

賃貸住宅ローンの現状と課題

〔要 旨〕

- 1 80年代後半，賃貸住宅建設は，地価上昇に伴う租税負担を軽減する手段の一つとして注目され，大手金融機関は，賃貸住宅経営の収益性の観点よりも，不動産価格の上昇による担保の安全性を見込んで融資を行うスタンスであった。バブル崩壊以降は，賃貸住宅の供給過多による家賃収入の減少によって賃貸住宅経営が困難となるケースが見受けられ，金融機関は不動産担保重視の融資スタンスから，建設後の入居見込みなど賃貸住宅経営の収益性，ローン利用者のキャッシュ・バランスなどを融資に反映するようになった。
- 2 今日の賃貸住宅市場は，都心回帰，都市再開発，地域経済の活性化による人口増加が，賃貸住宅建設を促進している一方で，住宅メーカーの積極的な営業戦略や節税対策の手段など実需以外の要因も加わり，賃貸住宅が建設されるケースもある。そのため，現在は，実需以上に供給量が増大しており，賃貸住宅の需給ギャップが大きな問題となっている。
- 3 サブリースは，節税対策や資産活用を行いたいのが，賃貸住宅経営には不慣れで経営に自信が持てない，という資産家のニーズをとらえ，賃貸住宅建設を促進する一つの要因となっている。しかし，サブリースによる賃貸住宅経営の外部委託化は，需給ギャップを拡大させる可能性もある。
- 4 現在の賃貸住宅ローンは基本的にはノンリコースローンで行われ，事業計画上，家賃収入のみで経営が成り立つことを前提としている。一部の金融機関は，賃貸住宅ローンを富裕層取引の一手段として前向きな姿勢をみせているが，多くの金融機関は供給過剰に陥りやすく，事業性リスクが大きいという業界の特性や駅からの距離，日当たり，床面積，内装，設備などの条件の違いによって収益性が異なるという個別性を考慮して慎重に対応している。
- 5 将来の賃貸住宅市場は，人口の減少によって賃貸住宅の需要が減少する一方，相続・節税対策や転業による賃貸住宅建設に加えて，分譲マンションの賃貸住戸化，コンバージョン等供給量を増大させる新しい潮流もあり，需給ギャップは拡大していくことが予想される。賃貸住宅ローンについては，地域の賃貸住宅市場の将来動向を多角的に検討するとともに，個々の案件についての収益性とリスクをきちんと吟味する慎重な対応が求められるよう。

目次

はじめに

1 賃貸住宅ローンの変遷

- (1) バブル崩壊と賃貸住宅ローン
- (2) 銀行の戦略転換と賃貸住宅ローン

2 今日の賃貸住宅市場の概要

- (1) 全国の賃貸住宅市場の動向
- (2) 地域別賃貸住宅市場の動向
- (3) 賃貸住宅供給を押し上げる要因

3 賃貸住宅経営の概要

(1) 管理運営方法

(2) 賃貸住宅経営の特色と需給ギャップ

4 金融機関の賃貸住宅ローン戦略

- (1) 金融機関の取組みについて
- (2) 各金融機関の賃貸住宅ローン戦略

5 将来の賃貸住宅市場と賃貸住宅ローン

- (1) 分譲マンションの賃貸住戸化
- (2) コンバージョン

おわりに

はじめに

近年、低金利ということもあり、賃貸住宅建設が徐々に増加している。しかし、その一方で、空室率の増加や賃貸住宅の供給過多が指摘され、需給ギャップが問題となっている。需給ギャップが拡大するなかで、金融機関は賃貸住宅ローンにどのように対応しているのか。

本稿は、国内9つの金融機関にヒアリング調査を実施し、賃貸住宅ローンの現状と課題について検討を行ったものである。まず、賃貸住宅ローンの現状を把握するため、80年代以降の賃貸住宅ローンの歴史的経緯を概観する。そして、現在の賃貸住宅市場と賃貸住宅経営の特色から需給ギャップを拡大させる要因を検討し、金融機関の賃貸住宅ローン戦略を考察する。

なお、一般的に賃貸用の住宅は「賃貸住宅」ないしは「アパート」と呼ばれている

が、本稿では「賃貸住宅」に統一することにする。

1 賃貸住宅ローンの変遷

(1) バブル崩壊と賃貸住宅ローン

80年代前半、大手を中心とした民間金融機関は企業貸出を増加させることに力点を置き、個人リテールは、戦略的に重要な業務と位置付けていなかった。また、当時、住宅金融の分野では、住宅金融公庫が圧倒的な力を発揮していたことも、民間金融機関のビジネスチャンスを限定的なものにしていた。

