

報道関係各位

JP2-20110726-29



## 日本最大級の住宅・不動産情報ポータルサイト『HOME'S』調査報告 ～最高裁の更新料有効判決に関する、不動産会社の意識・実態調査(中間速報)～

# 妥当だと思う7割、妥当ではないと思う1割弱

### 有効判決でも1割弱が更新料を下げると回答

日本最大級の住宅・不動産情報ポータルサイト『HOME'S』を運営する株式会社ネクスト(本社:東京都港区、代表取締役社長:井上高志、東証第一部:2120)は、2011年7月15日の最高裁判所第二小法廷での更新料を有効とする判決を受け、賃貸仲介・物件管理業を営む全国のHOME'S会員企業を対象に、意識・実態調査を実施しました。本レポートは中間集計の速報であり、最終的な集計とは異なります。

#### <調査概要>

調査実施対象 : 住宅・不動産情報ポータルサイト『HOME'S』に加盟する、賃貸仲介・物件管理業を営む全国の不動産会社

調査手法 : インターネットアンケート

有効回答数 : 609 サンプル

集計対象期間 : 2011年7月15日(金)～2011年7月18日(月)

※調査は2011年7月24日(日)まで受付。再集計の後、最終報告を行う予定です。

※本調査で言及する判決: 最高裁判決=2011年7月15日 最高裁判所第二小法廷における有効判決  
大阪高裁判決=2009年8月27日大阪高等裁判所における無効判決

### 1. 妥当だと思う7割、対策済み3割

更新料有効判決について、29.6%の不動産会社が「判決は妥当だと思うし対策は済んでいる」、と回答しました。「妥当だと思うがこれから対策が必要になる」と回答した41.5%を合わせ、**約7割が判決を妥当だと考えています**。また、「妥当ではないと思うが対策は済んでいる」と回答した2.1%を合わせると、**約3割の不動産会社が2009年8月27日の大阪高等裁判所での無効判決以降に既に対策済み**であると回答しました。

**対策としては、「更新料を下げた」、「更新料をなくした」ほか、「契約書を改訂した」、「説明書類を別途準備した」、「同意書を別途準備した」、などが挙げられました。**

### 2. 「今後更新料を下げる」1割、「更新料を上げる」0.1割

今後の対応として、「更新料を下げる」5.3%、「更新料をなくす」3.4%という回答があり、更新料が有効となった現状でも、今後は更新料を請求しづらいとする不動産会社が1割弱いることがわかりました。またごく少数ですが、1%の不動産会社が更新料を上げると回答しました。

### 3. 更新料を請求している不動産会社は若干減少

2009年の無効判決時の調査(※)と比較すると、「更新料のみ請求している」が**38.5%だったのに対し、今回の調査では37.3%と若干減少**しました。「更新料と更新事務手数料の両方を請求している」も、2009年で27.4%だったのに対し、今回は25.8%と同じく若干減少しました。

調査結果の詳細につきましては、次ページ以降にまとめておりますので、こちらをご参照ください。

なお本レポートでは、2009年8月27日の大阪高等裁判所による無効判決を受けた、不動産会社対象の調査(※)で発表したグラフを、比較のため再掲載しております。

※<http://www.next-group.jp/press/research/091008.html>

株式会社ネクスト

■ 本件に関するお問い合わせ先

株式会社ネクスト 経営戦略本部 経営企画部 コーポレートコミュニケーショングループ 広報担当  
TEL: 03-5783-3604 FAX: 03-5783-3737 E-MAIL: [press@next-group.jp](mailto:press@next-group.jp)

## 7割が「判決は妥当」、「妥当ではないと思う」は1割弱 対策済みは3割、今後対策の必要性を4割強が感じる

更新料有効判決について、29.6%の不動産会社が「判決は妥当だと思うし、対策は済んでいる」、と回答しました（図1参照）。「判決は妥当だと思うが、今後、対応が必要になる」と回答した41.5%を合わせ、約7割が判決を妥当だと考えています。

「妥当ではないと思うが、対策が済んでいる」2.1%、「妥当ではないと思うが、今後対策が必要となる」6.9%を合わせると、9%が有効判決に疑問を感じているということになります。

