

賃貸住宅市場を阻害している要因について

上智大学経済学部教授 山 崎 福 寿

1. はじめに

2000年3月から定期借家権が導入され、定期借家権は借地借家法に風穴をあけるものと期待されている。借地借家法は正当事由制度の代名詞といわれているが、正確には、家賃統制としての性格も持っている。借地借家法のために、借家の供給は制限されている。なかでも、広くて大きなファミリー用借家の供給が著しく阻害されている。これを改め、住宅の賃貸借市場を活性化することを目的として、導入されたのが定期借家権である。

しかし、定期借家権は予想されたほどには普及していない。新規の借家契約の約2%の普及率である。これは、オフィスの定期借家契約に比較するとかなり低い率である。この原因はどこにあるのだろうか。借家の供給が阻害されている原因は借家法以外にもある。それは持家に対する税制上の優遇措置である。とりわけ、1999年に導入された持家を購入する際に借り入れた負債額の一定割合を所得税額から控除する制度は、持家を借家に比べて著しく有利にしている。このことは借家の供給を阻害することを意味している。本稿では、借家の供給を阻害している要因について検討した上で、借家市場を活性化する手段について考えてみよう。

2. 持家と借家のユーザーコスト—税制や取引費用等が存在しない架空のケース—

持ち家と借家は密接な代替財である。ここでいう代替財とは、ある財の価格が低下したときに他の財の需要量が増加することをいう。このような関係にある財をお互いに代替財であるという。持ち家と借家の場合には、借家の家賃が高くなると、借家に住んでいるよりは持ち家を購入したいという動機が強くなる。その結果、借家の需要が減少して持ち家需要が増加する。逆に、持ち家のコストが低下すると、借家の需要が減少するという事態が発生する。した

がって、借家の供給が少ないのは、借家のコストが高く、持ち家のコストが安いからと言い換えることができる。

このとき、借家の価格とは家賃のことである。他方、持ち家の価格とはどのように定義したらよいのであろうか。持ち家の場合には、ユーザーコストという概念が家賃に相当する。家を所有して、みずからそこに住むときに、住宅の所有者が実質的に負担しなければならない費用をユーザーコストという。ユーザーコストとは、利子費用と償却費用、さらに取引費用（エージェンシー・コスト）の合計に、様々な税制上の要因を追加したうえで、将来の値上がり益についての予想値を引いたものである。すなわち、

$$\text{ユーザーコスト} = \text{利子費用} + \text{償却費用} + \text{取引費用} + \text{税制} - \text{土地・住宅価格の期待上昇率}$$

である。これらの要因が持ち家の取得に対して重要な影響を及ぼす。利子費用が高くなれば、当然住宅を購入しようとする人は減るだろうし、償却費用も住宅需要を減少させる要因である。取引費用も同様である。また将来住宅価格が高くなるという予想が広まれば、住宅を購入しようとする人たちが増えることになる。借家の家賃もユーザーコストによって決定される。借家のユーザーコストが上昇すれば、それに応じて家賃も上昇する。

それでは、いま税制や取引費用が存在しない場合について考えてみよう。もし、税制や取引費用が一切存在しなければ、持ち家にするか借家にするかは、全く無差別になってしまう。

ここでは最初に、持家を建てたり取得したりする際に要する取引費用（税を含む）や賃貸契約などにおいて貸し主と借り主との間に存在する情報の非対称性から生ずるエージェンシー・コスト（借り主がしっかり家賃を支払うか、貸し主は信頼できるのかなど、双方の情報欠如が生み出す費用）が一切存在

しない世界を想定し、これらの概念が持家・借家の選択問題に重要な影響を及ぼすことを明らかにしよう。結論から言うと、これらの概念を導入しない非現実的な世界では、持家・借家の選択は中立となり、消費者にとってはどちらでも良くなってしまふ。取引費用や税制がなく、市場に十分な情報が開示されている場合には、持家と借家は供給者にとっても需要者にとっても無差別になる。

