

学部・学科名	学籍番号※1	氏名※1	提出日	得点

※1:学籍番号及び氏名が未記入のもの、また授業終了後に提出されたものは採点しないので、注意すること。

2-4 所得再分配政策（その2—借地借家法）

(1) “借地借家法”の機能

借地借家法の法学的な検討は『借地借家法・区分所有法』で学んでいるはずですし、宅建でも重要な試験科目になっていますので、法律の詳細については省き、経済学的な検討を行います。

借地借家法の借家人保護は、**家賃統制（増額請求権規制）**と**借家権保護（正当事由制度）**の**補完性**によって成り立っています。

借家人を保護するためには、家主が住居の明け渡しを求める権利を規制するとともに、家賃統制（レントコントロール）が必要になります。

なぜなら、**借家権保護（正当事由制度）**だけで、**家賃統制（レントコントロール；家賃の増額請求権規制）**がなければ、家主は無限大の家賃を設定し、実質的な明け渡しを要求することが可能です。このような家賃を非常に高い水準にまで上げることができないように規制することによって、家主が住居を明け渡しを要求する権利を実質的に規制しているのです。

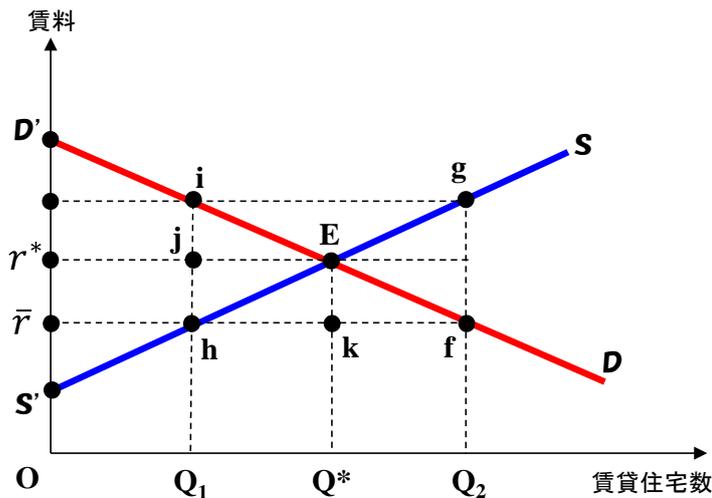
その逆に、契約期間の終了時点で家主が住居の明け渡しを要求できない場合のみ、継続家賃を対象にしたレントコントロールは実効的になります。家主は、新規の家賃は自由に設定することが可能ですから、契約期間の終了時に借家人から明け渡しを求め、新借家人を選べば、家賃を上げることができ、レントコントロールは実効的なものでなくなるからです。

したがって、**借家権保護と家賃統制は必要十分条件**で、この2つの条件のいずれかが満たされなければ、家主は住居の明け渡しを求めることができるし、新規に家賃を上昇させていくこともできる。どちらの条件が欠けても、レントコントロールや借家権保護は意味がないものになってしまうので、両者はお互いに補完的な関係になっているわけです。

(2) 家賃統制の余剰分析

まず、家賃統制の余剰分析をしましょう。借家権の一部の機能である家賃統制の効果についてのみ検討することになります。日本の借家法と似た規制がニューヨークでも行われています。ニューヨークの家賃統制は非常に複雑で、建築年次によって統制住戸（1948年以前建築）と安定住戸（1974年以前建築）があり、ともに家賃が統制されています。近年、徐々に緩和されつつあります。

図2-11 家賃統制政策の余剰分析



		(ア) 家賃統制前	(イ) 家賃統制後	(ウ) 増減 ((イ) - (ア))
均衡賃料	均衡取引量			
消費者余剰				
生産者余剰				
社会的総余剰				(死荷重)

