

連載

05

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

戸建賃貸なら 分けやすく売りやすい

——これまでの連載で、今後も賃貸需要は堅調で、「借りるマイホーム」の需要はますます増えると同じでした。賃貸経営を考える人には、「これからは戸建てが良い」と伝えるべきだということですね。

福田 入居者のニーズがあるのに物件が少ない。不動産仲介業者はどれも、良質な戸建賃貸住宅を求めています。「借りるマイホーム」ですから。持ち家感覚で住める良質な住宅でなければなりません。昔のような、マツチ箱みたいな戸建賃貸家ではありません。機能面はもちろん、一見したところ建売住宅、いや注文住宅化と言ってもおかしくないようなデザイン性も求められます。私たちが市場に供給している戸建賃貸住宅は、こうしたニーズに応えるものです。

もともと戸建賃貸住宅には、施主つまり賃貸オーナーもメリットもたくさんあります。まず何といっても、総投資額を抑えることができるという

う点が魅力です。

戸建賃貸は集合タイプと比較して、物件あたりの建築費が安く、かつ賃料が高く設定できるので、高い利回りが期待できます。集合タイプが必要となる「共用部」がほとんど存在せず、その管理も入居者に委ねることができ、管理コストも低く抑えられます。

そしてもう一つは、戸建てなら分けやすく売やすいということ。このことは、私たちが地主さんなどにお勧めする際に強調しているところ。遊休地利用や相続対策として賃貸住宅を経営する場合、戸建タイプは集合タイプでは難しかった「必要に応じての売却」が容易にできます。相続が発生したときでも、資産分割などの相続・継承が容易だということ。納税や個別の相続者の希望により現金が必要な場合、戸建賃貸を複数所有していれば、分割して売却することも可能なわけです。

また、戸建賃貸は、その入居者の多くが長く住んでくれます。総じて空室リスクが低いということは、賃

貸経営において重視すべき点です。

立地条件を問わず 投資回収のリスクも低い

戸建賃貸の入居ターゲットはファミリー世帯であり、長期入居が見込めるのも大きなメリット。子育て世代などが「戸建て」へのこだわりから入居するので、立地条件に左右されづらいといえます。子育て以外にも「庭付き」「ペット可」などのライフスタイルを重視する入居者が「持ち家感覚」で住むものなので、古くなっても需要があります。

もちろん、集合住宅に比べて物件あたりの建築費が安くて、戸あたりの建築コストが高いから、その結果、家賃も高くなります。家賃が高くなると入居者獲得が難しいと心配する人もいますが、高い分、入居者の質が高く、滞納の危険が少ないといえます。

私たちが供給した物件の場合、入居者は、家賃補助などのある転勤族や公務員入居者が多く、定期的な入

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。

退去があっても、オーナーさまは借り上げや空室保証制度等の活用で、リスクの低い経営をしています。

こうしたことから、私たちが提供する戸建賃貸のオーナーさまは、「リピーター」がどんどん出ています。あるエリアでは、工業団地隣接地に戸建賃貸を当社が分譲形式で建築したところ、完成前にすでに戸建賃貸を行っているオーナーさまたちが投資用にすべて購入してしまつたという例もあります。

アパート経営のリスクはすでに至る所で語られていますが、戸建賃貸はリスクの低い投資として注目されているのです。

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。