

不動産業の新たな展開

—賃貸住宅取引における不動産仲介業から見た現場からの提言—

山田 康治*

目次

1. はじめに.....	1
2. 賃貸不動産仲介業の現況.....	2
3. 契約締結時における賃借人の費用.....	3
4. 不動産仲介業者の収益上の課題.....	5
5. 不動産仲介業の課題.....	8
【編集委員会からの質問】.....	9

1. はじめに

不動産業を取り巻く環境は激変している。少子高齢化・人口減少の中での高齢者単身世帯の増加、空き地・空き家の増加、AI革命による相対取引から取引情報の一般化、等々である。引き続き東京一極集中、人口の都心集中に加えて、最近では新型コロナウイルスによるテレワーク推進による都心からの人口の外延化、二地域居住等、目まぐるしい。

これ等の中で、国土交通省は2019年4月「不動産ビジョン2030」を策定・公表した。その中で、「不動産を取り巻く状況が大きく変化すると見込まれる」とし、「不動産業に携わるすべてのプレーヤーが、これからの日本社会が目指すべき方向性を認識し、それを支える不動産や不動産業のあり方を考え、その実現に努めていくことが重要である」とした。また、「不動産業者においては、法令遵守はもとより、コンプライアンスの徹底等を図るとともに顧客の視点に立った業務の透明化や接客意識の向上に努めることが求められる」とも指摘した。環境変化に対する不動産業の対応を求めたものである。

これら、不動産業を取り巻く環境変化の中で不動産業の社会的・経済的役割はますます大きくなっている。他方、不動産業の実態は旧態依然のままである。膨大な中小零細不動産屋と圧倒的な大手業者との格差、街の不動産屋と対照的な新たな不動産ビジネスにチャレンジする企業、不動産業の中でしばしば起こる犯罪乃至これに類似する事件、コンプライアンスの欠如等々である。特に、指摘したいのは、不動産業を取り巻く環境や社会的役割の向上と別世界の旧態依然とした業慣行である。本稿は、特に、賃貸不動産（賃貸住宅）仲介業に焦点を当て、不動産業の現場から不動産業の実態と改革について論じるものである。

* 公益財団法人都市化研究公室 特別研究員

2. 賃貸不動産仲介業の現況

一般の消費者が不動産取引（不動産の売却・購入および賃貸・賃借）を行う場合には、不動産仲介業者を介することが多い。特に、賃貸住宅（マンション・アパートを含む）への入居希望者（以下、現に賃貸住宅を賃借している者も含めて「賃借人」という）が賃貸住宅を探す場合や賃貸住宅の所有者（以下、「賃貸人」という）が入居希望者を募集する場合、不動産仲介業者に頼らざるを得ない。

賃貸住宅の取引における不動産仲介業者の役割は、

- ①賃貸人と賃借人のニーズのマッチング
- ②賃貸物件の情報の広告
- ③コンプライアンスの確保（重要事項の説明、契約書の作成）
- ④宅地建物取引士による物件説明
- ⑤賃貸借物件の諸条件の説明

等があげられるが、賃貸借物件の商品としての本質や商品価値を円滑に賃貸人および賃借人に伝え、スムーズに取引を行うことが主たるものである。

他方、「おとり広告」で問題となった顧客の囲い込みやしつこく迫る営業、“お得な賃貸物件だから早く契約しないと他の人が先に契約してしまう”という追い込み営業など、不動産仲介業者に対する不信感（胡散臭さ）が根強い。また、賃貸住宅からの退去時における敷金の精算の際、壁などのクロスの張替えやクリーニング費用を請求され、それらの不透明な内容と金額に不信感を持った話などよく聞かれる。しばしば、上記の不動産仲介業者の役割が、現実に適確に実行されているか否か、また、不動産仲介業者がその役割を誠実に果たそうとしているか否か、疑問が残るケースも見受けられる。