(注) たまたま答えがあっても意味がないので、(ウ)列は(ア)(イ)列があてないと×にします。

下欄に賃貸住宅市場に家賃統制することによって、人々の余剰がどうなっているか、借家人、大家に分けて考えましょう。(5点)

学部・学科名	学籍番号※1	氏名※1	提出日	得点

※1:学籍番号及び氏名が未記入のもの、また授業終了後に提出されたものは採点しないので、注意すること。

(3) (借地) 借家法による住宅市場への影響

では、次に図 2-12 を基に借家法が住宅市場全体に及ぼす影響を考えましょう。今、住宅のストック量は一定 ($O_w O_R$) で持ち家の量 (戸数) は O_w から右、借家の量は O_R から左とします。

まず、持ち家を考えます。持ち家市場の需要曲線は ww' の様に家賃が下がると、需要が増えるので右下がりになります。ここで、持ち家の家賃が出てきますが、一般的に持ち家の場合、家賃は誰にも払っていません。ところが、持ち家を他人に貸すと家賃を受け取ることが出来ますので、この家賃が**機会費用** (『不動産のためのミクロ経済学』レジュメ参照) として発生することになります。これを**帰属家賃⁴** (不動産学部生の常識) といいます。

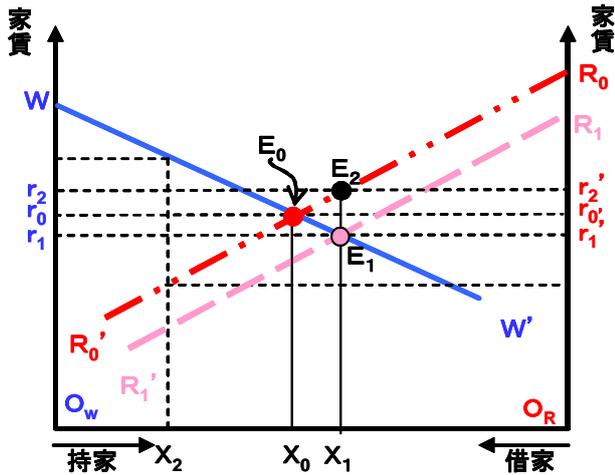
次に、借家市場を考えます。借家市場は原点 O_R から左に見ていきます。借家の需要は、家賃が下がると増加しますので、 $R_0 R_0'$ のように左下がりになります。

ここで、住宅市場が完全競争的な市場であれば点 E_0 で均衡します。この時、住宅を自分で使おうが、他人に貸そうが同じ家賃 r_0 になっています。 E_0 より右であれば、 $R_0 R_0'$ 曲線上の市場家賃が、 ww' 曲線上の帰属家賃を上回るので自分で使うより、他人に貸した方が得なので、自己使用を減らし賃貸住宅の供給が増加し (均衡点が左に移動する)、市場家賃が低下し、帰属家賃と同一の E_0 へ向かいます。

次に、借家法の下での住宅市場を考えましょう。家賃統制や借家権保護によって家主の受け取る実質家賃は $R_0 R_0'$ よりかなり低下します (実質家賃が低下する詳細な説明は 2-6 で行います)。よって、借家人の名目家賃は $R_0 R_0'$ 曲線、家主にとっての実質家賃は $R_1 R_1'$ となってしまいます。従来の X_0 では、持ち家では r_0 の家賃 (払っても良いという金額です) なのに、借家では大家として得られる実質家賃が r_3 となり持ち家で使用した方が良くなりますので、均衡点が右に移動し、 ww' 曲線と $R_1 R_1'$ 曲線が交わる E_1 点が均衡点になります。

本来なら、借家として供給されたはずの住宅が自己使用され、空き家や低度利用の住宅が増加します。このように、借地借家法の下では自由な賃貸借が阻害され、賃貸住宅の供給は減少し、多くの土地や住宅が賃貸されず、自己使用が強制される結果、空家や遊休地として放置される可能性が高くなります。

