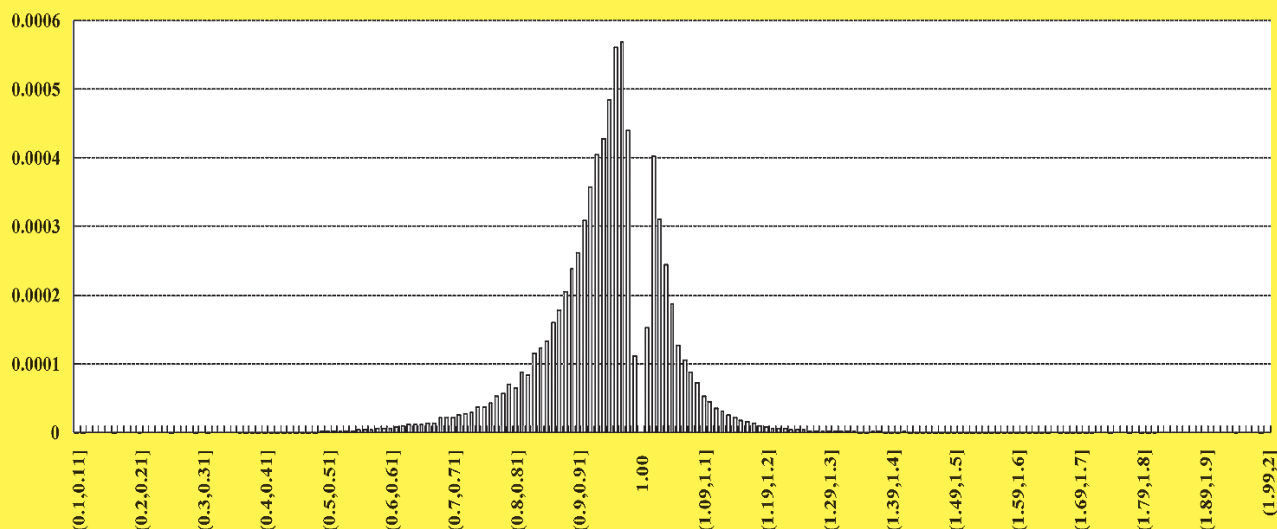
※年間平均変化率(%)

用いた指数などが利用されることが多い【3】。しかし、賃貸住宅経営者や消費者視点に立ったときには、実際の支払い賃料は、常に新規家賃が支払われているのではなく、契約時点で決定された家

賃に基づき支払われているため、支払いベースとして観測される消費者物価指数の賃料系列をみたほうがよいのである。

【3】例えば、リクルート住宅価格指数賃料系列、住信基礎研究所マンション賃料指数 (http://www.athome.co.jp/news/m_index/images/sample02.pdf) では、住宅の新規賃料指数として計算されている

【図5】住宅賃料の変化率の分布



2-2 住宅賃貸市場の マイクロ構造

続いて、住宅賃貸市場をより正確に理解するために、家賃の改定確率と居住期間に関して調べた。具体的には、リクルートのデータベースに基づき、部屋単位において、ある週の賃料水準と前の週の賃料水準を比較した賃料変化を観察した。リクルートデータにおいては、テナントが入替わった時期と、その前後の賃料改定の幅を捕捉することができる。しかし、契約期間中に継続契約を結んだ際に発生した賃料改定については捕捉することができない。大手管理会社のデータを用いた Shimizu, Nishimura and Watanabe (2010) によれば、継続契約時においても3%程度とわずかながら賃料水準の変更が実施されていることが指摘されている。その点に注意して分析結果を見る必要がある。

このような前提の下で計算された推定結果を図5に示す($n=18,582,863$)。

図5に基づく分析では、1週間における賃料の価格変化がない確率は0.992であり、これは住宅賃料の粘着性の潜在的な程度を示唆している。ここで、賃料が変化しない確率を年ベースに換算すれば、65% (0.99252) となる。米国のケースを分析した先行研究

では、賃料が改定されない確率は年間で29%と報告されており、日本の住宅賃料市場の粘着性はきわめて高いことが理解される。

このような価格改定の分布を契約時期別に観察してみると(図6)、時期によって価格改定率や分布形状が変化していることがわかる。特に、賃料の上昇期にあたる1989-1991年においては、1の右側に大きな山があり、上方にその広がりが大きくなっている。その他の時期においては、おおよそ同様の分布形状を示し、負の方向への価格改定が多い。

続いて、賃料改定の粘着性の時間的な変化を見た(図7)。いわゆるバブル期といわれる時期を除けば、1992年から2006年に関しては、住宅賃料の週単位での粘着性は0.992付近に分布しており、同様であることがわかる。このことは、図4で推計された住宅賃料の粘着性は、バブル期のような特殊な時期を除けば、同程度の傾向を持つことを示唆するものである。

このような傾向を持つものの、実際の不動産経営においては、一つの部屋においてどの程度の期間継続的に居住し、どのような原因によってテナントが入替わるのかといったことが重要となる。日本においては、基本的には2年を単位として賃貸契約が更新される。そのため、賃料の改定が時間に依存して決定されることも予想される。

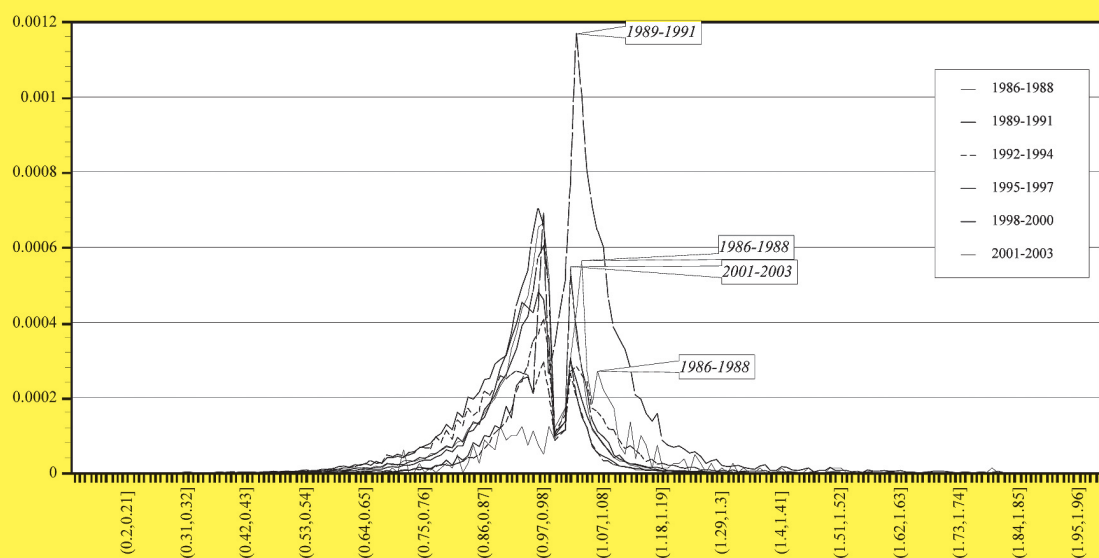
図8では、賃貸住宅の居住期間の分布を見たものである。平均が112週間で約2年間であり、右に大きく裾を引いた分布であることがわかる。つまり、賃貸住宅の居住者は極めて短期間のうち

に退去してしまうことを示唆している。

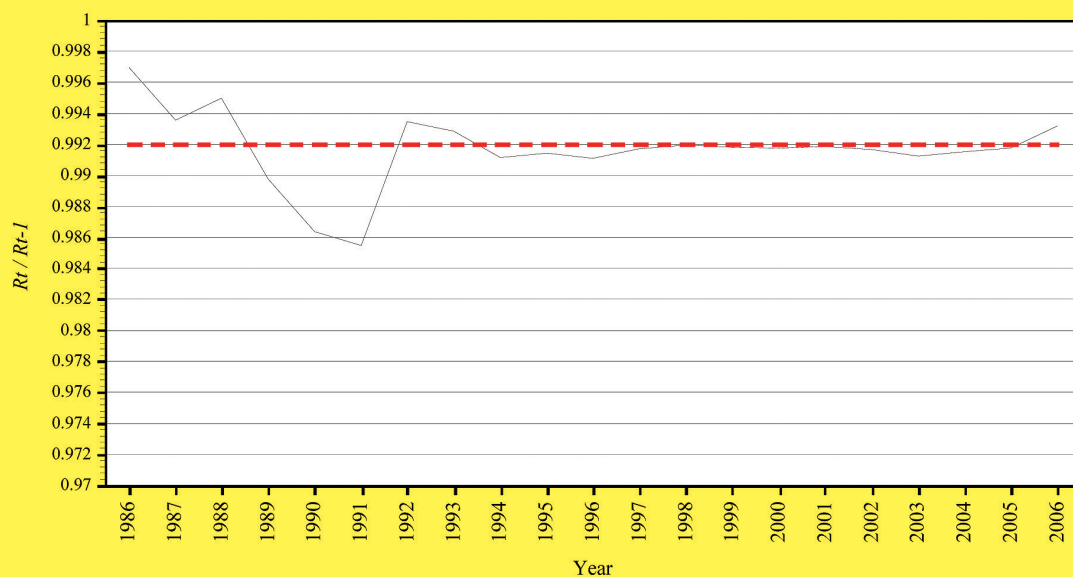
この分析結果は、以下の三点を示唆している。日本において、賃料改定が行われる確率はきわめて低いということである。そのことは、支払額の安定性を意味する。そして、賃料改定が発生する動機は、時間に関してランダムに発生しており、結婚や出産、転勤などといったイベントによってのみ発生しているのである。つま

り、家賃が実勢と比較して高いから転居するというのではなく、結婚や出産、転勤などといったランダムに発生するイベントによってのみテナントの入れ替わりが発生しているのである。ただし、日本の賃貸市場の居住期間は平均して二年程度ときわめて短く、一時的な利用として使われていることも改めてわかる。