不動産仲介業者の収益は、賃貸借契約成立による成功報酬（仲介手数料）である。このため、上記不動産業者の基本的役割を果たすことよりも、成約至上主義に陥ってしまうケースもある。仲介手数料の額は法的に規制され、上記役割を誠実に実施し、顧客（賃貸人・賃借人）の満足度を向上させたとしても、制度的にはそれに対する報酬の増額はない。仲介手数料以外の報酬を受け取ると法令違反になってしまう。また、賃借人に賃貸住宅の情報を提供したにもかかわらず、賃貸借契約の成約に至らなかった場合にはそれまで要した費用の回収は不可能となる。顧客（特に賃借人）に対するきめ細かいサービスを提供しても、経費が嵩みこそすれ直接の収益増加にはつながらない。また、依頼人（賃貸人）からの依頼によって行う広告料金に相当する額については依頼人から報酬を受けることができるが、依頼人から特別に広告を依頼されることは稀である。

ネット環境が整えられる以前では、地域内の賃貸物件の情報の把握が同業他社との差別化であり、競争優位性を存続させることであった。しかし、不動産業の情報化により、賃貸住

宅を探す者は誰でもその地域の賃貸物件の情報を閲覧できるようになった。その結果、物件情報の提供という役割は低下し同業他社との競争優位性が発揮し難い状況となっている。賃貸住宅を探すものにとっては、賃貸物件そのものが興味事であり、それを仲介する不動産業者についてはあまり興味がない。また、仲介活動に係る質の良いサービスを受けたとしても、賃貸借契約の締結後、当分の間、その賃貸人は不動産仲介業を訪れることは先ずない。不動産仲介業者にとって質の高いサービスを提供したとしてもリピートは期待できない。

賃貸住宅を探す賃借人に対しては、ネット上で公開されている賃貸物件を同業他社と同じ価格（賃借料）で紹介することとなり、同業他社との価格競争は現実的にはあり得ない。賃貸借契約成立に向けた交渉の中で、商品となる賃貸物件の価格（家賃）についての決定権はオーナー側にあり、不動産仲介業者には無い。

このように、不動産業に課せられた規制から仲介不動産業には競争原理が働かない仕組みになっている。この傾向は、特に不動産業への情報化の導入・進展により更に顕著となっている。

3. 契約締結時における賃借人の費用

賃貸不動産の契約時に賃借人が負担する初期費用は、おおむね下記の通りである。

- ①敷金（退去時に原状回復費用などを差引かれた残額が返ってくる）
- ②礼金（退去時には返ってこない）
- ③前家賃、日割り賃料
- ④保証費用（保証人を立てない場合に家賃保証会社に支払う）
- ⑤火災保険
- ⑥鍵交換費用（任意のことが多い）
- ⑦仲介手数料（仲介不動産業者への報酬）

敷金とは、「いかなる名目によるかを問わず、賃料債務その他の賃貸借に基づいて生ずる賃借人の賃貸人に対する金銭の給付を目的とする債務を担保する目的で、賃借人が賃貸人に交付する金銭」（民法622条の2第1項括弧書）と規定され、また、「その受け取った敷金の額から賃貸借に基づいて生じた賃借人の賃貸人に対する金銭の給付を目的とする債務の額を控除した残額を返還しなければならない」（民法622条の2第1項）とされる。賃貸人は、賃貸借契約終了時に、賃貸借期間に発生した未払い賃料および賃借人が負担する損害賠償や原状回復費用を敷金から控除した残額を賃借人に支払うこととなる。

礼金は、“大家さんにお礼とこれからよろしくお願いします”との意味を込めたわが国特有の慣習的なお金であり、契約終了時に賃借人に返却されない。その他、権利金や保証金という名目で、賃貸借契約時に金銭の授受が行われる場合もあり、それらは契約終了時に返還される場合もあり、場合によってはされないこともある。権利金は、賃借権設定の対価とし

ての意味をもつとされており、事業用の賃貸物件において当該名目による金銭の授受が行われていることが多い。また保証金はさまざまな性格を持ち、敷金と同様な性格を持つ場合もある。さらに、「敷引き特約」（敷金償却とも呼ばれる）は、賃貸借契約終了時に原状回復費用などの賃借人の負担とは関係なく、賃貸人が預かった敷金から一定額を控除し、残額を賃借人に返却するものである。わが国特有のものでグレーと言わざるを得ない。

