

# 特集

# 賃貸住宅を建てる 最前線

人口減少、世帯数の変化、マイナス金利の導入など  
賃貸住宅を取り巻く環境が激変しています。  
今、賃貸住宅を建てるために必要なことは何か？  
考えるべきポイントを指南します。

- 1 市況 ▶ P18  
新築・建て替えのチャンス！今が「建て時」の理由
- 2 トレンド1 ▶ P20  
進化する賃貸住宅の土地活用
- 3 トレンド2 ▶ P24  
入居者の属性に合わせた商品が続々登場！

## 1 市況

### 2016年以降の賃貸市場展望 新築・建て替えのチャンス！ 今が「建て時」の理由

土地活用を検討するオーナーは、今後どう動くべきか。今は「建て時」なのか、そうでないのか？不動産ビッグデータに基づく統計解析に定評のある不動産コンサルタントの沖有人さんに、判断の重要ポイントを伺いました。

#### 有効求人倍率上昇で需要増 賃料値上げの機運も

賃貸市場を取り巻く環境から見て、現在は「建て時」と言えます。その理由は2つあります。1つは、日本人と外国人、両面から需要が増えているからです。日本人の需要を押し上げている大きな要因は、有効求人倍率の高まりです。リーマンショック後の不景気の時期にリストラや倒産で職を失い、実家に戻っていた人々が再び世帯分離して都市部に戻り始めています。人口が増えなくても世帯分離が進めば賃貸需要は増えます。求人倍率の上昇は首都圏が一番高いのですが、首都圏以外でも大都市を中心に上昇しています。

#### マイナス金利政策で より金利低下が加速

また、留学生や技能実習生の急増に後押しされて、在留外国人数は昨年223万人を超え過去最大を超えました。今後も、外国人受け入れ拡大の政策が続きますから、右肩上がりの傾向が続くでしょう。こうした新規需要の拡大に加え、有効求人倍率上昇は、理論的には給料の引き上げおよび家賃負担能力の向上に繋がります。そのため賃料も引き上げやすくなるわけです。少なくとも下降傾向に歯止めがかかるでしょう。

「建て時」と言える2つめの理由は、マイナス金利政策を引き金にした一層の金利の低下です。金融機関も融資に積極的で、資産を持つオーナーであれば変動型で0.5%前後の超低金利で今は借りられます。金利が0.1%下がれば

#### 建てる・売る・担保にする 3つの最適な組み合わせは？

利息の総返済額は約2%減るため、その分だけ低コストで建築可能です。日銀の黒田総裁の任期である2018年3月までは金融緩和策による低金利が続くでしょう。もちろん金利変動リスクはありますが、今なら10年固定でも1%を切る水準で借りられます。土地オーナーなら、建物への投資利回りで考えると15〜20%で回るでしょう。他の節税効果を併せれば、10年以内で完済して、リスクヘッジすることは難しくありません。一方で、金融緩和は、不動産価格の上昇も引き起こします。不動産への貸付が増え、金利負担が減ると購入能力が増えるからです。その意味では現在は「売り時」でもありません。遊休地や税負担が重い土地があれば、資産組み替えの

土地活用には選択肢が3つあります。1つは「建てて貸す」、2つめは「売る」。現在は「建て時」であり「売り時」でもあるので、どちらも有効です。通常はこの「売るか建てるか」の二者択一で考えがちですが、実は第3の選択肢があります。それは、土地を担保に入れて資金調達をし、キャッシュフローの改善を図ることです。例えば固定資産税が高く収益性の低い駐車場など、資産活用の面から見ると眠っている土地を担保に融資を受け、減価償却割合の高い収益物件を買うのです。耐用年数の過ぎた建物は4年で償却できます。建物価格が8000万円なら年間2000万円償却可能です。それにより課税所得を大幅に減らせるため、所得税を軽減しつつ賃料収入を増やすことができます。建てて貸す・売る・担保に入れるという3つの選択肢をどのように組み合わせるのが最適か。資産内容を整理し、計画的に進めることが大切です。

スタイルアクト株式会社  
代表取締役 沖 有人 さん



不動産コンサルティング会社などを経て、1998年にアトラクターズ・ラボ株式会社（現スタイルアクト）設立。マーケティング・統計・ITの3分野を統括し、日本最大級の不動産ビッグデータを駆使した調査・コンサルティングを行う。「経営者の手取り収入を3倍にする不動産戦略」（日経BP社）など著書多数。