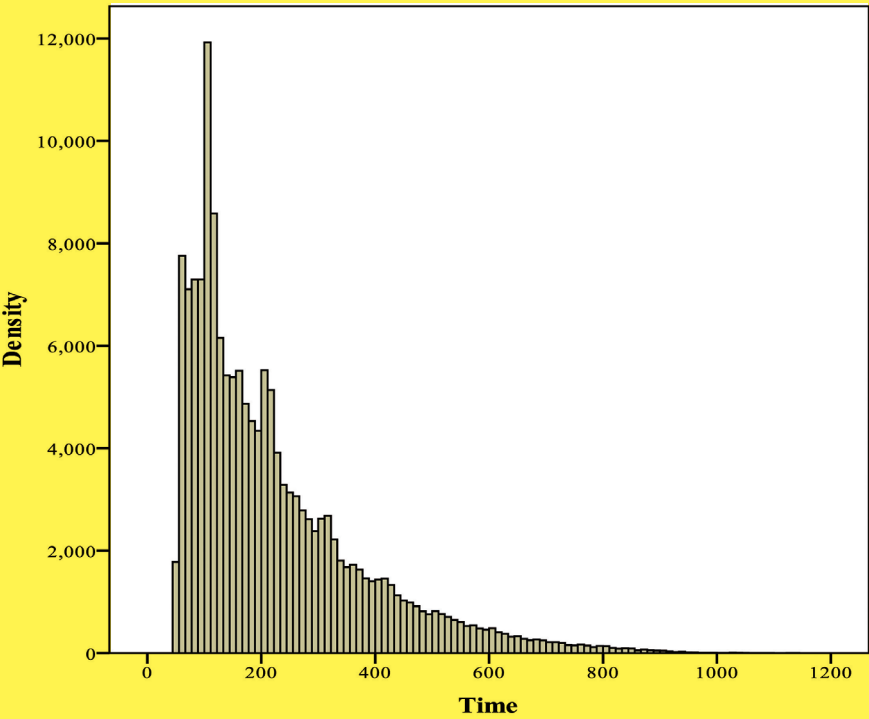
【図 6】 住宅賃料の変化率の期間別分布



【図 7】 住宅賃料の粘着性の期間別分布



【図 8】居住期間の分布



No. of observations	157,815
Average	112
Median	177
Mode	108
SD	155
Skewness	1.507
Kurtosis	2.402
Min	53
Max	1,144

住宅は所有すべきものか？

以上の分析は、どのようなことを示唆しているのでしょうか。

まず第一に、住宅を資産としてみた場合には、極めて大きな価格変動のリスクにさらされている一方で、住宅家賃は極めて粘着的であり、所得が低下したとしても一定の支払いが継続されるものの、負担上昇のリスクは小さいことである。

このことは、住宅の所有と既存住宅市場との関係、賃貸住宅市場との関係に関して大きな示唆を与える。

資産価格の変動は、家計に対して甚大な影響をもたらす。この変動のリスクを短期の市場の中では回避することは不可能である。これは、住宅市場だけでなく、その他の資産市場においても、短期的な期間の中では価格変動リスクをヘッジすることは不可能なのである。その一方で、住宅の転居は、市場の状態とは関係なく、結婚や出産、子供の成長などといったことによって発生する。そのような中で、購入・売却をしようとすれば、価格変動のリスクを大きく受けてしまうことになる。

しかし、長期間の中で住宅の購入・売却が可能となれば、そのリスクをヘッジできる確率が大きく高まる。それは、資産市場に循環があるためである。長期間の間には、価格が下落する局面もあれば上昇する局面も出現する。そのような循環の中で投資を行うことができれば、価格が上昇した時期に売却する確率が高まることでマクロ的な価格変動のリスクを小さくすることができる。

長寿命住宅の効果として価格が下がりづらいというが、建築年に増加に伴う価格減価がいくら小さいとしても、そのような効果は住宅価格のマクロ変動によって打ち消されてしまう。むしろ、前述のような長期間市場に存在することで、複数の価格変動循環に直面する確率が高まるといった意味でのリスクは低下されたと考えたほうが自然であろう。

そこで問題となるのが、長期間、特定の家計が特定の住宅に縛り付けられてしまうことに伴う問題である。そして、この問題を解決する手段として、市場の流動性を高める、住宅選択の可能性を高める、といったことが重要となる。住み替えの促進は、消費者にとって、ネットのサービス水準を向上させる可能性がある。住み替えができないことによって家計の効用水準が低下してしまうとい

う問題が発生している点を認識する必要がある。具体的には、家族規模の変化などによって住宅に対する需要が変化したときに、その需要の構成が現在の住宅と不一致になってしまうという問題である。

典型的な例としては、共稼ぎの都市部の若年世帯が、所得制約が強いために、相対的に狭い住宅に住み続けることが余儀なくされているといった状況がある。一方で、子供が独立し家計規模が小さくなった高齢の家計が、大規模な住宅に住み続けているといった状況である。その場合には、必要とする規模以上の住宅に住み続けることで、必要以上の費用負担をしていることとなる。

その中で、両者の住宅を交換すればよいのではないかといったことも議論される。社会全体のストックと家計との構成を入れ替えることで、全体としての厚生水準が上昇するという問題である。その場合には、ある家計は効用水準の低下がもたらされることもありうる。その家計の効用水準の低下が、他の家計の効用水準の上昇分よりも小さければ、その住み替えは社会的には支持されることとなる。

しかし、問題は、単身の高齢世帯が交換によって住宅から受ける効用水準が低下する可能性が高いということである。住宅市場において住み替えを考えた場合、住み替え連鎖(Chain)によって、参加者全員の効用水準を増加させなければならないといったことで同時最適を図ることが大切なのである。

ここで、住み替えを促進しようとした場合に問題となるのが、住宅を売却した際に売却損が発生してしまうケースである。これが価格変動リスクと呼んできた問題である。しかし、前述のように長期間の視野のもとで売却することができれば、その価格変動リスクを小さくすることができることを示した。しかし、売却しないと住み替えができないときにはどうしたらいいのだろうか。その所有している住宅を賃貸に出すという選択があればよいのである。賃貸に出すことで獲得できる収益でその住宅が持つ費用を賄うことができればいいのである。一方、その住宅を賃貸に出した場合の新しい住宅としては、賃貸住宅を借りてもよいし、住宅を購入してもよい。購入する場合には、新築でいいものがあればそれを買えば

よいし、中古住宅でもよい。様々な選択肢が存在することが重要なのである。

賃貸・所有、所有の中でも新築・中古といった選択が無差別にされることが重要なのである。しかし、現在のわが国の住宅市場は、既存住宅市場や賃貸市場の整備が遅れることで、消費者に対して選択肢を限定させてしまい、高いリスクを与えてしまっている。売却してしか新しい住宅に移ることができないという中では、価格変動リスクにさらされ、住み替えそのものを阻害してしまっている。そのことが既存住宅市場の適正規模を縮小させてしまっている。また、良質な賃貸住宅が供給されない中で売却して賃貸に移ろうと思っても、適正な住宅とマッチングできないという問題に直面してしまうため、やはり所有という選択肢しかないのである。

しかし、持ち家を賃貸に貸し出すという選択が出てくれば、賃貸住宅市場のストックが改善される。住宅の保有リスクが低下することで、既存住宅の価値も上昇するということが期待されるのである。このことは、資産価値に関する概念が変化することで生じる。欧州では資産価値が高いというのは、収益性が高いことを意味する。売却できないときにしっかりとした収益を生み出すことが重要なのである。家賃の収益性を高めようとするれば、長寿命であったほうがよく、長期にわたって収益が発生させるためには適切な維持管理が重要となる。売却時点での資産価値を維持するために住宅履歴情報の整備といったことが進められようとしているが、資産価値だけに限定してしまうことで、その効果を過小にしているのである。

家計を住宅資産の変動のリスクから回避させるためには、資産

価値に関する意識改革と既存住宅市場の成熟、賃貸住宅市場の整備が急務なのである。賃貸住宅市場の活性化は、既存住宅市場の成熟、ストック化社会の実現に欠かせないのである。

しかし、最近の住宅政策は、この問題に対して逆行する形で進んでいる。金融危機の一時的な保証会社による賃貸人の追い出しの問題や賃貸契約の更新料の正当性を取り巻く問題が社会問題化するなかで、消費者保護・弱者保護の名のもとに、いっそう賃貸住宅市場を萎縮させるような方向で動いてしまっている。これらの問題は、わが国における賃貸住宅市場の制度インフラの脆弱さを象徴しているものであるといえる。

市場とは、供給者と需要者によって形成されている。どちらか一方の権利を強くしてしまうと、市場そのものが社会的な適正水準よりも縮小してしまうことは容易に予想されることである。消費者保護の下で新しい制度設計をしてしまうと、賃貸市場の成熟にとって大きな隘路となってしまうのである。そして、そのことが既存住宅市場の活性化の隘路となるだけでなく、住宅市場全体の非効率性を増幅させてしまう原因になってしまうのである。

住宅は所有したほうがいいのか、賃貸したほうがいいのか。結論としては、市場インフラさえ整備されていれば、所有と賃貸の選択によって受ける価格変動も含めた効用水準は一致するはずである。しかし、現在の市場構造では、所有することで価格変動リスクにさらされ、賃貸では十分なストックが存在していないということである。このようなことで、われわれの、住宅から受けるサービス水準は、著しく低下させられてしまっているのである。

第4章

人と「家」との程よい関係

本来は、住宅を所有したり賃借することで、人々は幸せを得るはずである。その住宅からもたらされる様々なサービスを受けて、豊かな時間を過ごすことができるはずである。しかし、人と住宅とは間違った向き合い方をすることで、不幸になることもある。

住宅の資産の面を重視し、その資産価格が上昇をし続けているときには、住宅を所有することで、住宅からもたらされるサービス

以上の満足度をわれわれは得ることができた。しかし、その上昇が保証されることはなく、むしろ下落している局面では、資産としての価値はなくサービスとしての側面が重要となる。

住宅の資産としての側面を重視してきた社会では、価格が下落に転じた瞬間に、住宅が社会のお荷物になる。今の日本において、人と住宅が程よい関係を持つには、資産としての側面から開放さ

れなければならない。資産変動のリスクから人々を開放しない限り、豊かな生活を実現することはできないであろう。

それでは、どうしたらいいのであろうか。ひとつの答えは、前節で整理した既存住宅市場の活性化と賃貸市場の成熟を実現することである。そして、何よりも、消費者が住宅と程よい関係を構築していくことが必要なのである。

わが国の住宅市場の非効率性を増幅させた原因として、政策の失敗を指摘してきたが、このような状況を生み出してきたわれわれ消費者の責任も大きい。市場が適正に機能するためには、消費者は適正な負担をしなければならない。いわゆるフリーライダーと呼ばれるような「ただ乗り」をしていては、市場が適正な規模まで成長することなく、質的にも成熟することはない。

住宅というサービスに対する対価としては、広い意味での「家賃」が対応する。持ち家の場合には、「帰属家賃」と呼ばれるが、住宅を所有することによって支払わなければならないコスト（経済学では「ユーザーコスト」と呼ばれる）がそれに対応する。ここでは、これも含めて家賃として議論を進めよう。