図 2-12 借家法の住宅市場への影響



問題 完全市場で左図の x_2 の時どのような事が起きるか書いてください。(3点)
上記の『 E_0 より右であれば、……』の逆になります。

	(ア) 完全市場 (最適)	(イ) 借地借家法下	(ウ) 増減 ((イ) - (ア))
持家量			
借家量			
実質家賃			
持家の総余剰			
借家の総余剰			
社会的余剰			(死荷重)

(注1) 持家と借家の総余剰にはそれぞれの消費者余剰と生産者余剰の合計を書くこと。なお、住宅の限界費用は0とする。

⁴ 実際に GDP にも計算されており、日本の GDP (2004 年) の 8.9%にあたる 47 兆円が帰属家賃です。

学部・学科名	学籍番号※1	氏名※1	提出日	得点

※1:学籍番号及び氏名が未記入のもの、また授業終了後に提出されたものは採点しないので、注意すること。

2-5 テニアチョイス問題とエージェンシー・コスト

前述のように、住宅を自分が所有するか他人に貸すか（住む人から見ると、持ち家住宅に住むか、貸家住宅に住むか）を**テナアチョイス問題**といいます（その他には、A社に就職してA社で働くか、派遣社員としてA社で働くかといった選択もテナアチョイスです）。これは単に『日本人は持ち家が好きなんだ』ではすまされない問題です。ここでは、テナアチョイスとエージェンシー・コストの問題を簡単に考えていきましょう。

まず、他の問題にも適用できるのでエージェンシーコストについて説明します。

(1) プリンシパル・エージェンシー問題とエージェンシー・コスト

ある経済主体が代理人を定め、自分のためにサービスを提供してもらうことがあり、その時、代理人を**エージェンシー**、依頼人を**プリンシパル**と言います。例えば、不動産仲介業（ここでは、賃貸マンションの仲介を考えます。仲介業知らないって人は不動産学部ではピーンチなので、自分で学習しよう）では、マンションの貸し手（大家）が**プリンシパル**となり、借り手を探す不動産サービスを、仲介業者（**エージェンシー**）に依頼して、マンションの借り手（借家人）を探すこととなります。

このような関係で、**エージェンシー**の行動、あるいはそれに影響する諸要因について、十分な情報を**プリンシパル**が持たなければ、**エージェンシー**は自分の利益を優先し、**プリンシパル**の利益に反する行動をとることがあり、これを**プリンシパル・エージェンシー問題**といいます。

では、不動産仲介業ではどのような問題が起こるかを考えましょう。

プリンシパルであるマンションの貸し手の目的は自分のマンションから得られる収益（家賃収入－費用）を最大にする家賃で貸すことです。ここでいう大家の費用是大家が借り手を探すために支出した金銭的な費用や探している間に得られない収入（機会費用）のことです。対して、**エージェンシー**として不動産仲介業は、家賃の最大化ではなく、自分の収益である手数料収益（手数料収入－費用）最大化を目指すはずで

では、表2-13の具体例で考えてみましょう。マンション明海は、家賃を20,000円に設定すれば今日中に借り手を見つけることができるとします。今日発生した費用は2,000円で収益は18,000円となります。21,000円の家賃に設定すると、借り手を見つけるのに時間が余計にかかり1日後に見つけることができ、この時の費用は2,500円となります。高い家賃を支払える借り手は限られるため、追加的に1日探すことで見つけることができる借り手の最大支払い意志額の増加額は徐々に低下していきます。表のように、借り手を探す期間の長さとともに、大家は家賃を高く設定できるが、逆に費用は大きくなり、収益（家賃収入－費用）が最大になる日が決まります。

次に、エージェンシーである不動産会社の収益を考えましょう。手数料収入は家賃の3%だとします。費用は、大家の費用より小さくなるはずですから（大きかったら大家さんが不動産業をやるはずですね）、表のように仮定すると、不動産会社の収益を最大にする日も決まります。表2-13を完成させましょう。