賃貸借契約締結時に賃借人が負担し、契約終了時に返却されない金員が礼金や権利金などと呼ばれ、それらの金員の性格（賃貸借契約の終了時に賃借人に返還されないなど）は、賃貸借契約書に盛り込まれているものの、それらの金額（通常家賃の何か月分という表現がされている）は、物件によってさまざまであり、その呼び方もさまざまであり標準化されていないわけではない。また、同一物件であっても、賃借人の募集時期によって、それら金額の多寡が発生し、さらには、紹介する仲介不動産業者が異なれば、金額が異なる場合もある。賃貸住宅を探すものにとって初期費用の負担は大きな関心事であり、同一の賃貸住宅でありながら初期費用の差異が発生することは、賃借人の困惑を招き不動産仲介業者に対して不信感を抱く要因になることもあり得る。

国土交通省住宅局が行っている住宅市場動向調査において、三大都市圏（首都圏、中京圏および近畿圏）における敷金／保証金と礼金の授受の有無と額についてのアンケートが実施されている。それらのデータを図1および図2に示す。

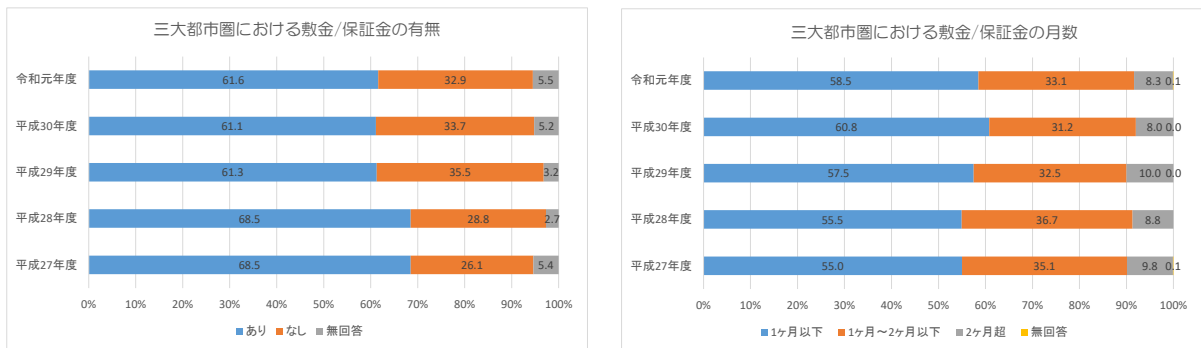


図1. 三大都市圏における敷金／保証金授受の実態

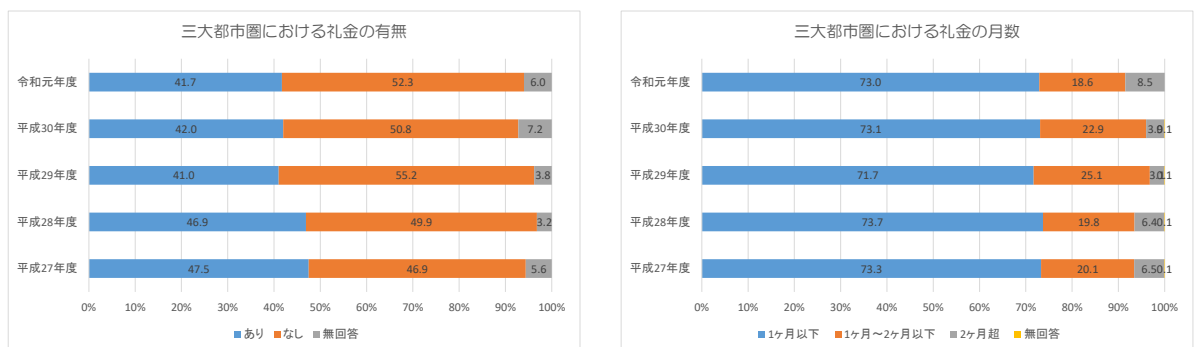


図2. 三大都市圏における礼金授受の実態

三大都市圏においては、敷金の授受が行われているケースが多い。敷金の授受が行われない場合、賃貸人にとって、賃借人の家賃の不払いや原状回復費用の未回収の問題が発生しやすくなるため、さらに高い割合で敷金の授受が行われているという筆者の予想とは異なっている。近年、家賃保証制度が充実し、賃貸人の賃借人に対する債権回収の確実性が高くなったことが要因なのかもしれない。また、調査には、三大都市圏それぞれの敷金の月額データもあるが、首都圏と比較して近畿圏の方が授受される金額の月数が多い傾向が読み取れる。