ただし、民間金融機関は、大手金融機関が母体となって住宅金融専門会社（住専）を設立し、住専を経由して住宅・賃貸住宅融資を行っていた。

80年代後半、低金利と大都市圏を中心とした地価高騰を背景に、金融機関は、賃貸住宅融資競争を繰り広げていった。この時

期，土地所有者は，効果的な節税対策，有利な資産運用の手段という二つの観点から，賃貸住宅経営に乗り出した。大手金融機関は，右肩上がりの経済環境のなか，地価の上昇を前提とした賃貸住宅融資を行い，融資スタンスは，収益性というよりも不動産価格の上昇を前提に判断する傾向にあった。

しかし，上昇し続けた地価は総量規制などの行政政策，地価税の導入，公定歩合の引上げなどによって，大幅に下落し，賃貸住宅ローンも急速にその内容を変化させていった。すなわち，大手金融機関は，不動産担保重視の融資から次第に建設後の入居見込み，借入者のキャッシュ・バランスなどを融資に反映するようになり，収益性重視に転換し始めたのである。加えて，融資限度額の引下げも行われた。^(注1)

93年には国際的に活動する金融機関に対してBIS規制が適用され，自己資本比率の維持・向上への意識が高まったことも，賃貸住宅ローンにとっては逆風となった。

(注1) 日本経済新聞1992年3月24日付

(2) 銀行の戦略転換と賃貸住宅ローン

90年代に入っても，大手金融機関は企業融資をメインとし，従来のように業務拡大，貸出残高増加を基軸とした路線が継承されていた。

金融機関の戦略が抜本的に転換し始めたのは，97年の金融危機以降であった。多くの金融機関は，不良債権処理を進める一方で，戦略的業務の絞り込みやリテール金融

業務の強化など，新たな方向性を模索し始めた。各行とも住宅ローンに力を入れ，ローンセンターの設立等の体制を強化していった。

ただし，賃貸住宅ローンは，住宅ローンほど積極的ではなかった。バブル期，土地所有者は租税負担を軽減するため，賃貸住宅を建設したが，これは賃貸住宅の供給過多をもたらした。そして，賃貸住宅の供給過多は家賃と入居率を低下させた。とりわけ，バブル期に行われた賃貸住宅ローンは，節税が主目的であったため，収益性の低いものがあるという指摘もあり，賃貸住宅ローンの返済が困難となった。^(注2)

賃貸住宅ローン破綻の増大は，大手金融機関の経営にも大きな影響を与えた。96年9月末には，個人向けの住宅・賃貸住宅ローンの返済を保証した都銀系信用保証会社6社の抱える不良債権が1兆2,400億円に達すると報道され，大手金融機関は信用保証会社に債権放棄等を含めた再建策を実施することになった。^(注3)

従来，金融機関が賃貸住宅ローンに取り組む主要な意義の一つは，貸出金残高増加にあった。しかし，90年代後半には，貸出金残高増加という意義は急速に色あせ，肩代わり融資競争は引き続きみられたが，従来の勢いはなくなった。

ヒアリングを実施したある銀行によれば，住宅ローンでは業績目標に期中貸出実行額を設定していたが，賃貸住宅ローンではそのような目標設定は行われていなかった。また，かつては数億円もするような高

額の賃貸住宅が数多く建設されたが、最近の物件は、金額にして1億円を下回る小規模なものが増えているという。

バブル崩壊以降、業者との関係が弱まった金融機関もある。従来から住宅ローンでは業者の案件持ち込みを活用しているが、賃貸住宅ローンでは業者営業を行っていないという金融機関もあった。

つまり、残高積み上げに対する姿勢や金利引下げ競争という形での体力勝負が以前ほどではなくなり、与信リスクを見極めながら合理的な貸出伸長を図るようになったことがうかがえる。