これは次の簡素化した例から説明できる。いま、Aさん所有の住宅とBさん所有の全く同質的な住宅があるとしよう。Aさん自身がAさん所有の住宅に住み、BさんがBさん自身所有の住宅に住む場合を図一1アに示している。AさんとBさんとしきない世界は、持家率100%の状態となる。これに対して、Aさんの住宅がBさんに賃貸され、Bさんの住宅がAさんに賃貸される借家の場合を図イに描いた。これは持家率0%の状態である。前者の持家率100%のケースでは、AとBのどちらもが、自らに賃貸住宅サービスを提供し、自分に家賃を支払っているとも言える。

これに対して、図一1イの借家の場合では、AさんはBさんの住宅サービスを消費して、その対価として家賃を支払うことになる。同じく、BさんもAさんに家賃を支払わなければならない。仮定から2つの住宅はすべての点について同質的であるから、相互に支払われる家賃は同じ額である。その結果、両者の支払額と受取額は相殺される。したがって、図一1アの持家100%の場合とイの持家率0%の場合は、消費者にとっても供給者にとっても全く無差別となる。

持家の場合では支払い額はゼロであり、借家の場合にも支払額は相殺されゼロとなる。消費するサー

ビスの量や質は両方の場合のいずれも全く同じである。つまり、税制、取引費用やエージェンシー・コストが存在しない場合では、持家と借家は全く無差別であり、持家率は内生的に決定できなくなってしまう。

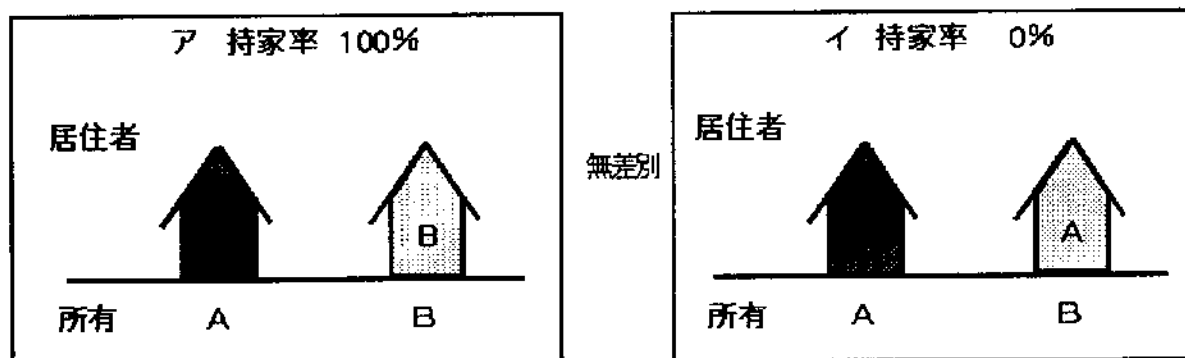
さきのユーザーコストを用いて考えると、このとき持家のユーザーコストも借家のユーザーコストも等しくなっている。このように税制や取引費用、エージェンシー・コストを導入しないと、持家と借家のユーザーコストは同一になる結果、持家率を決定することはできない。

言い換えると、図一1のアのケースも均衡であり、同イも均衡となる。現実にはこうした状況は存在しておらず、持家率を説明するために、税制や取引費用（エージェンシー・コスト）を導入して考える必要がある。

持家の場合は、借家と比べて一般に大きな取引費用が発生する。例えば流通取引に伴う仲介料や取引税、登記費用、持家を探し選択するまでの時間費用、購入した住宅に瑕疵がないかと調べることも大きな取引費用となる。これらは一般に借家を選択する場合よりも大きな負担となる。

他方、賃貸契約に際して情報の非対称性が存在する結果、エージェンシー・コストが発生する。家主は借家人の性格や社会的なバックグラウンドについて十分な情報収集と確認を行わない限り、借家人が賃貸住宅をどのように使うかについては分からない。借家人が住宅を乱暴に使ったり、隣人たちに迷惑をかけたりする恐れがあるときには、借家人を監視し、彼らの乱暴な行為を防止する必要がある。当然ながら、このためには多額の費用を必要とする。これらが賃貸契約に伴って発生するエージェン

