アパートから戸建てに 建て替え、利回り14%超で運営

コロナ禍で注目集まる 戸建て賃貸

以前からニーズよりも供給数が少なく、安定した入居率を確保できていた戸建て賃貸住宅だが、コロナ禍をきっかけにより一層注目が集まっている。他人との接触を避けやすいというだけでなく、テレワークの普及や外出自粛によって在宅時間が増加し、騒音問題を意識する人が増えたからだ。戸建て賃貸住宅を所有するオーナーや建築・販売を行っている事業者に、実際の運用状況や物件の特徴などについて聞いた。

国土交通省が2019年11月29日から12月22日にかけて行った「土地問題に関する国民の意識調査」によると、望ましい住宅の形態について戸建てと答えた人は全体の60・3%。また、リクルート住まいカンパニー（東京都港区）が20年8～9月に行った「第2回 コロナ禍を受けた『住宅購入・建築検討者』調査」では、戸建て派の割合が首都圏で61%、その他のエリアでも56～77%と、いずれも過半数を超えている。同社が19年12月に実施した同様の調査と比べると、札幌市を除くすべてのエリアで、一戸建て派の割合が増えている。

一方で、国土交通省の住宅着工統計によると、20年における賃貸住宅の供給数に占める戸建ての割合はわずか1・7%だった。こうした調査結果からも、戸建て賃貸住宅はニーズが高いにもかかわらず供給数が少なく、集合住宅と比べて入居付けや家賃の維持がたやすいといえるだろう。ここからは戸建て賃貸住宅を所有するオーナーや建築・販売を行う事業者の話を紹介していく。

供給少なく竣工前に成約

新井孝治オーナー

新井孝治オーナー（70）（埼玉県さいたま市）

賃貸住宅11物件116戸を保有する新井孝治オーナー（埼玉県さいたま市）は、周囲の競合物件を分析し、戸建て賃貸が希少な一方、アパートが供給過剰だったことからアパートではなく戸建て賃貸住宅を選択した。新井オーナーは「大宮ではアパート、特にワンルームはあふれかえっている。世帯数が減少していく今後は、入居者の獲得競争がより一層激しくなる。そこで、供給が少なく入居付けしやすい戸建てを選んだ」と話す。

具体的には、2020年6月に父から相続した築43年になる全6戸のアパートを取り壊し、戸建て賃貸2棟を建てた。同物件はJR東北本線「土呂」駅から徒歩7分の場所に立地している。

初期費用は、1棟当たりの建築費が1000万円、外構費が300万円、アパートの解体費が300万円。賃料はそれぞれ16万円に設定しており、利回りは約14・7%となっている。

もともと立っていたアパートは、全6戸で賃料が1戸6万円ほどで、月々の賃料収入は4万円減る計算になる。だが、長期的な収支計画で行くと、アパートよりも戸建て賃貸のほうが、長期入居が見込め、入退去に伴う支出を抑えられる。供給自体が少ないためニーズが高く、家賃の減額幅が小さい傾向が強い。

入居者は2棟とも竣工前に決まった。2組とも子どもが2人いる4人家族だった。1組は建設中に看板を見て応募してきた。もう1組は大手ポータルサイト経由で問い合わせがあった。

物件の建築を依頼したのは、大手ハウスメーカーだが、セミオーダー感覚で細かなところに工夫を加え、差別化を図った。デザインは南仏テイストを選択。エントランスに植え込みを設け、2階の窓には花台を設置するなど、華やかな外観を意識した。さらに、2棟の住民が自由に使える共用の庭も用意した。家族ぐるみの付き合いを住民に促すことで、長期入居を図る狙いだ。そのため、庭の管理はあえて住民に任せている。

