

## 既存住宅市場における仲介者の行動に関する理論的考察

Theoretical Analysis on the behavior of middlemen in the existing home market

前川 俊一\*  
Shunichi Maekawa\*

\* 梶山女学園大学 現代マネジメント学部

既存住宅市場は、売り手が買い替え需要者など個人で一戸の住宅を販売する主体であり、その特色の一つは取引に仲介者が介在することである。仲介者の介在方法は一般には媒介であるが、売り手から住宅を購入し買い手に売却するといった買取仲介の方法もある。本論文では、仲介者の買取仲介か媒介かを選択を理論的に検討することを目的とし、買取仲介モデルについては Rubinstein and Wolinsky(1987)モデルを用いて、それと比較できるように媒介契約モデルを構築して分析を行う。分析の結果、買取仲介の仲介者の利益は利子率が大きいほど、マッチング確率が小さいほど買取仲介が選択されることを示した。市場に不確実性があるとき想定する 1 期間の長さを変化させなければマッチング確率が低下する。またはマッチング確率が低下しないように 1 期間の長さを長くすれば利子率が大きくなる。したがって、市場の不確実性が大きいほど買取仲介が選択されることになる。

**Keywords:** 仲介者(Middlemen)、買取仲介(intermediation by buying from the seller and selling to the buyer)、媒介(brokerage)、留保利益(reservation utility : expected utility for each payer)、

1. はじめに<sup>1</sup>

既存住宅の売り手は多くの場合住宅の買い替え等を目的として自己所有の一戸の住宅を販売する主体で、生産者ではなくむしろ消費者であり、市場への参加も一生のうち数回である。その意味で既存住宅市場は生産物市場からみれば特殊な市場といえる。そのため、既存住宅市場では取引に仲介者が介在する。仲介者の介在方法は、一つは売り手と買い手の取引の媒介であり、いま一つは自らが売り手から住宅を購入し、それを住宅の需要者(買い手)に販売するといった買取仲介である。買取仲介は一旦住宅を所有するという意味でリスクをもつが

大きな利益を得ることも可能となる。

本論では既存住宅市場における仲介者の行動に焦点をあてて、一般の媒介ではなく買取仲介を行う経済的な条件を理論的に検討することを目的とする。

仲介者の存在意義に関しては Rubinstein and Wolinsky(1987)、Shevehenko (2004)、中川 (2017) などが議論している。Rubinstein and Wolinsky(1987)は仲介者を介した取引(買取仲介)についてマッチング理論をベースに議論し、仲介者が介在することが望ましい条件を示す。なお、本論の買取仲介モデルは Rubinstein and Wolinsky(1987)モデルを使っている。Shevehenko (2004) は複数の財の在庫を抱えることができる仲介者を想定してその役割を論じている。中川 (2017) は上記 2 つの論文を参照して仲介者の役割を示したうえでテクノロジーの導入が既存住宅市場をいかに変化させるかを簡単なシミュレーションを使って明らかにしている。

<sup>1</sup> 2019年のJAREFE定期大会では「既存住宅市場における取引価格決定に関する理論的考察」と題する報告を行った。本論ではその中で特に仲介者の役割に焦点をあてて議論する。