地域や地点の「格差拡大」が顕著

最新の地価動向と今後の展望

この数年間、住宅・不動産全体の市況は、大都市圏ではバブルと言えるほどの大活況が続き、マンションや土地の価格も高騰した。しかし、地方圏の多くではバブルは見られず、地域や地点によって、市況に大きな差異が出ている。賃貸経営に際しては、将来の予測が欠かせないが、そのために大切な視点を考えてみたい。

不動産市況アナリスト
幸田昌則氏　こうだ まさのり

福岡県出身。九州大学法学部卒。三大都市圏の住宅情報誌の創刊責任者を歴任。1989年11月に発表した「関西圏から不動産価格が大幅に下落する」は、バブル崩壊前の業界に波紋を呼び、その予測の正確さを実証した。著書に『東日本大震災後の不動産の鉄則』（日本経済新聞出版社）他、多数。

この3月に、国土交通省から今年の「地価公示」が発表された。10年ぶりに、全国平均の住宅地の価格が上昇に転じたと報じられたが、実態をつぶさに眺めてみると、様々な事が見えてくる。一言で言うと、賃貸経営を考える個々の所有者にとって、全体の平均値の変動も大切だが、個別の地点やエリアがどういった状況にあるのかのほうが、より大切である。地価の変動に際しては、人口の増減、地域の経済力などの格差による影響が大きいからである。

まずは、今年の「地価公示」から見た、最近の地価動向について、解説をしてみたい。

大都市圏の地価上昇が著しく、住宅地・商業地ともに全国平均が10年ぶりに上昇

実態を見てみると、3大都市圏と札幌・仙台・広島・福岡などの地方中枢都市での地価上昇が著しく、その他の圏域では、地価の下落傾向に歯止めはかかっていない。この現象は、日本銀行の異次元の金融緩和政策で余ったお金の流入が、あった地域か無かった地域か、ということによってもたらされたものである。

中心部の地価上昇が著しい

図表①を見ると、住宅地よりも商業地の方が、価格の上昇した地点が多く、大量の余剰資金がこれらの地域に流入したことになる。その中でも、図表②で示されているように、地方中枢都市への資金流入が著しかった。

その結果、マンションやホテルなどの事業用地が高騰した。用地価格上昇の影響により新築マンションの分譲価格も急騰し、顧客の購買力が追い付けず、売れ残りが目立つようになっている。

地方圏での地価下落は緩やかになったものの、依然として下落傾向は続く

多くの地方都市では、人口減少や経済不振の状態が続いていて、住宅・土地の需要も少なく、取引量が急減している。買い手が存在しないという地域も珍しくなくなっている。また、雇用のないところには人が集まらず、空き家が増加している。

大都市と地方都市との経済力の格差拡大が一段と進行していて、それが不動産価格にも反映されている。

大都市圏でも、地域格差が顕著となっている

図表③の「住宅地」の表は、東京の中心部に近い地域と郊外の、住宅地価の変動率を調べたものであるが、その格差は極めて大きくなっている。

郊外の町田市は、この18年間で住宅価格が30％下落しているが、目黒区では26％も上昇している。この傾向は、今後、さらに続くものと考えられる。

東京と他地域との地価水準は、別次元のものとなっている

図表③の「商業地」の表は、商業地価の変動率を比較したものであるが、東京都心部は上昇幅が大きいが、全国平均は下落幅が大きく、両者は比較対象とならない。

すなわち、東京一極集中が一段と進んでいて、地価は東京都心の独歩高と表現してもおかしくない状況である。

実際、3大都市圏の中での代表的な商業地である東京・銀座の坪単価は1億8000万円超となり、1990年頃のバブル期を超えているが、大阪の梅田は、バブル期の半値にも至っていない（図表④）。地価だけで見れば、東京都心の一等地は、まさに別格の存在と言える。

交通や生活の「利便性」の良否で、格差が一段と進行している

最近の地価の動きを見ると、中心部や駅から徒歩圏内の土地と、郊外やバス便などの土地とでは、立地条件によって、大きな差異が生まれている。

中古マンションや戸建て住宅の価格についても同様で、利便性による価格差は拡大が続いている。住宅については、「広さ」よりも「利便性」を重視する姿勢が鮮明となってきている。