図一1 税制や取引費用（エージェンシー・コスト）が存在しない場合



シー・コストである。したがって、持家を選択する際の取引費用と賃貸住宅を選択する際のエージェンシー・コストの大小が、持家・借家の選択に影響する。

なお、取引コストという概念は、市場取引を組織によってどの程度代替するかを決める際に決定的な影響を及ぼす。企業と同様家計も組織である点を考慮すると、住宅サービスにも同じことがいえる。持家は家計がみずから住宅サービスを生産し、それを自分自身に賃貸する。この意味で、持家は、賃貸契約という市場型の取引を持家という組織的な行動によって代替することを意味している。したがって、取引費用という概念は、なぜ持家住宅を家計が需要するかについて説明する際に、重要な役割を担うことになる。

いま述べたように、持ち家と借家は税制が存在しなければ、あるいはエージェンシー・コストや情報上の問題が発生しなければ、全く無差別である。人々は持ち家にするか借家にするかを選択できなくなってしまう。しかし、もちろん現実にはわれわれは持ち家を選んだり、借家を選んだりしている。したがって、いま無視した要因、すなわち、税制と取引費用が持ち家と借家のユーザーコストに大きく影響しており、それらが現実には働いていることになる。

3. 持ち家に偏重した優遇税制が借家の供給を阻害する——持ち家と借家のコスト比較——

以下では、第一に税制の問題を取り上げてみよう。住宅に関する税制は多岐にわたっており、たいへん複雑である。まず、住宅の取得に対しては、取得税や登録免許税がかかる。しかし、これは持ち家と借家を著しく区別する要因にはならない。持ち家を取得する際にも、貸し家を取得する際にも税金を支払わなければならない。次に、固定資産税が課税される。小規模住宅に対する優遇税制によって、持ち家も借家も固定資産税は軽減されている。

次に所得税と住民税について考えてみよう。このとき重要なのは、帰属家賃に対する非課税制度である。持ち家については借家と同等、ないしはそれ以上の良質なサービスが生み出されているにもかかわらず、住宅の所有者に実質的に支払われている家賃、すなわち帰属家賃は非課税扱いである。これに対して借家は、借主から家主に家賃が支払われると

きに、家主の所得として計上され、その所得には所得税と住民税が課税される。つまり、さきほどの図—1アでは、AさんもBさんも所得税を支払わなくて済むが、図—1イではAさんBさんともに所得税を支払わなければならない。これが持家を有利にしている。

他方、借家経営についても、所得税や住民税についての優遇措置がある。銀行からの借り入れによって借家を経営している家主は、利子支払いを費用として計上することができる。したがって、家賃収入から利子支払いの費用を控除することによって、所得税を節約することが可能である。これに対して、持ち家は負債の利子を所得から控除することはできない。したがって、利子支払いについては、持ち家よりも借家のほうが有利である。負債から生じる利子支払額が控除される結果、実際の負債の実効金利は $(1 - \text{限界所得税率}) \times \text{金利}$ と考えることができる。所得税や住民税はともに累進税制になっているので、所得水準が高い人々にとっては、税率が高いために、実効金利は所得水準の上昇とともに低下することになる。

さらに貸家を有利にしているのは減価償却制度である。利子と同じように減価償却費は、損金扱いになるので、貸家の場合には減価償却制度によって、貸家の資本コストは大きく影響される。割り増し償却制度が1995年に廃止された結果、貸家の資本コストは上昇したとされている。

これとは逆に、持ち家取得を有利にしているのが所得税の税額控除制度である。この制度の特徴は利子支払い等の所得控除制度ではなくて、所得税の税額そのものを直接減額できる点にある。1972年に持ち家取得促進税制として創設されて以来、これまで多額の税額が控除されている。特に1999年の改正では、この税額控除額は大幅に引き上げられた。年々の累積総額で、最大500万円までの税額控除が認められることになった。

