



終章

「愛ある賃貸住宅を求めて」
NYC, London, Paris & TOKYO
賃貸住宅生活実態調査

まとめと提言

島原万丈

リクルート住宅総研 主任研究員

「愛ある賃貸住宅を求めて」

NYC, London, Paris & TOKYO 賃貸住宅生活実態調査

まとめと提言

リクルート住宅総研

主任研究員 島原万丈

1. 社会資本としての民間賃貸住宅の課題

わが国の賃貸住宅ストックの質の低さは、かねてから問題視されてきたことである。持ち家として提供される住宅に比した時の賃貸住宅の質の低さは、『住宅・土地統計調査』をはじめとする様々

な統計データで確認することができる。

面積は小さく、構造や設備も貧弱で性能が劣る。計画的な修繕はされず、短いサイクルでスクラップアンドビルドされて、寿命が短

い。空室率は2割に達し、放置すれば社会問題に発展する恐れもある。市場の課題は建物の質ばかりではなく、市場制度の整備も遅れていて、借り手と貸し手の間の情報の非対称性や契約の曖昧さからトラブルが続出している。

このような賃貸住宅市場の実態は国全体の住宅政策でも課題認識されていることであり、今後の政策的な対策が待たれるところである。

それらの議論を踏まえながら賃貸住宅の「暮らしの質」にフォーカスしたわれわれのプロジェクトでも、消費者目線でみた東京の賃貸住宅の質の低さを、あらためて確認することができる。

われわれが実施した、ニューヨーク、ロンドン、パリと、東京の賃貸住宅を比較した結果によれば、東京の賃貸住宅は、欧米に比べて半分程度の面積しかない。築年数は新しいが、だからといって設備などのハードウェアに対する評価が高いわけでもなく、住み心地に対する満足度は低い。家賃の納得度も低い。グロスの賃料は安い、床面積あたりで見れば割高な家賃を払っている。また、家賃のほかに礼金や更新料のような、何に対する対価が説明がつかないような費用も負担しなければならない。DIYやセルフリノベーションのような住まいに対する改造はほとんどできないが、契約時に預けた敷金の返還率は低い。このような世界基準で見た場合に不透明な、“見えない家賃”とも呼ぶべき費用がかかり、家賃はさらに割高になる。

既に認識されている問題と併せて、社会資本としての賃貸住宅の課題をあらためて整理しておく、以下のような5点になる。

〈社会資本としての民間賃貸住宅の課題〉

- ① 質の低いハードウェア（面積、性能など）
- ② 割高な面積あたりの家賃
- ③ スクラップアンドビルド、短寿命
- ④ 不透明な市場システム、トラブルの多発
- ⑤ 空室率の高さ

ここでの本論ではないが、欧米の都市の賃貸住宅での家主と借り手の紛争についても補足しておく。日本の不動産業界関係者には勘違いをしている向きも多いが、欧米に比べて日本は賃借人の権利が強すぎるわけではない。

欧米の都市での賃借契約は定期借家であるが、家主が契約延長を拒否するには正当事由が必要である点では、日本の普通借家契約と違いはない。ニューヨークでは「一度部屋を貸すとテナントは孫の代まで住める」というのが一般的な理解であるとの話を聞いた。

日本で問題になっている家賃滞納テナントの強制退去問題を見ても、欧米の消費者保護は強い。ニューヨークの例で見れば、家賃滞納者には60日の猶予の後、書面で訴訟を起こす旨の督促したのち、立ち退き交渉は法律家を介して行われる。パリではいかなる理由があろうとも、例えばそこで違法行為が行われていようとも、冬期の追い出しは法律で禁止されており、賃借の強制退去には法的な手続きのうえ、おおむね1年以上、最長では2年程度の時間を要する。

賃料についても、レントスタビライゼーション（家賃安定化政策）がとられていて、賃料の上昇率はきわめて緩やかに抑えられている。第1部矢部に詳しいが、大家に課せられる物件管理に対する規制も強い。

だから、欧米の市場が正しい手本だ。ということではない。実際に、欧米の市場には欧米の市場の課題がある。例えば、強すぎるテナント保護のため、大家は不良テナントを入居させるリスクを極端に恐れ厳しい入居審査を課する。結果として、社会に出たばかりの若者や海外からの流入者など、クレジットヒストリーなどの信用力が証明できない消費者に、住まいの確保を困難にさせている面もある。

ここで言いたいのは、大家の賃貸経営環境を悪化させているのは消費者保護が強いせいだ、という趣旨の、現実には多くの業界人が口にする認識に対する疑問である。

ただでさえ空室リスク、家賃下落リスクが高いなか、長引く不況で家賃滞納リスクは増大している。そして、家賃滞納が発生した場合の対処のルール・ガイドラインの整備が遅れていたことも事実であろう。しかし、一方の消費者から見た賃貸住宅の現実は、欧米に比べて、あるいは持ち家に比べて提供される住宅の質は低く、日本の賃貸住宅に暮らす住まい手は、住まいの質を妥協せざるを得ない。では大家が消費者を搾取して不当な利益を上げているかといえば、周知のとおり大家業も苦況に陥っている。

