

CFK

Chintai Fudosan Kanrigyokyokai

2003.Spring

特集

敷金・礼金なしの時代に対応した賃貸経営術
高齢者住宅事業の現状と今後の展望



賃貸不動産管理業協会

Contents

特集①

03 敷金・礼金なしの時代に 対応した賃貸経営術

特集②

08 高齢者住宅事業の 現状と今後の展望

spring.2003

Vol. 7

12 NewsFlash

協会からのお知らせ

14 平成15年度 事業計画・予算

16 会員だより——「保商事」

協会からのお知らせ

賃貸不動産管理業協会では会報誌等を送付する場合、宅配便のシステムを利用しています。よって、事務所を移転された場合、こちらに届出がないと戻ってくることになります（郵便の転送手続きではシステムが違うため対応できません）。

つきましては、住所、電話・FAX番号、代表者等の変更がございましたら、お手数ですが下記までご連絡願います。

また、会員だよりで紹介する会社を募集していますので、下記までお願いします。

連絡先

賃貸不動産管理業協会 電話：03-3865-7031 FAX：03-5821-7330

Special Issue 1

敷金・礼金なしの時代に対応した賃貸経営術

住宅ジャーナリスト 櫻井幸雄

借り手市場で拍車がかかる

敷金・礼金制度の見直し

賃貸住宅で長い間一般化してきた「敷金・礼金」の制度。これまでごく当然のこととして運用されてきたこの制度にわずかではあるが、変化が現れ始めている。

従来、「部屋を借りるなら、敷金と礼金が必要」で、「それらは借り手の元に返ってこないことが多い」ものだった。なにより、そういうものと借り手が考えてくれていたから、不動産業としては商売がしやすかった。ところが、「それは、おかしいのではないか」という借り手の声が大きくなりはじめ、「確かにそうです。だから、改めました」という貸し手も現れるにいたり、情勢が変わり始めているのである。

これは、賃貸住宅を探している借り手が少なくなり、部屋が余り始めたことと無縁ではないと思われる。いわゆる“借り手市場”となって力関係が逆転するケースが増加。例えば、どうしても入居者を入れたいがために「部屋を借りてくれるなら、礼金はゼロでいいです」と言わざるを得ないケースも出てきたからだ。

もちろん、日本中すべての地域で、“借り手市場”になっているわけではない。相変わらず“貸し手市場”的な地域もあり、そこでは敷金・礼金に関して交渉の余地はない。定められた敷金と礼金、そして仲介手数料1ヶ月分を借り手からいただいている。

しかし、借り手がなかなか現れず、空き部屋状態が長く続く物件では、借り手から家賃とともに初期

費用のダンピングが要求されてしまう。つまり、敷金、礼金も安くしろ、と迫られてしまうわけだ。といっても、家賃を滞納されたり、踏み倒されたときの保険的意味合いのある敷金は確保したいところ。そうなると、礼金をゼロにせざるを得ない。

このとき、オーナーは案外すんなり、礼金ゼロを受け入れると聞く。そうしないと入居者が入らないなら、「そうしてもいいですよと」、あきらめがいい。まあ、賃貸住宅の大家さんはそんなに細かいことをいわないものだ。次に、借り手は「礼金がゼロになるなら、敷金だって見直すことができるのではないか」と考える。いわゆるドミノ理論というものだ。

かくして、土地神話と共に、敷金・礼金神話も崩壊し始めているのが現状である。

不透明な部分があるから、 借り手は「敷金」に拒否反応

部屋を貸す側としては、礼金はともかく、預り金の性格がある敷金はなんとか確保しておきたいところ。しかし、世間一般は敷金を「預り金」とは考えていない。それは、退去するとき、敷金が返ってこないケースがあまりに多いからだ。

①通常の方式

礼金

+

敷金



退去時に清算

毎月の家賃

Special Issue 1

家賃の滞納がなく、部屋を傷めなければ、敷金はそのまま返還されるのが建前。が、実際には部屋が汚れた分のクリーニング費用や傷んだ部分の補修代金として敷金が相殺され、返還されないケースが多い。

この補修費用は、本当に借り手が負担しなければならないのか、そして請求金額が正しいのかという不満、疑問が借り手側に根強くある。一方で、不動産会社のなかには、敷金に対していい加減な処理をするところがあるため、大阪をはじめとして全国各地で敷金返還訴訟が起きている。

近畿圏では敷金の額が大きいこともあり、敷金を返してもらえなかった借り手の恨みは大きい。この恨みが全国に感染し、「敷金」に対するアレルギーがでている——それが現代日本における借り手の心情といってよい。この借り手心理を逆手に取り、事業を拡大している不動産会社もある。

借り手の人気を集めている 「敷金・礼金ゼロ」

レオパレス21が打ち出す「敷金・礼金ゼロ」が借り手に与えるインパクトは極めて大きい。これは新時代の賃貸で、レオパレス21はあく抜けた賃貸業者という印象を持つ一般消費者は少なくないのである。実際、同社のテレビCMには超一流企業でしか使えないような大物タレントが起用され、CMのつくりもお洒落である。テレビ、新聞で見かけるCMの量も多い。

さらに、インターネットのホームページでは同社のシステムが明確に公開されており、これも今までにない工夫といえる。

敷金・礼金ゼロだが、その代わり入居者は入会金と年会費を支払わなければならない。敷金と礼金に

充てる費用が丸ごと浮くわけではないのだが、そのことをホームページ上ではっきり説明している。このように“明朗会計”を前面に打ち出した姿勢もレオパレス21の特徴である。加えて、レオパレス21は保証人不要など、いくつかのシステムを構築している。その仕組みをかいづまんで説明しよう。

まず、部屋を借りたいという人はレオパレス21の会員となり、会員カードを取得することが条件となる。会員カードには、クレジット機能、キャッシング機能が付き、カードを手に入れるためには審査が必要になるし、信用調査も行われる。この審査で、個人の信用度を量って、部屋を貸す仕組み。だから、保証人が不要となるわけだ。

ちなみに、クレジットカードの信用度を保証人代わりにすることは、すでに他の不動産会社でも採用されており、賃貸不動産管理業協会では、賃貸管理業サポート事業の1つとして導入している。

会員になるためには、入会金と年会費が必要。その金額は、首都圏でワンルームを借りたいときで、入会金15万円と年会費2万6000円。ファミリータイプの場合、入会金20万円、年会費2万8000円となっている。

