

連載
最終回

06

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

建築の自由度が高く 空室リスクが低い

——戸建賃貸のオーナー側のメリットとして、相続などでの分割や売却のしやすさや、立地条件を問わないこと、空室リスクが低いことなどを伺いました。それでも、満室か空室かという二択のリスクがあるような気がします。

福田 空室リスクが低いと言ってもゼロではありません。でも、集合賃貸で長期間、複数戸の空室を抱えていることに比べればはるかにリスクは低いでしょう。戸建賃貸を1棟だけ建てるといふ例は少なく、多くは一度に複数棟建てます。仮に1棟に空室が発生しても、内部の改善リフォームや外観の補修や改装も集合住宅に比べれば容易です。ターゲットを絞り込んだ賃貸住宅に変えることで入居促進ができます。

もちろんそれでも、賃貸住宅で空室リスクがゼロになることはありません。こだわりで入居するから立地条件を問わないと言っても、学校も

スーパーもないところにファミリーは住みません。駅近でないなら駐車場も必要になります。しかしそれらを含めても、戸建賃貸は集合賃貸に比べて圧倒的に競争力があり、リスクが低いということはおわかりいただけると思います。

さらに投資という面だけでなく、「老後に大きな家はほしくない」、「ローンを少なく抑えたい」といった理由で自宅を減築するときなど、空いた土地に戸建賃貸を建てる例も少なくありません。戸建賃貸は立地だけでなく、敷地も集合住宅に比べれば制約が少なく済みます。活用の難しい30坪程度の狭小地や、三角形やL字型などの変形地などでも有効利用できる点も利点ですから。

戸建賃貸ビジネスは 共存利益を実現する

戸建賃貸は需要が多いのに供給が少ない。だからやれば儲かるというだけで私たちはこのビジネスを皆さんにお伝えしているのではないで

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。

す。それでは、先行きが見えないのに長期のローンを組ませて家を買わせたり、投資や相続対策に有利と言って、需要もないのに大きな借金をさせてアパートを建てさせる業者と一緒にやってしまいます。

これからの社会で生き残っていかれるものは、本当に必要な存在だと認めてもらえる企業だけです。自分の都合、利益だけの儲け主義の企業は淘汰されるでしょう。それは私たちが不動産や建築の業界の企業だけではありません。この記事を読んでいただいてはガスやエネルギー業界の企業も同じだと思います。

日本は少子高齢化と経済低迷の中にいます。経済的格差はますます広がるでしょう。そのような中で、私たちが提唱する「借りるマイホーム」は、経済的に余裕のある人が、そうではない人々に、生涯負担を極力少なくする形で住宅を提供し、一定の利益を上げるといふウィン・ウインのビジネスです。そこで私たち建築や不動産の業者も一定の利益を得ることができ、ガス事業者さんたちも

含めた地域の事業者もメリットを得る「共存利益」が成立します。

もちろんそれを実現していくためには、まだまだ解決しなければならぬことがたくさんあります。私たちは賃貸オーナーの投資コストを下げ、入居者の負担を軽減するために、高品質・低価格住宅の開発に努めています。材料や設備の低廉化は、流通コストや購入方法も含めて改革していかなければなりません。そして、私たち業者側だけでなく、オーナーや入居者の意識改革も必要でしょう。以上のような取り組みを、志を同じくして進めていく仲間を、私たちは求めています。
(連載終了)

福田功(ふくだ・いさお)氏



1952年生まれ。慶応大学経済学部卒業。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