ここで、欧米の事例を出したのは、サービスの供給側も需要側もどちらも豊かさを実感できていない、この日本の賃貸住宅市場の悩みの本当の原因は、借地借家法にあるのではないという認識を共有する必要があると思われたためである。

2. 問題の本質

2-1 供給過剰

以上のように、賃貸住宅の質および大家業の経営環境には問題点が多いが、これらの問題の根本原因になっているのは、われわれは供給過剰であると考えられる。空室率の増加がもっとも端的に事態を表している。

本報告書で何度も繰り返したが、賃貸住宅ストックは余っている。日本全国での空室率は19%、東京圏に限っても16%の高さである。これがどれくらい深刻な状態かは、海外と比べるとよくわかる。欧米では国レベルでの借家の空室率は10%前後、ニューヨーク、ロンドン、パリのような都市では借家の空室率は5%程度である。

すでに人口減少が始まっているわが国において、少子化は賃貸住宅市場の主要需要層の減少を意味する。国立社会保障・人口問題研究所の推計から39歳以下の単身世帯の推移を追いかけると、2005年から2010年にかけて、全国で20万世帯、首都圏で12万世帯、率にして5%程度の減少となっている。

にもかかわらず、『住宅・土地統計調査』で、平成15年（2003年）から平成20年（2008年）の5年間のストック数の変化をみると、賃貸住宅は全国で228万戸、首都圏で71万戸供給されている。ちょうどこの時期は、リートやファンドによる不動産証券化ビジネスが拡大し、投資用賃貸マンションの供給が地方都市までに波及し、バブル崩壊後減少を続けていた賃貸住宅の着工数が上昇に転じたところである。

当然のことだが、需要を上回るストックは空室になる。また、空室率が高い供給過多状態の市場では、家賃は常に下落圧力にさらされることにもなる。賃貸住宅経営にとっての最大のリスクである空室は、需給バランスを無視した過剰供給の結果である。

そして賃貸住宅市場の今後にとって重要なのは、賃貸住宅市場

の主要な需要である若年単身世帯の減少幅は今後さらに広がり、5年区切りで1割ずつ減少するという立脚点である。

賃貸住宅市場は既に過酷な選別がされる市場になっている。そして今後はその過酷さは強まることはあれ、弱まることはないのである。論点は「量から質へ」シフトしていることを、改めて認識しなければならない。

余談になるが、これからは単身世帯が増えるので、ワンルームマンションの需要は底堅いということを訴える説もあるが、それは非常に危険な需要予測である。

確かに単身世帯の数をみると、2010年の全国推計で156.5万世帯が2015年には165.6万世帯、2020年は173.3万世帯と、今後も増加が確実である。しかし、このことから賃貸住宅の需要を語るためには、2つの事実を踏まえておかなければならない。

1つは、全体の世帯数がすでに頭打ちとなっていること。日本の人口はすでに減少局面に入っており、国立社会保障・人口問題研究所の予測によれば世帯数も2015年をピークに減少に転じる【1】。確かに単身世帯数は増加するが、総世帯数が減少に転じていく中、世帯構成の内訳が変化しているだけである。もう1つは、増加する単身世帯は主に高齢単身者であり、現在すでに持ち家に住んでいる団塊世代がその中心であるということ。竹内一雅（2007）は、このような人口・世帯構成の変化により新規住宅需要を意味する転居率が低下することで、持ち家、民間賃貸住宅ともに、世帯数がピークアウトする前に需要減少が始まることを予測している【2】。

そんな需要予測がたつ中、持ち家も含めた全住宅ストックの空室率は13%に達している。仮にこれ以上賃貸住宅が1戸も新規供給されなくても、住宅戸数の確保という点では誰も困らないという事実である。高齢単身世帯の増加は、持ち家のバリアフリーリフォーム需要やケアサービス付きなどの高齢者向けの住宅の需要を意味するが、通常のワンルームマンションの需要増加を期待することはできない。

【1】東京圏では2020年がピークと予測されているが、2015年をすぎると伸び率はほぼ横ばいになる

【2】竹内一雅（2007）『首都圏における人口・世帯構造の変化と持家・民間賃貸住宅需要』、ニッセイ基礎研究所、所報Vol.47

2-2

スクラップアンドビルドの 大義名分

ただし、賃貸住宅に限らず新築供給には、老朽化ストックの建て替えて、優良なストックを形成するという大義名分はある。確かに古い賃貸住宅の中には耐震性の劣る危険な建物もあり、そのような建物は総じて断熱などの省エネ性能も低い。この時代、「スクラップアンドビルド」という言葉の印象はあまり心地よいものとは言えないが、社会資本としての賃貸住宅の現状をかんがみれば、一定のスクラップアンドビルドは容認されるものと考えている。

しかしながら、新規供給が老朽化ストックの更新によって、賃貸住宅ストック全体の質の向上に繋がっているかといえば、残念ながらそうではない。

『住宅・土地統計調査』で平成15年（2003年）から平成20年（2008年）の間に滅失した（取り壊された）賃貸住宅ストックを建築年代別にみると、旧耐震基準にあたる1980年以前の民営借家の滅失数は49万戸、率にして16%である。これに対して、1981年から1990年に建てられた民営借家の滅失は、65万戸・17.8%、1991年から2000年が64万戸・15.2%となっており、滅失率は築年数にかかわらず、むしろ新耐震基準の新しい建物が取り壊されている。