入会金、年会費はどのエリアで賃貸を借りるかで異なり、北海道や南九州限定ならば入会金も年会費も安くなる。北海道で入会し、首都圏に引っ越しして家を借りる場合は、追加の入会金、年会費が必要。首都圏で入会すれば、全国どこでも賃貸物件を借りることができる仕組みだ。

②レオパレス21の方式

入会金	年会費	退去費用
毎月の家賃		

敷金・礼金なしの時代に対応した賃貸経営術

入会金と年会費は、会員カードによって分割することもできる。入会金、年会費は返還されない。

今期は5万戸増の計画

敷金・礼金ゼロのシステムは借り手に好印象を与え、建物を見なくても、「この賃貸住宅は安心できる」というイメージを与えててしまうほど。このイメージで入居希望者が集まってゆくかっこうだ。

この逆に、敷金・礼金をとることで、わかりにくく、古くさいといった悪印象を抱かれる可能性もある。商売に置ける「印象」の怖さというものだろう。

このほか、レオパレス21のシステムには人件費を抑える工夫や、土地オーナーを引きつける工夫が多い。総合的な工夫の中で、敷金・礼金ゼロを実現しているとみるべきだろう。同社のシステムは18年かけてつくられたものという。

この敷金・礼金ゼロのシステムで借り手のハートをしっかりとつかんでいる点は無視できないし、無視すべきではない。レオパレス21は、サブリース契約数を増やし、今期は全国で5万戸を増やす計画なのだから。

借り手が付きにくい物件なら 敷金・礼金をゼロにしやすいが

「敷金・礼金ゼロ」を打ち出している不動産業者はレオパレス21だけではない。が、扱う物件すべてを敷金・礼金ゼロにしているのは同社だけ。その他は、物件によっては敷金も礼金もいりません、という内容になっている。

例えば、建物が古く、日当たりも悪い、騒音もあるといった物件で、借り手が付かない。だから、敷金・礼金もいりません、といっているケースが多い。となると、敷金・礼金ゼロでも、借り手に好印象を

与えることはできない。そうでもしなければ、誰も借りない物件なのだ、と足下を見られるだけである。

借り手の好印象は、魅力的な物件も含めてすべて「敷金・礼金ゼロ」にしないと得られない。そんなことができるのか、という気持ちになる。が、実はこれはそれほどむずかしいことではない。要は、敷金・礼金に代わるシステムをつくりあげればよいのだ。

レオパレス21の入会金と年会費も、敷金・礼金に代わるシステムの一つである。首都圏でファミリータイプの部屋を借りる場合、入会金20万円で年会費が2万8000円。年会費が永続的に入ってくる。

入会金を払った借り手は入会金をムダにしないため、退去した後もレオパレス21の物件を借りる、その効果も大きい。このように、「集約的に考えること」——それが敷金・礼金をゼロにしてなおかつ、事業収支が成り立つようにするポイントである。

いま求められているのは、 トータルで儲ける仕組み

集約化することをアグリゲーションという。アグリゲーションは、近年急速に広まってきた考え方だ。

例えば、携帯電話が普及し始めた頃のことを思い出してください。今から10年ほど前、初期の携帯電話は機材がレンタルで権利金が30万円もした。電話機を買い取るようになっても、7万円とか8万円だった。その頃、携帯電話の先進国、アメリカでは携帯電話が10円とか1円で売っているというニュースが流れ、日本人の大半が驚いた。「なんで、そんなに安く売れるのだ」と。

それから10年近く経った現在、日本でも1円とか0円の携帯電話が売られているが、もう誰も驚かない。タダで渡しても、電話会社には毎月の使用料が入る。

Special Issue 1

長く使ってもらえば十分に儲かるから、初期費用はゼロでもいいことを知っているからだ。これがアグリゲーションである。

携帯電話の機材を高くすると、買う人が限られるので、使用料金の稼ぎも少ない。それで、初期費用を下げて、利用者を増やす。すると、使用料金が増大し、トータルで収入が増えるわけだ。

この考え方は、多くのビジネスで応用されている。例えば、NTTの一般電話で、ISDN回線を申し込むとき、最初に7万円とか8万円の加入料を払う方式と、加入料ゼロで毎月の使用料が割高になる方式を選べるようになっているのも、その一つだ。

毎月の使用料が割高になっても、加入料ゼロのほうが、若者が初めて一人暮らしをするときに導入しやすい。しかし、長く使い続けると、損をすることになることはパンフレットに明記してある。だいたい9年以上使い続けるなら、最初に加入料をはらつたほうが得と書かれ、利用者は自分の判断でどちらにするか、決める方式だ。

現代は、そういった「計算による判断」が日常的に求められる時代だ。そして、若い世代は「計算・判断」を求められることに慣れている。インターネットの回線使用料に、携帯電話でインターネットを利用する際のパケット料金……。それらの費用を比較する中で、初期費用がほとんどなく、毎月お金を払う商法にも馴染んでしまっている。

この考え方を賃貸住宅に応用すると、敷金・礼金に代わるシステムもつくりやすい。例えば、敷金・礼金はゼロにする。その代わり、毎月の賃料を少し上げ、4年以上住み続ければ、敷金、礼金を取ったのと同じようになるようにすればよいのだ。

従来通り、敷金・礼金を払うコースと、毎月の賃料を割高にするコースを設定し、借り手に選ばせ

る方式もいいだろう。

③敷金・礼金なしの方式

※初期費用なし

退去費用

毎月の家賃（少し高い）

また、家賃を滞納されたり、踏み倒されたときの対応策を確保しておく必要がある。賃貸不動産管理業協会は、会員向けに賃貸管理サポート事業を実施しているが、その中で、家賃集金代行システム、連帯保証人代行プランを提供している。家賃集金代行システムは、家賃の集金をアウトソーシングし、6ヶ月の家賃滞納保証を付けている。連帯保証人代行プランは、保証引受審査で優良入居者を選別したり、家賃集金はしないものの、7ヶ月分の家賃滞納を保証し、さらに最大12ヶ月の空室保証も受けられるようになっている。その一方で「退去費用積立金」を設けて、部屋をひどく汚した場合やひどく傷めた場合に備える方法も考えられる。

敷金・礼金をゼロにする方法はそれだけではない。インターネットやケーブルテレビ、床暖房といった設備を付けることで、家賃を割高に設定し、トータルで、敷金・礼金をいただくのと同等、場合によつてはそれ以上にする方法も考えられる。