住宅に対する費用である家賃が高すぎるといった声も聞かれる。その理由はどこにあるのか。この高すぎるといったときに、住宅から受けるサービスとの対比で高すぎるのである。その原因のひとつは、本来の生産費用が高すぎるといったことも考えられる。とりわけ日本の場合には、土地の価格が諸外国と比較して高すぎるといことが指摘されている。土地の負担分が家賃として転嫁され、そして、立地を除けば消費者の効用を高めるような努力を伴うものではないため、土地の高さが住宅から受けるサービス水準を高める努力を後退させてしまっている可能性が高い。これは、生産者サイドの問題である。

一方、需要者サイドの問題もある。サービス水準に関しては、住宅から受ける効用を生み出すためには、消費者がその住宅をどのように利用するのかということに依存する。具体的には、住宅の中で過ごす時間という「量」と過ごし方といった「質」の積によって求められる。ひとつの住宅の中で、その住宅を利用する主体が、どれだけの時間を住宅の中で過ごしているのかといったことで量が決定される。深夜まで仕事に追われてほとんど住宅で過ごすことができない主体や、塾などの習い事に追われ、住宅で過ごす時間が限定されているような家計では、住宅で過ごす時間の量は極めて少なくなる。

住宅がただ、休息をとるために眠るだけのための空間ということであれば、要求される質も小さくなる。それだけの価値しか見出すことができない。家族とともに過ごす時間がないような家庭では、

各個人が休息できるだけの空間となる。そのような場合には、必要とする住宅の空間も限定され、かつ、職場や学校などの日常を過ごす場所までの距離だけが重要となる。つまり、立地が重要なものであって、建物は重要ではない。質の悪い建物でもよいのである。

一方、家族と過ごす時間が長かったり、友人が頻繁に訪れるような家であれば、リビングなどのスペースが重要となる。そこで過ごす時間やその過ごす時間から受ける効用が増加し、その増加分は家賃に対する支払い意志額となって表明される。

このようなことに対するミスマッチが存在したときに、住宅に対する負担感として表面化してくるのである。

休息を取り、寒さや外敵から守るだけの原始的な住宅需要しか持ち合わせていない人は、住宅に対する高い期待を持っていない。そのような需要者が中心にいる限り、住宅市場の成熟はない。

生活の中での住宅に対する位置づけは、今後、どのように変化していくのか。日本人がより幸せになるためには、どのような政策が必要であるのか。重要なのは、人と物理的な住宅とその中での過ごし方まで視野に入れた「家」との関係を考えていくことである。家族との関係が希薄になってきているというのであれば、その関係を強化することで幸せになる、社会厚生が改善されるというのであれば、それを目指した政策が必要である。家族を中心において「家」作りを考えなければならない。そのような中で、住宅の役割が変化し、それに対する支払い意志額となる家賃に対する考え方や負担感が変化してくるのである。

そのような中で社会インフラとして不足している機能としては、管理機能である。従来の住宅の管理業務は、日々の清掃などの維持管理と大規模修繕投資に対する提案などが中心である。住宅の物理的な側面だけしか見ていないためである。しかし、住宅からもたらされる効用水準、「家」を維持していくことに意識転換されたときには、その役割は大きく変化する。コンシェルジュ的な機能や年齢に応じたサービスなどを提供することが要求されるようになる。高齢者が多い住宅では、特有の管理サービスが必要になるであろう。子育て世代が中心の集合住宅では、子供という軸を中心としたサービスが要求されてくる。

そして、そのような中で、管理サービスに対する多様化が進むこととなる。そうした場合には、受益に対応した価格という側面から見たときに、住人間での利害の対立が顕在化する。ここで重要となるのが選択と負担という概念である。一様な負担のもとでのサービスの多様化には限界がある。それを同一の住宅内で実施するのか、異なる住宅間で実施するのかといったことになる。異なる住宅間で実施する場合には、移動可能性が十分に担保されなければ

ばならない。

人と家との程よい関係は、消費者自身のライフスタイルを見直していくことから始めなければならない。そして、その選択も多様であればよい。従来型の単なる休息の場所であれば、廉価な住宅コストと最低限の管理サービスさえ存在していればよい。それ以外のところに支出することで、その家計の効用は最大化される。一方、家族を中心とした「家」を中心とした場合には、現在のストッ

ク水準や管理業を含めた社会インフラでは対応ができないことが多い。または、時間とともに変化していく「家」の形に対応した住宅を用意することもできないのである。

経済が混沌とし、将来に対するリスクが高まる中で、われわれはもう一度、人と家との程よい関係を見直していくときに直面しているものとする。

2010年8月末日 スコットランド・スカイ島にて

参考文献

- [1] Shimizu, C. and K.G.Nishimura, (2006), “Biases in Appraisal Land Price Information: The Case of Japan”, Journal of Property Investment and Finance, Vol.26, No.2, pp.150-175
- [2] Shimizu, C. and K.G.Nishimura, (2007), “Pricing structure in Tokyo metropolitan land markets and its structural changes: pre-bubble, bubble, and post-bubble periods”, Journal of Real Estate Finance and Economics, Vol.35 (4), pp.475-496
- [3] Shimizu and Watanabe (2010), “Housing Bubble in Japan and the United States,” Public Policy Review Vol.6, No.2, pp.431-472
- [4] Shimizu, C., K.G.Nishimura and Y.Asami, (2004), “Search and Vacancy Costs in the Tokyo Housing Market: An Attempt to Measure Social Costs of Imperfect Information”, Review of Urban & Regional Development Studies, Vol.16, No.3, pp.210-230
- [5] Shimizu, C., K.G.Nishimura and T.Watanabe (2010), “Residential Rents and Price Rigidity: Micro Structure and Macro Consequences,” Journal of Japanese and International Economy, Vol.24, pp.282-299
- [6] 清水千弘 (2009) 「住宅賃料の粘性性の計測 ―住宅市場の変動とマクロ経済政策への応用―」 麗澤経済研究, 第17巻第1号, pp.29-50
- [7] 山崎福寿 (1999) 『土地と住宅市場の経済分析』 東京大学出版会

[Profile]

清水千弘 (しみず ちひろ)

麗澤大学経済学部准教授

リクルート住宅総研 主任研究員

1994年東京工業大学大学院理工学研究科社会工学専攻博士課程中退。博士(環境学・東京大学)。

財団法人日本不動産研究所研究員を経て2000年リクルート入社。

2005年にリクルートを退社し麗澤大学国際経済学部助教授(当時)に就任。リクルート住宅総研主任研究員は継続。

2007年より現職。政策研究大学院大学客員准教授, 東京大学空間情報科学研究センター客員研究員等を兼務。

専門研究分野は応用計量経済学、不動産経済学。

[代表的著作]

『投資不動産の分析と評価』(共著、東洋経済新報社、2000年)

『不動産市場の経済分析』(共著、日本経済新聞社、2002年)

『不動産市場分析』(住宅新報社、2004年)

『不動産市場の計量経済分析』(共著、朝倉書店、2007年)

『企業不動産戦略』(共著、麗澤大学出版会、2009年)

貸主・ 賃貸管理業者の 責任範囲の 明確化による 賃貸市場の 活性化

リクルート住宅総研 所長
矢部智仁

平成20年の住宅・土地統計によれば、賃貸住宅の空室率は18%を超え、平均的には5部屋に1部屋が空室となっている。こうした厳しい経営環境であれば入居者（テナント）に対するサービス向上が図られ、賃貸住宅に関する苦情や相談が減るのではないかと考えるのが一般的であろう。しかしながら国民生活センターの発表資料によれば、賃貸住宅に関する苦情・相談件数は2003年以降、常に3万件を超える水準が続いている。

本稿では、こうした苦情や相談の絶えない現状の背景がどこにあるのかについて、貸主（オーナー）や賃貸住宅管理会社がおかれている状況、そしてその関係性の中で生じてくる入居者（テナント）に関わる問題を確認、その要因を探るとともに、賃貸住宅の管理・運営における諸外国のルールなどの比較を通じて、貸主（オーナー）や賃貸住宅管理会社にまつわる数々の問題や入居者（テナント）の住環境の改善につながるヒントを考察する。



賃貸住宅管理業をとりまく 問題把握と背景理解

一 賃貸人（テナント）と 貸主（オーナー）に 起こっている トラブル事例から見る 賃貸管理の現状

別表（#01）に記す苦情事例は、入居者（テナント）、貸主（オーナー）、賃貸住宅管理会社の間に発生している「賃貸住宅管理上の諸問題」と捉えることができる事例の一部である。

出所は、2008年4月から2010年2月までの間に弊社消費者相談窓口に寄せられた賃貸住宅の管理に関わる入居者（テナント）や貸主（オーナー）からの相談例、平成21年7月に発表された国土交通省報告による「賃貸不動産管理をめぐるトラブル等の現状」に

記載された苦情事例からの抽出となっている。

このような事例をみると、苦情や相談は入居者（テナント）から貸主（オーナー）や賃貸住宅管理会社あてのものだけでなく、貸主（オーナー）から賃貸住宅管理会社への不満や、あるいは賃貸住宅管理会社から貸主（オーナー）への不満も多く見受けられる。つまり、賃貸住宅に関わる三者の間で、それぞれに不平不満を抱えているという“不幸な現状”が浮かび上がってくる。

こうした事例が管理業務の放棄や怠慢といった賃貸住宅管理会社の不誠実な対応による場合、その事業者が市場から退場することで問題は解決に向かうのであろう。しかし、きちんと業務を行っているにもかかわらず苦情や相談が生まれているケースでは、貸主（オーナー）と賃貸住宅管理会社の間に存在する「あいまいな約束」「責任範囲の不明確さ」がその要因となっているのでは、という仮説が立てられる。「あいまいな約束」や「責任範囲の不明確さ」に対して賃貸住宅管理会社の対応や考え方の現状はどうなっているか、さらに詳細を追ってみる。

リクルートあての相談例から

☑「退去時の敷金精算について聞きたい。私は9年住んでいて敷金を27.6万円預けている。先日、修理費に20万円かかる、残金を返したいと書面が届いた。20万円の内訳を見たら借主負担ではないと思う項目まで書かれている。納得できないのでどうしたらいいか教えて欲しい。」

☑「私は大家なのですが、借主が契約違反をして猫を飼っていた。今月末に退去するらしいが「ちゃんと綺麗にします」と言われている。借主が自分の知っている建築会社にクリーニングを依頼すると言っていた。敷金を30万預かっていて退去時に5万円返金する約束になっているけど、今回の場合でも返金しなきゃならないかしら？ 普通は私たちがクリーニングするのだけど、どうしていいかわからない。猫だと臭いがつくから臭いが消えるまで空き部屋にしておく必要があるかもしれない。」