表2-13 プリンシパル・エージェンシー問題

	家賃	大家の費用	大家の収益	不動産会社 の手数料	不動産会社 の費用	不動産会社 の収益
今日	20,000	2,000		600	500	
1日後	21,000	2,500			525	
2日後	21,900	3,100			575	
3日後	22,700	3,800			650	
4日後	23,400	4,600			750	
5日後	24,000	5,500			875	
大家の収益を最大にするのは			1日後	不動産会社の収益を最大にするのは		1日後

表2-13から分かるように、エージェンシーである不動産会社に一律手数料収入という契約の基では大家の収益を最大化する家賃設定と不動産会社の収益が最大になる家賃設定においてズレが生じて、プリンシパルである大家の目的である収益最大化が達成されないこととなります。これが不動産仲介における**プリンシパル・エージェンシー問題**です。ここでは、①プリンシパルよりもエージェントの方が様々な情報を知っている（家賃や費用に関する方法）こと、②プリンシパルがエージェントの全行動を観察できないことなどが前提となっています。

このような、プリンシパル・エージェンシー問題を解消するには、エージェンシーの行動を監視する仕組み（**モニタリング**）や、情報の公開制度、報酬制度（手数料制度）の工夫が必要となります。これらによって生じる費用を**エージェンシー・コスト**といいます。

このような、プリンシパル・エージェンシー問題は、株主（プリンシパル;以下 p）と経営者（エージェンシー;以下 a）や患者（p）と医者（a）、雇用者（p）と労働者（a）などが有名ですが、不動産市場でもここで上げた不動産仲介市場の他、後述の賃貸住宅市場でも問題になります。

学部・学科名	学籍番号※1	氏名※1	提出日	得点

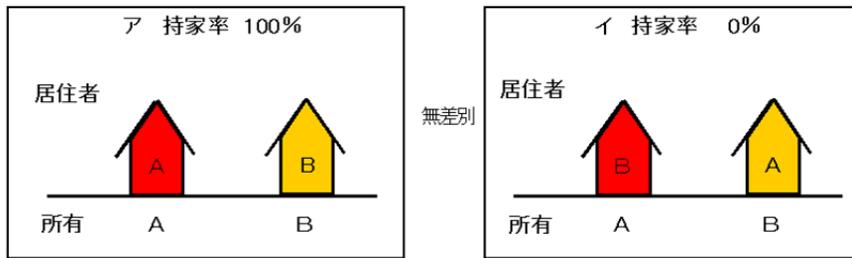
※1:学籍番号及び氏名が未記入のもの、また授業終了後に提出されたものは採点しないので、注意すること。

(2) 住宅のテナアチョイス

では、次にテナアチョイスについて説明します。今、全く同質的な A さん所有の住宅と B さん所有の住宅があるとして、A さんが A さん自身所有の住宅に住み、B さんが B さん自身所有の住宅に住む場合を **図 2- 13 ア** に示しています。この時、持家率 100% の状態となっています。これに対して、A の住宅が B に賃貸され、B の住宅が A に賃貸される場合の **図 2- 13 イ** は、持家率 0% の（借家率 100%）状態です。

アでは、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（前述の帰属家賃）を支払っていることとなります。イでは、A は B 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となります。同じく、B も A に家賃を支払います。2 つの住宅は同質ですから、相互に支払われる家賃は同じ額で、両者の支払額と受取額は相殺されます。したがって、アの持家率 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（同じ効用）となっています。しかし実際には、このような状況にはなっていません。アの状況とイの状況が無差別にならない理由は後で説明するように資本コストの差や**取引費用**と**エージェンシー・コスト**の影響で持ち家が有利になることもあれば借家が有利になることもあるからです。