取材・文／木村元紀

# 太陽光発電で創った 電力を入居者に還元 エナジーシェア賃貸で 長期安定経営を進める

医師として働く一方、7年前からお父様のクリニック兼自宅のあった彦根市で賃貸経営を始めた久保田さん。まだ珍しかった太陽光発電システムを搭載したソーラー賃貸住宅をいち早く建築し、発電した電力はすべて入居者へ還元。光熱費が節約できるため入居者の満足度も高く、新築時の賃料を今も維持している。

## 実家の敷地を活用して 賃貸住宅経営を始める

太陽光発電システムを搭載し、発電した電力をすべて入居者に還元しているエナジーシェア住宅「ソーラーQ・B・T・」が彦根市に建ったのは2009年。オーナーは、京都市で循環器科の医師として働く久保田さん。元々は相続対策として会社を設立し、お父様のクリニックと自宅のあった敷地内を活用して賃貸住宅を建築しようと考えた。

「以前からエネルギーを自給できる太陽光発電の住まいに興味がありました」と話す久保田さん。相談先のセキスイハイム近畿も、当時ソーラー住宅を手がけたばかりの社団法人新エネルギー導入促進協議会に申請するとソーラー住宅に対する設備費の補助が出ることから、この制度を利用して太陽光発電システムを搭載した賃貸住宅を建築するオーナーを捜していた矢先だった。

南向きの屋根に1戸あたり2・8キロワットの太陽光発電システムを搭載した住宅を建て、入居者1世帯の平均光熱費は月額わずか2000円。太陽光発電で電力を作り出し、余剰電力を1キロワットあたり48円で買い取ってもらえるため、光熱費を低く抑えることができる。

「ソーラーQ・B・T・」が完成したのは同年11月。発電した電力をどう配分するかは、オーナーの意思次第で決められる。久保田さんは、発電した電力のすべてを入居者世帯に振り分けて供給し、入居者が余剰電力を売電できる「エナジーシェア賃貸」にした。

東北の寒冷地仕様と同等グレードのサッシを設置し、オール電化のキッチンや浴室には、深夜電力を使う電気温水器で給湯するなど省エネ性に優れ、地球にも家計にもやさしい住まいだ。

京都市左京区 久保田さん  
循環器科の医師。  
賃貸住宅2棟とサービス付き  
高齢者住宅のオーナー。  
自宅を含め4棟すべて太陽光発電を搭載



「建築から管理まで、ハイムグループでトータルでサポートしてもらえて助かっています。建物のこともよく分かってきていますので安心です」(久保田さん)

入居者募集の際にも「太陽光発電付き」は大きな魅力となる。セキスイハイム近畿とセキスイハイム不動産は、共同して仲介会社に太陽光発電の説明会を行った。説明会に参加した仲介会社の方に仲介を依頼し、入居希望者に太陽光発電のメリットを訴えてもらった。

## 良質な住宅をつくることで 顧客満足と長期安定経営に

建物の設計や間取りプラン、住宅設備については久保田さんの奥様が積極的にかかわり「近隣の同規模の賃貸住宅よりグレードを上げる」ことを目標にした。

2階住戸へのアプローチは、外階段でなく内階段にして高級感を出す。セキユリテイを考えて、1階住戸だけでなく2階住戸にも窓にシャッターをつける。近隣は2DKが多いエリアだったので、2LDKの広い住戸プランに……といった具合だ。

「良質な住宅にすれば、入居者様は快適に暮らせますし、長く住んでいただけるので経営の面でも安定してきます」と久保田さん。敷地内駐車場は1世帯あたり2台分(賃料は1台3000円)を確保した。

「私たちは大震災から教訓も得ましたし、限りある資源をどう使うかは身近な課題。電力の買取価格の条件は以

て確保した。

### 物件DATA

- 物件名/ソーラーQ・B・T・
- 所在地/滋賀県彦根市
- 築年/2009年11月
- 構造・規模/鉄骨造2階建て
- 敷地面積/963.15㎡
- 延床面積/394.28㎡
- 戸数・間取り/全6戸  
1階2LDK(59.19㎡)  
2階2LDK(68.32㎡)
- 主な設備/フローリング、玄関収納、クローゼット、ディンブルキー、TVモニター付きインターホン、浴室(追い焚き機能あり)、電気温水器、対面式キッチン、IHクッキングヒーター(オール電化)、断熱サッシ(シャッター付き1・2階)、駐車場12台、駐輪場、太陽光発電各室2.5kW付き、BS・CSあり(有料放送は各自契約要)
- 施工/セキスイハイム近畿株式会社