▲新井オーナーの物件。2棟で共用の庭が特徴

「戸建て賃貸は予想以上に反響を得られたので、今後も続けていきたい」と新井オーナーは話す。

戸建て賃貸をアパートと比較したメリット・デメリット

メリット	ニーズは高いが競合物件は少ないので入居付けしやすく賃料が下がりづらい
	騒音などの近隣トラブルが少なく長期入居の傾向も強いので管理の手間がかからない
	複数棟建てやすいので相続の際に分割しやすい
	建築費が安く初期投資が少ない
デメリット	満室を前提とした場合賃料収入が少ない
	メインの入居ターゲットがファミリー層に限られる

全国展開し年間200棟超を建築

洋館家本店

洋館家本店（栃木県鹿沼市）福田功社長（69）

戸建て住宅のフランチャイズを展開する洋館家本店（栃木県鹿沼市）は、年間約450棟を建築。そのうち、半数が賃貸住宅だ。全国展開を始めた2010年ごろからの戸建ての累計建築数は賃貸で約1500棟となっている。

同社の手掛ける戸建て賃貸の特徴は価格の安さだ。13年ほど前に、資材や設備のメーカーと交渉し、直接同社で建材を仕入れることで資材費の35%をカット。さらに、商品を細かく規格化し、建築作業を効率化することで人工代を抑えた。その結果、以前と比べて建築費を半減させることができ、販売価格を1棟1000万円前後に下げることに成功した。

建築費が安いため、賃料を抑えても十分な利回りを確保することが可能。利回りは10%を想定している。具体的には、大手デベロッパーが新築した賃貸住宅の2LDKの物件と同等の賃料に設

（5面へ続く）

設備はリースで初期投資抑制

高塚文彦オーナー

高塚文彦オーナー（56）（埼玉県久喜市）

賃貸住宅13棟37戸を所有する高塚文彦オーナー（埼玉県久喜市）は、所有物件のバリエーションを増やし、さまざまな入居ニーズに応えるために戸建て賃貸住宅を7棟建てた。同氏はこの他に、ドッグラン付きのペット共生型賃貸やガレージハウスタイプ、別荘タイプなどターゲットやコンセプトの異なる賃貸住宅を所有している。

戸建て賃貸は、築古の平屋タイプの賃貸住宅8棟を取り壊し、2010年～11年にかけて完成した。費用は1棟当たり1000万円ほどで、賃料は15万円、利回りは約18%だ。築10年を超えたが、新築時と同じ賃料のままでほぼ満室状態を保つことに成功している。

また、設備機器を購入するのではなく、リースで済ませることで、建築費を抑えられたという。さらに、リース契約が続く限り、メンテナンスや保証が続き、初期費用を抑えられるため最新の設備への入れ替えが容易というメリットもある。

「同じエリアに複数の賃貸住宅を所有している場合、ターゲットが同じ物件を建ててしまっては自分の所有物件の間で入居者を取り合うことになってしまう。それを避けるとともに、差別化を図るために、さまざまなコンセプトを持った物件をつくるようにしている」と高塚オーナーは話す。

◀「DREAM TOWN（ドリームタウン）」というブランド名を付けて7棟を所有

フォーシーズなら保証がきれません。
入居者様の死亡 / 入居者様の破産 / 入居者様の逮捕 / 1年毎の保証委託料の未納 / 管理会社様やオーナー様の変更
詳しくは 高級賃貸保証 検索
4C'S フォーシーズ株式会社

（4面から続く）

定しているという。平均入居率は95・5%、平均入居年数は6～7年となっている。

商品ラインアップは120種類用意し、ターゲットごとにデザインを変えて提供できる。最近は高齢者を入居ターゲットにした平屋タイプの物件が人気だという。

▶洋館家本店の戸建て賃貸住宅のラインアップは120種類と豊富

立地に関しては、駅や病院、公共施設、商業施設など、独自に定めた居住ニーズを促す施設が1㎞以内にある場所をA、3㎞以内にある場所をB、3㎞以上離れている場所をCと、3つに分類。

Aは子どもから年配者まで、あらゆるニーズがあるので賃料を相場の1割増しに設定。Bは10～30代のニーズがあるので若年者をターゲットにした物件を提案する。Cは賃貸住宅の経営が難しいので他の活用方法を促すようにしているという。