図 2- 13 取引費用やエージェンシー・コストがない場合のテナアチョイス



さて、よく、現在のように、地価の上昇率が高いと、土地に投資した方が得になり、持ち家が良いという議論があります。地価上昇率が高いことは、土地住宅投資が有利だから持家にした方が有利なように思えます。しかし地価上昇率が高いために土地や住宅に投資することが有利であっても、それは金融資産に比べて、土地や住宅を購入することが有利なことを意味するだけ、住宅を持家にするか借家にするかに依存しません。地価の上昇が高いと予想される場合は、持ち家を建築しようと考えている人だけでなく、これからアパートを建築して部屋を貸そうと考えている人にとっても有利になります。同様に、利率が低いことは、持家だけでなく、借家を経営する人にとって有利になり、地価の上昇率や利率の水準は、土地や住宅を買うべきか否かについて影響を及ぼすが、持家にするか借家にするかという問題については影響を及ぼさないこととなります。

(3) 住宅の資本コスト（ユーザーコスト）－取引費用、税制及びエージェンシー・コスト－

上記のようなテナアチョイスを決定する際に重要になるのが住宅の**資本コスト（ユーザーコスト）**です。**資本コスト（ユーザーコスト）**とは、資本を所有するためにかかる費用のことで、持家の**資本コスト（ユーザーコスト）**は住宅を所有して、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いいます。

持家の資本コストは、利子費用（他の資産で持っていたら得られる利子所得＝機会費用）と償却費用（これ知らないとかばい。調べなさい）の合計に、住宅保有によってかかる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（持っている将来値上がりするので費用から差し引きます）を引いたもの、

持家の資本コスト = 利子費用 + 償却費用 + 税制 - 土地・住宅価格の期待上昇率 重要です

となります。

資本コストは持家の価格と同じですから、右辺の要因は持ち家の取得に対して重要な影響を及ぼします。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になります。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となります。

また、持家と借家は**代替財**（覚えてるよね）の関係にありますので、持家の資本コストが上がれば、代替財の借家の需要は増えます。では、借家の資本コストはどのようなものでしょうか？借家の資本コストは借家を持つコストで、

借家の資本コスト = 利子費用 + 償却費用 + 税制 + エージェンシー・コスト - 土地・住宅価格の期待上昇率 重要ですパート 2

となります。

どうして、持家の資本コストにはエージェンシー・コストが入らず、借家の資本コストにはエージェンシー・コストが入るのでしょうか？持家の場合は、自分が所有している住宅に自分が入るので、利益は一致するはずですが、借家の場合は**表 2- 14**のように、利益を異にしており、家の利用状況に関する情報も非対称的であり、観察費用もかかります。ようするに、持家ではプリンシパル・エージェンシー問題は起きないのに、借家ではプリンシパル・エージェンシー問題が起きるのです。

表 2- 14 借家におけるエージェンシー問題

家主 (プリンシパル)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 住宅を大切に使ってほしい ■ 近所とのトラブルを起こしてほしくない ■ 24 時間借家人を見張ることはできない
借家人 (エージェンシー)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 家主が思うほどには、住宅を大切に使いたいと思っていない ■ 家主が思うほどには、近所の人とトラブルを起こしても気にかけない ■ 24 時間家主に見張られているわけではないことを知っている。

学部・学科名	学籍番号※1	氏名※1	提出日	得点

※1:学籍番号及び氏名が未記入のもの、また授業終了後に提出されたものは採点しないので、注意すること。

借家市場では、借家の資本コストは供給曲線になりますので、均衡では、借家の家賃＝資本コストとなっています。借家の資本コストが上昇すれば、それに応じて家賃も上昇します。持家も同様です。

税制も資本コストを変える重要な要因となります。以下で、簡単に持家と借家の税制の違いをみてみましょう。

7) 持家と賃貸住宅に共通の税制

固定資産税と固定資産税の軽減措置（不動産学部生なら知らなきゃ）及び、不動産取得税は持家と借家で同じですが、毎年のように変化します。

1) 持家固有の優遇税制

○所得税の税額控除（持家取得促進税制）：持家には持家取得促進のために所得税控除制度（控除が分からないってのもピンチです）があります。これは、課税対象所得からの控除ではなく、税額そのものを直接減額されるので、所得税を全く払わなくて良い場合もあります。