前よりは悪くなってきましたが、目先の損得勘定だけでなく、次世代のために私たちが再生可能エネルギーに関心をもつことの方が大切なのではないのでしょうか」

その後、お父様のクリニックと住宅の跡地にサービス付き高齢者向け住宅を、自宅の近隣に学生アパートを建て、自宅を含めた4棟すべてに太陽光発電を搭載し、エコな暮らしを満喫している。

「彦根の賃貸住宅も自宅も、室内のモニターで今、電力をどのくらい創っているか、どのくらい二酸化炭素排出を抑えられたかがわかります。結構うれしいものですよ」

資産活用 次の狙いは「禁煙アパートをつくりたいですね。禁煙すれば体も住まいも健康で清潔になりますから」と、久保田さんは医師の顔に戻った。

今もずっと、入居者の光熱費のメリットを入居希望者にアピールしてもらっている。

「その甲斐あってか、1階6万9000円、2階7万3000円の家賃を新築時から一度も下げたことがありませんし、空室リスクも避けられています」と境さん。

A 鉄骨造2階建て。深夜電力を使う電気温水器でエコライフをサポート  
B 外壁の磁器タイルは汚れが付きにくく、日光による色あせもない  
C 1階、2階にシャッター付き断熱サッシ  
D ステンレス鋼板葺の屋根は錆びずメンテナンス費用を抑える。各戸に2.5kWの太陽光発電  
E 久保田さん(右)とセキスイハイム近畿の境さん(左)





不動産市況アナリスト **幸田昌則**

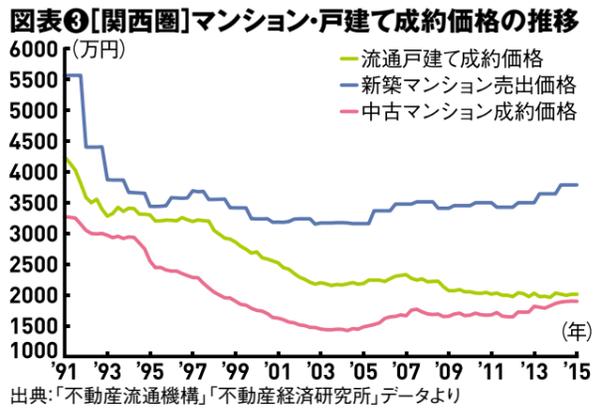
福岡県出身。九州大学法学部卒。三大都市圏の住宅情報誌の創刊責任者を歴任。1989年11月に発表した「関西圏から不動産価格が大幅に下落する」は、バブル崩壊前の業界に波紋を呼び、その予測の正確さを実証した。著書に「東日本大震災後の不動産の鉄則」(日本経済新聞出版社)他、多数。

この1年間で急変している。この背景には何があるのだろうか。図表③で検証してみると、新築マンションの価格は、デフレ経済が続いている中で、この10年間、一貫して上昇が続いている。勤労者の実質所得が低迷しているにもかかわらず、価格が上昇し、購買力が付いて行けなくなっている。京都でも年取の10倍ほどの価格水準になっていて、限度を超える価格の上昇が続いてきた。この価格の高騰に限界が来て、売れ行きにブレーキがかかってきている。

図表④は、関西圏全体の新築マンションの販売についての推移を見たものであるが、アベノミクス政策のピークは2013年であり、その後は地価・建築費の高騰もあって、市場規模は縮小している。一方、中古マンションや中古の戸建てについては、図表⑤に示されているように、価格水準が相対的に低いために売れ行きは好調で、全国的に見ても関西圏の市況は良い。利便性の良い都市中心部や駅近の中古マンションの人気は高く、品不足から価格の上昇が顕著となっている。

現在でも、賃料を得るための収益物件を求める動きは衰えていない。この背景には、金余り、超低金利という現下の金融情勢がある。更に、相続税の強化という政策が実施されたことで、節税を狙った収益物件の購入が活発となり、優良物件は品不足となり、価格は高騰した。東京都心部のオフィスビルの最新取引事例を見ると、既に利回りが2%台になっているものも出ている。