消費税については、地代や家賃は一般に非課税になっている。しかし、住宅を取得する際に消費税が課税される。持ち家に対しても貸家に対しても、その点は同様である。したがって、消費税が持ち家・借家選択に影響を及ぼすことはあまり考えられない。

これらの点を総合すると、税制上の措置によって、

一般的に持ち家よりも借家のほうが有利であるとか、その逆であるとかといったことは明確に言うことはできない。しかし、代表的なケースを想定して、持ち家が有利なのか、借家が有利なのかを分析した詳細な分析がある。石川（2001）は様々な制度の変遷に十分な注意をはらって、1970年以降の日本の持ち家と貸家のユーザーコストを丁寧に分析した貴重な論文である。この研究では、これまでの税制の変更や償却制度の変更に注意して、また累進税制の影響を十分考慮に入れて、所得税、住民税や税額控除制度の影響を詳細に検討している。

この研究によれば、図-2にあるように、1985年までは、持家にくらべて貸家のほうが税制上有利であったことが示されている。しかし、80年代の後半から現在に至るまで、その傾向は逆転した結果、持ち家が有利になっており、持ち家の有利さはますます増大している。その結果、現状では、借家に比べて持ち家の住宅投資がはるかに有利になっており、これが借家の供給を大きく阻害していると考えられる。持ち家のユーザーコストが低下するということは、相対的に借家のユーザーコストが上昇し、借家の供給が減ることを意味している。

石川によれば、1990年代の持ち家の資本コストが、貸家のユーザーコストを下回った理由は、特に所得税税額控除措置の拡大にある。また、長期の不況によっ

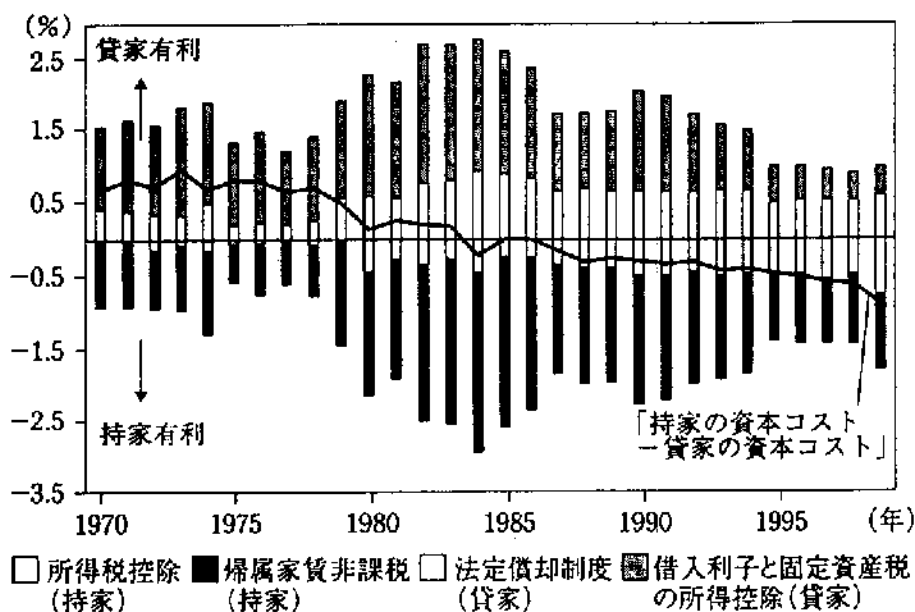
て、名目金利が低下していることによって、利子支払いが減少している。これは所得控除による費用節約効果が低下したことを意味している。限界税率の高い人々にとって、利子費用の所得控除制度は魅力的な制度である。しかし、その効果が薄れているために、所得水準の高い人々すなわち借家経営を積極的に推進する人々の貸家供給が、大きく減少しているという。この点はたいへん注目値する。