この背景には各種の理由があるが、最も大きいものは、少人数世帯の増加と高齢化社会の進展が挙げられる。住居の選定にあたり、毎日の通勤や買い物の利便性を重視する姿勢は、強まることはあっても、弱まることは考えにくい。そして、賃貸物件にあっては、特にその傾向が強くなっている。

◆

最後に、今後の動向と留意点について述べてみたい。

行き過ぎた地価の調整が本格化していく

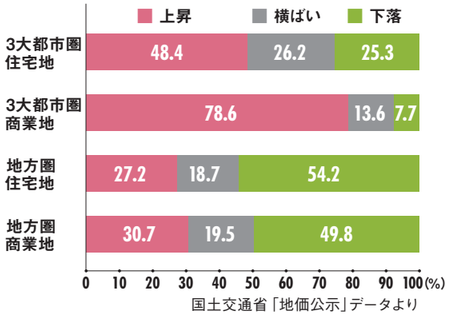
大量の余剰資金が、この数年間、不動産市場に投入されてきた。その結果、大都市で価格が急激に高騰してしまったが、今後は融資姿勢の変化もあり、価格の調整が本格化していくことを前提に事業計画を立てる必要がある。

賃貸市場でも、利便性による需要の格差が鮮明となっていく

賃貸住宅の建築についても立地が重要で、「利便性」の視点は賃料以上に重要となっている。競争力の有無は利便性と言っても過言ではない。

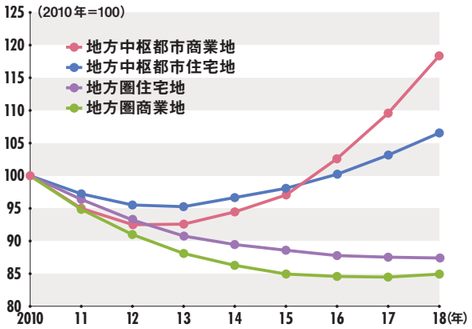
今年の地価公示を見ると、立地による価値の格差は想像以上となったが、金融がその動きに拍車をかけたことは、間違いのないところだと言える。

図表❶【2018年・地価公示】上昇・横ばい・下落地点数割合



国土交通省「地価公示」データより

図表❷地方圏・地方中枢都市公示価格指数の推移



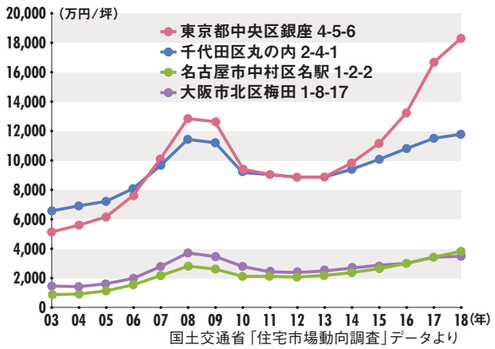
国土交通省「地価公示」データより

図表❸【地価公示】2000年→2018年の変動率

住宅地		商業地	
地域	変動率	地域	変動率
町田市	▲ 30.7%	全国	▲ 39.7%
多摩市	▲ 28.9%	千代田区	+18.3%
世田谷区	+9.0%	港区	+40.1%
目黒区	+26.0%	中央区	+41.0%

国土交通省「地価公示」データより

図表❹【地価公示】商業地・坪単価の推移



国土交通省「住宅市場動向調査」データより

※この記事は2018年5月20日現在の情報に基づき作成されています。

オーナーが知っておくべき

サブリースの基本とトラブル解決の手引き

サブリースには、「長期家賃保証」など魅力的な謳い文句がつく一方で、「30年一括借り上げ」契約後の家賃見直しが折り合わず解約となった事例などもあり、実態がわからないというオーナーも多い。正しく理解して使いこなすために、基本的な仕組みや、トラブルにならないための知識・対処法を紹介しよう。

