

連載

04

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

若い世代で 持家比率が下がる

前回までのお話では、集合賃貸の空室は増えるが、戸建賃貸の需要はあるというお話でした。それでも人口減少の中で、賃貸住宅そのものの需要は減るのではないですか。福田 私はそうは思いません。社会状況が変化する中で、賃貸の需要は増え続けると考えています。

まず、住宅全体の需要ですが、国土交通省の2023（令和5）年の「建築着工統計調査」の集計結果によれば、2023年における新設住宅着工戸数は81万9623戸。前年比では4・6%減と2年ぶりの減少ですが、着工戸数はこのところ低下傾向にあり、この流れはもはや止められません。

新設住宅着工数が減少し続けることは以前から言われていたことです。バブル経済期の1987年（昭和62年）度から1990年（平成2年）度住宅着工数は160万戸台後半から170万戸台という高い水準

でした。バブル崩壊とともに大幅に減少しましたが、それでも90年代前半は150〜160万戸程度の水準で堅調に推移しました。その後、平成期の長い景気低迷にあっても、2008年（平成20年）までは100万戸以上の着工となっていました。しかし今や80万戸台。いずれ70万個を下回るのも時間の問題でしょう。

ところで別の調査、「住宅・土地統計調査」（総務省）を見ると、持家と借家（賃貸）の比率は50年間、持家60%前後とほとんど変わっていません。そしてさらに別の調査「厚生労働白書（厚生労働省）」によると、「30歳未満」「30〜39歳」といった比較的若い年齢層や「40〜49歳」「50〜59歳」といった働き盛りの年代で、めだって持家世帯比率が下がっているのです。

ライフステージに応じた 優良賃貸が求められる

統計からは、現状では1世帯あたり1・1棟の平均で持家を持っていく

るということになっていきます。つまり持家の0・1は余っています。人口減少と少子化で、この余っている持家は今後も増え続けます。

そしてこれらの持家は、多くの場合、住宅ローンという負債とセットになっています。一般に50代までで預貯金と負債が大体同額になるとされています。1050万円ぐらいの預金と、同額程度の住宅ローンの残債。50代でトントンという現実に対して、人々はどう考えるようになってきたかという結果が、前述した持家世帯比率の減少ということになるのだと思います。

前号でも述べたように、ライフステージが変化したにもかかわらず、持家は住宅ローンに縛られて住み替えができません。住宅は人が暮らすためにあるのだから、住宅のため人の暮らしが制約されることはナシセンスです。そのことに気付く人が増えてきています。

さらに、浮揚できない日本経済の状況で、所得増も見込めない人々は、将来にわたって長く抱え続ける住宅

ローンというものを敬遠し始めていく。あるいは住宅ローンを組めない人も出てきています。

こうした状況下で、賃貸住宅の需要は増え続けると見込んで、住宅供給事業者も、持家ではなく貸家、賃貸住宅の供給を主にしていく方向に舵を切るところがでていきます。しかし、依然として集合賃貸住宅を建て、将来の空室を増やし続けている業者も少なくありません。

良質な賃貸住宅の需要は増え続けます。人々が求めているのは、持家感覚の賃貸であり、「借りるマイホーム」すなわち戸建賃貸なのです。

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。

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。