三大都市圏における礼金授受は、半数に近い割合で行われている。その額は家賃の1ヶ月分が大半を占める。三大都市圏のそれぞれにおいて授受される礼金の額については、首都圏にくらべて中京圏および近畿圏の方が多額になる傾向がある。

住宅動向調査では、図3の通り仲介手数料の授受の有無についての調査も行われている。意外な結果で、4割近い賃貸借契約者が仲介手数料を払っていない。その傾向は、首都圏に比べ中部圏および近畿圏の方が高い。仲介手数料支払額については、1ヶ月の家賃相当分が大宗を占め、1ヶ月に満たない支払額は2割程度である。1ヶ月超というデータもあるが、調査対象者の勘違いかも知れない。

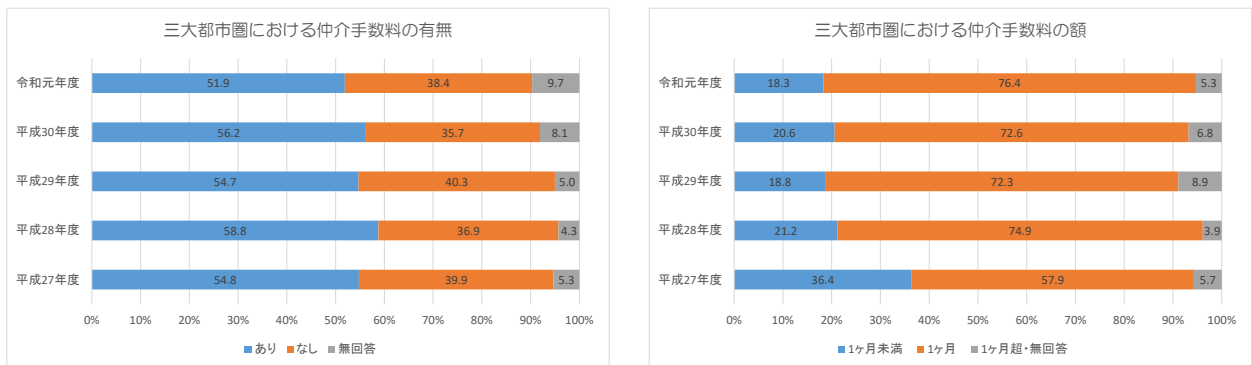


図3. 三大都市圏における仲介手数料授受の実態

4. 不動産仲介業者の収益上の課題

通常、賃貸住宅の居住予定者が賃貸借契約時に負担する金額は家賃の4か月分（敷金：1か月、礼金：1か月、前家賃：2か月）と諸費用（保証料や鍵交換費用など）であり、負担額はかなり大きい。空室状況を早く解消したい賃貸人にとって、賃借人を募集する際、現状の家賃を下げて賃借人を募集することは、同じ物件に住んでいる居住者の手前、現実的には難しい。敷金や礼金を安価にして、新しい賃借人を募集することになる。ただし、前述のように、敷金は居住期間に発生する「賃借人の賃貸人に対する金銭の給付を目的とする債務を担保する目的とする」ものであり、敷金が少額である場合には、契約解除時に原状回復費用などに充当しきれなかったとき、その不足分を賃借人は賃貸人に対して支払うこととなる。

また、仲介手数料が無料という場合もある。仲介手数料は、賃貸借契約成立を仲介した不

不動産仲介業者に支払われる報酬であり、その額は法的に規制され最大家賃の1か月＋消費税（10%）までとされる。負担者は賃貸人と賃借人であり、その負担割合は規制されておらず賃借人が100%負担する場合が多い。また、物件の管理も行っている仲介業者では空室状況を早く解消させるため、あえて仲介手数料を請求しない場合もある。しかし、仲介手数料は不動産仲介業者が賃貸借契約締結まで要した費用などに対する対価であり、それを請求しないことは賃借人に不信感（別の項目で仲介手数料分を回収することなど）を抱かせる要因となる。仲介手数料を請求しない理由を賃借人に対して明確に説明することが必要である。