また、「妥当ではないと思うが、対策は済んでいる」と回答した2.1%を合わせると、約3割の不動産会社が2009年8月27日の大阪高等裁判所による無効判決以降の2年間で既に対策済みであると回答しました。また「判決は妥当だと思うが、今後、対応が必要になる」と回答した41.5%と「妥当ではないと思うが、対策は済んでいる」2.1%を合わせると、4割強が、更新料有効判決の後でも、対策の必要性を感じていると回答しました。

図1 【2011】 今回の最高裁での判決(更新料「有効」)について、どのように思われますか？ (選択解答 n=609)

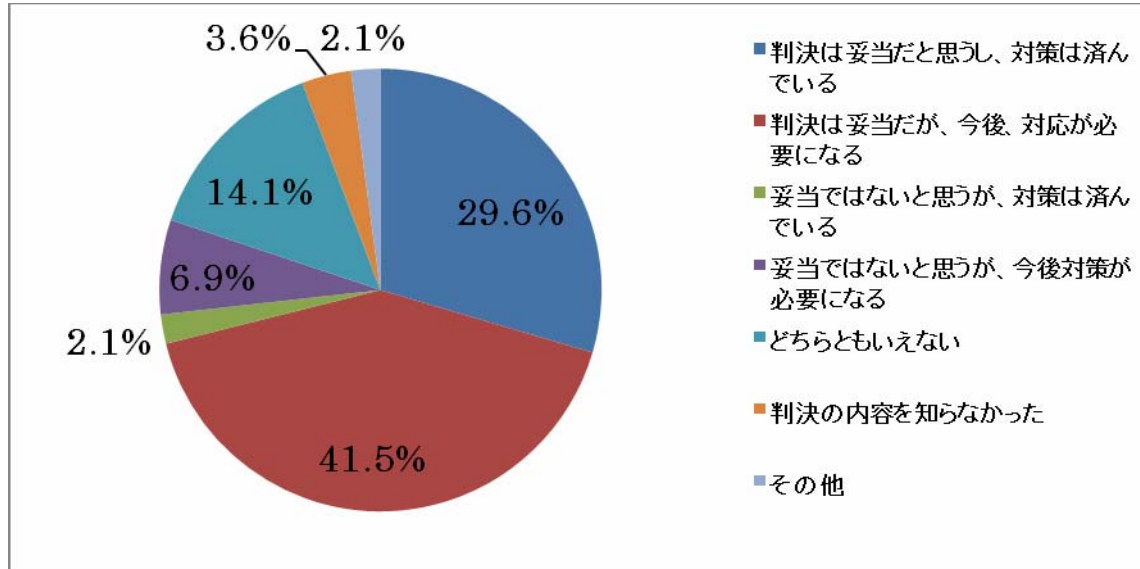
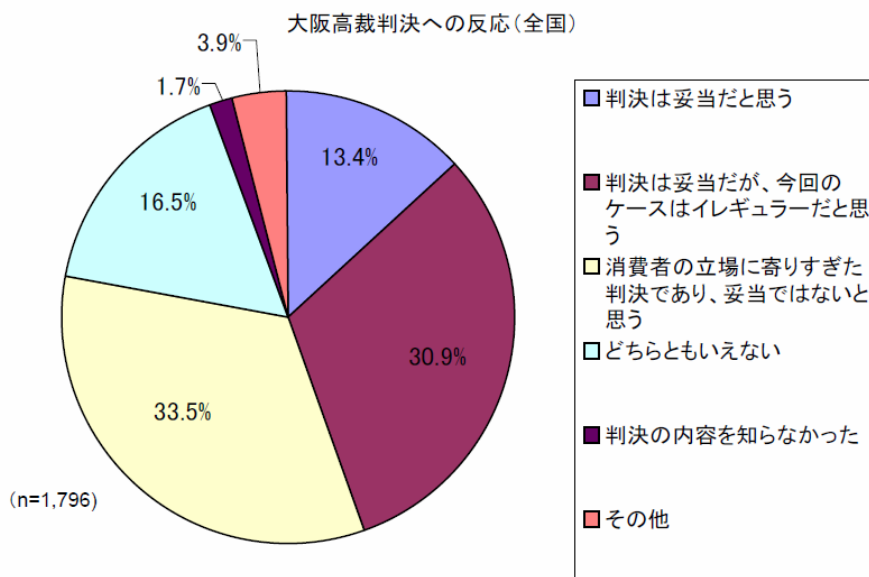