入居はしやすく、退去しにくい。 そして家賃を少し高くする……

従来の賃貸住宅は、入居時に敷金・礼金や仲介手数料、前家賃等をとっていた。つまり、部屋を借りるときが大変で、出るときは簡単という方式だ。

これに対し、入居時の費用を仲介手数料0.5ヶ月分と前家賃だけにして、家賃は少しだけ相場より高くする。その一方で、退去するときは部屋のクリー

敷金・礼金なしの時代に対応した賃貸経営術

ニング代と実費がかかる、というようにする方法がある。これなら、新築で魅力的な物件にも採用されやすい。魅力的な物件で、敷金・礼金ゼロのシステムが採用され、入居希望者を集めれば、それこそあつという間に広がるものと思われる。

その際、古くなった賃貸住宅にはますます入居者が集まらなくなる、という事態も想像される。しかし、それも仕方がないだろう。常に客を集めの努力をしなければ、客が離れていってしまう、というのが商売の常なのだから。

このように、敷金・礼金をゼロにする方法はいろいろありそうだ。しかし、解決しなければならない問題もある。例えば、入居者を集めるための広告宣伝費や営業経費をどこから捻出するか。長い目で見れば利益がでてくるので、それで広告宣伝費等をまかなうことはできる。しかし、利益が出てくるまでの間はどうするか。敷金・礼金をゼロにします、といつても、それを知つてもらわなければ、つまり、広告を出さなければ、商売が成り立たないのである。

ちなみに、「従来通りのコース」と、「家賃を若干割高にするコース」を設けて、入居者に選ばせる方式を採用した場合、そのことを明記した不動産廣告を出しても「不動産の表示に関する公正競争規約」上の問題はない。

もっとも、各コースの計算方法がわかりにくかつたり、誤解を招く説明をすれば問題アリだが……。借り手にもメリットのある方式であれば、積極的に採り入れてゆこうというのが、時代の趨勢なのである。

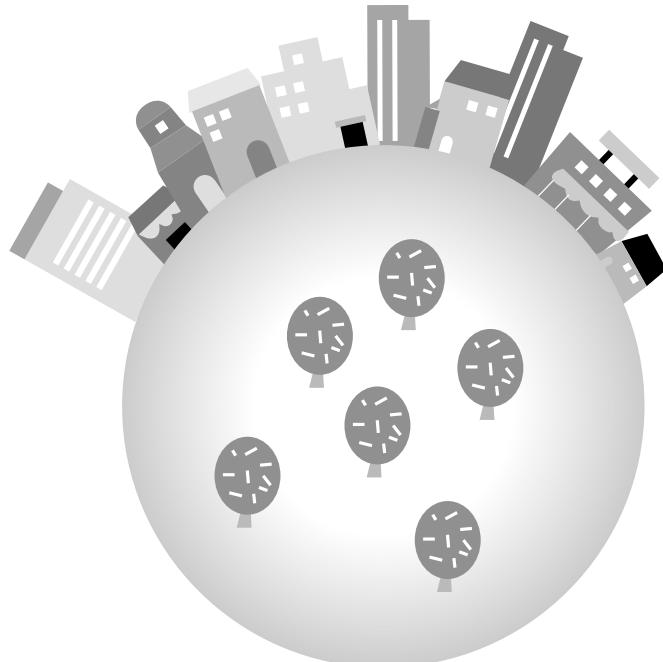
現在、デザイナーズマンションと呼ばれるお洒落な賃貸マンションが人気を高めている。デザイナーズマンションを専門に扱う不動産会社のなかには、入居希望者のウエイティングリストをもつていて広

告しないでも、部屋が埋まるところがあるという。

そういうところにこそ、敷金・礼金に代わるシステムを試験運用していただきたいと思うのだが……。現在、デザイナーズマンションが先進的のは、デザインと設計において。賃貸契約に関しては、残念ながらまったく旧態依然で、敷金も礼金も不動産業の伝統どうりというケースがほとんどだ。

人気があるから、そのままにしておこう、といったところか。こういった人気物件こそ、契約のシステムも変えていって欲しいところだ。

単に敷金・礼金をゼロにするだけでなく、貸し手、借り手の双方にとって真にメリットのある賃貸住宅のシステム——それこそが、今求められているものである。



Special Issue 2

高齢者住宅事業の現状と今後の展望

株式会社長谷工総合研究所 副主任研究員 吉村 直子

高齢者住宅の意義と 需要の高まり

2003年3月1日現在、わが国における65歳以上高齢者人口は2,400万人を超え、総人口に占める割合も18.9%となっている。高齢化のスピードは急速である。

日本の超高齢社会はまた長寿社会でもある。平均寿命が男性78.07歳、女性84.93歳（2001年）という時代には、従来の「住宅双六」（若いうちは賃貸住宅、子どもが生まれてマンションへ、最後は一戸建住宅で“上がり”という住み替えの図式）に当てはまらない居住選択をする人も増えてくるだろう。

「長い一生をどこで誰とどのように過ごすのか」という居住のシナリオを明確にするためには、ライフステージに合わせた住宅の利用や住まい方を考えていかなければならない。定住か住み替えか、戸建か集合住宅か、一般住宅か高齢者住宅か、所有・賃借・利用権方式のうちどの権利形態を選ぶのかなど、長い高齢期における居住のあり方を、老後の生活費の見込みやリスクまでを含めて総合的に判断していくことが求められる。

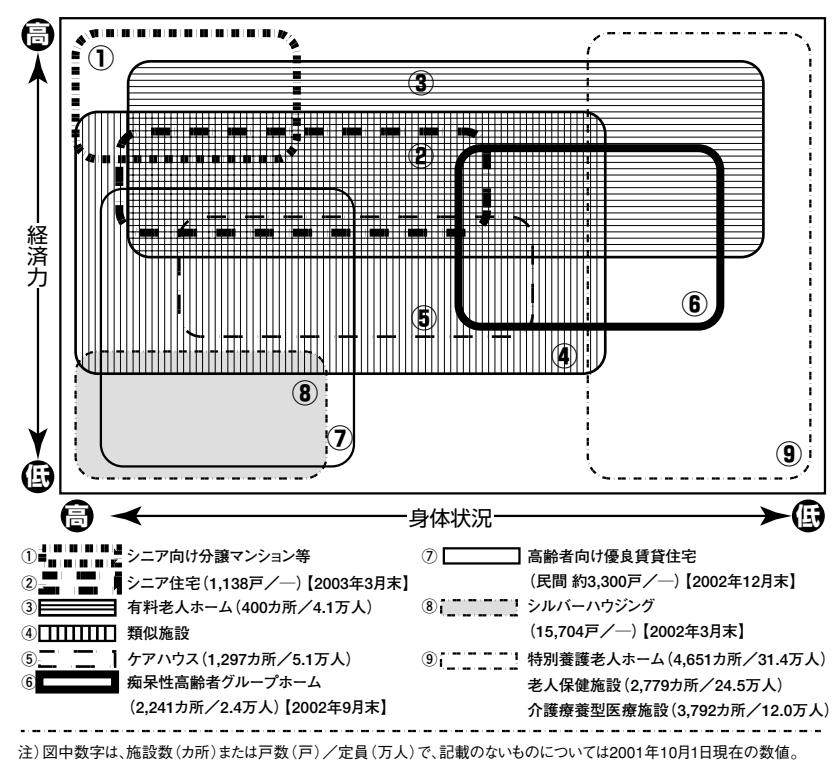
このような高齢期の居住選択において高齢者住宅の果たす役割は大きい。バリアフリーなど高齢者が生活しやすいハーディに加えて、日常生活支援や介護サービスなどの機能を付加した居住形態への需要は、今後確実に増大していくだろう。