敷引特約については、賃借人が敷金の償却に係る特約は消費者契約法10条に違反し無効であることを提訴した事例がある（東京地方裁判所判決 平成22年2月22日：「原状回復をめぐるトラブルとガイドライン」国土交通省から）。裁判所は、「敷引特約は、……消費者契約法10条前段の要件を満たすと判断し、同条後段の要件については本件敷引特約は合理的な根拠をもたないと言わざるを得ない」としつつも、「本件敷引契約の内容については……契約締結時の事情等からすれば賃貸人が賃借人に対して一般的に有利な立場にあったとは言えず、……本件契約の条件と他の賃貸物件の契約状況を比較し本件敷引特約を含む本件契約を締結すべきか否かを十分に理解できたはずである」として、敷引特約の有効性を認めている。また、別の判例（大阪高等裁判所判決 平成21年6月19日：前掲、国土交通省）では、「敷引金の額が高額に過ぎると評価すべきものである場合には当該賃料が近傍同種の建物の賃料相場に比して大幅に低額であるなど特段の事情のない限り、信義則に反して消費者である賃借人の利益を一面的に害するものであって、消費者契約法10条により無効となると解するのが相当である」とし、「本件敷引金の額は上記経過年数に応じて上記金額（賃料）の2倍ないし3.5倍強にとどまっていることに加えて、賃借人は本件契約が更新される場合に1か月分の賃料相当額の更新料の支払い義務を負う他には礼金等他の一時金を支払う義務を負っていない」として、「敷引金の額が高額に過ぎると評価することはできず、本件特約が消費者契約法10条により無効であるということとはできない」としている。

即ち、判例は敷引特約の合理性を認めてはいないが、契約自由の原則を基本として賃借人が賃貸借契約締結時に敷引特約を認めている場合、その金額が高額でない限り有効としている。

不動産仲介業者は、仲介手数料のほかにAD（advertisement：広告相当費用）という名目で、仲介手数料では賄いきれない特別な広告などの集客にかかった費用を賃貸人から受け取ることが可能である。ただし、実際には空室物件や稼働率改善が求められる賃貸借住宅を仲介業者に優先して客付けしてもらうためのインセンティブとして、賃貸人や管理会社から仲介業者に支払われている。

不動産仲介業者が賃貸借物件の成約時に受け取ることができる報酬（手数料）は、宅地建

物取引業法第46条で、「宅地建物取引業者が宅地又は建物の売買、交換又は貸借の代理又は媒介に関して受けとることができる報酬の額は国土交通大臣の定めるところによる(1項)。宅地建物取引業者は、前項の額をこえて報酬を受けてはならない(2項)」と規制されている。国土交通省大臣が定める額は、「宅地建物取引業者が宅地又は建物の売買等に関して受けとることができる報酬の額(昭和45年10月23日建設省告示第1552号)」によって依頼者双方(賃貸人と借借人)から受けとる報酬の額は、借賃の1ヶ月分の1.1倍に相当する金額以内という制限がある。原則は、依頼者双方からそれぞれ借賃の0.55ヶ月分以内を受領することになっているが、依頼者から承諾を得れば片方から報酬の全額を受けとることも可能である。現実的には、借借人が仲介業者に仲介手数料の全額を支払っていることが多い。

前掲の国土交通省告示1552号第9には、「宅地建物取引業者は宅地又は建物の売買、交換又は貸借の代理又は媒介に関し、第2から第8までの規定によるほか、報酬を受けとることができない。依頼者の依頼によって行う広告の料金に相当する額についてはこの限りではない。」との規定があり、仲介業者が借借人を募集するために行った広告料については、仲介手数料の他に受領しても良いとされる。これが、上述のADが賃貸人から仲介業者に支払われる根拠となっている。しかし、公益社団法人全日本不動産協会では、「宅建業者が仲介行為を行う場合の広告の料金」という解説書の中で判例(東京地方裁判所判決 平成25年6月26日)を引用し、「賃貸人と仲介会社の礼金取得合意について」は、「このような合意は宅建業法の定め違反し、無効であるほかはない」、かつ、「借借人が賃貸人に礼金を支払うとの礼金支払合意についても、『強行規定を潜脱する目的で仲介会社が広告料名目の金員を取得するために定めたものであるから、……宅建業法の規定に反し無効である』」としている。即ち、賃貸人から不動産仲介業者に対してADという名目で金員を支払うことも、それを借借人が負担することも違法である。しかし、ネット上の賃貸不動産に係る情報をみるとADの收受と支払は当然のこととして受け止められ、ADの効用まで解説する記事すらある。