【サブリースの仕組みと契約】

サブリースとは転貸目的の一括借り上げ賃貸借契約

サブリースの意味は「転貸」である。サブリース事業を行う会社（以下「サブリース会社」）が転貸を行うことを目的に賃貸住宅をオーナーから一棟丸ごと借り上げる契約（住戸単位もある）と、サブリース会社から入居者へ転貸する契約がセットになったシステムを指す。

家賃保証を謳う場合も多いが、法的には「保証契約」ではなく、借地借家法が適用される「賃貸借契約」となる。オーナーが得るのは、サブリース会社が家賃総額から管理経費や利益を引いた後の「借り上げ家賃」である。なお、サブリース会社には、住宅メーカーのグループや提携企業と、独立系の管理会社が行う2種類がある。

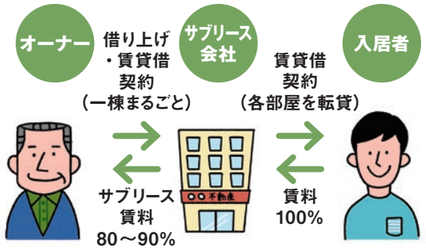
サブリースのメリットと注意点は左図の通りだ。第一のメリットは、サブリース会社が一棟丸ごとの借り上げ家賃を長期契約で払うため、空室や滞納による「収入の空白」がないこと。さらに、賃貸経営の実務をプロに任せられるのも大きい。「入居者とオーナーの間では直接の責任問題も発生しない」（長井さん）ということだ。

その半面で注意点もある。保証契約ではなく賃貸借契約という点を思い出してほしい。「30年一括借り上げ・長期保証」と言っても、契約中の借り上げ家賃の減額や中途解約の可能性があることだ。最悪の場合、サブリース会社の破たんもありえる。家賃収入の水準は、一般管理（管理料の相場は賃料の5%）よりサブリースのほうが低いこと、礼金や更新料などの一時金も入らないことは、デメリットともいえるだろう。

（公財）日本賃貸住宅管理協会
日管協総合研究所 主任相談員
長井和夫さん

賃貸管理実務の経験を活かし10年以上に渡って、オーナー・入居者・管理会社からの相談に対応。登録制度の普及、調査研究・講演活動も豊富

サブリース契約の仕組み



不動産会社がオーナーに支払うサブリース賃料は入居者から受領する賃料の80～90%が相場。ただし、オーナーは入居者が居なくても、サブリース賃料分を毎月受け取ることができる。

サブリースのメリット

●安定した収入を得られる
家賃滞納や空室の有無に関係なく一定の賃料を確保でき、収入の波がないため賃貸経営が安定する。

●融資を借りやすく返しやすい
事業収支が安定するため金融機関から建築費用等の融資を受けやすく、ローン返済もしやすい。

●管理業務をプロに任せられる
入居者管理（募集～苦情対応）、建物管理（点検・清掃）の手間が不要。確定申告手続きも簡素化。

●トラブルの当事者にならない
入居者トラブルや訴訟になっても、入居者と賃貸借契約を結ぶサブリース会社が対応し費用負担もない。

サブリースの注意点

●賃料が下がる可能性がある
契約中でもサブリース会社から家賃減額の請求を受け、当初設定より賃料水準が下がるケースが多い。

●修繕費等の出費がある
管理の手間はないが、原状回復リフォームや建物・設備の修繕にかかる費用はオーナー負担が多い。

●受け取れない金銭もある
礼金や更新料等はサブリース会社に入る。初期募集期間や退去時の賃料が免除される「免責期間」も。

●中途解約や破たんのリスク
サブリース会社から一方的に契約を打ち切られたり、会社が倒産してしまう可能性もある。

契約時のチェックポイント

☑ 国交省の登録制度に加入しているか（任意加入）
「賃貸住宅管理業者登録制度」（加入は任意）の登録会社には、賃料や敷金の分別管理、有資格者による重要事項説明と書面交付、サブリース契約の場合は将来の賃料変動についての説明義務などがある。加入しているかは「建設業者・宅建業者等企業情報検索システム」で検索できる。
URL：http://etsuran.mlit.go.jp/TAKKEN/chintailnit.do

☑ 契約前の重要事項説明（重説）が適切か
資料を事前に交付し、管理内容・条件などについての重要事項説明の内容を分かりやすく説明してくれるか。管理内容や費用負担などの詳細なチェックも大切だ。

☑ マイナスとなりうる情報も話してくれるか
事業収支計画の収支計算の根拠、家賃値下がりの可能性、大規模修繕に掛かる費用や周期など、オーナーのリスクとなるマイナス情報、デメリットなどについての説明があるか。

check!