高齢者住宅の体系 ～民間が参入できる分野～

ひとくちに高齢者住宅といっても、その種類は多く、体系は複雑である。高齢者の身体状況を横軸に、経済力を縦軸にとり、高齢者住宅および高齢者施設を分類すると、それぞれの特徴が把握しやすくなる（図表1）。

民間事業者が手がけられる高齢者住宅はいくつかあるが（図表2）、機能は似かよっていても、所管する省庁が異なり、補助金などの助成措置にも差があるなど、事業展開する上では十分留意しなければならない。以下、主な高齢者住宅の特徴や現状を整

図表1 高齢者住宅・施設の体系



高齢者住宅事業の現状と今後の展望

図表2 民間事業者が参入できる高齢者住宅の種類

名称	所轄等	入居対象者	事業概要	事業主体	助成措置等
有料老人ホーム	厚生労働省	・概ね60歳以上、単身または夫婦等 ・介護専用型の場合は65歳以上が多い	●「常時10人以上の老人を入所させ、食事の提供その他日常生活上必要な便宜を供与することを目的とする施設であって、老人福祉施設でないもの」(老人福祉法第29条) ●①介護付、②住宅型、③健康型の3種類に区分される。 ●人員・設備・運営面で一定の基準を満たせば、介護保険制度で「特定施設入所者生活介護」の指定を受けられる。	制限なし (民間企業/社会福祉法人 宗教法人/財団法人 社団法人 等)	社会福祉・医療事業団の融資
類似施設		・施設による	●有料老人ホームと同等の諸サービスを提供するが、都道府県知事に届出を行なっていない高齢者住宅(国の法律や制度で規定されたものではない)。	民間企業/社会福祉法人 宗教法人/NPO/個人 等	なし
痴呆性高齢者グループホーム		・概ね65歳以上 ・中程度の痴呆性高齢者で、共同生活に支障のない者	●家庭的で小規模な生活空間で、少人数(9人程度)の痴呆性高齢者が継続的なグループを保ちつつ、ケアを受けながらできるだけ自立的な生活を送るための居住・ケアの形態。 ●人員・設備・運営面で一定の基準を満たせば、介護保険制度で「痴呆対応型共同生活介護」の指定を受けられる。	制限なし (民間企業/社会福祉法人 医療法人/NPO 等)	施設整備費補助 設備整備費補助 ※ただし民間企業にはなし
ケアハウス	国土交通省	・60歳以上、単身または夫婦等 ・自炊ができない程度に身体機能低下あり	●身体状況、家庭環境、住宅事情等の理由により居宅での生活が困難な高齢者を入所させ、食事の提供その他日常生活上必要な便宜を供与する施設。 ●PFI方式による「新型ケアハウス」では民間企業も参入可。 ●人員・設備・運営面で一定の基準を満たせば、介護保険制度で「特定施設入所者生活介護」の指定を受けられる。	地方公共団体 社会福祉法人/財団法人 社団法人/医療法人 等 ※新型ケアハウスは民間企業も可	施設整備費補助 設備整備費補助
高齢者向け優良賃貸住宅		・60歳以上、単身または夫婦等	●バリアフリー化や緊急時対応など、高齢者の生活特性に配慮した設備・仕様の賃貸集合住宅。 ●都道府県知事の認定を受けた民間事業者等が供給する。	民間の土地所有者等 地方住宅供給公社等 都市基盤整備公団	計画策定費補助、建設・改良費補助、家賃対策補助、公庫優遇措置
シニア住宅	高齢者住宅財団	・概ね60歳以上、単身または夫婦等	■(財)高齢者住宅財団による任意の名称認定制度(国の法律や制度で規定されたものではない)。 ■高齢者の生活特性に配慮した設備・仕様に加えて、日常の安心を確保する生活関連サービスが提供される住宅。	民間企業 等	なし

資料:長谷工総合研究所作成

理する。

A 有料老人ホーム

老人福祉法では、「常時10人以上の老人を入所させ、食事の提供その他日常生活上必要な便宜を供与することを目的とする施設であって、老人福祉施設でないもの」を有料老人ホームと定義している。2001年10月現在、全国に400カ所あり、定員は4万1,445人である。設置・運営の諸条件を定めた国のガイドライン「有料老人ホーム設置運営標準指導指針」が2002年7月に改正、10月から適用され、建物の構造設備に関する規定の一部が緩和されるとともに、月払い(賃貸)方式なら定期借地・定期借家による事業化も可能となるなど、供給促進につながる改正が行なわれた。

有料老人ホームは入居一時金が数千万円もある高級なものから、社員寮など既存建物を改修した低価格型まで様々である。提供されるサービス内容にも幅があり、利用者にとっては自分に合ったホームを選ぶのは容易なことではない。新ガイドラインでは、

利用者保護の観点から、入居検討や契約に必要な情報をできるだけ多く開示することとされており、今後は情報公開に対する事業者の姿勢が今まで以上に問われることになる。

B 痴呆性高齢者グループホーム

痴呆性高齢者グループホームは、介護保険制度が施行された2000年以降全国で急増しており、1999年度末に266カ所だったのが、2003年3月末現在では2,832カ所にのぼる¹。

民間企業を中心として新規参入が相次いだ結果、ホームの質にもばらつきが出てきている。そのため、厚生労働省はグループホームの指定基準を改正(2003年4月1日施行)、規制を強化する方向に動いており、今後は供給のスピードが鈍化することも考えられる。