賃貸人が所有する賃貸借住宅の空室状況を早期に解消させることは、所有財産の有効活用性(収益)を向上させることであり、そのために投資をすることは当然のことである。賃貸人が所有する賃貸物件の早期の客付けのインセンティブとして合意の上、賃貸人から仲介業者に仲介手数料のほかに金員を支払うことは、許されていていいものと考えられる。ただし、問題なのは借借人が礼金として賃貸人に支払ったはずの金員を仲介業者が受領することである。費用を負担したものがその意図とは別途の目的でその費用が用途されることは、是正されるべきである。不動産仲介業者にとっては顧客から受領する費用の用途を透明化させることが求められ、また、ADの授受の規制は賃貸人の所有者としての権利を矯めることになっている。

空室状況の改善に強い要望をもつ賃貸人は、自らの負担でADをインセンティブとして仲介業者に支払うことも想定される。多額のADは不動産仲介業者をして借借人にとって最適な賃

貸住宅を紹介することよりも、手数料以外にADとして支払われる金員が多額になる賃貸物件を賃借人に紹介することが横行する要因となる。しかし、不動産仲介業者にとって顧客の満足度を向上させることも求められるが、一つの契約でより多くの成功報酬（収益）を得ることができる物件を賃借人に紹介することも収益事業者として当然の行為である。

不動産仲介業者は、賃借人から受領する礼金がどのような用途に用いられるのかを明らかにして、賃借人から礼金を受領するべきである。賃借人にとって、自らが支払う礼金の用途が明らかになれば、仲介業者の意図をくみ取りながら自らの判断で紹介された賃貸物件を選択することが可能となる。

5. 不動産仲介業の課題

不動産仲介業者にとって、仲介業務報酬（仲介手数料）に関する規制は、「接遇意識の向上」に対するインセンティブを低下させる要因となっている。また、仲介業務の報酬が成功報酬型になっていることは仲介業者をして成約至上主義に陥らせる原因ともなっている。ネット環境の整備によって誰もが賃貸住宅の情報を安易に得ることが可能になったことは、同業他社との差別化を図りづらいビジネス環境になっている。これら状況が“おとり広告”や強引な顧客の囲い込みの要因となっている可能性も高く、仲介業者自らの事業活動の質（「業務の透明化」）の向上に対するインセンティブを削ぐ結果を招いている。

賃貸人と賃借人との契約である敷引き特約では契約自由の原則が優先されるが、仲介手数料以外のインセンティブを受領する不動産仲介業者と賃貸人・賃借人との合意は排除され仲介手数料以外の報酬の授受は規制の対象とされる。不動産仲介業者が賃貸人の要望に応え、空室状況を早期に解消させたとしてもそれに対する報酬（AD）の受領も規制されている（法令違反のADの授受は横行しているが）。

以上のような状況では、不動産仲介業の「業務の透明化や接遇意識の向上」に向けての取り組みを不動産仲介業者に期待することは困難と判断せざるを得ない。歴史的な背景の中で客観的にみていびつとも言える規制が積み重なっており、業界としての躍動性・発展性を阻害している面も多い。不動産業の社会的機能がますます高まっている現在、不動産仲介業者の報酬等に係る規制を見直し、賃貸人・賃借人の権利保護を前提に、一定程度契約自由の原則を取り入れたものにすることが求められる。

【編集委員会からの質問】

Q 1: ネットでの不動産仲介について、インターネットへの掲載は、誰がやるのでしょうか。作成・掲載費用はだれが負担するのでしょうか。不動産業者が作成・掲載した場合に、当該不動産業者は取引について何らかのアドバンテージを持つのでしょうか。

A 1: 賃貸人から賃借人の募集の依頼を受けた不動産仲介業者が、その賃貸不動産情報をインターネット上に掲載する方法は、概ね以下の手段があります。

- ① 自社のホームページへの掲載
- ② 不動産ポータルサイトへの掲載
- ③ 不動産流通標準情報システム（レインズ）への掲載

スーモやホームズなどの不動産ポータルサイトへの賃貸不動産情報への掲載は、不動産仲介業者が負担します。掲載可能案件数や掲載内容などにより、月々の負担額は数万円から数十万円になります。不動産ポータルサイトへの掲載は負担が大きくなりますが、圧倒的なアクセス数の多さで賃借人へのアピール度が大きいいため、賃借人を探すためには欠かせないものとなっています。