(注2) 浅井秀一(1996), p.33

(注3) 毎日新聞1996年12月29日付

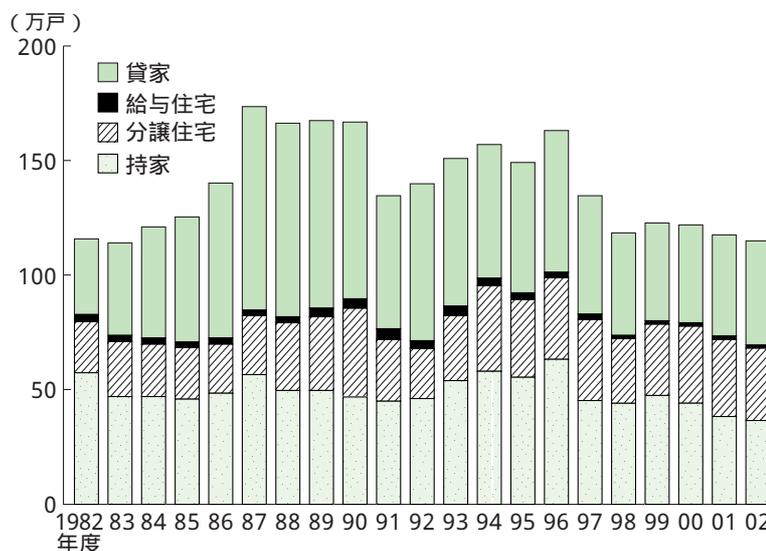
2 今日の賃貸住宅市場の概要

(1) 全国の賃貸住宅市場の動向

貸家の新設住宅着工戸数はバブル崩壊後、農地の宅地並み課税の実施(92年)、消費税の税率引上げ(97年)などの要因により、賃貸住宅建設が一時的に促進された時期もあったが、全体的には減少傾向を続けた。00年以降は、低金利等によって、貸家の新設住宅着工戸数は底打ちしたものの、その後の伸びは勢いを欠いている(第1図)。

04年9月の「MISAWA-MRD賃貸市場

第1図 新設住宅着工戸数の推移



出典 国土交通省「住宅着工統計」
資料 出典資料から農中総研作成

動向調査」によれば、単身者用・ファミリー用物件とも貸家着工戸数が増加した首都圏と福岡圏は「供給過多」であるという回答が約7割程度を占めている。今後、半年程度の見通しとしては単身者用で「横ばい」(47.3%)と「若干下降」(47.3%)が拮抗しているのに対して、ファミリー用は「若干下降」(52.1%)が「横ばい」(40.6%)を上回った。家賃相場の今後の見通しに関しても下落するとの見方が多い。

つまり、全国における賃貸住宅市場の動向は、賃貸住宅の供給量は増大しているにもかかわらず、需要が少ないため家賃が下落傾向にあり、需給ギャップが問題となっている。

(2) 地域別賃貸住宅市場の動向

地域別賃貸住宅市場の動向については、東京都、大阪府、愛知県、北海道など大都

市を擁する都道府県は、00年以降、貸家の新設住宅着工戸数が増加傾向にある。それに対して、大都市を擁していない地域は、貸家の新設住宅着工戸数に大きな変化はなく、各年度ほぼ一定である。

90年代後半以降、東京、大阪、札幌などの大都市圏では、都心の人口が増加する「都心回帰」という現象が生じている。都心回帰の要因としては、地価の下落や低金利などによって都心の住宅が取得しやすくなったこと、職場に近い住宅を確保したいという志向が高まったこと、都心の利便性が注目されたことなどを挙げることができる。

また、都市再開発によって賃貸住宅建設が活発化した札幌市、地域経済の活性化が賃貸住宅建設を促す要因となっている川崎市、豊田市などは、人口の増加が賃貸住宅建設を拡大していると考えられ、実需を反映したものであるといえる。しかし、人口の流入によって賃貸住宅需要が高まって、その需要以上に賃貸住宅の供給とストックが存在するため、賃貸住宅の供給量が需要を上回っている状態が続いている一面もある。

(3) 賃貸住宅供給を押し上げる要因

都心回帰、都市再開発、地域経済の活性化は人口の流入を促し、賃貸住宅建設を促進する。しかし、賃貸住宅市場は依然として、需給ギャップが大きいといえる。では、どのような理由で賃貸住宅建設が行われるのであろうか。

住宅金融公庫大阪支店は、04年2月に賃貸住宅の受注状況D.I.の増加要因と減少要因の調査を行った。

その結果、近畿圏の住宅建設および不動産取引を事業とする企業は、受注実績の増加要因を「営業戦略強化」(22.2%)、「節税対策」(18.5%)、「持家低迷による賃貸受注への営業強化」(18.5%)と回答した。一方、受注実績の減少要因は、「供給過剰感(家賃下落・空き室等)」(37.8%)、「所得不安等による需要低迷」(17.8%)、「新築マンションとの競合」(11.1%)であった。

つまり、近年の賃貸住宅市場が供給過剰である背景には、供給側の要因として、住宅メーカー側の積極的な営業戦略、節税対策を目的とした賃貸住宅建設、を挙げることができる。