国交省発表
「サブリース住宅原賃貸借標準契約書」をチェックしよう

サブリースのトラブル未然防止を目的に作られ、2018年3月に改定された最新版は、個人情報保護法、暴力団排除条例、民泊新法などにも対応。
URL：http://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku_house_tk3_000018.html

契約書のチェックポイント

☑ 契約期間について
勧誘時の説明と契約書上の契約期間が一致しているか（最短1～2年から最長30～35年）。更新や再契約の有無、ある場合はその条件についても確認。

☑ 賃料水準について
契約書上は当初の設定賃料しか記載されていないが、転貸家賃の査定額（募集設定家賃）に対する借り上げ家賃の割合（保証率）についても確認（一般に80～90%が多い）。

☑ 賃料の改定について
初回の賃料改定日（当初の賃料固定期間・据え置き期間の有無）、2回目以降の改定のサイクルは何年か（最近は、当初5年固定、その後2年ごとに改定の例が増えている）。

☑ 免責期間について
家賃の支払い義務を免除する期間。「新築引き渡し日」から「賃料支払い開始日」までの初期免責期間（1～3カ月が多い）と、入居者退去時の「再免責期間」（1カ月程度）がある。

☑ 管理費・修繕費の負担区分について
サブリース事業者が行う建物維持管理の対象と内容、建物本体・付帯設備・住戸内の修繕や補修費、共用部の公共料金等の負担の区分（貸主か借主か）について詳細に明記されているか確認し、内容をチェック。

☑ 中途解約について
何カ月前までに申し入れれば解約できるかの「予告期間」（標準契約書では6カ月）と「違約金」の金額を確認。一定の期間は解約できないなどの特約条項を設けることも可能。

チェックしておきたい契約時のポイント

「サブリースは、経営の実務を任せられる」としても、契約をした以上はオーナーが最終的な経営責任を取る。知識と注意点は知った上で、契約書は確認すべきだ。

まず初めに、契約書や資料を取り寄せ検討することが大切だ。「多額の契約を確認するのに1週間では無理。契約の1カ月前から情報を仕入れる。建築請負契約が伴う場合は、着工の半年前から検討するべきです」（長井さん）

契約書をチェックするといっても、いきなりサブリースの契約書を見ても理解できない。会社によって内容が違うこともある。比較する際のお手本となるのが、国土交通省が作成した「サブリース住宅原賃貸借標準契約書」だ。契約書の雛形、用語の定義・注意点など、詳しく解説されているので、何が重要かを把握しておこう。

サブリース会社は、企業規模が大きく、入居率も90%台後半と高いケースが多い。とはいえ、サブリース会社が信頼できるかどうかも気になるところだ。そこで、任意で加入できる「賃貸住宅管理業者登録制度」に登録しているかどうかが目安のひとつとなる。

「登録していれば、一定の資格者による説明や書面交付が義務づけられています。さらに経営状況を国交省に毎年届け出る必要があり、ルール違反があれば指導、監督が入る。一定の透明性があるといえます」（長井さん）

この制度に登録していない会社の場合は、重要事項を事前に説明してくれるか、マイナス情報を提供するかなどをチェックしたい。

具体的な契約書の契約条項のチェックポイントは上記の通りだ。当初家賃の水準と改定の方法、契約期間、解約などが最も重要な要素といえる。ただ、これは基本的な仕組みの場合で、会社によっては、家賃を固定せずに稼働率が高い場合に収益分配をするなど、独自のサービスを行っているケースもある。各社の違いをよく理解し、説明に疑問がある場合は質問して解消してから、契約に望もう。