また、同調査の結果では、民営借家の1戸あたりの床面積は、44.3㎡（H15調査）→43.5㎡（H20調査）と狭くなっている。最低居住面積水準「達成住戸」の割合も85.9%（H15調査）→80.4%（H20調査）、誘導居住面積水準も34.2%（H15調査）→25.4%（H20調査）となっており、「広さ」という基本的な住環境の質は向上していないという点も指摘しておかなければならない。

『住宅・土地統計調査』の結果が、雄弁にわれわれ指し示しているのは、優良なストックの形成という錦の御旗のもとに行われている、無軌道なスクラップアンドビルドの実態である。そこに大義名分などない。行政も業界もこの事実を重く受け止める必要があるのではないか。

2-3

自縄自縛の新築・築浅神話

築年数に相関しないスクラップアンドビルドは、約26年という賃貸住宅の短寿命につながり、このことが大家の利益を損ねるばかりか、家賃の割高さの一因になる。そのことも改めて論じなければならぬ。

序章でも紹介した農林中金総研のレポート【3】によれば、アパート建設の投資回収期間は、各種の条件を変えても約24年が目安になる。初期投資を回収した後に、累積収支がプラスに転じ建物が利益を生み出す期間になるはずだが、ところが実態は、初期投資を回収した後の累積黒字を収穫することなく建て替えになることが多い。

25年ごとに自宅を新築していると思えばわかりやすい。大家はローンが終わったと思ったらまた新たなローンを抱え、ユーザーは、常に建設費と金利を転嫁された家賃を払い続けることになる。仮に建物を100年使い100年間で建設コストを分割すれば、例えば建設コストが2割上昇しても、一定期間の大家のコストは下がり、ユーザーに課する家賃も下げられる。それが200年住宅ビジョンで提示された長期優良住宅の消費者メリットの要諦である。25年サイクルで建て替えることを前提とすれば、25年で回収できるだけのコストしかかけられず、建物の質は一向に向上しない。不具合に対処する以上の維持メンテナンスコストもかけられない。

建て替えを支持する側からすれば、おそらくこういう言い分になるだろう。消費者の新築志向が強いので、築20年もしたら商品力がなくなって入居率が落ちる。故に、建て替えるしかない。あるいは、30年後の消費者ニーズはどう変化するかわからないから、長寿命な建物への投資はリスクが高い。故に、ニーズの変化に対応できるように、短期間で建て替えるほうが戦略的に正しい。日本人は民族的に新築志向を持っているという論を信じている業界人も多い。

しかし、それは自縄自縛の新築神話だ。あるいは自作自演といってもいい。リクルート住宅総研が2008年に発表した『既存住宅再考 既存住宅流通活性化プロジェクト』で証明したことだが、日本人の特徴としての新築志向は、水回りを中心に他人の使用による汚れを嫌う潔癖的な清潔意識である【4】。

【3】農林中金総合研究所（2008）『賃貸住宅市場の現状と将来』、農林金融2008年1月号

【4】リクルート住宅総研（2008）『既存住宅再考 既存住宅流通活性化プロジェクト』

日管協の調査【5】が示すように、個人家主か法人家主かにかかわらず、長期修繕や大規模修繕の計画はなく、修繕は手持ち費用で必要最低限の修繕しかされない。賃貸住宅の質は、原状回復と小規模な更新が何度か繰り返されるだけで、ほとんどのストックの設計・設備・仕様、すなわちその部屋での暮らし方は建築年代ごとに固定された状態になる。古くなった建物をリノベーションして、ソフトも含めて価値を再生する例は少なく、建築費を抑えた新築がどんどん供給される。その結果、市場で提供されるストックの内容は、建築年代ごとにパターン化する。

つまり、市場にあり余るストックがあろうとも、立地と築年数以外の選択軸がないというのが、ユーザー目線での賃貸住宅の実態である。ユーザーにすれば住宅の質については築年数を目安に物件をスクリーニングすることが、もっとも効率的な住まい探し行動になる。それが賃貸住宅市場における新築・築浅志向の正体である。

1960年代に発表され、コンパクトシティ論や創造都市論など現在の都市論のルーツとも言われている『アメリカ大都市の死と生』から、ジェイン・ジェイコブズの言葉を紹介しよう。「極端な例をあげるならば、マイアミ・ビーチでは—ここでは目新しいということが特効薬なのだが—10年前に建てられたホテルは、もう古いと考えられ、見向きもされない。他の皆が新しいからである。その新しさと表面的には裕福に見えるその巨大さは、非常にもろい商品なのである」【6】。

時代のニーズに合致した新しい建物を供給することで入居者を確保するという、個々の事業者にとっては合理的なはずの戦略が、全体として過剰なストックを生み出し空室リスクを高める。また、業界をあげての新築競争が、消費者ニーズを新築・築浅志向へ誘導し、平均26年の短い建て替えサイクルから抜け出せなくなる。そのサイクルの中では、建物の初期性能にも修繕にもコストはかけられず、ついにストックの質が上がることはない。