C ケアハウス

ケアハウスの設置事業者は、今まで地方自治体や社会福祉法人などに限定され、民間企業による設置・運営は認められていなかった。しかし、2002年度か

Special Issue 2

らは、企業が公共用地に建設したケアハウスを自治体がいったん買い取り、当該企業に貸し出すというBTO型PFI方式（Private Finance Initiative＝公共施設等の建設・維持管理・運営等を民間の資金、経営能力、技術的能力を活用して行なう手法のこと）によって、民間企業もケアハウスを運営することが可能になった。

規制緩和による事業分野の拡大という点で今後の展開が期待されるが、現状のスキームは公有地での事業であるため、あくまで自治体が発案するものであり、民間に主導権はない。事業の波及効果は現段階では予測しにくい。

D 高齢者向け優良賃貸住宅

高齢者向け優良賃貸住宅は、民間の土地や賃貸住宅を活用して、高齢者世帯向けの良質な住宅ストックの形成を図るという目的で1998年度に制度化された。2001年には「高齢者の居住の安定確保に関する法律」（高齢者居住法）の中にあらためて位置づけられ、国の第八期住宅建設五箇年計画（2001～2005年）では全国で11万戸を整備することが目標として掲げられている。

しかし、現実は思ったように供給が進んでいない。制度の特徴として、建設・改良費補助や家賃対策補助があるものの、地方自治体による予算化が進まず、事業者の参入意欲が減退している面がある。制度普及のためには、行政によるてこ入れが必要だろう。

高齢者住宅の供給状況

高齢者住宅は首都圏・近畿圏の大都市圏を中心に供給が増加している。民間調査機関の集計によると、全国で供給が最も多い首都圏（東京都・神奈川県・

埼玉県・千葉県）における有料老人ホームと類似施設の数は、2002年1月現在、約290カ所、2万戸余りとなっている^{*2}。正確な数字を把握することは困難だが、約2万8,000人分の市場があると推測される。平均入居率が70%程度と見込まれるため、首都圏では65歳以上高齢者480万人（2000年）の0.4%に相当する約2万人が有料老人ホームおよび類似施設で生活していると考えられる。

高齢者住宅の供給推移をみると、全国的な傾向として、介護保険制度の施行と時期を同じくして新規開設が急増している。「在宅生活の継続」を重視する介護保険とはいえ、すべての高齢者に満足のいくサービス提供ができるとは限らない。中には、介護保険の在宅サービスだけに頼って自宅に住み続けることに不安や不自由を感じる一方で、特別養護老人ホームなどの公的福祉施設には入所したくないという人もいる。こうした高齢者層を中心に、自由な生活と一定の日常生活支援サービスが保証され、しかも手頃な価格・利用料の高齢者住宅への入居を検討する動きは確実に広がっており、このことが高齢者住宅の供給を推し進める大きな理由になっている。

高齢者住宅の事業方式

高齢者住宅は、不動産業の活性化という観点からも、新規事業展開の可能性を内包した分野として期待できるが、不動産事業者としては、高齢者の生活全般にかかる多種多様なニーズに対して、ハード（建物）以外のソフトサービスの提供をどのように行なえばよいのかわからないという戸惑いが少なからずあるのも事実である。

高齢者住宅事業を不動産事業者が単独かつ自前で行なおうとしても容易なことではない。しかし、最

高齢者住宅事業の現状と今後の展望

近では①土地・建物の所有、②住宅管理、③生活支援・介護サービス提供の三者に分け、複数事業者が専門的なノウハウを補い合いながらコンソーシアムを組んで参入するという方式も増えており、リスク分散しながら事業展開することは十分可能だろう。

高齢者住宅は、有料老人ホームを中心として入居一時金方式（家賃相当額の全部または一部の前払い金と、介護などの様々なサービスを終身にわたって受けける権利を取得するための費用を入居時に一括して支払う方式）が主流だったが、最近では月払い方式も増えている。どちらの方式も事業者・入居者にとってメリットとデメリットがあるが（図表3）、どこで（地域）、誰を対象に（利用者層）、いくらく（価格・利用料）、どのようなハード・ソフト（居住機能とサービスの内容）を提供するのかによって、どちらの方式を選択するのが適切かも決まってくる。

現在では月払い方式が少ないために、潜在需要を掘り起こしきれていない感もある。今後、質のよい賃貸型高齢者住宅の供給が増えることを期待したい。

事業参入するまでの課題

高齢期の生活や住まいに関連する法律・制度は、高齢者居住法をはじめとして、介護保険法、ハートビル法、住宅性能表示制度など様々ある。こうした諸制度の意義・目的や内容を正しく理解した上で、活用できるものは活用し、高齢者住宅事業に積極的に参入する民間事業者が今後ますます増えるだろう。ただし、慎重な判断は常に必要である。ソフト面で介護サービスにかかわる場合、介護は規制によって制限される部分が多く、関連法令等の動向によっては事業環境が大きく変化することを忘れてはいけない。不動産事業の視点だけで安易に参入すれば、当

図表3 高齢者住宅の事業方式：入居一時金方式と月払い方式の比較
事業者にとって

損益への影響 事業継続と終結	入居一時金方式	月払い方式
	一時金の設定が高すぎると、入居者を集めるのが難しくなる。	敷金・保証金・家賃等の設定が高すぎると、入居者を集めるのが難しくなる。
	空室リスク といったん満室にすれば、その後の空室リスクは比較的少ない。	退去者の増大に備えて、新規入居者候補の事前確保が必要。
	回転リスク 入居一時金の償却期間内で回転しなければ収益が悪化する。	収入に占める敷金・保証金の割合を高く設定しすぎると、回転率が低下した際に採算悪化を招く。
事業からの撤退 入居者がいる限りは事業者側の都合による一方的な撤退はできない。終身の利用権を確保したという前提でいる入居者を、月々の家賃が発生する住宅・施設へ引き継ぐのは困難。		たとえ赤字企業になんでも、事業者側の都合による一方的な撤退は困難。ただし、月々の家賃支払い能力のある入居者が相手なので、一時金方式よりは撤退障壁が小さい。
企業イメージ 企業の財務面での信頼性が入居検討の際の判断材料にされることが多い。		多額の預託金等を預ける場合、企業の財務面での信頼性が入居検討の際の判断材料にされることが多い。