この結果、借家の供給を阻害している大きな原因のひとつは持家に対する税制上の優遇措置であることが明らかになった。持家優遇税制は所得分配上も不公平である。借家と持ち家を比較すると、相対的に豊かな人々が持ち家に住んでいる。こうした所得水準の高い人々を税制上優遇することは、逆進的な再分配になる可能性が高い。このような持ち家に偏重した制度を改めれば、借家のユーザーコストは低下し、借家の供給は著しく増加すると考えられる。

4. 借地借家法がユーザーコストを高める要因について

賃貸住宅については、持ち家には発生しない情報に関する問題が生じる。借家人が住宅を乱暴に扱ったり、勝手に住宅に手を入れたりすることがないように、監視する必要がある。従来の借地借家法の下では、正当事由制度による借家権保護が強いために、

図-2



出所 石川[2001]pp. 37

家主は契約期間が終了後にも借家人を立ち退かせたり、家賃を改定したりすることも十分にできなかった。これが借家経営を不安定化させて、借家の供給を阻害した大きな原因のひとつである。

正当事由制度とは、家主が、契約の終了時点で借家人との契約更新を拒絶するときには、正当な理由がなければいけないというものである。つまり、借家人が契約の更新を求めてきたときに、それを家主が拒否するには、正当な理由が必要であるというのが、この制度である。

このとき裁判所は、家主が借家契約を終わらせるために、家主の表明した理由が正当なものかどうかを判断する。通常は、家主と借家人との経済的な事情が比較されて、家主のほうに経済的に裕福であるという点が強調される。もし借家人がこの家を立ち退いたならば、どの程度の経済的な負担を背負うかという点が裁判官に強く訴えられる。

これまでは、借家人に有利な判決が繰り返されてきたというのが、借地借家法の歴史である。その結果、契約期間が終了しても家主は借家人を立ち退かせることはできず、そのために借家の供給が制限されるという事態を招いた。いったん他人に家を貸すと、十分な理由がないと契約時点が終了しても立ち退いてもらうことができない。そのために、そもそも住宅を他人に貸すという家主の行動が制約されてしまった。先の議論を応用すると、こうした借家法による不確実性のために、借家のユーザーコストは上昇させられていると解釈できる。

市場で供給されるのは、規模の小さな借家ばかりである。これはどうしてであろうか。いま述べた借地借家法のもとでは、規模の大きな住居は永住を覚悟の人々が住むことになる結果、なかなか立ち退いてもらうことはできなくなってしまう。つまり規模が大きくなるに連れて、立ち退かなる結果、ユーザーコストも上昇する。したがって、規模の大きな借家は割高になっている。家主にとって唯一の戦略は、規模を縮小することである。

規模を小さくすれば、契約期間が終了するにつれて、自発的に借家人はその借家から立ち退く可能性が高い。わざわざ立ち退かせなくても、借家人が自動的に入れ替わってくれることが予想される。その結果、人々は規模の大きな住宅を人に貸すのを嫌い、他方規模を小さくして貸そうとする。これが借地借

家法の効果である。これが借家市場を停滞させた大きな原因である。

もちろん、外国人向けには規模の大きな借家が存在する。しかし、それは例外である。外国人は滞在期間が短い人が多いので、契約更新をせずに、自発的に転居してしまう人が多いから、大きい住宅でも安心して貸せるのである。

それでは借家法の効果はどの程度大きなものなのだろうか。ここで筆者たちが行った次のような計測の例を、簡単に紹介しておこう。借地借家法の正当事由制度は、借家人が弱者であることを前提にしている。これに対して、裁判官は借家人が法人である場合には、正当事由の必要度は低くなると考えている。つまり、法人は弱者でないと認識しているであろう。

借家人が法人である場合をサンプルとして取り上げよう。これは法人契約とよばれるものである。福利厚生为名目で、法人が社員の住宅を確保するために、法人契約として企業が家主から家を借りて、それを社員に貸している場合がある。個人よりも法人は少なくとも弱者ではないという前提の下で、借家人が法人である場合の家賃と、借家人が個人である場合の家賃とを比較してみると、その差には有意な差異があることがわかる。この場合の家主の契約家賃が計測の対象となっている。家賃に影響を及ぼすさまざまな要因がある点を考慮したうえで、借家人が法人である場合とそうでない場合とを比較すると、法人向けの家賃（すなわちユーザーコスト）の方がおよそ8%~10%低くなっている。