「鶏が先か卵が先か」とは、まさにことのである。そのように次々に新築を供給することによって、業界が自ら、消費者のニーズを新築志向・築浅志向へ誘導している構造にそろそろ気づくべきだ。

2-4

悪循環の駆動力

こうした、賃貸住宅市場の悪循環を生み出し加速させているのが、賃貸住宅ストックの量的拡大が要請されていた時代に起源を持つ、賃貸住宅にまつわる税制優遇である。あらためて詳しく解説する必要はないと思われるが、第1部の矢部の論説から一覽を再掲しておく。

これだけ手厚い税制優遇が揃えば、「土地があるなら賃貸住宅を建てなければ損」と考えるのが普通である。ましてや、3大都市圏の市街化区域で農地を相続した場合には、一生農業をやるか宅地並み課税を支払うかを避けるためには、事実上アパート建設をするしかない状況である。そのような意思決定の場面には、長期的な賃貸住宅需要の冷静な予測が入り込む余地は少ない。

賃貸住宅建設を強力に誘導する税制優遇は、経済成長で都市が拡大し、住宅需要が拡大していた時代には社会的な合理性があったのだろうが、需要減少という今の時代には、既に5戸に1戸は空室という賃貸住宅の経営環境をさらに状況を悪化させるものである。また、ことごとく建設時を起点とした短期的な節税効果が強調される税制は、矢部も指摘するように、賃貸住宅経営の参入動機を短期的な節税効果回収に縛り付け、長期間にわたって建物を良好な状態に維持しストックを長寿命化させる動機を生まない。

その結果として、大家にも住まい手にも愛されることのない、可哀想な賃貸住宅を大量に生み出す原動力となっているのである。

以上、議論を明確にするためやや輪郭を強調して描写してきたのが、「愛のない賃貸住宅市場」の横顔と、そのようなつまらない市場を作り出している構造的な要因である。

【5】財団法人日本賃貸住宅管理協会（2009）『賃貸住宅の修繕に関する調査』

【6】ジェイン・ジェイコブズ（1961）、黒川紀章・訳（1969）『アメリカ大都市の死と生』鹿島出版会

■ 賃貸住宅経営に関わる税制優遇

		更地	賃貸住宅経営
建築時	印紙税		<ul style="list-style-type: none"> ・ 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		<ul style="list-style-type: none"> ・ 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		<ul style="list-style-type: none"> ・ 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%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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		<ul style="list-style-type: none"> ・ 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		<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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

3. ソフトウェアとしての貧困さ

しかし、われわれがもっとも問題視する東京の賃貸住宅の課題は、これまで述べてきたようなハードウェアとしての質の低さではない。われわれが深く議論したいのは、賃貸住宅市場のソフトウェア

としての側面に強く表れている、「住まいの貧困」とでも呼ぶべき状況である。

なぜこの家を選んだのか。通勤に便利なところで駅から近くて、

築年数もそこそこ新しかったから。—これが東京の消費者の平均的な声である。欧米の都市での賃貸暮らしに比べて、「こんな街で、こんな部屋で暮らしたい」という夢や憧れのような動機が東京には少ない。

このような消費者意識の背景には、東京の賃貸住宅市場のストックの現状があると睨んでいる。提供される住まいは、おおよそ築年数で機能も意匠も劣化具合も決まっていて、どれを選んでも大した差はない。賃貸は釘の1本も打てないし、できるだけ自分の痕跡を残さぬよう、与えられたものを与えられたまま使う。

東京の賃貸住宅生活者の何人かにインタビューをすると、かなり高い確率で、「どうせ賃貸だし」という言葉を聞くことになる。一チンタイに期待はしない。かといってチンタイにはとても満足はできない。でもどうせチンタイだし。—住まい探しの段階からすでに「賃貸はこんなものだ」という諦めに支配され、入居しても「私」という存在を差し挟む余地がない。住まい手は、住まいと自分の関係性を構築することはできず、そこに愛着を持つことができない。

さらに深刻な問題は、東京の賃貸住宅の毎日の暮らしの「孤独さ」にある。

まず、集合住宅内での住民同士の交流がない。すれ違えば会釈くらいはするが、お互い顔も名前も認識していない。同じ集合住宅に暮らす他の居住者に親近感もない。東京では近所やアパート

で毎日すれ違うのは「私」でも「われわれ」でもなく、「みんな」という顔のない存在である。地域との繋がりもほとんどない。いま住んでいる地域は自分の個性には一切関係がなく、そこに愛着はない。

これは東京が大都会だからではない。ニューヨーク、ロンドン、パリという世界の大都市と比べても、東京の賃貸住宅の「孤独さ」は際だっているのである。われわれは、また、急遽持ち家の集合住宅との比較調査も実施したが、やはり「孤独さ」は賃貸住宅に強く見られる傾向であった。

そのような孤独な住まいが、住まい手の心に与える影響は看過できない問題である。東京の賃貸住宅で暮らす2人に1人は、WHO（世界保健機関）の基準でみて、精神的健康状態に問題を抱えていて、それが集合住宅内での親しい人の数と強い相関を示しているのである。