入居者にとって

入居者の立場	入居一時金方式	月払い方式
	一時金として数百万円～数千万円の現金が必要になる。	入居時の負担は少ない。
	家賃の全部または一部を前払いしているため、月々の負担は小さい。	月々家賃の支払い負担がある。
	自己都合退去のしやすさ 自己都合による退去がしにくい（選択の自由が小さい）。	自己都合であっても退去がしやすい（選択の自由がある）。
	入居期間による退去のしやすさ 入居期間が長くなるほど一時金の償却が進み、退去しにくくなる。	入居期間が長くなても退去しやすい。
	総支払い額（保証金は除いた実支払い額） 入居期間が償却期間を超えて追加金を求められることはない。入居後は月額の管理費・食費等の支払いのみ。	入居期間が短期だと一時金方式より総支払い額は少ないが、長期になると多くなる場合がある。

資料：長谷工総合研究所作成

然リスクも大きくなる。

「住宅」と「ケア」（介護に限らず日常生活全般を支援する対人サービスの総称としてのケア）の組み合わせは実に多様であり、ケアサービスがほとんど付かないバリアフリー型の賃貸住宅から、痴呆介護などの専門的ケアを提供するグループホーム、重度介護にも対応した介護専用型ホームまで様々である。参入する場合は、軸足をどこに置くのかを明確にした上で、ハード・ソフト両面でどのような特徴をもった商品開発を行なうのか、他事業者と連携するのか、経営管理をどうするのか、顧客獲得の仕組みをどのように構築するのかなど、綿密に検討していかなければならない。その点からも、理念と責任をもった事業者が取り組むべきであるのはいうまでもない。

*1 社会福祉・医療事業団のWAM-NET集計による。

（<http://www.wam.go.jp>）

*2 (株)タムラプランニング&オペレーティングの調査による。



NEWS FLASH

(最近の「住宅新報」から)

■公示地価

12年連続で下落

国土交通省は3月24日、今年の1月1日時点の公示地価を発表した。それによると、全国全用途平均は前年比6.4%下落、92年以来12年連続の下落となった。用途別では、住宅地が東京圏を除いて全国的に昨年よりも下落幅が拡大。

東京圏の地価も12年連続で下落している。ただ、下落率は住宅地が5.6%（昨年5.9%）、商業地が5.8%（同7.4%）で、ともに前年よりも下落幅が縮小している。

大阪圏の住宅地は8.8%の下落で前年（8.6%下落）をわずかに上回っている。

大阪圏の商業地は10.2%と依然として2ケタの下落率だが、昨年（11.3%）を1.1ポイント下回っている。

名古屋圏の住宅地は5.6%の下落で、昨年（4.4%下落）よりも下落幅が1.2ポイント拡大している。

商業地は8.0%の下落で、ほぼ昨年（8.1%下落）同様の下落幅。

地方圏のうち、札幌、仙台、広島、福岡のブロック中心都市は、住宅地で昨年よりも下落幅が拡大している。下落率はいずれも、6、7%台。商業地では、札幌と福岡が7%前後の下落率なのに対し、仙台と広島は11%前後の下落となっている。昨年と比べた下落幅は、札幌と広島でわずかに拡大し、仙台と福岡は反対にわずかに縮小している。

宇都宮、甲府、岐阜、和歌山の三大都市圏周辺都市では、住宅地でいずれも下落率が拡大している。下落率は甲府市だけが2ケタで、11.2%。商業地は岐阜市を除き、下落率が拡大している。下落率は和歌山市を除き、

2ケタ台の下落が続いている。（4月4日号一部抜粋）

■中古マンション市場

築浅成約割合が32%

東日本不動産流通機構（東日本レインズ）はこのほど、首都圏の不動産流通市場を築年数を基に分析した。93年から10年間の長期トレンドでは、成約する物件の築年数は上昇傾向にあるものの、中古マンションに関しては02年になって築10年未満の築浅物件の成約比率が拡大。逆に、バブルの影響が大きいと思われる築10～15年のマンションでは成約が伸び悩んでいる。

02年に首都圏で成約した中古マンションの平均築年数は16.09年で、10年前の93年と比べると4.45年古い物件にシフトした。ただ、全体の成約件数に占める築10年以内の築浅物件の割合（シェア）を見ると、98年の28.6%を底に増加に転じ、02年には32.4%と、3物件に1物件が築浅物件で占められるようになった。

レインズ登録物件（売却物件）に対する成約物件の比率を築年数別に見ても、02年は築5年以内が01年より0.8ポイント拡大し、築6～10年も2ポイント拡大した。築11年以上の物件は、いずれの築年帯でも成約比率が縮小しており、需要が築浅にシフトしつつある様子がうかがえる。

一方、全体の成約件数に占める築10～15年のマンションの割合は、過去10年で最大だった95年の31.8%から、02年には16.3%まで、ほぼ一貫して減少。登録物件でのシェア17.6%を成約物件のシェアが下回るなど、取引のしにくさが示された。

02年に成約したマンションの築年

別の平均像は、築5年以内が価格3104万円（1m²単価44.31万円）で面積70.03m²、築6～10年が価格2211万円（同33.67万円）で面積65.66年。築11年以上は、いずれも1000万円台で、単価も20万円台だった。（4月4日号）

■中古マンション価格

首都圏は10%上げる

東京カンティが調べた2月の中古マンション価格（70m²に換算した売り出し事例）によると、首都圏は2631万円で、前年同月を10.4%、前月を10.0%上回る大幅な上昇を示した。上昇傾向にある東京都の売り出し物件シェアが、前年同月を15.7ポイント上回って55%と過半に達したために全体を押し上げた。

都市別の価格を前年同月と比べると、東京23区は10カ月連続して前年を上回る3.1%上昇。横浜市1.0%、千葉市も3.2%の上昇となり、さいたま市の3.7%下落を除き、いずれも安定傾向を示した。

一方、近畿圏は4.7%下落、中部圏も2.0%の下落で、下げ相場が続いている。ただ、都市別では大阪市の下落率は1.4%、名古屋市は1.0%と小幅にとどまり、安定化傾向に向かっていると同社では分析している。（4月4日号）

■FP技能士の講座開設

金融知識の習得へ

全国宅地建物取引業協会連合会（藤田和夫会長）は03年度より、国家資格であるファイナンシャル・プランニング（FP）技能士試験の対象講座、「全宅連ファイナンシャル・プランニングコース」を開講する。

金融の自由化が進み資産管理に対

する自己責任が浸透するなかにあって、不動産のプロである宅建業者にとつても、今後FPの知識習得は不可欠であると言われている。例えば、アパート経営などの不動産オーナーに対する資産コンサルティング、住宅購入者に対するローン相談など、金融・保険・相続など幅広い知識を駆使した「資産のトータルアドバイザー」としての資質が求められる機会が多くなりそうだ。