☑「その管理人はゴミの件でもいきすぎている、分別出来ていない人の名前を貼り出したりする。正直、住みづらい。管理会社に申し入れをしたが、あまり真剣に取り合ってくれなかった。」

☑「敷金と礼金について伺いたい。というのは、引越しをする事になったのですが、敷金3ヶ月分払ったはずなのに、大家さんに敷金は2ヶ月分しか預かっていない。1ヶ月分は不動産会社へお支払いしたと言われた。しかし、契約書には敷金3ヶ月として記載がある。これはおかしいですね？」

☑「管理の方に、ベランダにおいて、2階から水が垂れてくる件で何度も直してくれとお願いしているにも関わらず、全く変わらない現状です。電話する度に、「上の階のクーラーが原因でしょう。すぐに直します」との回答のみ。その後何の連絡も無いし、相変わらず水が上から垂れてくるし。少し垂れてくるのではなく、結構垂れてきます。原因は、上の階のクーラーだけですか？ 欠陥ではないのですか？ 最初にクレームの電話をしてから、もう1年が経ちます。ベランダに洗濯物も干せないし、今日も晴れているにも関わらず、うちのベランダだけは水浸しです。今までいつか直してくれるだろうと我慢してきましたが、何の対応も無いし、いい加減限界に思い、メールさせて頂きました。クレームの問い合わせが、このサイトなのか分かりませんが、とりあえずメールしました。」

☑「入居したところ、窓が開かないので調節して欲しい」といって、物件が古いから・・・とか開かないわけじゃないでしょとか言って言い逃れられ、入居前1週間以内にクリーニングを入れたというのにホコリだらけの室内、エアコンからはホコリが降ってくるで、どう考えても会社PRにあるように、貸主・借主の立場にたって仕事の出来るところではないと思います。」

☑「広告に「鍵交換代」とか書いてあるが、大家が負担すべきだろ！なんでこっちが払うのだ！」

国土交通省の報告による 「賃貸不動産管理をめぐる トラブル等の現状」 苦情事例から

✓アパート管理を任せていた不動産が倒産。借主の更新料や管理料を返金されない。契約書面もない。どうすべきか。

✓昨年3月に契約。今年2月に貸主より管理会社変更通知。新たな家賃振込み先指示あり。一方でそれまでの管理会社からは契約は継続しており振込み先は今まで同様との書面。それ以来両社よりそれぞれの正当性を述べたり、相手を誹謗する書面が届き、現所在地裁で審理されてることを知った。家賃未納状態をさけるため、貸主と覚書を結んで3月分から3ヶ月分については、貸主指定の口座に振込み開始。

✓訪問販売で投資用アパートを夫が買ってしまった。入居者が入れ替わるたびにたとえ半年でもリフォーム代を請求される。一度腹に据えかね、退室時の様子を見たいと告げ、退去者が出た際にアパートを見に行っただことがあるが、事前に伝えていたにもかかわらず、壁紙など剥がされリフォームの途中だった。入れ替わるたびにリフォーム代がかかるばかり。礼金などもらったこともない。今後どうしたらいいのか。夫は業者のいいなりだ。

✓不動産屋が賃借人から預かった家賃を自分に振込まない。再三苦情を行っているが、経営がうまく行っていないと言い訳する。都庁に相談したが、マンション管理は宅建業の範疇ではないといわれセンターを紹介された。不払いの家賃は85000円の2か月分17万円。対処は。もし支払わないうちに業者が倒産したらどうなるのか。

✓ずっと以前から、自分の家の敷地内にあるアパート(6部屋)の2部屋分の家賃の集金と振込みを依頼している。昔の事で契約書はない。合計106000円のうち、3000円を手数料として引いて毎月月末に振り込む約束しているが、遅れたりすることが多々ある。3月分もまだ、振り込まれていない。車椅子の生活で、遅延する度に出向いて苦情を言うわけにもいかないので、どうしたらよいだろうか。

✓アパート経営をしている。住宅ローンでアパートを建てその不動産に管理を依頼。当時の営業から空き家になっても賃料の数%を不動産に払えばリスクを補填するといわれた。この10年間空き家が続きことがなかったがこの数ヶ月2戸空いた。ローンも続いており、別の仕事で補填している。以前言われた口約束がどこまで通用するか、相談先を知りたい。

✓入居中の賃貸アパートの管理会社とトラブルになりそうなので、転居を予定している。新たな入居予定先の管理会社が信用できるか心配。苦情がないか調べたい。

✓父が所有のアパートで漏水があった。建物の管理委託した会社の怠慢で住民から損害賠償を求められた。管理会社の責任の追及可能か。休日だった為、アパートの管理を任せた管理会社がきちんと対応をしなかった。管理会社は24時間対応すると言っていたのに話が違う。住民からの苦情で大家である父は対応のまずさを知った。このような場合、管理会社の業務の怠慢を追及することは可能か。

✓アパート経営をしているが、管理会社が、勝手に内装工事を発注したり、駐車場利用料を一部入金しなかったりするので困っている。

✓借主がトイレの鍵を壊してしまい、夜中に閉じ込められた時、管理会社の人が駆けつけて修理してくれた。その時、鍵代のほかに手数料3千円を管理会社に請求された。家主である自分がそれを負担したが、毎月管理料を6千円余り払っていても、それとは別に手数料を1件依頼するごとに払わなければならないのか。

✓賃貸アパートの共有部分に、チランが沢山捨ててあったので、不動産管理業者に、もう少し管理をきちんとして欲しいと申し出た。すると、対応した担当者が、何号室の誰々は、高校を中退して水商売をしているとか、何号室の誰々は、うるさくて周囲から苦情が出ているとか個人情報などをべらべらしゃべるので、そんなことを言ってもいいのかとたしなめたら、そうですねと言うだけだった。

1-2 賃貸住宅管理業 について、 事業者が考える 業としての問題点

別表（#02）アンケート（平成19年5月に社団法人全国宅地建物取引業協会連合会が行った賃貸住宅管理会社アンケート）の中で目を引く回答から、貸主（オーナー）と賃貸住宅管理会社の関係は以下のようにまとめられるのではないかな。

貸主（オーナー）は賃貸住宅管理業務について「仲介など他業務と一体の業務」という認識をもち、賃貸住宅管理を業務委託するという「取引を行っているとの認識」に欠け、ゆえに委託した「業務に対して適正な報酬」を支払わないことがある。賃貸住宅管理会社間においても「事業を拡大したいがゆえに業務料金のダンピング競争」が激化する。一方で、管理業務の範囲が標準化されていないために「貸主（オーナー）からの業務範囲への要望がエスカレート」し、結果的に賃貸住宅管理業の実情は「業務と収入の割が合わない事業」となっている。

1-1でも触れたように関係3者間に苦情や相談が多発する状況に対し、「割に合わないのだから業務の放棄や怠慢は仕方ない」では言い訳にもならない。だからこそ、賃貸住宅管理業務とは何を

指し、それに対する対価はどうあるべきか、など「賃貸住宅管理業の義務と権利」を明らかにし、やるべきことをきちんとやっている業者であるのかそうでないかの判断を貸主（オーナー）や借主（テナント）もできるようにするべきだと考える。貸主（オーナー）と賃貸住宅管理会社との関係が現状のまま放置されれば事業者の事業意欲は低下し、その結果として今後の重要な住宅政策の一つであるストック住宅のサステナビリティ（持続性）の向上とその有効活用促進に対する障害ともなりかねない。

実は、同アンケートに回答した賃貸住宅管理業者の側からも「今の状態のまま貸主（オーナー）との契約関係を曖昧にしたままで良いなどとは考えていない」という意見を発見することができる。

すでに賃貸住宅管理業界の内部からも、賃貸管理業務に関して定義や範囲に関して法制化や資格化を求める機運も表面化しており、とりわけ重要になる「賃貸住宅管理業の業務の定義とその範囲の明確化」について検討が進む土壌は出来上がっている。具体的な検討として2011年春の施行を目指して賃貸住宅管理業者の登録制度の検討が進んでいる。迅速に業界、行政の方針が策定されることを望みたいところだ。

ところで、今後検討される諸制度がより高い実効性を持つためには「借主（テナント）、貸主（オーナー）、賃貸住宅管理会社の3者がその内容を共通理解にする」ことも大変重要なポイントである。業界に対する制度整備に続いて、貸主（オーナー）の「経営者意識」の啓発活動の必要性について次章で触れてみたい。

全国宅地建物取引業協会連合会 「賃貸不動産管理業務等」 に関するアンケート」 同業者の問題行為から

- ☑客付け業者のモラルの低下及び、知識のなさを悲しみます。業界事務のプロ思想がまったくない。
- ☑オーナーからたいせつな財産を預かっているということをもっと考えていない。人的サービスを行わない大企業だけがもうかっているのでは！
- ☑未だに礼金、敷金、正規手数料等、正規のもの以外に何らかの名称をつけて多額の金額を受けとっている業者が多い（特に大手の客付子会社による）。とりしまりを徹底しなければならない。
- ☑家賃保証20年とか30年とか提示してドンドン建設を促進している事。（サブリースを含めて）
- ☑管理費のダンピング競争があり
- ☑ちょっと顔を出したら済みそうな用事でも、金をもらうよう指導する人がいるから業務がやりづらい
- ☑チェーン展開を行っている中・大手賃貸業者に対し、業法違反や借主に著しく不利益を与えてないかを監督官庁は至急にチェックする必要有。特に支店関係は調査が必要と感じる。
- ☑仲介手数料0及び0.5、敷金、礼金0を謳い文句で入居者を募集している、同業者がマスコミ等で宣伝活動をしておりますが、業界人の首を絞める行為に思えます？

- ☑当然、貸主や借主にも理解して頂く事が一番大切なのですが、業務を行う業者の認識の低さ、考えの甘さがトラブルの原因（案内時や契約時にいいかげんな事を言う）になっている場合も多い。
- ☑業者の教育の徹底を（講習等→強制的なもの）して欲しい。苦情を言っても改善されなかったり、客付けをしなくなったりと、具合が悪い事も多々有。
- ☑実際にサービスとして他業者が行っているのが多いので家主より比較され、いずれ他業者に取られるケースがある。
- ☑貸主の中には仲介をしているからといって管理料も払わず上記のような業務を当社にさせているところもある。当社としても管理料をいただきたい事、伝えますと他のところにたのむからというような態度にでる。
- ☑業務委託料のダンピングによる売込みが多くなって来ている（管理を取る時のダンピングと思われる）。
- ☑仲介業者が無料で行うのがあたりまえだと勘違いしている。報酬請求をすると「他の業者はただでしてくれるのに…」と言われる。きちんとした報酬基準とそれを全て仲介業者が徹底しない限りサービス業務にならざるを得ない。
- ☑同じサービスを謳っていても、管理会社により内容が種々であって、貸主が混乱する事がある。
- ☑悪徳業者も多く、貸主・借主双方共に業界不信がある。
- ☑最近大手業者が進出して来ている。
- ☑各管理業者において基準が異なっているのは管理業者のモラルとして、欲得、善、悪との評価をうけやすい。