図2 【2009】 HOME'S 調査 大阪高裁の無効判決に対する反応(選択解答 n=1796)



## 大阪高裁無効判決以降の2年間で更新料を下げた・なくしたが2割強、 今後更新料を下げる・なくすが1割弱

更新料が無効であるとの大阪高裁判決は、不動産業界・家主にとってまさに衝撃だったと言えるでしょう。最高裁の判決を待ちつつもこの2年間で先回り対応してきた実態は以下の通りです(図3参照)。09年の調査で「更新料を下げる」と回答した不動産会社は1.7%にすぎませんでした(図4参照)、結果として12.3%が「更新料を下げた」、9.2%に至っては「更新料をなくした」と回答しています。

また、今回の有効判決の条件として、更新料についての事前のきちんとした説明なども重要なポイントになっています。実際に、「契約書を見直し、改訂した」8.9%、を筆頭に、「説明書類を別途、準備した」、「同意書を別途、準備した」などの対策が挙がってきています。

これらに対し、更新料に代わる収益源確保のため「賃料を上げた」、「初期費用を上げた」との回答は少数派となっており、借り手市場となった賃貸市場の実態として、別の費用を簡単に上げられなかった状況も明らかとなりました。

図3 【2011】 2009年から今回の判決までの期間に、どのような取り組みをされましたか？(複数回答 n=609)

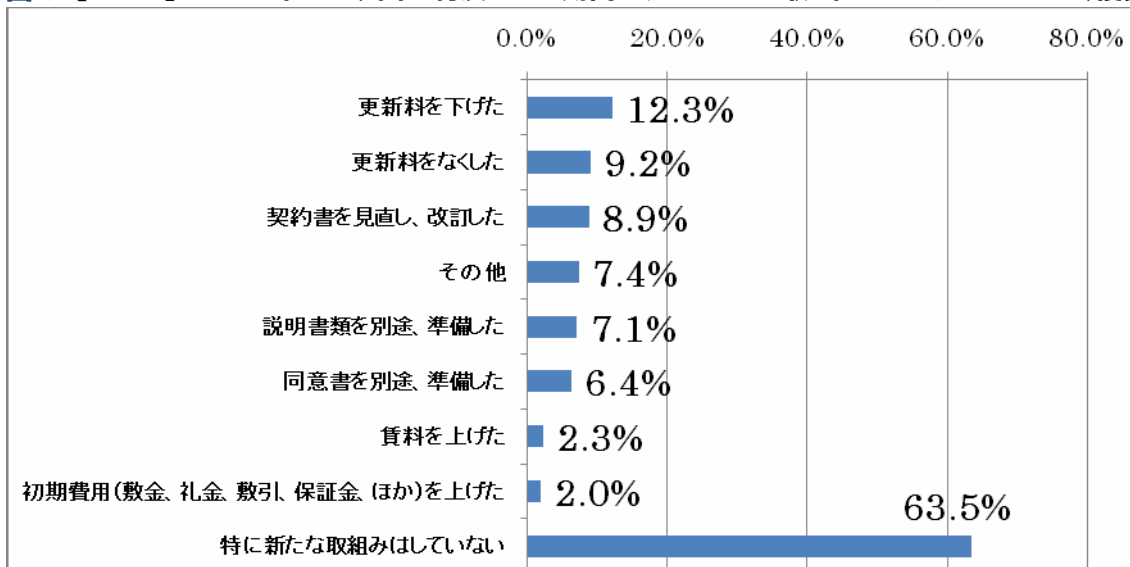
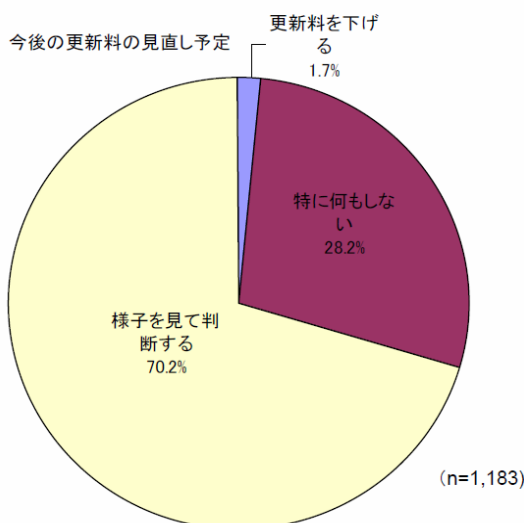