〈住まい手の暮らしの質からみた賃貸住宅の貧困〉

- ① 住まいへの期待、関与、創造力の抑圧、諦め
- ② 孤独（地域との断絶、集合住宅内の孤独）

4. 提言

これまでの検討結果を踏まえて、今後の民間賃貸住宅市場に対する、本プロジェクトからの提案・提言をまとめてみたい。

民間賃貸住宅市場の課題は非常に多岐にわたるため、本プロジェクトは全方位的に解決策を議論をすることは放棄している。序章の「本報告書の守備範囲」で述べたとおり、主に都市部の賃貸住宅に暮らす現役世代の暮らしにフォーカスし、「暮らしの質」を念頭に置いた賃貸住宅の質の向上についての提案になる。賃貸住宅市場における各種紛争関係の課題は、われわれの問題意識（暮らしの質）と交差すると認識しているが、社会資本整備審議会ですでに答申されているので、ここでは取り扱わない。

われわれの提案は、4つの骨子によって構成される。1. 過剰供給の抑制、2. 質の向上と長寿化、3. 既存ストックの活用（価値の再生）、4. 賃貸住宅の楽しさの創出である。

業界からの反発は覚悟のうえで、あえて大胆に踏み込んだ提案としてまとめた。もちろん全て実現するには課題は多いだろうが、「フローからストックへ」という基本理念としては、このような方向性での市場改革が不可欠と思われる。

ここでの提案を貫くのは、「そこに愛はあるか？」という問いであり、「愛ある賃貸住宅を求めて」の検討結果である。

4-1

過剰供給の抑制

われわれがまず提案したいのは、行政が地域ごとの賃貸住宅の適正ストック数を推計し、どのようなタイプのストックがどの程度、どのような方法で供給されるべきなのかを、市場全体に周知することである。

「賃貸住宅ストックの総合供給戦略」とでも呼ばばいいだろう。地域ごとに、今後30年間の人口・世帯数の予測を基に賃貸住宅の需要を予測する。その上で、新規で供給が必要な需要、改修・建て替えが必要なストック数を割り出し、金融機関も含めて市場関係者で共有することで、需給バランスを無視した過剰供給を抑制

できる。

そのうえで、賃貸住宅経営にまつわる税制を抜本的に見直す。賃貸住宅市場における過剰供給、新築競争、スクラップアンドビルド、短寿命、質の低下の悪循環は、量的拡大を優先した時代に構想され、おそらくは景気対策のために温存され続けた、時代遅れの税制によって駆動されている。

また、この新築供給促進の税制優遇がすべて建築時を起点としているせいで、短期的な節税効果を動機とした参入を呼び込み、スクラップアンドビルドを加速させ、長寿命化を阻害している。

これら過剰供給による原動力となっている現在の税制優遇を、「賃貸住宅ストックの供給計画」に応じた供給以外は廃止にすることで、需給バランスを整えつつ、スクラップアンドビルドの悪循環を断ち切り優良なストックの形成を誘導する。

〈賃貸住宅ストックの総合供給戦略〉

- 人口・世帯数の長期予測とストックの現状を基に、タイプ別の賃貸住宅の長期需要を予測
 - ▶ 住宅タイプ(ファミリー向け、高齢単身者向けなど)ごとに、新規供給が必要な数を算出
 - ▶ 耐震性能や省エネ性能が著しく劣るなど、改修または建て替えが必要なストック量を算出
 - ▶ 自治体ごとに計画を策定
- 金融機関も含めて市場関係者に周知する

〈建築時の税制優遇、特別措置の原則廃止〉

- 賃貸アパート・マンション建築時の優遇、経営時の固定資産税および都市計画税の軽減措置を原則廃止
- ただし、地域の需要に応じて新規供給が必要なタイプの住宅については、割り当て数量を決めて優遇措置を適用
- 相続時の賃貸アパート・マンション建築時にまつわる「貸家建付地」と「借家権」による相続税の評価額の割引、賃貸住宅建設のための借入金の控除は廃止

4-2

質の向上と長寿命化

前記の過剰供給を抑制するための措置と併せて、賃貸住宅の建物の質の最低基準の引き上げと、長寿命化を誘導するための制度を創設する。

考え方としては、新築時に短期間優遇していた税制を建物のロングライフ化のための財源に移し替え、同時に長期修繕計画や最低限の安全性の確保を義務づけ、それを可能にする収益が上げられないストックを市場から退場させることを目論むものである。

「長期使用製品安全点検・表示制度」は、賃貸住宅経営者や不動産管理会社の方には解説不要と思われるが、念のため簡単に補

足しておく。これは、賃貸アパートでのガス瞬間湯沸器の事故を機に作られた制度で、経年劣化により安全上支障が生じ、特に重大な危害を及ぼすおそれの多い、屋内式ガス瞬間湯沸器などの9品目【7】について、経年劣化による事故を防止するためのものである。アパートやマンションなどのオーナーは賃貸業者として、賃借人の安全に配慮すべき立場にあるため、特に保守が求められる。