オーナーは保有する土地を活用したい地主系が中心だ。また、アパートと比べて投資額が少なくて済み、区分マンションと異なり土地が手元に残るという点から、土地を購入して建てるサラリーマン投資家も少なくないという。

現在、同社のネットワークには施工と販売を行う工務店150社、販売を行う不動産会社や会計事務所が1400社、設計事務所が90社、建材・設備メーカー63社が加盟。

福田功社長は「ライフスタイルの変化で戸建て賃貸はますます増えるはず。今後は、心理学や医学を建築に応用した商品ラインアップを加えて差別化を図るとともに、ネットワークを拡大して年間4500棟の供給を目指す」と語る。

年間30棟を企画し入居待ちの人気物件に

ハウス-弐拾壱

住宅建築を行うハウス-弐拾壱（栃木県足利市）は、年間約30棟、累計で290棟ほどの戸建て賃貸住宅を建築してきた。創業当初アパート建築を主力事業としていたが、近隣に新築の賃貸マンションやアパートが急増し、建築したアパートで空室や賃料の低下が問題になっていた。そこで、差別化を図るために10年ほど前に戸建て賃貸の建築・販売を開始した。

同社の戸建て賃貸の特徴は、集合住宅と同様の賃料で運用できるよう価格を抑えている点。40坪以上の土地に駐車場を2、3台分、15坪ほどのサイズの平屋を建てるケースが多く、その場合の建物価格は700万円前後だ。賃料は近隣のファミリータイプのマンションと同じ7万円台前半が中心。利回りは単身アパートの6割ほどになるケースが多いという。

阿蔵弘幸取締役は「地域の収入水準に限界があるため、戸建てだからと言って高い賃料を設定すると入居者が獲得できなくなってしまう」と話す。これまでに供給した戸建て賃貸の入居率はほぼ100%で、空室待ちのユーザーがいるほどの人気物件となっている。

オーナーは保有する土地を活用したい地主から、安定した収入を求める個人投資家、集合タイプの賃貸住宅を既に保有していて物件のバリエーションを増やしたい法人までさまざまで、リピーターも多いという。「地主系のオーナーは年配の方も多く、管理や入居付けの手間が少ないという理由で戸建てを選ぶケースが多い。特に、一番厄介な騒音トラブルを避けられる点が大きい」と阿蔵取締役は戸建て賃貸が人気の理由を指摘する。

◀コンパクトな平屋タイプが主力

「今後はこれまで以上にさまざまなデザインや設備を取り入れていき、自社で供給した物件の中でも同じものがないオンリーワンのものをつくっていく。最終的には『まるで注文住宅』というレベルまで質を高めていきたい」と阿蔵取締役は意気込みを語る。

敷地面積20坪から対応可能

ヒノキヤレスコ

ハウスメーカーのヒノキヤグループの1社であるヒノキヤレスコ（東京都文京区）は、2007年から戸建て賃貸の建築および販売を行っている。現在は、『PRIME ASSET（プライム アセット）』ブランドで、年間約100棟を供給している。

販売エリアは1都3県が中心で、東京23区内、特に練馬区と板橋区の案件が多い。累計供給数は約1400棟。『PRIME ASSET』のオーナーの年代は幅広いが、土地を活用したい地主系がほとんど。アパートと比べて複数棟を建てて分割しやすいという点から、相続に伴って建築するケースが多く、受注の9割が管理会社や銀行、不動産コンサルタント、税理士などからの紹介となっている。

『PRIME ASSET』は、敷地面積20坪から建築可能で、敷地や建築の条件に応じて約350のプランを用意している。

本体価格は936万1000円から。デザインのベースタイプは、R型屋根でシンプルなデザインの『PRIME ASSET』、太陽光パネルの設置が可能な『Cielo（シエロ）』、ビルトインガレージとルーフバルコニーを標準装備した『Regalo（レガロ）』などの8タイプ用意した。

