

連載

03

## 賃貸オーナーへの提案に ガス販売店の新規事業に 戸建賃貸住宅経営のススメ

### 戸建賃貸は「借りるマイホーム」

——前回、子育て世帯など戸建賃貸を求める確実な層があり、さらに、一戸建てをわざわざ自分で所有しなくても、賃貸でもよいという層も増えていくと伺いました。家は買わずに借りればよいという人は、これから増えるのでしょうか。

福田 戸建賃貸住宅は、「マイホーム感覚」で住むことができます。家賃以外の金利、税金、修繕費などといった費用はかかりません。専用の敷地が付いていて、車や物置、花壇や菜園などとしても使える。これは集合住宅では不可能です。需要が高いのは、買わずに「マイホームを借りることができる」からです。

前回、転勤があるため賃貸がいいとか、将来は実家に入るので購入する意味がないなど、マイホームを買うことはできるだけその必要がない人もいと述べました。今後、どんどん増えるのは、住宅ローンという長期にわたる債務を持ちたくない

という人たちです。生涯所得の大半をマイホームに費やしていいのだろうか、見直すべきではないかという人が増えます。今までは住まいを「買

うか借りるか」の選択でしか検討できませんでした。良質な戸建賃貸住宅が供給されれば、「借りるマイホーム」という新たな選択が加わります。「借りるマイホーム」は、持家のように長期の拘束性ある負債を伴いません。

マイホーム取得の平均年齢は41.5歳。35年のローン完済時は76歳となり、定年退職後も返済が残ります。それほど長期にわたり返済を続けるにもかかわらず、新築した住宅が空き家になる年数は平均で29年（国土交通省による）なのです。

### ライフステージに応じた 住み替えは賃貸で可能

大卒男性の生涯所得の平均は2.7億円、大卒女性は2.2億円（労働統計加工指標集・2019年）です。今後はますます長寿化が進み、

物価の上昇等が続けば実質所得は確実に減少します。このような状況では、無理をして持家を持つ意味を見いだせません。

持家は「資産」だといいますが、それは名ばかりです。35年のローン返済期間が終わった段階で、建物の評価額がゼロになります。金利1%、固定資産税1%、修繕費1%を毎年でみると、平均3%の負担となります。これではとても資産と言えない。「利用価値」と「資産価値」から考え、将来の資産としての価値がなく、ローンという拘束力を持つ負担を背負うなら、賃貸で家賃を払って住めばいいと考えるのは当然です。これらのデータからも「生涯賃貸生活」という人が増加し続けるとみるこ

とができるでしょう。さらに「人に合わせた住まいなのか、住まいに合わせた生活なのか」という根源的な問いかけがあります。人は社会人になって、男性で4.5回、女子で4回引越すというデータがあります（国立社会保障・人口問題研究所による）。人はライフス

液石法の省令改正により、賃貸住宅オーナーとの関係の見直しも求められています。LPガス販売事業者は、オーナーへのサービスとして賃貸経営に真に役立つ情報を提供することが求められるとともに、販売事業者自身が賃貸物件の管理や経営に参入することも選択肢の一つとなり得ます。それを踏まえ、需要が多く供給が少ない戸建賃貸住宅の経営について、戸建賃貸住宅の供給を行う福田功氏からLPガス販売事業者への提案を、連載でお届けします。

テージに応じて住まいを選ぶのです。ところが、家を購入してしまうと、家があるところに合わせた行動範囲を選ばざるを得なくなります。

本来、人のために住まいはあるはずなのに、「住まいに合わせた生活」を強いられるのは、本末転倒です。

ライフステージに応じた住み替えは持家ではなかなか難しいことです。賃貸であれば比較的簡単に可能です。「借りるマイホーム」は、前家賃の支払いをすれば、原則として自由に移動ができます。ところが、これに対応する「マイホーム感覚」で借りられる賃貸物件は、圧倒的に不足しているのです。

福田功（ふくだ・いさお）氏



1952年生まれ。慶応大学経済学部卒。栃木県鹿沼市を拠点に不動産開発、仲介、管理を行う晃南開発グループ（洋館家本店グループ）の総括代表。2005年から低価格・高品質の戸建賃貸住宅の全国展開を本格化。さらに、「住宅の通信販売」の構想を発表するなど、業界で注目を集めている。