賃貸住宅の貸主(オーナー)にとっての 事業モチベーションを考える

2-1 節税効果や 私的年金として 賃貸住宅投資であり、 「経営」ではない という現実

別表 (#03) に示した内容は、国土交通省が平成19年7月に発表した民間賃貸住宅に係る実態調査(家主編)から抜粋した「賃貸住宅の経営に携わった動機は(複数回答)」という質問への上位回答である。

上位5位の回答は、第1位 資産の有効活用(61.3%)、第2位 相続対策(34.7%)、第3位 将来の生活安定と老後の保証(34.1%)、第4位 節税対策(24.3%)、第5位 住宅を相続した、譲り受けた(23.1%)、という順になっている。経営の多角化のため、投資として利回りが高かったから、など「事業経営」を目的とした賃貸住宅投資を示すような選択肢への回答率を押さえ、土地があるから賃貸でも建てて…、あるいは借金を作って税金の節約を…といった「事業経営」を想定していない投資だということが鮮明になる結果であった。

また「事業経営」をしていないというのは、別の質問からも透けて見える。賃貸住宅の長期的な収支計画について問われると45.8%が「作成せず」と回答し、「キャッシュを生み出す装置である賃貸住宅」への長期的修繕計画についても47.6%が「作成せず」と回答している。

こうしたアンケートからも、多くの貸主(オーナー)による賃貸住宅への投資が事業を目的としたものではなく節税期待や将来不安に対する私的年金という目的で始まることが多いと考えられる。

ではなぜ賃貸住宅投資を決断する貸主(オーナー)・投資家が「事業経営意識」を持って投資の判断をしないのか。その原因の一端がうかがえる事例として次に示すのは、ある不動産投資営業

会社のホームページに表示された「不動産投資をすすめる理由」である。転記した内容はまさに調査の回答に重なるものであり、いずれも事業を営営するという意識を与えるものになっていない。

- 不動産投資は不安な老後のための私的年金となる
- 不動産投資は生命保険の代替効果がある
- 不動産投資は税金対策として有効
- 不動産投資は相続税対策として有効
- 不動産投資は固定資産税、都市計画税の軽減効果を生む

つまり、貸主(オーナー)が事業経営意識を持たないまま節税と将来の生活のために賃貸住宅への投資を考えるのは、このような偏った投資の誘引の仕方の結果ではないか、と考えられる。

これまでの賃貸住宅投資に対する税制を確認すると(別表資料(#04)税制について)、賃貸住宅投資に対する税制は、建設(購入)時点における登録免許税等の優遇、保有(経営)中における固定資産税の優遇や割増減価償却による所得税の軽減などが適用されるなど、手厚い優遇措置となっている。このことが結果として本章冒頭のような営業勧誘を助長し、時間がたつて損金効果が薄れば建て替えればよいという、ストックを長寿命化させる必要性を失わせる構造的な背景にもなっている。すなわち、本来は長期的視野に立つべき事業であるはずの賃貸住宅投資(経営)を本来の方向から外してしまう一因ともなっているのである。

一方で、長期的・安定的な借主(テナント)獲得のための住宅機能維持など「事業経営」として必要な追加投資の動機を高めるような優遇措置は薄く、維持管理行為など賃貸住宅の品質向上につながる積極的な取り組みを生みだせていない。こうしたことも「長期的な事業経営視点」を排除してしまう一因と考えられる。

仮に今後、賃貸住宅建築(購入)という初期投資とその減価償却費用に対する優遇税制から、貸主(オーナー)による維持投資へ

の優遇税制へと事業経営の動機付けとなる行為を変えてゆくことができれば、借主（テナント）の生活向上につながる設備に対してどの程度の投資をするか、いつのタイミングで投資するか等々貸主（オーナー）の事業経営意識が高まり、管理行為の積極投資が賃貸住宅管理業者のビジネスを事業として成立しうる状況に変わってゆくであろう。そしてその結果としてさらに賃貸住宅の品質向上、

すなわち借主（テナント）の住環境の改善へとつながるはずである。

賃貸住宅事業をとりまく環境として、住宅数が世帯数を上回り、所得は低下し続け、人口は減少して世帯はその構成を大きく変化させている。これらのことはすでに社会の共通認識であり、将来への重い課題でもある。現在以上に空室発生リスクが高まるなかで、迅速な方針転換が望まれる。

別表（#03）財団法人日本賃貸住宅管理協会に管理業務を委託する家主へのアンケート

◆賃貸住宅の経営に携わった動機

（有効回答 173 人／複数回答）

1. 資産の有効活用を図る	106 人	61.3%
2. 相続対策	60 人	34.7%
3. 将来の生活安定と老後の保証	59 人	34.1%
4. 節税対策	42 人	24.3%
5. 住宅を相続した、譲り受けた	40 人	23.1%
6. 経営の多角化を図る	36 人	20.8%
7. 投資先として利回りが高かった	25 人	14.5%
8. 生産緑地法への対応を図る	3 人	1.7%
9. その他	2 人	1.2%

◆賃貸住宅の管理

（有効回答 173 人／複数回答）

1. 全部を業者が有償で管理	99 人	57.2%
2. 一部を業者が有償で管理	46 人	26.6%
3. 全て自らが管理（業者は仲介のみ）	25 人	14.5%
4. 業者がサブリース（一括借り上げ）	22 人	12.7%
5. 一部を業者が無償で管理	7 人	4%
6. 全部を業者が無償で管理	3 人	1.7%

◆賃貸住宅の長期的な修繕計画

（有効回答 168 人）

1. 全く作成していない	80 人	47.6%
2. 大半の住宅で作成していない	41 人	24.4%
3. 全住宅で作成	17 人	10.1%
4. 半数程度の住宅で作成	16 人	9.5%
5. 大半の住宅で作成	14 人	8.3%

◆賃貸住宅の長期的な収支計画

（有効回答 168 人）

1. 全く作成していない	77 人	45.8%
2. 大半の住宅で作成していない	26 人	15.5%
3. 全住宅で作成	25 人	14.9%
4. 大半の住宅で作成	23 人	13.7%
5. 半数程度の住宅で作成	17 人	10.1%

◆大規模修繕①：大規模修繕の予定

（有効回答 172 人）

1. 必要が生じた際に適宜実施（予定あり）	128 人	74.4%
2. 計画的・定期的に実施（予定あり）	25 人	14.5%
3. 実施する予定なし	19 人	11.0%

◆大規模修繕②：工事に必要な費用の確保方法

（①で 1、2 の回答 153 人）

1. 手持ち資金	73 人	47.7%
2. 計画的に積み立て	38 人	24.8%
3. 借入れ	35 人	22.9%
4. その他	4 人	2.6%
5. 無回答	3 人	2.0%

◆大規模修繕③：実施予定がない理由

（①で 3 の回答 19 人／複数回答）

1. 修繕費用の家賃での回収が難しい	9 人	47.4%
2. 古くなったら建替えればよいと考えている	4 人	21.1%
3. 大規模修繕に対する知識等が不足	3 人	15.8%
4. 資金的余裕がない	2 人	10.5%
5. その他	1 人	5.3%
5. 無回答	1 人	5.3%

国土交通省「民間賃貸住宅に係る実態調査（家主編）」平成 19 年 7 月

別表資料（#04）税制について

[表1] 参考賃貸住宅経営における税制上のメリット

			更地	賃貸住宅経営
建築時	印紙税			- 工事請負契約 5,000 万円以下 1.5 万円 - 消費賃貸契約 5,000 万円以下 1.5 万円
	登録免許税			- 保存登記 2/1,000（本則 4/1,000） - 移転登記 10/1,000（本則 20/1,000） - 抵当権設定登記 4/1,000（本則課税）
	不動産取得税			- 税率 3% - 住宅一戸当たり 1,200 万円の控除（床面積 40㎡～240㎡以下、戸建以外の賃貸住宅） ※よほど高級でない限り、不動産取得税はかからない - 土地は 45,000 円または土地 1 ㎡当たりの価格×1/2×住宅面積の 2 倍（200㎡を限度）×3%を控除
経営中	固定資産税		標準課税×1.4%	- 家屋 新築住宅（120㎡まで）の課税が3年度間 1/2 に軽減（一定の中高層は5年度間）、優良賃貸住宅等ではさらに軽減 - 土地 住宅1戸当たり 200㎡まで課税標準 1/6（200㎡超は 1/3）
	所得税			- 減価償却（定額法、耐用年数は木造で22年、SRC・RC造で47年）のほか、特定優良賃貸・都心共同住宅で1.15倍（耐用年数35年以上は1.2）、高齢者向け賃貸住宅で1.36倍（耐用年数35年以上は1.5）の償却が可能 - その他 不動産取得税、固定資産税などの公租公課、借入金の利子等が必要経費に - 青色申告により、専従者給与、赤字の3年間繰越、青色特別申告控除が可能
	消費税			土地・住宅の貸し付けは非課税取引
相続時	相続税	土地	路線価方式または倍率方式（路線価未定）で評価	- 自用地の評価額＝自用地の評価額×借地権割合×借家権割合×賃貸割合 ※小規模宅地等の特例で事業を継承する場合は 20%評価（400㎡まで）、継続しない場合は 50%評価（200㎡まで）
		建物	固定資産評価額による評価	- 自家用屋の評価額＝自家用屋の評価額×借家権割合×賃貸割合 - 借家権の割合は 30%（一部大阪国税局管内で 40%）