一方、需要側における需給ギャップの拡大要因は、少子化による需要の減少、地価の下落による分譲マンションの価格低下、を挙げることができる。

とりわけ、今日の地価の下落と低金利は分譲マンションの購入意欲を促進し、賃貸住宅市場において需給ギャップを高める要因となっている。

3 賃貸住宅経営の概要

賃貸住宅オーナーは個人事業者そのものであり、厳しい競争にさらされている。にもかかわらず、なぜ、土地所有者は賃貸住宅経営に乗り出すのか。前節では、賃貸住宅経営を行う要因は、主に節税目的にある

ことを指摘したが、本節では、管理運営方式の観点から供給過剰を引き起こす要因を検討する。

(1) 管理運営方法

賃貸住宅管理の管理運営方法は、主として、自力管理方式、業務委託方式、サブリース方式の三種類を挙げることができ(注4)きる。

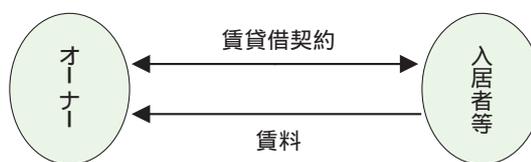
自力管理方式とは、賃貸マンションのオーナーと入居者・テナント(以下「入居者等」という)が直接賃貸借契約を結び、入居者等がオーナーに家賃を支払う方式である(第2図)。この方式においては、入居者等の募集、設備メンテナンス、契約更新の手続き等の業務をオーナーが行わなければならないが、管理手数料を支払わないため、業務委託方式やサブリース方式と比較して高い収益率が期待できる。

業務委託方式は、オーナーが管理会社と業務委託契約を結ぶことで、管理会社が入居者等の募集、設備メンテナンス、契約更新の手続き等の業務を代行する方式である(第3図)。なお、オーナーは入居者等と賃貸借契約を結び、家賃保証や滞納保証などは業務委託契約に含まれない。

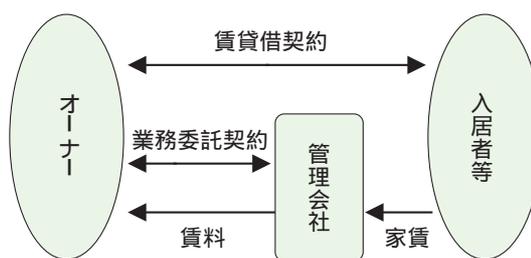
サブリース方式とは、管理会社が転貸目的として賃貸施設をオーナーから一括して借り上げる方式である(第4図)。

管理会社は、入居者等と転貸借契約を結ぶことで、入居者等は管理会社に転賃料を、管理会社はオーナーに賃料を支払う。サブリース方式が業務委託方式と大きく異なる

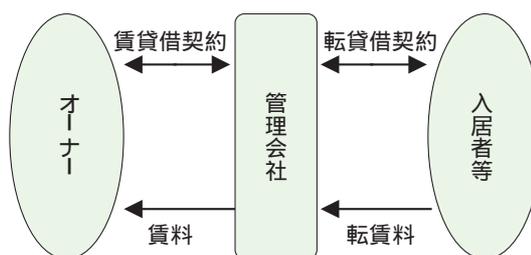
第2図 自力管理方式



第3図 業務委託方式



第4図 サブリース方式



出典 第2～4図とも三井不動産編著(2001),P273

点は、家賃保証や滞納保証が行われることにある。

(注4) 賃貸住宅運営方式については三井不動産編著(2001)を参照。

(2) 賃貸住宅経営の特色と需給ギャップ

国立社会保障・人口問題研究所によれば、民間および公的借家に居住している人の割合が最も高い年齢は30歳前後であり(男30～34歳：民間借家32.8%・公的借家6.9%，女25～29歳：同30.6%，6.6%)，後期高齢者(75歳以降)になれば男女とも1戸建ての持家居住者が多く，80～90%を占めるという。つまり、賃貸住宅における顧客

層は、30歳代ということになる。

賃貸住宅は、新築に人気が集中する。そして顧客は約20km圏内から集まるといわれている。

立地条件としては、電車、地下鉄の公共交通機関が発達している地域の場合、駅から歩いて10分、または800m以内の需要が高いといわれている。しかし、賃貸住宅が大量に供給されれば、立地条件に関係なく需給は悪化する。