戸建てのニーズが高い割に供給数が少ないことから、同等の新築マンションの家賃相場よりも高い賃料で入居者を獲得できる点が特徴。一般的なアパートよりも建築費が安く、賃料が高いので利回りが高く、短い期間で投資額を回収できるケースも多い。

例えば、東京都足立区にある東京メトロ千代田線「北綾瀬」駅から徒歩約15分という立地の100坪の土地を二分割で相続した兄弟A氏とB氏のケースだ。

A氏は同社の戸建て賃貸を2棟建て、B氏は全8戸のワンルームアパートを建てた。A氏の初期投資は2800万円で、賃料はそれぞれ15万5000円。利回りは13・3%、初期投資の回収期間は7年6カ月となった。『PRME ASSET』の平均入居率は20年4月末時点で約99%となっており、予定通りの経営を行うことができる公算は高い。

一方のB氏は初期投資が6700万円で、各住戸の賃料は6万円。つまり、利回りは8・6%で、初期投資の回収期間は11・7年という試算だ。この事例から、高い賃料を期待できるエリアでは、戸建て賃貸は安定感に加え、利回りの高さも期待できることが分かる。

「相続の際に分割しやすいこと、供給不足で高い入居率が期待できることに引かれて戸建て賃貸を選ぶ方がほとんど。さらに、ありふれたアパートではなく、デザインや品質にこだわった物件を後の世代に残したいと選んでいただけるケースも多い」とランデックス土地活用事業部・土地活用第一事業部の丸山正記部長は話す。

同社の賃貸事業全体の年商は約40億円。そのうち約18億円が戸建て賃貸事業の売り上げとなっている。

▲ヒノキヤレスコは東京23区を中心に年間約100棟を供給

取材を終えて

今回の取材を通じて、戸建て賃貸住宅に大きなビジネスチャンスを改めて感じた。ニーズは高いにもかかわらず、想像以上に供給数が少ないからだ。現状では、オーナーは相続の際に分割しやすいからという理由で、戸建て賃貸を選択するケースが多い。実際は、賃貸市場で強い優位性があり、ビジネス的な側面でも利点があることをオーナーにうまく伝えられれば、戸建て賃貸住宅を選択するオーナーはもっと増えるのではないだろうか。供給面でも競合が少ないため、メーカーにとっては大きく飛躍する可能性を秘めた分野ともいえるだろう。（小松）

外壁塗装と屋上防水
お取引業者に工事費や施工内容でご不満はありませんか？
請負業社選定の見直しに是非一度弊社をお試し下さい。
直営なので30～50%お得！（最長10年保証付）
東京・千葉・埼玉のマンション・ビル・戸建の改修工事
例 外壁塗装（シリコン3回塗り）㎡／2850円→㎡／1400円～
屋上防水（ウレタン防水）㎡／5700円→㎡／3000円～
ホームページ http://miki-miki.com/
MK （創業：昭和64年）株式会社ミキ
青山店 東京都港区南青山4-15-3
柏店 千葉県柏市北柏2-12-11
総合受付 TEL 0120-513-200
FAX 0120-792-400
メール miki.miki@wish.ocn.ne.jp
電話がつながりづらい場合は携帯にお電話下さい
090-5346-2008
担当 須川
見積無料！相見積り歓迎！まずはお気軽にお電話下さい！

週刊全国賃貸住宅新聞 & 家主と地主
全国有力管理会社データブック
募集中！
貴社の会社概要や取り組み、強みなどを掲載することにより管理会社としての認知度をアップ。「管理を委託したいけど、どこに頼めばいいかわからない」というオーナー様の声にも応えます。
メリット1 認知度アップが見込める　賃貸住宅オーナー様に認知度が高い媒体『全国賃貸住宅新聞』『家主と地主』を発刊する当社が運営します
メリット2 低コストではじめられる　スタンダードプラン3.3万円（税込み・年間掲載料）
メリット3 手軽にはじめられる　WEB上で入力いただく会社情報をもとに、当社にてPRページを作成します
お問い合わせ：株式会社全国賃貸住宅新聞社