財団法人住宅改良開発公社編 賃貸需要の長期推計に関する調査研究（平成18年3月）を参考に編集

〔表2〕 減価償却制度・割増償却の改正経緯

改正 年度	賃貸住宅の所有に係る税		
	普通償却制度	割増償却制度	税制
H02 年	・ 法定耐用年数 木造 24 年 SRC・RC 造 60 年 ・ 償却方法 定額法と定率法	◎割増償却倍率 1.24 (耐用年数 45 年以上は 1.4) ◎期間 5 年間 ・ 市街化区域内 ・ 個人 / 法人の使用人 ・ 床面積 50㎡ - 200㎡ (戸建以外は 45㎡ - 200㎡) ・ 専用の台所 / 浴室 / 便所 / 洗面設備 ・ 取得価額 75 万円 / 以下 (耐火は 80 万円 / ㎡)	
H04 年		◎割増償却倍率 1.2 (耐用年数 45 年以上は 1.34) ・ 取得価額 95 万円 / ㎡以下 (耐火は 100 万円 / ㎡)	
H06 年		◎割増償却倍率 1.15 (耐用年数 45 年以上は 1.3)	◎ 5 年間 1.5 倍の割増償却 (耐用年数 45 年以上は 1.7) ・ ファミリー向け優良賃貸住宅建設住宅取得税制 ・ 特定優良賃貸住宅建設促進税制
H07 年		廃止	◎ 5 年間 1.5 倍の割増償却 (耐用年数 45 年以上は 1.7) ・ 都心共同住宅の割増償却
H08 年			◎ 5 年間 1.47 倍の割増償却 (耐用年数 45 年以上は 1.65) ・ ファミリー向け優良賃貸住宅建設住宅取得税制・廃止 ・ 特定優良賃貸住宅建設促進税制
H10 年	・ 法定耐用年数 木造 22 年 SRC・RC 造 47 年 ・ 償却方法 定額法のみ		◎ 5 年間 1.4 倍の割増償却 (耐用年数 35 年以上は 1.55) ・ 特定優良賃貸住宅・共同都心住宅
H12 年			◎ 5 年間 1.32 倍の割増償却 (耐用年数 35 年以上は 1.44) ・ 特定優良賃貸住宅・共同都心住宅
H13 年			◎ 5 年間 1.4 倍の割増償却 (耐用年数 35 年以上は 1.55) ・ 高齢者向け賃貸住宅
H14 年			◎ 5 年間 1.3 倍の割増償却 (耐用年数 35 年以上は 1.4) ・ 特定優良賃貸住宅・共同都心住宅
H15 年			◎ 5 年間 1.36 倍の割増償却 (耐用年数 35 年以上は 1.5) ◎優良賃貸住宅への改良工事について 10%の特別償却 ・ 高齢者向け賃貸住宅 ・ 再生賃貸住宅供給促進税
H16 年			◎ 5 年間 1.21 割増償却 (耐用年数 35 年以上は 1.28) ・ 特定優良賃貸住宅・共同都心住宅
H17 年			◎ 5 年間 1.15 倍の割増償却 (耐用年数 35 年以上は 1.2) ・ 特定優良賃貸住宅・共同都心住宅

財団法人住宅改良開発公社編 賃貸需要の長期推計に関する調査研究(平成18年3月)を参考に編集

2-2 投資市場の 環境整備の現状

2-1では不動産会社の投資誘因PRからその背景となる優遇税制が、賃貸住宅経営を始める投資家を「経営者」にしないようにしているという見方を示したが、遡って「投資市場」としての未整備が生み出している課題についても示したい。

先ほど例示した不動産投資会社の営業案内には「投資リスク」について一応書かれてはいるが、その背景や解説についての記述は決して十分とは言えない、という印象を持つものが多い。例えば、賃貸住宅経営の最大のリスクは空室…というコピーの後に「首都圏では、世帯構成が変わり単身世帯が増えるため(中略)安定経営が見込める」という表記が並んでいる。そこには首都圏の市場においても既に空室率が増加しつつある状況や、家賃水準が低下しているなど、一般的に「投資」をする際の判断に必要なリスク情報が十分に公開されているとは言い難い状態となっている。もちろん、ホームページでは詳細な情報を書ききれないが個々の商談においてはきちんと情報提供しているという反論もありそうだが(そうであってほしい)、本章の論点はこうした不動産投資会社による情報提供の有無や精度を批判することが本意ではない。むしろこうした民間会社に投資判断情報の提供を任せず、たとえば公的機関から投資判断情報が提供される環境がつかられ、それが広く利用できる環境の中で不動産会社の営業行為が行われ、投資家が判断している、といった方向に向かうべきではないかと提案したいと考えている。

例えば社団法人不動産証券化協会が公開しているJ-REITの指数や時価総額推移、全体稼働率推移なども一つのイメージである。同様の公的な「個別の住棟、住戸をベースとした賃貸住宅指数」は現存せず、点在する入居募集広告などを参考にした賃料水準や不動産投資会社の収集した事例に基づく周辺稼働率など、さまざまな情報をツギハギして利用されているのが実態である。このあたりの整備については、行政が主導的な立場を取って集積公開を進める動きを期待したい。

またこれまで書いたような賃料水準などの情報開示以外にも、需給に関する情報も重要な情報である。平成18年の財団法人住宅改良開発公社「賃貸需要の長期推計に関する調査研究」の参考記述によれば、米国において共同建て賃貸住宅事業者が市場の需

給を判断する一つの方法として、対象エリア内の総従業者数(雇用)と賃貸住宅ストック数の比較によるベンチマークから判断すると書かれている。ただ、残念ながら同調査報告によれば日本の年次統計には相当するものがないとも書かれており、賃料水準などと同様に、行政を中心にエリア別の雇用実績や予測の情報、あるいは人口や世帯の予測情報などの需要予測情報の整理と開示も進んでゆくことを望みたい。

不動産賃貸住宅という高額な投資にもかかわらず、貸主(オーナー)の「投資判断」情報に不足が起きているのでは、という視点を示したわけだが、個人投資家のワンルーム経営やアパート経営においては、その投資判断に必要な賃料水準やレントロール、管理状態、修繕状態、需要見込み等の様々な情報の「整理」は、投資家保護、貸主(オーナー)の「事業経営意識」を高め養う観点からも、早急に手を打たれるべきである。

2-3 一括借り上げ制度の 確実性とリスク

2-2では投資家である貸主(オーナー)にとって「市場の未整備」という問題について触れたが、不動産を運営し始めた後に貸主(オーナー)の事業経営意識を希薄にする要素があることにも触れねばならない。不動産投資会社や賃貸住宅建設会社が提案する「一括借り上げ制度」である。

この制度を利用することによって、貸主(オーナー)には賃貸料収入を一定期間安定させるという「確実性」が提供され、結果として入居者(テナント)にとっても賃貸条件が急変することもなく安定的な条件で賃貸住宅が提供される。この見方においてはこの制度は賃貸住宅市場の安定に貢献している一面があると言えなくはない。

市場へのプラス面も含むこの制度ではあるが、貸主(オーナー)にとってのリスクとしてまず挙げられるのは「将来的な家賃」まで保証されているわけではないということである。将来的に空室が恒常化し、住宅建設会社のグループ企業である賃貸管理会社の収益が悪化した場合など、貸主(オーナー)と賃貸管理会社間で約束賃料の引き下げ要求が起こるなど、当初に設計した運用計画通りにはいなくなることも起こりえる。さらに管理行為が滞った場合、入居者(テナント)の住環境が悪化し、さらに空室が拡大するとい

う悪循環が生じ、賃貸住宅経営自体が困難になりかねない。また賃貸住宅管理における実務面の多くは賃貸管理業者（一括借上げ業者）が代行するという内容になっている一方で、修繕や改装に関わる費用については貸主（オーナー）が負担するという場合が多いようで、そうした費用が継続的に、あるいは入居退去ごとに貸主（オーナー）負担となり発生する場合があるとも聞き及ぶ。修繕費など必要な費用については本来その必然性に疑問はないのだが、実務を代行に任せ続けた結果、改装のタイミングやその規模すら自ら計画的に行えない可能性もでてくる。

こうした状況が続く結果、貸主（オーナー）は経営者として収益計画や追加投資計画を主体的に判断する経験機会を失い、将来

一括借上げ契約の解消・終了後に独自に賃貸経営をすることになった際に、事業判断ができない貸主（オーナー）となってしまう可能性がある。

賃貸住宅の住まいとしての機能を持続させ、借主（テナント）に快適な住空間を提供するために貸主（オーナー）が一括借上げ契約の有無にかかわらず、経営者としての視点を持って収益装置である賃貸住宅の機能や品質を高めることに主体的に関わる環境を整えることは大切である。

その詳細については、貸主（オーナー）が主体的に賃貸住宅管理会社を使いこなすかという観点で後述したい。



「賃貸管理業務の業務整理」と、

「よい規制(市場を整理する行政の対応)」の効果

3-1 アメリカ (ニューヨークのケース) における 貸主(オーナー)と 賃貸管理会社の管理契約

1章、2章では賃貸住宅管理業の業務範囲の明確化に加え、貸主（オーナー）の賃貸住宅経営に取り組む経営者意識の醸成、定着が重要であるという指摘をした。しかし、その85%は個人経営とされる日本の貸主（オーナー）が日常の運営、管理や収納業務を主体的かつ恒常的に行うのは現実的に困難でもある。ということは賃貸住宅の運営、管理や収納等の業務遂行にあたって、自分のエージェントとして各種業務を代行してくれる賃貸管理会社を経営者視点で選ぶことが大変重要な選択となる。

ところで、米国の不動産調査会社が2010年4月に発表した数字では、全米でのアパート空室率は8%となっている。少し時期はズレるが2009年10月の同社発表によると全米最大のアパート市場

であるニューヨーク市の空室率は2.9%となっている。ニューカマー（新規の流入世帯）を呼び込む街が持つ条件、背景が違ふことは理解しながら、ニューヨーク市においてアパートの空室率を低率維持する諸条件を貸主（オーナー）と賃貸住宅管理会社の関係という点で確認し、賃貸住宅経営者の視点からみる賃貸管理会社選びについて参考にするべきポイントを探ってみよう。

2009年12月、現地に赴きニューヨーク市（特にマンハッタン）において、ビル（住宅系）を管理している不動産賃貸管理会社数社から日常の業務についてヒアリングを行ったが、そこで聞くことができた日常業務のうち主なものは以下のようであった。

●レント（家賃）の回収

●スーパーインテント（管理人）の選定・委託

●管理人で処置できない問題への対応

（各種工事などの業者発注（経費管理を含む）等）

●入居者（テナント）の選定

（具体的な基準例として、資産（一般的に年間家賃の40倍以上の年収があるか？現在雇用されているか？などの他に、本人の合意のもとに「クレジット履歴」、「過去の裁判履歴（特に賃貸契約関連の履歴）」を一括で閲覧できる公的セキュリティ情報の確認をしたうえで面接によって選定）