全宅連が今回開設するコースは、FP技能士3級から2級合格を狙うための通信教育講座で、受講期間は10カ月。使用する教材はFP受験の初心者を念頭に置いた基本書3冊と計5回の添削問題で構成されており、試験案内などの受験情報も適宜提供していく。

受講料は5万円（不動産アナリストコース修了者は4万円）。宅建協会の会員・従業員であれば誰でも受講できる。

資料の請求、問い合わせは全宅連事務局「ファイナンシャル・プランニングコース係」、電話03（5821）8112。（3月28日号）

■ペット可マンション

■首都圏は3戸に1戸

不動産経済研究所はこのほど、首都圏で発売されたマンションのうち、ペット飼育が可能な物件を調べた。

02年に「ペット飼育可」として供給されたマンションは3万592戸で、供給総戸数に占める割合（普及率）は01年の19.1%を15.5ポイント上回る34.6%。98年には1.1%に過ぎなかったものが、4年間で3戸に1戸を占める割合にまで増えた。

ペット飼育世帯が増えたことを反映して、単にペット飼育が可能なだけでなく、足洗い場や汚物処理、ペット同乗サイン付きエレベーターといったペット向け設備を備えたマンションも増加。「ペット飼育可」物件のうち、こうした設備が付いた物

件の割合は01年の37.7%より25.9ポイント高い63.7%に上り、2年前の5.9%と比べて57.8ポイント増と急増した。（3月28日号）

■減損会計基準、適用指針案まとまる ■ビル2期連続赤字など

昨年9月に公表された固定資産の減損会計基準の具体的な指針案がこのほどまとまり、3月5日公表された。減損会計とは、土地や建物などの固定資産の資産価値が簿価を大きく下回った場合に、回収可能金額まで簿価を減額し、その差額を特別損失として計上するというもの。自己資本が薄く、かつ含み損を抱える企業は減損会計処理により債務超過に陥ることもあり、不動産業界のみならず各方面から注目されている。

指針案では、資産の範囲や仕分け方、減損の定義、減損の判断、回収可能金額の計算方法などについて述べている。資産の仕分け方では事例を挙げ、オフィス、商業施設などによる複合施設を各棟ごとに1つの単位とする考え方と、各棟の相関性を考慮して複合施設全体を1つの単位とする考え方を紹介している。そして、この単位で行う営業活動の中で2期連続で赤字となった場合、資産価値が3割以上急落した場合など、減損会計を行うことを検討するとしている。

（3月21日号一部抜粋）

■住宅着工（1月）3カ月連続減 ■持ち家は8カ月

国土交通省は2月28日、03年1月の住宅着工統計を発表した。

それによると、新設住宅着工戸数は、8万2770戸で前年同月比1.7%の減少。3カ月連続で減少した。新設住宅着工床面積は718万8000m²で同5.4%の減少。8カ月連続で減少した。

利用関係別では、持家は2万3445戸で同2%減少。8カ月連続で減少した。

貸家は3万1631戸で同0.2%の増加。

3カ月ぶりに増加し、一進一退の状況。

分譲住宅は、2万6708戸で同5.8%の減少。3カ月連続で減少した。そのうちマンションは、1万7754戸で同9.3%の減少。3カ月連続で減少した。東京都でも6150戸で同6.7%の減少となった。100戸以上の物件は好調だが、中小規模の物件の供給数の減少が影響した。一戸建て住宅は8742戸で同0.4%の増加。2カ月連続の増加となった。（3月14日号）

■定借物件「扱った経験ある」

■不動産会社の48%に

首都圏では、不動産会社の約半数が定期借家権物件を扱ったことがあり、個人が転勤中の持家を貸す際に利用しているケースが多いことなどが住宅新報社の調査で分かった。

住宅新報社は2月21日までに、首都圏の不動産会社を対象に、定期借家権の取り扱い状況を聞き取り調査した。回答を得た企業は253社。

それによると、「過去に1件以上、定期借家権物件を扱ったことがある」と答えた企業は121社で、全体の47.8%に達した。反対に「全く、あるいはほとんどなし」と答えた企業は132社、52.2%だった。

定期借家権の利用目的では、サラリーマンが転勤などで自宅を空家にする場合、確定期限で貸す場合が最も多い。「個人のリロケーション物件が大半で、賃貸経営者の物件にはほとんど見られない」という回答が多くかった。

次に、「家主に定期借家権を提案したことがあるか」という質問に対しては190社が回答した。そのうち「ある」は57社で30%に達した。「ない」が133社で70%だった。