賃貸住宅オーナーの経営課題の一つは、空室率をいかに低下させるか、ということにある。空室率の増加を解消するための効果的な対応策は、家賃の値下げである。

しかし、過度の家賃の値下げは、オーナーの収益を圧迫し、賃貸住宅経営のコストが家賃収入を上回る可能性があり、「投資」とは程遠い状況になる。

そこで、入居率を高めるための一環として、住戸内の修繕・改善、敷金・礼金の引下げ、建物外観の改修など賃貸住宅のリフォーム等のサービス水準の向上が行われる。また、最近では、オートロック、宅配ボックス、ウォシュレット、衛星テレビなどの要望もある。

さらに、賃貸住宅経営は入居者募集、審査と契約、家賃管理、クレーム対応、解約時の原状回復にまつわる対応なども行わなければならない。そのため、賃貸住宅経営は実質的に「副業」や「片手間」で行うことは難しく、自力管理方式は、今日ほとんど行われていないのが現状である。そこで注目されたのが、サブリース方式である。

サブリース方式は、賃貸住宅管理に加え、家賃保証や滞納保証も含めているため、「節税対策や資産活用を行いたいが、賃貸住宅経営そのものには関与したくない」という資産家のニーズをとらえ、あたかも「金融商品」と化し、賃貸住宅建設を促進する一つの要因となっている。しかし、サブリース方式による賃貸住宅経営の簡便化は、需給ギャップが拡大することで賃料が下落するという「負のサイクル」を生み出すこともある。

つまり、管理運営方式の観点からみた賃貸住宅の供給過剰が生じる要因は、サブリース方式にあるといえる。

4 金融機関の 賃貸住宅ローン戦略

(1) 金融機関の取組みについて

賃貸住宅は、節税対策やサブリース方式による「金融商品」化など需要が余り考慮されない理由によって建設が行われ、参入障壁が低くなっているため供給過剰になりやすい傾向がある。では、各金融機関は現在どのようなスタンスで賃貸住宅ローンに取り組んでいるのか。

現在の賃貸住宅ローンは基本的にノンリコースローン^(注5)で行われ、事業計画^(注5)上、家賃収入のみで賃貸住宅経営が成り立つことを前提としている。賃貸住宅の収益率は大半の金融機関が10%を目標としている。ちなみに、収益は家賃から賃貸住宅の減価償却費、ローンの元金・利息、修繕費、管理費、

広告費，税金等などの経費を控除した金額である。

ローン対象となる賃貸住宅はローン利用者が保有している土地に建設され，土地取得費も含めて融資を行う金融機関は皆無であった。そのため，融資対象は建築資金部分のみとなり，3割程度の自己負担を求めらる。

金融機関は抵当権を土地と建物に設定するため，ローン利用者が賃貸住宅経営に失敗しても担保処分によって資金を回収できなくなるリスクを最小限度にとどめる対策がとられている。金融機関によっては，貸出金額の担保割れには厳しく対応することを基本とし，追加担保を要求することもある。

資金を回収できなくなるリスクを防ぐ手段としては，保証会社を活用する金融機関もあったが，近年ではプロパー融資という保証会社の保証を付けない融資が増加してきている。

一方，賃貸住宅ローンは金融機関の戦略上，どのように位置付けられるかによって，営業方法等が異なる。

大手金融機関や大都市圏に位置する金融機関，とりわけ信託銀行は賃貸住宅ローンを富裕層取引の一手段として前向きに展開しているところもある。そのため，遺言信託，金融資産運用など同列の金融商品として賃貸住宅ローンをとらえ，クロスセリングを行っていくスタンスである。大都市圏に位置する地域金融機関においても富裕層取引の一環と見なしているところが比較

的多かった。

こうした金融機関は，新規案件についてはハウスメーカー，宅建業者等の業者経由によって案件を獲得し，借換案件については，職員が外回り営業で獲得する。金融機関のなかには，会計士や税理士などから情報を得ることもあり，顧客獲得のため様々な手段を用いている。

融資については，賃貸住宅経営の収益性を重視するが，ローン伸長の観点から「制度融資」を行っている金融機関もあった。制度融資とは，地銀や信金でよく用いられている用語であるが，国や地方公共団体からの補助がある制度資金のことではない。金融機関が貸出規定上，ある一定の満たすべき条件を定め，その範囲内であれば所定の手続きを得て貸出が決定されるという仕組みである。これにより定型的な案件は比較的スピーディーに決定され，貸出伸長が促進される。制度融資は返済実績があり，キャッシュフローを読みやすい借換融資に適用される場合が多い。また，制度融資などを活用し，審査の簡素化を行うことも試みている。