図4 【2009】 HOME'S 調査 今後の賃貸借契約更新料の見直し予定(選択解答 n=1183)



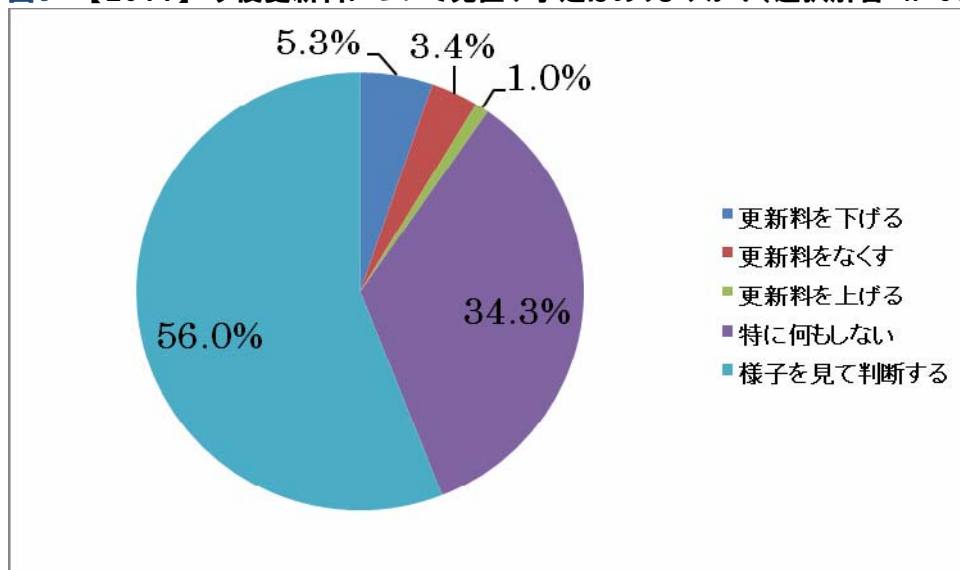
また、今後の対応について、5.3%の不動産会社が「更新料を下げる」、3.4%が「更新料をなくす」と回答しています。更新料有効の判決が出たにもかかわらず1割弱が更新料は請求できない、もしくはしにくくなると考えていることとなります(図5参照)。

逆に、「更新料を上げる」と回答している不動産会社は1%おり、「市場原理的に優位な物件については、更新料を上げることも可能だろう」とするフリーコメントもありました。