提案しない理由としては①必要ない・浸透していない、②家賃を下げなければならない、③入居者が嫌う——などが上位を占めた。（3月7日号一部抜粋）

平成15年度 賃貸不動産管理業協会事業計画

1.賃貸管理業務支援事業の実施

1) 賃貸管理サポート事業の実施

- ①家賃集金システム
- ②宅建ファミリー共済会との提携
- ③連帯保証人代行プラン
- ④夜間休日サポートシステム

上記4事業について周知を図るほかに、各事業について改善等の必要があれば、隨時検討し、調整していく。

また、必要に応じ、新規サポート事業の実施についても検討していく。

2) 賃貸管理業務関連ツールの作成、頒布

賃貸管理業務で利用できるようなツールを作成し、提供していく。

3) 保証制度のあり方についての研究

貸主、借主に対する信用の補完となるような保証制度について、そのあり方や方策等を検討する。

4) 業務支援検討部会の設置

業務支援事業を検討していくため、業務支援検討部会を設置し、協議する。

2.教育・研修事業の実施

1) 賃貸不動産管理業協会独自の資格制度創設

賃貸管理業務を行ううえで、プロフェッショナル的な人材を育成することを目的とした本会独自の資格制度（賃貸不動産管理士：仮

称）を立ち上げ、実施する。

2) 研修会の実施

本会会員を対象とした研修会を実施する。内容については、会員のニーズに対応して、初級編、上級編等、段階的に分けて実施する。

3) 教育・研修事業検討部会の設置

教育・研修事業を検討していくため、教育・研修事業検討部会を設置し、協議する。

3.情報提供活動の実施

1) 会報誌の作成

本会会員に対して、賃貸管理業務に係る情報（制度改正等の周知、実務に役立つ情報、トラブル事例・成功事例の紹介等）を掲載した会報誌（季刊）を作成し、配布する。

2) ホームページによる情報提供活動

本会ホームページにおいて会員専用窓口を開設し、隨時情報を提供していく。また、会員からの要望等をもとに、内容を更新していく。

4.組織体制の充実

本会組織の充実を図るため、入会促進活動を行うとともに、会員増加に伴う組織体制のあり方（支部の設置等）を検討する。

平成15年度 賃貸不動産管理業協会予算

平成15年4月1日から平成16年3月31日まで

科 目	平成15年度 予算(案) (A)	平成14年度予算 (B)	増減 (C)	備 考
【収入の部】				
1) 会費収入 ①入会金収入 ②年会費収入	(65,408,000) 20,000,000 45,408,000	(53,600,000) 20,000,000 33,600,000	(11,808,000) 0 11,808,000	新規入会1,000社と想定 20,000×1,000社=20,000,000 〔既存会員〕(H14年度末会員1,500想定) 20,000× 648社=12,960,000 24,000× 852社=20,448,000 〔新規会員〕 2,000×6ヶ月(平均加入月数)×1,000社=12,000,000
2) 事業収入 ①受講料収入 ②賃管協会事業収入	(5,500,000) 5,000,000 500,000	(500,000) 0 500,000	5,000,000 5,000,000 0	研修会、資格制度受講料収入 入居のしおり販売収入等
3) その他の収入 ①その他の収入	(100,000) 100,000	(100,000) 100,000	(0) 0	預金等の利息他
当期収入合計 [A]	71,008,000	54,200,000	16,808,000	
前期繰越収支差額	2,000,000	56,527,170	△54,527,170	(3月末推定額)
収入合計 [B]	73,008,000)	110,727,170)	△37,719,170)	
【支出の部】				
1) 事業費 ①事業費 ②会議費	(35,000,000) 29,500,000 5,500,000	(8,100,000) 15,900,000 2,200,000	(16,900,000) 13,600,000 3,300,000	賠償保険料、研修会開催費、事業開発費等 検討部会、ワーキング開催費
2) 管理費 ①事務通信費 ②事務用品費 ③交通費 ④什器備品費 ⑤事務機賃借料 ⑥事務諸経費 ⑦租税公課 ⑧顧問料 ⑨人件費 ⑩支払い手数料 ⑪会館使用料 ⑫雑費	(13,700,000) 3,500,000 900,000 500,000 500,000 800,000 800,000 500,000 800,000 2,500,000 800,000 600,000 1,500,000	(12,300,000) 2,400,000 700,000 500,000 500,000 500,000 1,000,000 500,000 800,000 2,500,000 800,000 600,000 1,500,000	(1,400,000) 1,100,000 200,000 0 0 300,000 △ 200,000 0 0 0 0 0 0	電話、発送費等 封筒作成、事務用品費 事務連絡費 備品購入費 FAX・コピー、パソコン賃借料 会費徴収費用、後納郵便負担費等 消費税等 顧問報酬料 人件費 銀行振込手数料 事務所家賃 その他雑費
3) 入会金等返還支出 ①入会金等返還支出	(0) 0	(38,520,000) 38,520,000	(△38,520,000) △38,520,000	
4) 運営基金引当預金支出 ①運営基金引当預金支出	(20,000,000) 20,000,000	(38,000,000) 38,000,000	(△18,000,000) △18,000,000	引当預金へ別途積み立て 20,000円×1,000社=20,000,000円
5) 予備費 ①予備費	(2,000,000) 2,000,000	(2,000,000) 2,000,000	(0) 0	予備費
当期支出合計 [C]	70,700,000	108,920,000	△38,220,000	
当期支出差額 [A-C]	308,000	△ 54,720,000	55,028,000	
時期繰越収支差額 [B-C]	2,308,000	1,807,170	500,830	

(単位：円)

参考

賃貸不動産管理業協会独自資格制度概要

(1) 名 称	賃貸不動産管理士(仮称)
(2) 目 的	本会が作成する一定のカリキュラムを修了した者に対し、本会任意の称号を付与する。賃主や借主からの相談等に対し、的確なアドバイスを行える「賃貸不動産管理業務のプロフェッショナル的人材」を育成し、賃貸管理業務の適正化、健全化に寄与するものとする。
(3) 受講資格	賃貸不動産管理業協会会員(従業員含む) ※実務経験や既存資格(例:宅建主任者)との兼ね合いは要検討
(4) 内容(案)	<ul style="list-style-type: none"> ●法的側面 <ul style="list-style-type: none"> ・普通借家、定期借家、終身賃貸借等(借地借家法、民法、高齢者法等) ・家賃滞納、立ち退き、紛争等(民法) ・原状回復(ガイドライン) ・その他(消費者契約法、宅建業法、広告関連(公取規約))等 ●税務・経営的側面 <ul style="list-style-type: none"> ・相続、節税対策 ・賃貸経営の税務 ・賃貸経営コンサルティング ●実務的側面 <ul style="list-style-type: none"> ・媒介から管理まで(不動産総合管理) ・建物維持、修繕、管理 ・紛争事例からの考察 ・ペイオフ対策 ●総論 <ul style="list-style-type: none"> ・これからの賃貸不動産管理業務のあり方 ・最近の行政の動き <p>※集合研修体制を原則とするが、カリキュラムの内容、ボリューム等により通信研修を一部採用する場合もあり得る。</p>
(5) 第1回目の実施	平成15年9月頃に集合研修を実施する。

※詳細が決まり次第、別途ご案内いたします。

会員だより

保商事株式会社

弊社は文京区（白山）で40年営業を致しております、賃貸・売買・管理等、不動産業務全般を取り扱っております。

都営三田線白山駅A1出口正面の建物2Fテラス部分に事務所を構え、1F店舗と比べるとどうしても劣ってしまいがちな集客率をインターネット媒体に積極的に

参画することで増やしていくよう努力致しております。

社内では、4台あるパソコンを有線のLANで結び、顧客及び物件情報等の共有化を図り、業務の効率化を推し進めております。

また、南北線東大前駅2番出口斜め前に姉妹店（有）保全を設け、こちらは主とし



て東大生・日医大生等の学生をターゲットにした営業活動を致しております。



保商事株式会社
〒113-0001
東京都文京区白山1-33-8
都営三田線白山駅A1出口正面
2Fテラス
tel : 03 (3813) 9002
fax : 03 (3814) 2408
URL : <http://www.tamotu.co.jp>
MAIL : honsha@tamotu.co.jp



「会員だより」で紹介する会社募集中

あなたの会社を「会員だより」に掲載してみませんか。掲載希望の方は下記までご連絡下さい。なお、掲載する場合は、原稿（800字程度）及び写真（2枚程度）を提出していただきます。

詳細につきましては、事務局までお願いします。

賃貸不動産管理業協会 事務局（電話03-3865-7031）