○帰属家賃に対する非課税：賃貸住宅の場合、貸主には家賃収入と言う明示的な所得が発生し、それに対して所得税と住民税が課せられますが、持家の帰属家賃には非課税です。

2) 賃貸住宅固有の優遇税制

○借入利子の課税控除：賃貸住宅の投資資金を借入でまかなった場合、その支払利子は、費用として、所得税と住民税の課税対象所得から控除されます。

○減価償却制度：賃貸住宅の場合、建物の種類毎に定められた法定耐用年数に応じて減価償却を行うことができ、減価償却費は所得税と住民税の課税対象所得から控除されます。

上記のような税制の違いで、持家と借家の資本コストが異なることになりませんが、税制が変化するたびに優位な所有形態が変わるんですね。

さて、これら資本コストとともに、持家や借家の規模を決める要因が**取引費用**です。持家住宅を購入する場合は、借家にはかからない固定的な費用がかかります。住宅を探す費用や、頭金など莫大な費用がどのような規模の住宅でもかかってきます。そのため、規模あたり（例えば、敷地面積あたり）の取引費用は、規模が大きくなるにつれて小さくなっていきます（**規模の経済性**があるといいます。規模の経済は次章で扱います）。

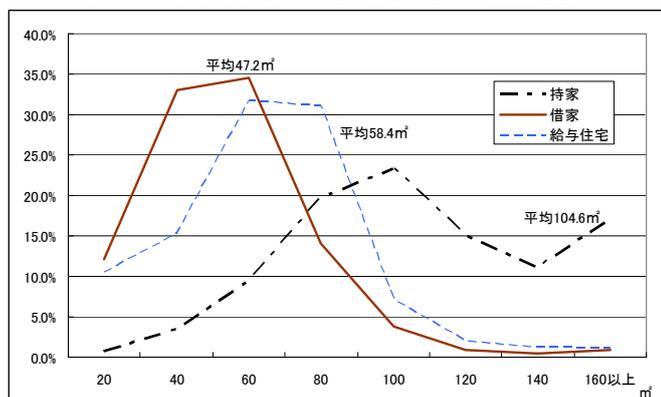
以上をまとめると表 2-15 のようになります。まず、エージェンシー・コストは借家にだけかかり、特に規模が大きい住宅ほど大きくなります。規模の大きな家の方が、どのような借家人が住むかによって資産価値は大きく左右されると予想されますので、規模の大きな借家のほうがエージェンシー・コストも相対的に大きくなると考えられるからです。対して、取引費用は持家に大きくかかり、規模の経済性がありますので、規模が大きくなると小さくなっていきます。すると、規模が小さい住宅では、持家では取引費用が大きくエージェンシー・コストも比較的小さい借家が持家より有利になります。対して、規模が大きくなると、持家の取引費用は小さくなり、エージェンシー・コストが大きくなる借家より持家の方が有利になります。

表 2-15 持家と借家におけるエージェンシー・コスト、取引費用が規模に及ぼす影響

	規模	エージェンシー・コスト	規模あたりの取引費用	損か得か
借家	大規模	大	ほとんど無し	×
	小規模	比較的小	ほとんど無し	○
持家	大規模	無し	小	○
	小規模	無し	大	×

その結果、図 2-14 のように、借家は小規模で分布し、持家は大規模住宅が主となります。この傾向は、表 2-2 のように各国共通です。そして、日本では借家法によって借家のエージェンシー・コストが大きくなるため、一層借家が小さくなります。

図 2-14 所有形態別住宅の規模分布（東京圏）



出所：国交省『平成 15 年住宅需要実態調査』