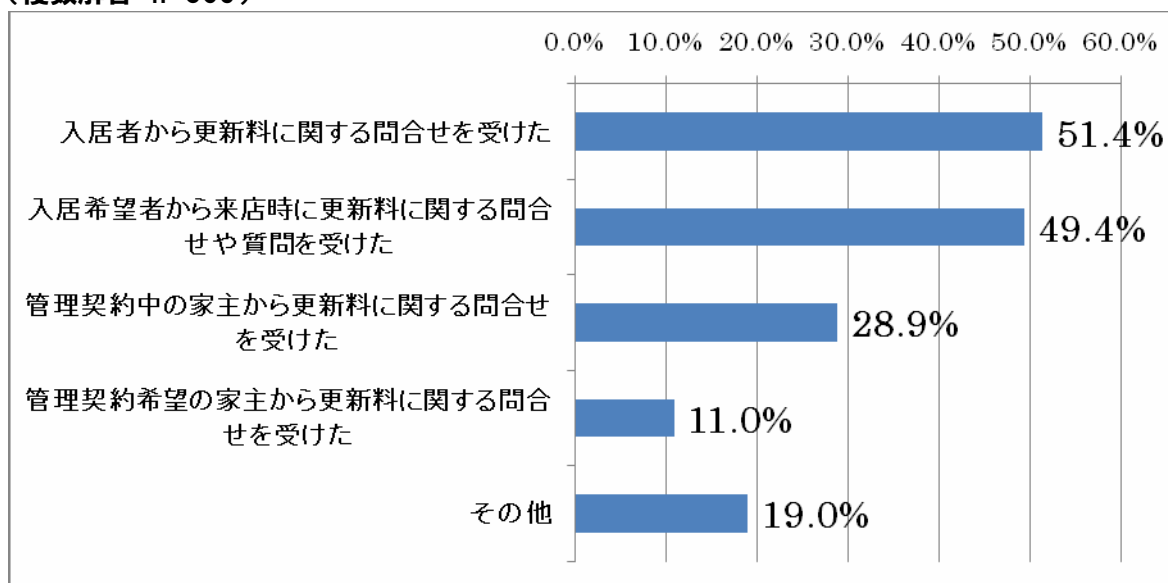
またこの2年間で「入居者や入居希望者から更新料についての質問を受けた」と回答した不動産会社は半数に上っており、かなりの割合の消費者が更新料について関心を持っていることが明らかになりました(図6参照)。

これまで賃貸物件を比較検討する際には、立地、間取り、賃料のほか、敷金・礼金といった一時金、仲介手数料などが主要な比較条件となってきましたが、今後は更新料の有無や多寡についても比較検討条件の1つになる可能性が出てきています。

**図5 【2011】 今後更新料について見直す予定はありますか？(選択解答 n=609)**



**図6 【2011】 2009年から今回の判決までの期間に、具体的に業務への影響はありましたか？(複数解答 n=609)**



## 現在更新料を請求している会社は若干の減少

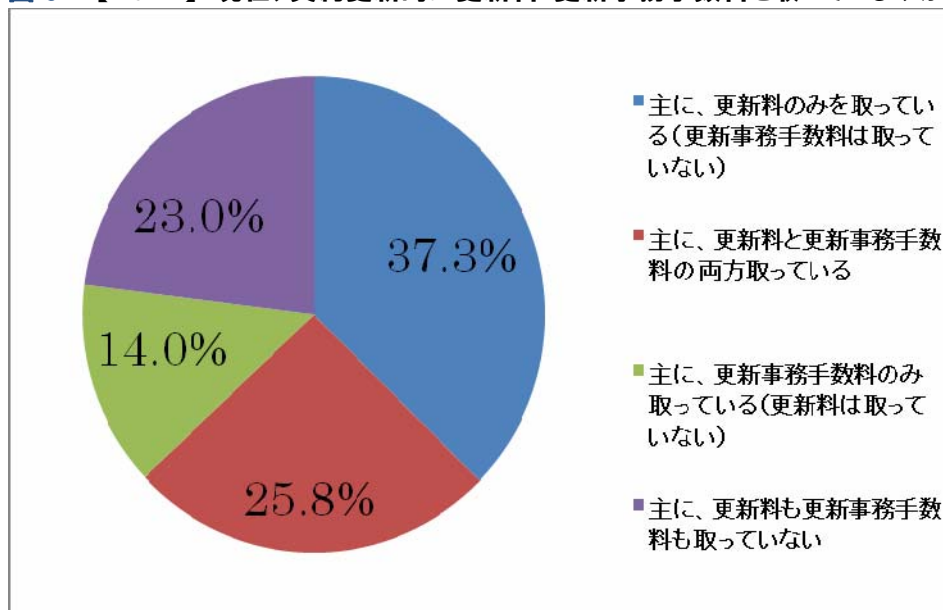
実際のところ更新料の設定は減少しているでしょうか。2009年の調査では「更新料のみを請求している」との回答が38.5%、「更新料と更新事務手数料の両方を請求している」との回答が27.4%でした(図7参照)。