この調査から明らかなように、借家人が弱者でない限り正当事由制度は緩和させられる。それを家主は考えて、借主を法人に限定すれば、契約の完了時点で立ち退き請求や更新時の家賃の改定も容易に行うことができる。その結果、逆説的であるが家賃は実質的に低下しているというのが、この調査の意味である。

いいかえると、正当事由制度によって、家賃は8%から10%少なくとも高くなっており、このことは、借家の供給量が借家法によって実質的に制約されていることを意味している。これが、日本の借地借家法の正当事由制度が、借家供給量や家賃に及ぼす効果を検証した例である。このような計測は、最近次第に蓄積されており、最近の研究では、定期借家権

の導入によって、ファミリー向けの家賃は15%ほど低下しているという結論も報告されている。

5. おわりに——賃貸住宅経営の問題点——

最近定期借家権が導入されて、借地借家法の阻害要因が取り除かれたように思われるが、定期借家権制度はまだ十分に普及していない。定期借家権を普及させるうえでの障害の第一は、従来型の借地借家契約を契約期間の終了に伴って、新規の定期借家権契約に切り替えることが、両者が合意しても法的に認められないことにある。第二に、仲介手数料が硬直的であるという点に問題がある。定期借家契約は契約期間を柔軟にすることができる。両者の合意によって十分長い契約期間を採用することも可能であるし、また短い期間を選択することも可能となっている。しかし、仲介手数料が硬直的なために、契約期間の長い定期借家権契約が仲介業者にとって収益的でなくなっている。その結果、ファミリー型の賃貸住宅にもっとも適した契約と思われる長期の借家が供給されない。こうした硬直的な手数料を弾力的にすることが考えられるべきである。

第三に、賃貸住宅に関する十分なノウハウや管理能力が不足しているために、これまでの賃貸経営は家族的な経営によるところが大きかった。十分な経営能力がなくても経営ができるということは、それ自身魅力でもあるが、またトラブルの原因にもなっている。家族的な経営では、複雑な契約やさまざまなトラブルに対処することも不可能である。このような点を改善して、大手のデベロッパーや不動産会社が介在することによって、高齢者が保有している土地や住宅という豊かな資産を賃貸借経営に投入することが今後は必要とされるであろう。

そのためにも、賃貸住宅のノウハウを持った多くのデベロッパーが参入しやすい条件を整備するとともに、他方で賃貸住宅を証券化して、多くの投資家から資金を投入できるようにするための環境整備が必要である。現状では、税制上の問題や倒産時の法律上の問題によって、いくつかの障害があることが指摘されている。このような障害を克服するための環境を整備することによって、また先ほど述べたように、持ち家優遇税制を改めて、借家と持ち家の費用条件を中立的にすることによって、借家の供給をいっそう促進することが必要である。このことが住宅市場の活性化に貢献するとともに、効率性の改善に大きく寄与すると考えられる。

参考文献

- ・石川達哉「税制の変遷と持家および貸家の資本コストの長期的推移」『住宅土地経済』No.42, 2001年。
- ・山崎福寿「土地と住宅市場の経済分析」東京大学出版会 1999年。
- ・山崎福寿「経済学で読み解く土地住宅問題」東洋経済新報社 2001年。

著者略歴

山崎 福寿 (やまざき ふくじゅ)

1954年生まれ。1983年東京大学大学院経済学研究科博士課程修了。上智大学経済学部助教授を経て1994年4月より同教授。経済学博士。著書に「土地税制の理論と実証」東洋経済新報社1993年、「土地と住宅市場の経済分析」東京大学出版会1999年(第43回日経経済図書文化賞受賞)、「経済学で読み解く土地・住宅問題」東洋経済新報社2001年がある。