この考え方に則れば、耐震性や防火・耐火性など、賃貸人が賃借人の安全に配慮すべき性能として、建物に一定の水準を確保する責任があると考えすることは、道理が通らない話ではない。バラバラに運用するのではなく一括して制度化し、その点検結果をテナントに告知することで、テナントに物件の質や管理の質の理解を促すことと、車検制度のように、定期点検に合格しなければ賃貸できないというルールを導入すれば不良ストックの排除および優良なストックへの建て替えも誘導可能である。

〈長寿命化のための改革〉

- 賃貸住宅の減価償却期間を木造、非木造にかかわらず、100年程度に延長し、短期的な節税効果を排除し、長期的な経営を促進する
- 兼業賃貸経営での損益通算の所得控除の廃止
- ただし、耐震性能や省エネ性能が著しく劣るなど一定の条件を満たす老朽化ストックを、「長期優良住宅の認定基準」で建て替える場合についてのみ、割増償却を特例として使う
- 長期修繕計画策定および修繕積立金を義務づけ、大規模修繕費を経費化（非課税）する
- 賃貸住宅版長期使用製品安全点検・表示制度の創設
 - ▶ 耐震性なども含め、賃貸住宅全般に関わる安全点検項目の設定・一括化
 - ▶ 10年程度のインターバルで公的な定期点検と改善義務
 - ▶ 賃借人への点検結果（合格証）の告知義務

【7】屋内式ガス瞬間湯沸器（都市ガス用、LPガス用）、屋内式ガスふろがま（都市ガス用、LPガス用）、石油給湯機、石油ふろがま、密閉燃焼式石油温風暖房機、ビルトイン式電気食器洗機、浴室用電気乾燥機の9品目

4-3

減失の促進、跡地の柔軟な活用による都市の緑化

以上2つの提案は、過剰供給を抑制し、ストックの優良化と長寿命化を狙った施策である。これらを実施することで、賃貸住宅市場の多くの悩みは解決するはずであるが、同時にその過程で、経営継続ができなくなる不良ストックは空室化し、活用方法を失った更地が生み出されることは予想可能である。

〈都市の緑地として更地の柔軟な活用を促進する〉

- 一定期間(5年間)空室のまま置かれているストックに課税し、減失を促進する
- 更地を、農地、近隣公園やピオトープ、市民農園などで維持管理する場合は、面積や管理計画など一定条件を満たして指定を受けると“農地並み課税”とする
- 自動車や自転車のシェアリングポート、太陽光発電など、省エネルギーに寄与できる施設を運営する場合も同様に扱う
- 指定は10年程度のスパンで見直しができるようにし、周辺の住宅・土地需要の変化に柔軟に対応できるようにする

まず、経営継続が困難になった空室には、一定期間その状態が続いた場合に空き家税を導入し課税することで減失を促進する。不良な過剰ストックを更地化することで、更地問題に統合する。次に、都市における更地の活用方法を検討するという組み立てにする。

市街化区域内の生産緑地の宅地並み課税に象徴されるように、宅地の供給を促進する土地税制を改め、都市の中の緑地として保全することを可能にする税制に改めることを提案したい。都市の中の緑地を増やすことで、付近住民の住環境の向上だけでなく、近年問題になっているヒートアイランド現象の緩和やゲリラ豪雨に対する貯水機能を狙う。

4-4

リノベーション、セルフリノベーションの推進

ここでの提案は、「4-2. 質の向上と長寿命化」で提案した内容と重複が大きいですが、より積極的に既存ストックの再生を促進するための施策である。

賃貸住宅におけるリノベーションの推進は、築年数が経過し商品力を失ったストックの価値を再生することで建物を延命する効果があるほか、建築年代により画一化したストックに個性を持たせ、消費者の住まい選びを楽しくさせる効果を期待することができる。

また厳し過ぎる原状回復ルールを見直すことも提案したい。現状の原状回復ルールは住まい手の「通常」の使用の範囲を著しく制

限し住まい手を萎縮させている。例えば、国交省のガイドラインでは、フローリングの部屋でキャスター付きのイスも使えないなど、現実離れしている。

原状回復の考え方を改め、一定程度のDIYを認め、入居者自身による改装・セルフリノベーションの可能性を開くことは、住まい手の関与を引き出し、住まいへの愛着を高める効果をもたらすものと期待できる。

東京R不動産では、「新たな原状」という概念を導入して、入居者のセルフリノベーションを認めることで物件価値を高めることを提案している。東京R不動産では、これを「バリューアップ原状回復」と呼んで、実際にそれまで借り手がつかなかった物件を、ウェイティングリストができるほどの人気物件に再生させた実績を数多く持つ。

以下、東京R不動産のウェブサイトから、馬場正尊氏の提案を引用しておこう。

皆に支持して欲しい、 R不動産が定義する「新しい原状」という概念

「このヘンな柄の壁紙、貼る前に引き渡して欲しかった…」。僕らが何度となく言ったセリフだ。

日本の賃貸の慣習である「原状復帰」。

退去の後、不動産業者がよせばいいのにカッコわるく内装し直してしまう。

海外の場合、引っ越した後に自分たちで改装する自由があるが、日本の場合それはほぼ不可能。

それを打ち破るためにR不動産は、契約書に「新しい原状」という概念を組み込む。

賃貸の場合でも、住み手が物件をカッコよく改装したら、その状態をオーナーとの合意の上で「新しい原状」と定義し、出ていくときに、その「カッコいい状態」にまで戻せばいい。