不動産流通標準情報システムは、国土交通大臣の指定を受けた「指定流通機構」で、ここに掲載されている不動産情報は、不動産業者のみがアクセスできることになっています。不動産売買における専属選任媒介契約と選任媒介契約を不動産所有者と締結した不動産業者が、その不動産情報をレインズに掲載することが法的に義務付けられています。なお、その他の売買物件や賃貸物件の情報も掲載されています。

賃借人に賃貸不動産を紹介する不動産仲介業者は、上記によって掲載された不動産情報を自社のホームページや契約しているポータルサイトに掲載し、賃借人を募集します。賃借人がインターネット上でこの情報にアクセスして興味を持った場合、当該不動産仲介業者に連絡して、仲介業務を依頼することになります。

Q 2: インターネットでの掲載条件は賃貸人が自由に設定できるのでしょうか。面積、耐震性、賃貸料等の適性さ等のチェックも行うのでしょうか。

A 2: 前述しましたが、不動産業者がインターネット上に賃貸不動産情報を掲載することがほとんどです。依頼をした賃貸人が、不動産業者に対して掲載内容を指示するような例は、僅かだと思います。

不動産情報の掲載のフォームは、ポータルサイトの仕様によって制限されますので、以下の情報等と写真が掲載内容になります。

- ① 敷金礼金の額
- ② 賃料および管理費
- ③ 間取り（図面も）
- ④ 広さ（面積）
- ⑤ 何階建ての何階に居室が位置するか

- ⑥築年数
- ⑦交通の便（最寄駅からの距離）
- ⑧主要採光面 など

賃貸人から直接、仲介業務を委託された不動産業者は、上記の情報を賃貸人から受け取りますので、情報の適正さはある程度担保されます。家賃については、周辺の相場と大きくかけ離れている場合、賃貸人にアドバイスをすることもあります。

賃借人に賃貸不動産を紹介する不動産業者は、これらの情報が適正であることを前提に賃借人に情報を提供します。賃借人から賃貸不動産に係る情報内容の確認を求められたとき、情報を掲載した不動産業者にその内容について問い合わせをすることになります。

Q 3：インターネットでの取引の時代に、不動産業者の存在意義は変化しているのでしょうか。

A 3：原稿にも記述していますが、「賃貸借物件の商品としての本質や商品価値を円滑に賃貸人および賃借人に伝え、スムーズに取引を行う」という賃貸不動産の役割は変化していないと考えます。ただし、賃貸借不動産に係る不動産業者の存在意義は変化しています。従来の家主と店子の関係は希薄になり、賃借人と直接遣り取りをする賃貸人は少数になっています。社会的な要望として、賃貸物件の管理を賃借人から請負う不動産管理会社が増加しています。賃貸不動産の清掃業務などメンテナンスの委託を受ける建物管理業者や入居者の募集やクレーム対応などの委託を受ける賃貸管理業者などがあります。また、賃貸不動産を家主から一括して借受け、自らが賃貸人として賃借人と賃貸借契約を締結するサブリース業者もあります。サブリース業者は、家主に一定額の賃料（契約によって定められた金額）を支払い、空室による家賃収入の減少や建物メンテナンスに係るリスクを家主に代わって負担することになります。

Q 4：賃借契約段階で、賃借人は（風呂釜や床下聖堂、虫発生、湯垢の排出等）物件の状況を十分チェックすることは不可能です。賃借後のトラブルをオーナーに言っても難しく、結局賃借人が自己負担せざるを得ないケースが多いと聞きます。これがひいては不動産業者の社会的地位の低下を招くことになるとも思います。新築建築物については一定の補償がありますが、賃借物件でも何らかの措置が必要だと思いますがどうお考えでしょうか。

A 4：賃貸借契約締結時において重要事項が説明されるため、それにそぐわない設備等の不良は、賃貸人の負担で修理することが大方の例になります。ただし、賃貸人の資金状況などの問題で、賃借人が賃貸人に不具合個所の修理を申立てとしても、賃貸人が修理に応じない場合があります。その際には、賃借人は賃料の値下げを賃貸人に要求することになります。また、壁や床の傷などについては、それらをチェックするシートが不動産業者から賃借人に