一方，賃貸住宅経営は供給過剰に陥りやすく，事業性リスクが大きいという業界の特性を考慮して賃貸住宅ローンに慎重に対応している金融機関も多い。つまり，顧客からの申し出があれば応需するというスタンスである。利回りは10%が基本であるが，審査に際して顧客に詳細な質問を行い，回答を得ることができなければ融資を断るといったスタンスや場合によっては賃貸住宅経

営を見送るように助言することもある。

このように手間ひまかけた審査が行われているが、この背景には収益性や顧客の資産背景などを審査することのほかに、「ハウスメーカーのシミュレーションは甘いため、事業の妥当性を再評価する必要性がある」という意見も見受けられた。

賃貸住宅ローンの取組姿勢が分かれる要因は、地域特性が大きくかかわっているといえる。大都市圏に位置する金融機関であり、貸家の新設住宅着工戸数の伸び率の高い地域は、比較的積極的に取り組む金融機関もある。これらの地域は、近年の都心回帰、都市再開発、地域経済の振興などによって人口が増加し、賃貸住宅経営を下支えしている。ただし、金融機関の営業テリトリーすべてに賃貸住宅ローンの需要があるのではなく、各支店によってばらつきがある。

一方、比較的慎重な見方をしている金融機関は、地方における貸家新設住宅着工戸数は毎年ほぼ一定であり、大都市圏のように大きな変化はなく、仮に大学の移転などに伴う一時的な需要増加があっても、その波及効果は限定的であるとみている。

加えて、賃貸住宅は同じ市町村に存在しても、駅からの距離、日当たり、床面積、内装、設備などの条件の違いによって収益性が異なる。そのため、賃貸住宅ローン自体も必然的に個別性が強くなり、住宅ローンのような定型的な商品で対応を行うことが難しい。ヒアリング調査においては「ローン商品の中身に関してはケース・バイ・

ケースですね」という回答が多く、個別性が強い、「事業性融資ととらえていません」という金融機関も多かった。つまり、他のリテール商品のようにマスリテールにはなじみにくいという特性がある。

(注5) 資金の借手側が、債務を返済できなくなった場合、貸手側は借手側が差し入れた担保価値以上の債務返済を求めることができない融資方法。

(2) 各金融機関の賃貸住宅ローン戦略

各金融機関は自らの経営環境に応じて多様なビジネスモデルを展開している。ここでは、7つの金融機関の戦略を簡単にまとめることとする。

みずほ銀行は、賃貸住宅ローンを富裕層の土地有効活用等のニーズに対する戦略的なツールと位置付け、積極的に推進している。新規案件については、業者経由が多く、借換案件についてはコンサルティング営業を行う行員を中心に営業活動を行っている。

オリックス信託銀行は、98年に発足した銀行であり、本店以外に店舗を有しない銀行である(なお、ローンプラザは4か所ある)。戦略上、他行との差別化を行うため相続税の絡む案件、借地権付賃貸住宅、自宅併用型賃貸住宅など、他行が敬遠しがちな案件を得意とし、絡まった糸を解きほぐすように時間をかけて審査を行う。

八千代銀行は、営業地域で不動産賃貸業が盛んであるが、賃貸住宅ローンは顧客にニーズがあれば対応するというスタンスである。同行の賃貸住宅ローンは保証会社の付かない「プロパー融資」で対応してい

る。「プロパー融資」のなかに「制度融資」があるが、これは借換案件で活用されることが多い。営業エリアは不動産賃貸業を営む個人事業者が多く、賃貸住宅ローンの借入目的については、バブル期には相続対策が多かったが、近年では遊休不動産の有効活用が多い。

城北信用金庫は、賃貸住宅ローンを伸ばさせるために、「制度融資」に期待をかけている。一般に賃貸住宅ローンは案件ごとの個別性が強い時間のかけた入念な審査が必要となるが、この「制度融資」は、一定の条件を満たした案件につきスピーディーな審査で貸付決定できるものである。これまでの返済実績がありキャッシュフローが読みやすい肩代わり融資に、「制度融資」が適用されることが多い点は、八千代銀行と同様の戦略である。また、地域や環境によってワンルーム系とファミリー系のどちらが適しているのか、といったことを賃貸住宅経営者に指導するなど、きめ細かな対応も行っている。

豊田信用金庫は、企業城下町である豊田市を本拠地とし、「地の利」を生かした業務展開を行っている。トヨタ自動車の業績拡大を背景に、若年層主体の人口増加に伴う賃貸住宅需要が増加しており、積極的な業者営業によって、地域の不動産物件の動向を的確に把握することで賃貸住宅建設需要に対応している。しかし店舗付賃貸住宅については住環境が悪化したり、入居率が低下するため、融資は行わないことにしているという。