今回の調査では、「更新料のみ請求している」が37.3%、「更新料と更新事務手数料の両方を請求している」が25.8%という結果となり、それぞれ若干減少していることがわかりました(図8参照)。また更新料も事務手数料もとっていない不動産会社は2009年調査の22.7%から若干増加して23.0%となりました。

図7 【2009】HOME'S調査 賃貸借契約更新時の更新料設定の有無(選択解答 n=1796)

	[比率の差]			
	更新料のみ	更新料と更新事務手数料の両方	事務手数料のみ	更新料も更新事務手数料も取っていない
北海道	8.3%	-	4.2%	87.5%
東北地方	10.6%	2.1%	53.2%	34.0%
関東地方(首都圏除く)	33.8%	35.1%	27.3%	3.9%
首都圏	53.3%	39.9%	5.1%	1.7%
中部地方(愛知除く)	27.3%	1.8%	41.8%	29.1%
愛知	14.8%	7.4%	7.4%	70.4%
京都	38.9%	48.1%	7.4%	5.6%
近畿地方(京都除く)	11.9%	4.2%	7.7%	76.3%
中国地方	4.7%	-	37.2%	58.1%
四国地方	6.3%	-	37.5%	56.3%
九州地方	18.8%	1.2%	32.9%	47.1%
全体	38.5%	27.4%	11.4%	22.7%

図8 【2011】現在、契約更新時に更新料・更新事務手数料を取っていますか?(選択解答 n=609)



■『HOME'S』について (URL:<http://www.homes.co.jp/>)

株式会社ネクスト

■ 本件に関するお問い合わせ先

株式会社ネクスト 経営戦略本部 経営企画部 コーポレートコミュニケーショングループ 広報担当  
TEL : 03-5783-3604 FAX : 03-5783-3737 E-MAIL : press@next-group.jp

北海道から沖縄まで、全国約283万件(2011年6月度平均)の不動産物件情報をご希望にあわせて検索できる、日本最大級の住宅・不動産情報ポータルサイトです。物件情報だけでなく、家賃相場や各種ノウハウ、気になる駅・地域の周辺情報、住まいのトレンド、契約・引越し関連サービスまで、住み替えに関するあらゆる情報、サービスをワンストップで提供しています。『HOME'S』は、“人と住まいのベストマッチング”を図ることを理念に、今後もより使いやすく、より便利で、ひとりひとりに最適なサービスと機能を目指して、コンテンツの充実とユーザー満足度の向上に努めてまいります。



【HOME'S賃貸】



【HOME'S不動産売買】



【HOME'S不動産投資】

■株式会社ネクストについて (東証第一部:2120、URL: <http://www.next-group.jp>)

株式会社ネクストは、「不動産業界の仕組みを変えたい」という信念のもと、1997年に設立。

主要サービスの『HOME'S』は、全国約283万件(2011年6月度平均)を掲載する、日本最大級の住宅・不動産情報ポータルサイトに成長しました。また、現在は不動産情報にとどまらず、日本最大級の地域コミュニティサイト「Lococom」なども運営しています。

今後も経営理念「常に革進することで、より多くの人々が心からの『安心』と『喜び』を得られる社会の仕組みを創る」のもと、中期経営計画では「DB+CCS(※)でグローバルカンパニーを目指す」の実現に向けて、大量の情報が蓄積されたDBから、あらゆるデバイスを通じ、ユーザーにとって最適な情報を提供してまいります。世の中の「不安」「不満」「不便」といった「不」を解消する事業を展開してまいります。

(※)「DB+CCS」=「データベース+コミュニケーション&コンシェルジュサービス」の略称

関係会社: ■株式会社レントーズ

不動産仲介・管理会社向け業務支援ASPサービス「レントーズネット」を提供

株式会社ネクスト

■ 本件に関するお問い合わせ先

株式会社ネクスト 経営戦略本部 経営企画部 コーポレートコミュニケーショングループ 広報担当  
TEL: 03-5783-3604 FAX: 03-5783-3737 E-MAIL: [press@next-group.jp](mailto:press@next-group.jp)