これらの業務項目・内容は、日本の賃貸管理会社が貸主（オーナー）に対して「提示している」業務項目や項目数において特段の差がないように見える。（ただし、日本においては実際にすべてを提供しているか、については第1章でみたように「無償などの理由で業務として実施されていない実態」がありうることを踏まえると、現実的には違いはあるかもしれないが。）

参考までに、「米国の不動産知識A to Z ニューヨーク市場から学ぶ不動産の国際基準（山本正俊・山本みゆき2008）」に書かれた貸主（オーナー）が自身の賃貸ビルを経営する際の、賃貸管理会社に期待する役割、その選択基準、貸主（オーナー）と賃貸管理会社の一般的な管理契約を示した。同書によれば、会社を選ぶ基準として以下の5つの要件があること、と書かれている。

これら要件が意味するのは

- 貸主（オーナー）が所有する不動産からの最大収益を確保し不動産価値の最大化を実現できるか
- 賃貸管理業務において利益相反行為を排除し運用の透明性と説明責任を果たせる体制にあるか

という2点を満たしていることといえる。さらに具体的なポイントとして、以下の5点が示されている。

- ① 国内数か所で不動産管理を行っている
これは、規模の利益（たとえばさまざまな保険料の値引きによる経費節約など）を得るため
- ② 部門、グループ会社に不動産ブローカー部門がある
これは、比較できる賃貸市場の情報を手に入れることが主たる目的とのこと。市場、特にテナントの需要レベル（ボリューム、賃料水準）を経営に反映させるためで、テナント斡旋の優位性のためではない
- ③ 管理会社内に会計、経理、税務の専門家がいる
- ④ システム投資がされている
③④の体制とシステムにより、年間の予算計画やキャッシュフローが作成できる
- ⑤ CPM（全米不動産管理協会の認定専門資格、certified property manager）がいること（参考）
CPM（Certified Property Manager）はプロパティマ

ネージメント業務に従事する人に対して米国シカゴに本部をおくIREM・Institute of Real Estate Managementが認定した教育課程を修了し、一定の試験に合格したものにIREMより与えられる称号である。日本語に言い換えれば「不動産経営管理士」と言った所だろう。IREMは1933年に設立され今年で68年目を迎える。全米に100を超える支部がありカナダと合わせておよそ9,300人のCPM、3,300人のARM（Accredit Residential Manager・認定居住不動産管理士）、1,200のAMO（Accredit Management Organization・認定不動産管理会社）、350人のCPM志願者を要している団体である。このCPMを普及しようと活動している国は25カ国にも亘る。

（以上引用）

ヒアリングできた内容や参考事例の記述内容において、注目すべき点は「貸主（オーナー）が管理会社を選ぶ視点」に「プロパティマネジメント（資産管理）」や「経費管理」の項目が入っていることである。日本のように貸主（オーナー）が個人として「経営」を継続していく上では、こうした会計や税務まで支援してくれるエージェントの存在は、重要な選択基準となると考えられる。

別の視点になるが、ヒアリングの中で「賃貸管理会社のスタンスとして重要なことは何か」と尋ねたところ、「オーナーエージェント（代理人）に徹するという意識」という回答を得た。例えば空室を放置してレント（家賃）を失うことよりは、とにかくテナントに同居し続けてもらうなど貸主（オーナー）の利益を重視する提案をするという行動が貸主（オーナー）から信頼を獲得する重要ポイントだと答えてくれた。また、別の賃貸管理会社（日本人経営者）のインタビューから、ニューヨーク市と日本の違いについてこんなキーワードも示された。賃貸住宅管理における貸主（オーナー）と賃貸住宅管理会社の関係は「オーナーがプロであり、オーナーが主体的であり、管理会社がオーナーエージェントに徹する」という関係が成り立っていることが大切である。

実はニューヨーク市においては、計画の際の規制や許認可、建てている途中の規制や許認可、建てた後の運用の規制のうち、「建てた後の運用について」の行政の規制がとりわけ厳しい。実は、そうした運用規制が発動されるケースの多くは住宅環境に不満を持ち、

それを口実に家賃を不払いにしたい借主（テナント）からの行政機関への通報によるものらしい。それはそれで変な話なのだが、もしそうした通報があった後に規約に違反した設備の改善を放置すれば、当局関係部署からヴァイオレント（反則切符）がきられ、同時に貸主（オーナー）に対する罰金の請求も発生することになる。通報者である借主（テナント）は自分の主張が通るまでは当然のように家賃の不払いを継続するため、貸主（オーナー）にとっては収入減少と支出増（罰金）を同時に引き起こすことになる。

このような事態を引き起こした賃貸住宅管理会社は貸主（オーナー）からの信頼感を失い、賃貸住宅管理業者としての評判低下や業務契約破棄に直結する。入居審査における入居者（テナント）選定や入居期間中の入居者（テナント）対応、管理運営行為の迅速性や的確性は、賃貸管理会社のビジネスチャンスに直結する市場になっているのである。

3-2 ニューヨーク市における競争適正化のためのcode（規約）

ところで、このような賃貸住宅の稼働率向上や品質向上について個々の企業努力に委ねるだけでは、本来不必要な管理行為まで提供することで競合に勝とうとしたり、逆に手抜き管理などサービスの水準を抑えることでダンピングをしかけ競合に勝とうとする貸主（オーナー）や賃貸住宅管理会社の台頭につながりかねない。そうした状況が頻発すれば結局は貸主（オーナー）、賃貸住宅管理会社自身の信用を失墜させる事態につながり、そのような状況が続くことは最終的には借主（テナント）の不利益にもつながり、関係する3者がそれぞれの立場で不平不満を言いあう、現在の日本の賃貸市場のような状態になるだけである。いかに自由競争といえども適正な競争環境を守るための一定のルールがいるということである。一例としてニューヨーク市における管理に関する詳細なcode（規約）を紹介したい。

[担当機関] The New York City Department of Housing Preservation and Development (HPD)
[規約名] Housing Maintenance Code

主に、アパートの管理、内容の変更や改装工事の規約、オーナーのルールの遵守、テナントのルールの遵守の規約による手抜きプレイヤーの退場、必要なサービスと施設の規約による手抜き競争の排除による「良い競争のための基準」が書かれている。

貸主（オーナー）、賃貸住宅管理会社、入居者（テナント）、それぞれの義務と責任を明確にしている象徴的な部分をいくつか抜粋する。

Subchapter 2: MAINTENANCE, SERVICES, AND UTILITIES

Article 1: Obligations of Owner and Tenant:
Duty to Repair

■ Section

27-2005 Duties of Owner

27-2006 Duties of Tenant

27-2007 Certain Specific Duties of Tenants and Others

27-2008 Owner's Right of Access

全体5章32条173項（1章1条、2章14条77項、3章6条33項、4章2条20項、5章9条42項）ある規約の中に明確な義務と責任の規定が記されている。（別表資料（#005）コード一部抜粋）

よく「規制はけしからん、世の流れは規制緩和だ」という議論があるが、「あること自体が良い規制」というものもある。「規制がきちんと運用されることで悪質な同業者が排除されれば、自分たちの行為の対価の正当性が高まるのだ。」これはニューヨーク市にある賃貸管理会社へのインタビューで印象に残ったメッセージである。このメッセージに象徴されるように、関係機関の規制は貸主（テナント）だけに恩恵を与えるのではなく、規制を順守できる賃貸住宅管理会社にとっても、競合との公正な競争を担保するための恩恵的ルールになるはずである。こうした規制・ルールの導入

によって賃貸住宅管理会社間の競争を透明化し、貸主（オーナー）の経営者意識を高め、最終的に入居者（テナント）の住環境品質を上げるという循環が生まれることが期待できる。

貸主の経営者意識が醸成され定着してゆくためには、日本においても管理会社の業務の透明性確保と公正な競争環境の確保が環境整備として重要である。

別表資料（#005）コード 一部抜粋（27-2005,2006）

（close up）

■ Sec. 27-2005 Duties of owner

The owner of a multiple dwelling shall keep the premises in good repair. The owner of a multiple dwelling, in addition to the duty imposed upon such owner by subdivision a of this section, shall be responsible for compliance with the requirements of this code, except insofar as responsibility for compliance is imposed upon the tenant alone. The owner of a one- or two-family dwelling shall keep the premises in good repair, and shall be responsible for compliance with the provisions of this code, except to the extent otherwise agreed between such owner and any tenant of such dwelling by lease or other contract in writing, or except insofar as responsibility for compliance with this code is imposed upon the tenant alone.

■ Sec. 27-2006 Duties of tenant

A tenant shall, in addition to complying with all provisions of this code and the multiple dwelling law applicable to him or her, be responsible for violations of this code to the extent that he or she has the power to prevent the occurrence of a violation. A tenant has the power to prevent the occurrence of a violation if: It is caused by his or her own wilful act or that of a member of his or her family or household, or a guest; or it is the result of such tenant's gross negligence, neglect or abuse, or the gross negligence, neglect or abuse of a member of his or her family, or household or a guest. The tenant, any member of his or her family or household, or his or her guest shall, with respect to the public parts of the premises, be liable if a violation is caused by such tenant's own wilful act, gross negligence, neglect or abuse. The fact that a tenant is or may be liable for a violation of this code or any other law or is found liable for civil or criminal penalties does not relieve the owner of his or her obligation to keep the premises, and every part thereof, in good repair.