川崎信用金庫の地元、川崎市は富士通・日本電気等のIT関連工場の業績拡大によって人口が増加している。そのため、賃貸住宅需要も高く、これを巡って金融機関間で激戦が展開されている。バブル以前から融資の担保掛目（バブル時60%）を固守する堅実経営を基本としているが、返済能力が十分にあれば、その基準にこだわらない柔軟なスタンスももっている。営業担当者の外回りを武器としており、案件獲得は、営業担当者ルートが主流である。川崎信用金庫で特筆することは、大手行が新規案件には注力するが、顧客をつなぎとめる努力は不十分ななかで、アフターケアをきちんと行い、顧客維持、顧客との関係性を重視した戦略に徹していることである。賃貸住宅ローンの実に45%は借換案件である。

筑邦銀行では、地域密着型という経営スタイルを徹底し、顧客を熟知することを持ち味としている。審査役の分担は業種ごとではなく、法人・個人貸出先を全部一緒にした地域ごとになっている。その背景には、審査役も地域のあらゆる分野の事情に精通していなければならない、という考え方がある。賃貸住宅ローンに関しては、主要営業地域での建設需要が必ずしも強いわけではなく、顧客から需要があれば対応を検討するというスタンスで、個別案件ごとに丁寧な審査を行っている。

このように、賃貸住宅ローンは地域の環境に大きく依存する傾向があるため、各金融機関は地域の動向をとらえ、賃貸住宅ローン戦略に臨んでいるといえる。

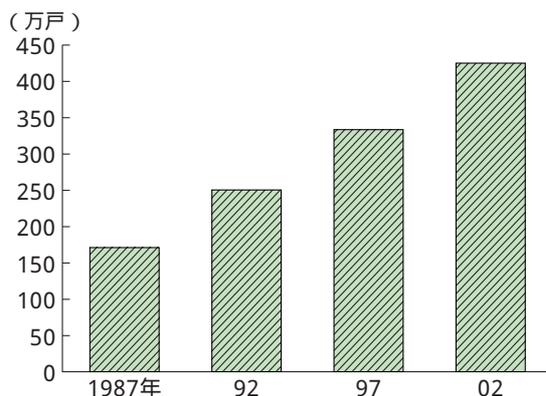
5 将来の賃貸住宅市場と 賃貸住宅ローン

近年、持家・分譲住宅購入よりも借家を好む消費者が増加しており（『平成15年度版土地白書』）、賃貸住宅経営にとってはプラス材料である。しかし、賃貸住宅の需給バランスに関する懸念材料もいくつか見受けられる。その代表的なものは人口の減少であるが、本節ではそれ以外の要因を取り上げることで将来の賃貸住宅市場の動向を考えてみたい。

(1) 分譲マンションの賃貸住戸化

民間分譲マンション建設は、1960年代前半に活発化し、64年には、第一次マンションブームを迎えた。その後、幾度かのマンションブームを経てマンションストック戸

第5図 マンションストックの推移



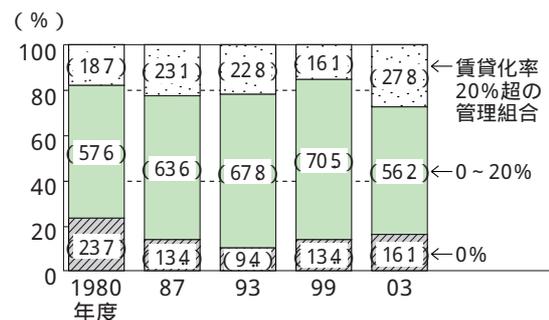
資料 国土交通省資料から農中総研作成

- (注)1 ストック戸数は、新規供給戸数の累積等をもとに推計した。
 2 ここでのいうマンションとは、中高層(3階建て以上)・分譲・共同建て、鉄筋コンクリート、鉄骨鉄筋コンクリートまたは鉄骨造の住宅をいう。
 3 マンションの居住人口は、1998年住宅・土地統計調査(総務庁)による1世帯当たり平均人員2.67をもとに算出した。

数は増加しており、02年には400万戸に達している(第5図)。

この分譲マンションの賃貸化が活発化してきたのは、80年代半ば以降である。00年には、定期借家制度が施行されたことで分譲マンションの賃貸化が促進される可能性が生じてきた。国土交通省が発表した「平成15年度マンション総合調査」では、住戸の賃貸化率は、99年度から03年度にかけて賃貸化率20%超のマンション割合が著しく増加している(第6図)。