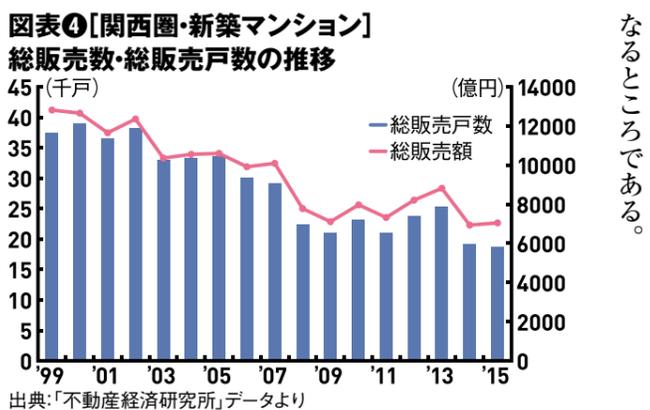
1990年のバブル崩壊時にも大阪での取引事例で2%台のものがあった。もちろん、当時の金融環境は現在とは全く違って、単純には比較できないが、いずれにせよ、投資としての魅力が低下していることは確かである。オフィス賃料はアベノミクス政策発表後には上昇したが、その賃料水準は、まだ2010年に届いていない。メガトレンドで見れば、この20年間は下降し続けていると言える。2008年のミニバブル時に、東京都心部では不動産ファンドがビルを取得し、テナント料を強引に引き上げる動きに出たが、リーマン・ショック後には、再び下げに転じた。



この数年間の地価や住宅、収益物件の価格上昇は、異次元の金融緩和と超低金利によってもたらされたもので、不動産そのものの収益力の上昇に裏打ちされたものではないと認識しておきたい。実力以上の価格になっていて、限界を超えている。これから調整を余儀なくされることになる。

これまでの2回のバブル時には、市場に放出される売り物件数が少なく、需給がタイトになって不動産価格は高騰した。しかし、今回

の「アベノミクス」によるバブルは、市場の在庫不足によるものではなく、不動産所有者(個人や一般の事業法人)からの売却物件の増加傾向には変化がない。加えて、不動産業界が抱える在庫、すなわち売れ残り物件の数も、確実に増加している。その多くは、価格が高値に設定されたものである。率直に言えば、高くなり過ぎたということになる。



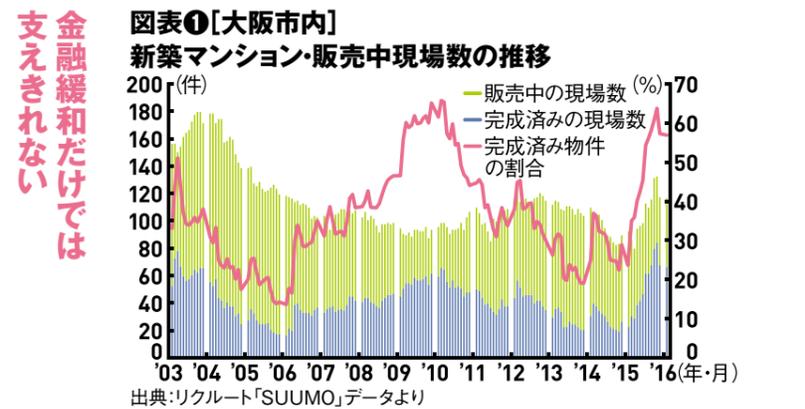
## 関西圏の不動産市況

# 市場に「マイナス金利」というカンフル剤が再投与された

日銀の異次元の金融緩和政策で、住宅・不動産市場は活況を呈してきた。しかし、年明けからの世界同時株安や原油価格の暴落が、顧客心理に影響を与えている。不動産市場では、昨秋頃から陰りが見え始め、業界では年初から緊張感が走っていたが、黒田日銀の「マイナス金利」導入が、一時的に市況を下支えしている。



昨年までの不動産市場の活況を作り続けた最大の要因は、言うまでもなく、過去に類を見ないほどの超低金利と金融緩和で、それにより大量の余剰資金が不動産に流入した。国内の銀行が不動産業に貸し出した融資残高の推移を見ると、現在、70兆円となり、1990年のバブル時の数字を大きく超えている。また、安倍政権の誕生によって、円安・株高に変わったことで、国民の心理が変化した。このアベノミクス政策というカン



フル剤で、市況は好転し、3回目のバブルが生まれた。これまで、今回のバブルを「宴」と呼んできたが、その宴も金融緩和だけでは維持し続けられなくなってきた。売れ行きが好調と言われてきた新築分譲マンションにも、大きな変化が見られるようになってきた。図表①②は、大阪・京都市内の新築分譲マンションの販売現場数と完成済みの現場数と完成済みの割合を示したものであるが、1年前とは雲泥の差がある。大阪市内では、リーマン・ショック直後の水準にまで悪化している様子が窺われる。京都市内も同様で、こ