提案： 貸主（オーナー）のプロ化と官民一体となった 義務と責任の明確化、賃貸住宅管理業標準化

本論の骨太の仮説は「賃貸住宅経営者のプロ化と主体性の回復」を起点に、「オーナーエージェントとしての賃貸住宅管理会社の義務と責任を明確」し、結果的に借主（テナント）の住環境が改善されることにつながる、そうした賃貸住宅経営の好循環が生まれる、というものである。

このサイクルを前提とした際に、現時点で欠けていると思われる点を、改めて整理してみる。

4-1 税制と貸主（オーナー） のプロ化

〔税制に関する具体的な提案〕

- ① 税法上の耐用年数の見直し、減価償却期間の延長
- ② 機能維持や住宅品質向上の投資に対する投資減税を厚くする

賃貸住宅建設会社や不動産投資会社のホームページに書かれた営業案内の抜粋にもあったように、投資家の動機付けは基本的に節税と将来不安対策が主な理由となっている。

節税についてみると、経営期間中においては、税制上耐用年数を根拠とした短期的な経費計上の拡大を使う動機となっているが、これによる弊害もいくつか想定される。

例えば賃貸住宅の品質に表れる状態として、より少ない投資で収益装置たる賃貸住宅を入手できる一方で、運営上の費用計上をできるだけ大きくして「節税効果」を高めるため、結果的に償却期間を超えて使用できるような長持ちする住宅設備が設置されない住宅、いわゆる「賃貸仕様」の住宅が出現することになる。このことを借主（テナント）の目線で見ると、分譲住宅に設置される住宅設備との品質差により快適性能の格差などになって表れ、結果的に退去リスク即ち収益ダウンリスクにつながる一因となりうる。

また、建設費用や取得費用の借入金の返済も終わってしまった場合、本当に節税目的だけだとしたら（それだけ、という動機はないと信じたいが）、追加投資をする動機につながらず手が入っていない老朽ストックを増やすか、建て替えによる新設着工という従来通りの循環が維持されるかのいずれかになるだけである。どちらにしてもストックの長寿命化という国策につながらない悪循環である。

このような基本的な貸主（オーナー）動機を転換させる方向として、税制上の耐用年数を延ばす一方で、管理会社への管理業務委託を通じた機能維持に関する運営費用や、設備更新など住宅品質向上のための追加費用など費用計上できる対象行為を明確化ならびに拡大して、結果的に快適性の高い賃貸住宅が出現させ、入居者が定着する稼働率の高い賃貸住宅を創出してゆくことが大事である。

また、貸主（オーナー）から賃貸管理会社への委託管理業務について具体的な基準や手順を定めることで何を要望すれば損金計上の対象になるのかが明確になる効果期待につながり、結果として管理業の詳細任務を整備することにもつながってくると考えられる。

こうした循環について、先にも示した賃貸管理会社の登録制度における「業務範囲」の拡大議論につながるなど継続的な議論がなされ、貸主（オーナー）と管理会社との間で賃貸住宅の機能維持、品質向上に対する業務の責任範囲が示されるとともに、ひいては住宅の広さ、環境といった品質を向上させる契機となることを期待したい。

4-2 市場環境の整備と 貸主（オーナー）の プロ化

[市場整備に関する具体的な提案]

- ① レントールの公開やインデックスの整理・公開
- ② 投資用不動産の販売時におけるリスク説明義務の設定
(①に加えて人口変動や就業規模などの情報利用)

現在、一般消費者にとって個別の物件や地域周辺のレントールや不動産価格・賃料インデックスなるものはほとんど公開されていないに等しい状態である。レインズ発行のマーケットウォッチや弊社をはじめとする一部の不動産ポータルサイト事業者によるインデックスも発見することはできるが、いずれも完全なものとは言えないのが実情である。

この不完全状況を生む要因は大きく二つあると考えられる。まず一つ目の要因は情報の公開性が高まらないことである。公開性が高まらない背景には情報量が民間企業どうしの競争優位性であること、さらには個人情報の取扱問題が存在している。取引情報の保有量の多寡は、不動産業者にとっては消費者と対峙する際の企業間競争の源泉となっており、対峙する消費者や競合に対する優位性を確保する意味でも公開に対する積極性は生まれなくなる動機が働く。さらに、売買価格にしても賃貸料にしても私有財産に関わる情報であり、宅建業法による守秘義務を遵守する不動産業者にとっては漏えい対策の範囲など自社以外への開示そのものに否定的にならざるを得ない状態につながっている。

不完全状態を生むもうひとつの要因は網羅性の低さである。宅建業者だけでなく情報ポータルサイトも含めて、各社ごとの営業範囲や顧客関係性はまちまちである。その意味では仮に公開されたとしても、公開元の入手可能範囲での情報でしかない。これについては現在、業者間での公開のみとなっているレインズデータが公開対象となったとしても、状況は変わらないといえる。

公開性と網羅性を備えたレントールやインデックスが登場しないと考えられる背景を再確認したわけだが、上記のような問題をクリアするには、私有財産の取引に係る個人情報の管理の問題への対処が必要となり、情報整理の担い手や情報収集時における管理責任範囲などの議論を慎重にも速やかに開始することが望まれる。

続いて投資家へのリスク説明義務についてである、一定期間の想定収入と想定経費、想定収入の根拠となる各種要因（人口、世帯、雇用）などを書面にて説明する義務を検討するなど、他の投資商品の事例を参考にすることでインデックス問題よりは短期間に解決できそうな問題だと考えられる。こちらについては手順とルールを速やかにそろえ、最も良い条件下のシナリオをもって投資勧誘

する状況を変えるべきである。

4-3 オーナーズエージェントとしての 賃貸住宅管理会社の 義務と責任

[管理業務に関する具体的な提案]

- ① 標準的業務を示し、
業務実施計画とレポートの書面化を義務付け

賃貸管理業務に関して公に定義づけたものとしては、先述した2010年3月に案として提示された「賃貸住宅管理業者登録規程」における「管理事務」がある。これによれば、管理事務とは「家賃等（家賃、敷金その他の賃借人が賃貸人に対して払うべき債務をいう。以下同じ。）の受領に係る事務、賃貸借契約の更新に係る事務又は賃貸借契約の終了に係る事務のいずれかの事務を含むものをいう」と記載されている。本稿でも見てきたように、何をもって「業」であるかを示す基準のなかった状況から見れば大きな前進だと考えられる。しかしながら、本稿で示してきたような賃貸住宅の機能維持や品質向上のための業務については、その業務をしていることをもって賃貸住宅管理業である、と明記するには及んでいない。この案による「管理事務」定義のままでは賃貸住宅管理業を業として成立させない要因となっている「業務範囲の不明確さ」を完全に取り除くには不十分ということになる。

また、4-1、2で記したことが実現し貸主（オーナー）プロ化の背景が整ったとしても、実態は個人事業主の多い民間賃貸住宅の貸主（オーナー）にとって、情報を分析し、税制を活用して収益の最大化を実現するための「オーナーズエージェント」が欠かせない。そのためにも、貸主（オーナー）がエージェントを選定する際の確認項目として詳細な管理業務の明示と標準化が行われ、しかもその計画力や実施履歴が残されることで「選択できる」状態にする必要がある。

具体的な「管理業務標準化案」としては
[運営業務]

- ① 家賃、敷金礼金、管理費等の受領

- ② 建物故障の受付と修繕工事発注
- ③ メンテナンス（共有部分の電気交換、清掃）
- ④ 入居者苦情への対応やルール遵守の要求

[管理業務]

- ⑤ 入居者の審査（自ら仲介する場合だけでなく、他社斡旋の場合でも）と入居後滞納率開示
- ⑥ 故障や改修の工事会社の選定（費用と工事品質から）
- ⑦ 法令規約への対応代行（消防設備確認など）

[会計業務]

- ⑧ 保険会社や保証会社の選定（費用）
- ⑨ 収支管理支援（月ごと入出金管理、納税支援）
- ⑩ 一時金（代行回収家賃、敷金）の保全措置

の10項目を必須業務と定義し、この10項目についてはオーナーに対する計画立案と実施報告を書面で行うことを義務付け、それを公開することで貸主（オーナー）に選択機会を与えるように現行の制度に加える変更を提案したい。



まとめ

今後の人口減少による住宅需要の縮小予測、世帯構造の変化による需要構造の変化によって既存賃貸住宅ストックはその利用を大きく見直さねばならない。それは本稿の冒頭に記したように約5世帯に1世帯の賃貸住宅が空室化しているという問題として既に表れている。こうした空室の増大は貸主（オーナー）の収益減につながり、結果として賃貸住宅の機能や品質の低下を招き、あるいはトラブル解消体制の不備にもつながり、所有・賃貸の区別なく住環境向上を実現するという目的を果たす上では大きな課題となっている。

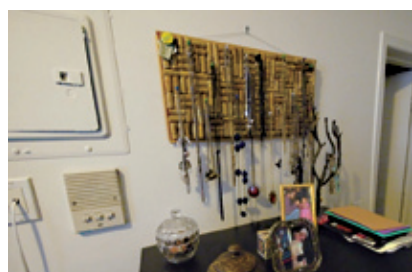
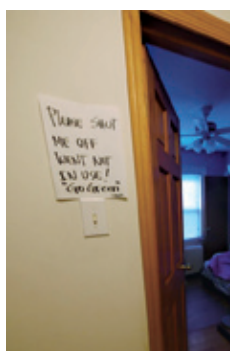
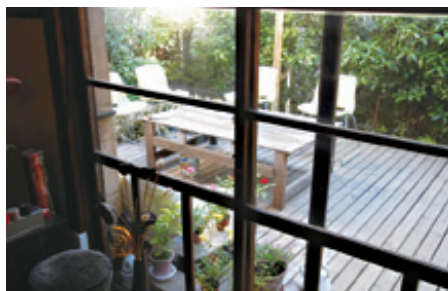
こうした中でこれまでの新築偏重の市場構造の継続は、既存物件の空室の拡大を助長しかねず、さらに空室対策もしくは税金対策としての建替え行為が継続した場合には、温室効果ガス抑制など環境問題への対応においても逆進的な一面が残ってしまう。そのような背景から、持ち家政策におけるストック活用促進と同様、賃貸住宅ストックに対しても様々な角度から既存ストック活用のための施策が検討されるべきである。

ところで、ストックの活用の前提には、継続的な建物の維持管理により住宅としての機能維持が図られていることが大事であるが、例えば分譲マンションにおいては、平成20年6月に国土交通省が示した「長期修繕計画標準様式、長期修繕計画作成ガイドライ

ン」なるものが存在し、建物機能維持のための標準的な確認箇所や、確認手順と基準、さらにはそのための費用積み立てにまで及んだ「管理の標準モデル」として示されている。またそうした手順の話とは別に、人材面でもマンション管理士制度によって、マンションの維持・管理に関して、管理組合の管理者等またはマンションの区分所有者などの相談に応じ、適切な助言や指導、援助等のコンサルティング業務を行う資格が明示されているが、こうした「担い手のノウハウ」を示すことも一つの先例となっている。

しかしながら、賃貸住宅関連の「管理業」については業者登録制度など新たな制度が始まり、いよいよ動き出しという評価もできる一方で、その対象は家賃の収受に係る業務や取引上に発生する預かり金員の保全問題への対応から始まっており、例に挙げたような「建物の維持管理」のための「管理業」を対象としたルールにはなっていない。

賃貸管理業とは何かについて「建物の維持管理に関する」標準的な業務を示し、「その担い手」を示すことで、消費者が安心して住めるあるいは所有と遜色のない住環境を手に入れることができる市場を創ることを目指すべきである。その上で積み上がった住宅ストックを「どう使うか」というアイデアを出し合い、市場の活性化につなげてゆくべきである。



*NYC, London, Paris & Tokyo
photo gallery 01*