第6図 住戸の賃貸化率



出典 国土交通省(2003)

資料 出典資料から農中総研作成

(2) コンバージョン

賃貸住宅の供給増加は、分譲マンションの賃貸住戸化だけにとどまらない。近年、既存オフィスビル等を賃貸マンションへ用途転用するコンバージョンも活発化している。コンバージョンが注目されている背景は、中小オフィスの空室率の増加、大規模オフィスの大量供給、都心回帰の流れ、都心においてはマンション賃料がオフィス賃料を上回る状況が生じたこと、などが挙げられる。

ただし、コンバージョンは、すべての既

存オフィスビルに適用できるわけではない。なぜならば、住宅とオフィスでは建築基準法等の諸法令の規定が異なるためである。また、オフィスを賃貸マンションに変更するため、水まわり設備（バス・トイレ・キッチンなど）等の生活に必要な設備を設置しなければならず、そのためのコストが賃貸マンションを新築するコスト以下になる必要がある。

現在、政府は、建築基準法の緩和や、費用の一部を助成する「建築ストック活用型賃貸住宅制度」を導入することでコンバージョンの促進をめざしている。

おわりに

バブル期、土地所有者が、賃貸住宅経営を行うインセンティブは相続・節税対策が主流であった。しかし、賃貸住宅の供給過剰を含めた経済環境の変化は、空室率の増加と家賃の低下をもたらし、管理運営コストを賄うことができなくなった賃貸住宅経営者は、ローン破産に陥った。

このような事例は、相続・節税対策を重視するあまり、収益性を考慮せずに融資が行われた結果といえよう。

現在、各金融機関の賃貸住宅ローンは収益率を10%程度と見積っている。人口の減少によって賃貸住宅需要は減少する一方、相続・節税対策や転業による賃貸住宅建設、分譲マンションの賃貸住戸化、コンバージョンは供給量を増大させるため、需給ギャップは拡大していくことが予測され、

将来的に10%程度の収益率を維持できるという保証はない。

現在、金融機関の賃貸住宅ローン戦略は、バブル期の反省を踏まえ、賃貸住宅経営の収益性を考慮した上で融資を行っている。だが、賃貸住宅経営は、他の事業と比較して参入が容易であり、サブリース方式を活用すれば経営ノウハウはほとんど必要としない。そのため、賃貸住宅投資はあたかも「金融商品」と化しているが、賃貸住宅経営は明らかに事業であり、外部的要因に影響されやすいという側面がある。

したがって、将来的に入居者を求める競争が激烈化するなかで賃貸住宅ローンを行うには、賃貸住宅の需給、人口の動態、地域産業の動向をはじめとする地域の情報を収集するとともに、事業の妥当性を見極め、貸出先に適切なアドバイスを行う能力が今日以上に求められるであろう。

< 参考資料 >

- ・鈴木利徳・永井敏彦・古江晋也（2004）「金融機関の賃貸住宅ローン戦略～需給環境と事業リスクを見極め慎重に対応～」『総研レポート』12月
- ・永井敏彦（2004）「最近の金融機関のリテール戦略 - 1 」『金融市場』10月号
- ・古江晋也（2004）「最近の金融機関のリテール戦略 - 2 」『金融市場』11月号
- ・永井敏彦（2005）「最近の金融機関のリテール戦略 - 3 , 4 」『金融市場』1月号
- ・古江晋也（2005）「最近の金融機関のリテール戦略 - 5 , 6 」『金融市場』1月号
- ・三井不動産編著（2001）『これからの賃貸住宅ビジネス 改訂新版』ダイヤモンド社
- ・国土交通省編（2003）『平成15年度版 土地白書』国立印刷局
- ・国土交通省編（2003）『平成15年度版 国土交通白書』ぎょうせい
- ・国土交通省編（2004）『平成16年度版 国土交通白書』ぎょうせい

- ・住宅金融公庫大阪支店(2004)『Housing Trend in KANSAI』2月,Vol.27
- ・浅井秀一(1996)「[特集]現在は『住宅ローン破産』急増の前夜」『エコノミスト』7月2日号
- ・日本経済新聞1991年9月26日付
- ・日本経済新聞1992年3月24日付
- ・毎日新聞1996年12月29日付

- ・国土交通省,国立社会保障・人口問題研究所,住宅金融公庫,ミサワエムアルディー,八千代銀行,筑邦銀行,オリックス信託銀行,城北信用金庫,豊田信用金庫,川崎信用金庫,みずほ銀行のホームページ

(研究員 古江晋也・ふるえしんや)