オーナーにとっても、借り手にとっても余計な投資を減らすことができる。

当たり前のようだが、それがなかなかできなかった。

バリューアップ原状回復の提案

今までの原状回復は物件の価値を下げている場合も多い。

例えばR不動産で人気なのは、天井も露出で、壁はシンプルに白く塗りつぶし、床はカーペットなど貼らずにコンクリートのまま、照明はライティングダクトで住み手が自由に取り付ける、そんな空間だ。

にもかかわらず、今までの原状回復はゴタゴタと床や壁をつくり直していた。

それで空室が続いて、その投資はそのまま損になることもある。

僕らはそんな無駄をなくしたい。

お客さんの本当のニーズを掴めるような空間をできるだけ安くつくる。

それは大袈裟な工事ではなく、

ちょっとした工夫と、工事業者へのコーディネーションや発注のノウハウで実現する。

今は、過剰なデザインよりも、力の抜けたシンプルな空間の方が支持されているのだ。

〈リノベーション、セルフリノベーションの推進〉

- 築20年以上の建物に対するリノベーション投資に対する税制優遇
- および、ローンの開発
- リノベーションの際の確認申請の柔軟な運用
(最低限求められる性能を満たせば、必ずしもすべてを現行法に適合させる必要性を免除するなど)
- 原状回復ルールの見直しによる、DIY、セルフリノベーションの促進

4-5

契約制度の透明化、 契約時初期費用の軽減

さて、東京の賃貸住宅を楽しくするための、もう1つの提案である。それは礼金を廃止し、原状回復ルールの見直しをすることで敷金の返還率を高め、契約の初期費用を安く抑え転居を容易にすることを目指している。

東京の賃貸住宅市場での住み替えは、就職・進学、転職・配置換えなど通勤・通学の変更によるものか、結婚・同棲、出産などの世帯構成の変化が主なきっかけとなっている。これに対して、欧米ではよりよい地域、よりよい住まいを求める住環境の改善が住み替えの動機として大きい。東京の住み替え動機は不動産市場の外側で発生するため、住まい選びにおいては地域の住環境や物件内容に対する期待度が低くなる。ここでの提案は、この流動性の発生源を不動産市場の中に奪還しようという意図である。

そのためには、魅力的な物件があれば気軽に引っ越しができなければならない。最近の市況では礼金なしの物件も多くなってきたが、これまで東京の賃貸住宅市場では、敷金2ヶ月、礼金1~2ヶ月と

いう契約が多い。それに仲介手数料が1ヶ月。例えば10万円の家賃の部屋に引っ越すなら、初期費用として40~50万円がかかり、さらに退去する住居の敷金は半分も返還されない。

これが欧米なら、前の住居の保証金(セキュリティ・デポジット)はほぼ100%返還され、礼金はない。つまり、引っ越しをするのに必要な初期費用は仲介手数料だけである。欧米では不動産会社を通さずに契約することも多いので、実質初期費用はゼロで引っ越しをするケースが多い。

このように、引っ越しにかかる初期費用のハードルを下げることによって、市場全体の流動性を高めたい。気軽に引っ越しができるようになれば、各物件が魅力を競い合うことで市場を活性化でき、ユーザーの住まいに対する関与度を高めることができるのではないかと思われる。

なお、この場合、物件は入居者を失いやすくなるため、かねてから問題となっている更新料は撤廃して継続入居にインセンティブを与え、契約期間を明確に区切る定期借家契約を導入すればよい。

このような契約ルールの変更は、はからずも契約をシンプルにし、みなし賃料のような複雑な仕組みを放置して応急パッチをあてるような制度ではなく、市場の透明性を高めることにも役立つものと思われる。

〈契約時の初期費用の低減と契約システムの透明性確保〉

- 礼金の廃止
- 原状回復ルール見直しによる敷金返還率向上
- 更新料の廃止
- 上記と併せて定期借家契約の導入

4-6

共用空間の付置

東京の賃貸住宅は、住まい手に、人と人が触れあうような温かな居場所を与えてはくれない。これはもちろん日本という国全体が抱える地域コミュニティの問題が大きいだろうが、賃貸住宅が地域に対して開かれている存在かと言われたら、そのような工夫や運営

がされている物件など、まずお目にかかれぬ。それどころか、ワンルームマンション規制にみられるように、賃貸マンションは地域の鼻つまみ者であることが多い。

賃貸用に建てられるアパート・マンションに、住民同士が自然に立ち止まって世間話ができるような共用スペースを設置することを誘導すべきである。レントブル比を最大限高めることを至上命題とする現在の賃貸マンションに、そのような共用部は存在する余地はないので、税制優遇などの誘導策が必要である。

〈共用空間の設置誘導〉

- 集合住宅にラウンジや庭などの共用空間を付置することを奨励し、そのような設計の集合住宅に対して容積率緩和や税制優遇で誘導する
- 同時に、プロパティマネジメントの概念を拡張し、パーティやイベントなど住民コミュニティを活性化させるためのマネジメントサービス開発し、管理メニューの中に組み込む
- 一定規模以上の集合住宅には、1階に飲食やクリーニング、デイケアなど、入居者のアルバイト先にもなり地域住民にも開かれた生活サービスの店舗を誘致し、地域と住民の接点を設ける
- そのような店舗を設置した場合は、固定資産税・都市計画税の評価額から割り引くなどの税制を優遇する