渡され、賃借人が傷等をシートに記入して、不動産業者（賃貸人）に提出することが大半です。このシートによって、賃借人は退去時に入居前からある傷等の修理費用を負担することから免れられます。更に、虫の発生については、例えば、隣人の原因による害虫の発生や階下に飲食店があるために発生する害虫などは、賃貸人に対してクレームを申立てとしても解決し難い問題になってしまいます。

Q5：また、退去の際の敷金の扱い方についても一般の弱い立場の賃借人は不案内です。契約時の不動産業者がそこまで責任を持つことが難しいケースもあります。

これらからすると、「不動産ビジョン2030」が掲げる“次なる時代における不動産の発展の確保”には程遠い状況とも考えられます。これらについて、現状いかなることが可能か、また、今後どのような措置が可能か等についてご教示ください。

A5：退去時の立会いや敷金の清算について、賃貸人から依頼を受けた不動産業者が、賃借人と交渉することがあります。また、その報酬は不動産業者に支払われます。

「不動産ビジョン2030」において、住宅のフロー型からストック型への変換が謳われており、中古住宅をリノベーションして市場に出すことが、社会的な要請となっています。この動きの中で、不動産業者が担う役割は大きいと考えます。

一例として、団塊の世代が都市近郊に所有する住宅の再利用が問題になっていますが、ホームインスペクションと併せたりノベーション後のストック住宅の流通に不動産業者が積極的に取り組むことも、不動産の発展に繋がると考えます。ストック住宅の流通には、ホームインスペクションやストック住宅の活用に関するコンサルタントは欠かせないものであり、このような不動産業者の仲介業務における情報提供（サービス）に対して、報酬を支払う仕組みも必要と考えます。

Q6：地方活性化の観点からは、最近のサブスクで地方各地に点々と居住地を変えるような動きは本格化するのでしょうか。新しい賃貸形態として定着するのか、する場合の効果はいかが考えられるのでしょうか。また所有と賃貸についての考え方もコロナ禍を機に変わるような話もありますが、この考え方もお教えください。

更に、テレワークの動きを背景に人口移動や二地域居住等の動きがある中で、不動産の流動化の必要性が期待されますが、そのためにはいかなる条件を整備する必要があるでしょうか。

A6：サブスク住宅という事業が話題になっていますが、民泊やマンスリーマンションのサービス形態を特化させ、住宅を所有か賃貸ではなく利用するという概念で提供するという新しいサービス形態と考えます。一定金額を支払えば、その事業者が運営する各地の住宅を利用することができ、またその期間も自由に設定できるサービスは、一定程度受け入れられてい

ます。しかし、このサービスの利用者は、AI関連など一部の業種や若い年代に限られると思われれます。

住宅の所有か賃貸かの考え方の変化は、コロナ禍以前より労働者の流動化が始まった時から生じたものと考えます。労働者の流動化により終身雇用が保証されなくなり、将来の住宅ローンの支払いが大きナリスクとして認識され始めたことが要因と思われれます。

政府は、新型コロナ対策としてテレワークを推奨していますが、これの促進策が必要と思われれます。例えば、現在住居を売却してテレワーク住宅を購入乃至賃貸することに関する不動産取得税乃至売却益課税の減免等が必要と思われれます。

なお、賃貸不動産の流動化を妨げる要因として、所有者不明の土地の問題がありましたが、その問題を解消するための関連法案が4月に成立しました。不動産について、相続を知ってから3年以内の登記の義務付け、放置されて荒廃した所有者不明の土地は裁判所の許可を経て売却可能になるなど、一定の流動化が進むと想定されれます。

ただし、コロナ禍の影響で、「住宅価格の二極化が進んでいる。都心では高所得者層の購買意欲で値上がりが続く一方、近郊では減速が顕著だ。中低所得者層が購入を控え、持ち家を売却する動きもある。（日本経済新聞：4月25日版）」という報道もあり、土地価格が都心では上昇し近郊では低迷し、その格差が広がっています。また、「2018年のシェアハウス運営会社の破綻などで縮小していた不動産向けマネーが、新型コロナウイルス禍を機に再び膨らみ始めた。……大規模な金融緩和であふれたマネーの一部が流れ込む（日本経済新聞：4月15日版）」という報道もあります。不動産の流動化がいびつな方向へ進んでいる状況ではないかと危惧されれます。