5. 日本の大家さんへ —おわりにかえて—

フランスの哲学者で、現在ポンピドゥー・センターの文化開発ディレクターを務めるベルナル・スティグレルは「私」と「他者」の関係性についてこう語る。

私の特異性が消し去られていけば、「私」は次第に抹消されていき、「私」らしさがこうして徐々に消えていけば、私はもう自分を愛せなくなってしまうのです。そして自分のことが愛せなくなると、他者のことももう愛することができません。

というも他者とは、私の自己愛を映し出す鏡以外の何ものでもないのですから。

(ベルナル・スティグレル「愛するということ」「自分」を、そして「われわれ」を)』

ここでスティグレルが言う特異性が消し去られた「私」とは、消費者たる「私」である。

メーカーのマーケティングによって標準化された賃貸住宅商品と、住まい手の関与を認めない業界慣習は、住まい手から「私」の特異性を剥奪している。月にいくらぐらゐの家賃を払える、何歳

くらの、独身で、こういう企業に勤めて性別は…。マーケティングはそうやってターゲットを設定し商品企画する。住まい手の本当の「私」はそこから先に発露するが、賃貸住宅はそれを受け入れない。

建築時期で画一化された商品しか提供されない住まい手は、「ここがいい」ではなく「ここでいい」と消極的に物件を選び、「チンタイだから仕方ない」と「私」を諦める。そうすると、住まい手は、住まい手の「私」と自分の自己愛を映し出す他者である「物件」の間に、情緒的なきずなを作ることができず、住まいや暮らしを愛することができなくなる。そのことは、若い住まい手の住リテラシーを低いまま留め置き、巡り巡ってわが国の住文化にとって大きな損失になる。

標準企画化された賃貸住宅市場では、住まい手だけではなく大家自身も「私」を奪われた存在であることに気づく必要がある。賃貸住宅市場において、むしろ真っ先にマーケティングの対象になっているのは、実は大家なのである。

物件の管理を、プロである管理業者に一括で任せるのは構わない。しかし、すべてを任せっきりで自分の物件から「私」の特異性を消し去ってしまうとしたら、あなたはもうあなたの物件を愛することはできなくなる。

実際の物件管理の場面で、大家であるあなたが汗をかいてやれる仕事は、そう多くないだろう。しかし、あなたが建てたアパートやマンションの部屋で、毎日眠り目覚め、食事を摂り、勉強したり仕事に出かけたり、時に友と語り時に恋をして社会人として成長していく若者のことを、自分の物件にふさわしいとあなたが選んだ若者の人格を慈しみ、その暮らしを思いやることはできる。いや、それはあなたにしかできない仕事だ。また、あなたが土地を相続したあなたの地元に、あなたが建てたアパートやマンションがどんな貢献ができるのかを、思いめぐらせることができるのも大家だけだ。

あなたの建てた建物とその入居者は、あなたに富をもたらすだけでなく、あなたの「私」を、あなたに確認させてくれる存在なのだ。

本報告書第3部に掲載した石神氏の「愛ある家賃」で紹介した4物件の取材には、私も同行した。そこで見聞きした住まい手の暮らしは、日本の賃貸住宅市場の希望であると思われた。「チンタイでもやれる」、あるいは「チンタイだからやれる」。そう思われた。

そこでの住まい手はその物件での「私」の暮らしを愛し、その物件と「私」に絆を感じ、感謝の気持ちを込めて毎月の家賃を払っている。物件に対する愛は、住まい手の「私」に対する愛と分かちがたく結びついている。

そのような「愛ある家賃」を実現できている物件では、大家または管理人が、その物件と入居者を愛し、その物件を所有し管理する「私」の仕事を愛していた。

マザー・テレサは、「愛の反対語は『無関心』だ」と語った。いま消費者に対するアンケートデータから浮かび上がる賃貸住宅市場は、「無関心」そのものだ。住まい手は住まいに対する絆を諦めて、大家は自分が提供した住まいに対する責任を放棄して、それぞれの「私」と「住まい」の関係性は無関心に支配されている。住まい手と大家の関係性も、それぞれのわたしの「私」と相手の「私」の絆に対して無関心だ。

この愛のないつまらない市場を、なんとか愛ある市場に変革したい。「愛ある賃貸住宅を求めて」、いかがだったでしょうか。このような考え方に共感していただける大家さんが一人でも増えてくれることを。そして1人でも多くの住まい手が愛ある暮らしを実現してくれることを。その結果、1つでも多くの建物が愛されることを。それが本報告書に込めた、われわれリクルート住宅総研の願いである。

サン・テグジュペリの言葉で本プロジェクトの研究成果の報告と提案を終わりにしたい。

時間をかけて世話をしたからこそ、きみのバラは特別なバラになったんだ。

サン・テグジュペリ『ちいさな王子』より



2010年9月

リクルート住宅総研 島原万丈