

【後編】ファミリー向け投資に潜む『意外なライバル』と区分マンションの優位性

前編では、東京都心の世帯データの観点から、単身・2人世帯向け物件がいかにか厚い需要に支えられているかを解説しました。一方で、『ファミリー向け(3LDK以上)』の広めの物件を対象とした不動産投資はどうでしょうか。

東京都下や神奈川、埼玉、千葉といった郊外エリアの物件を不動産投資対象として検討する際、ファミリー向け物件は有力な候補に挙がることありますが、収益安定性を考えると、実はそこには『いくつかの特徴』が存在します。

1. ファミリー向け賃貸の最大のライバルは『持ち家』

ファミリー向けマンションを賃貸に出す際、最大の競合は近隣の賃貸マンションではありません。最大の競合はターゲット層の『自宅購入』そのものです。結婚し、お子様が生まれ、家族構成がある程度固まった世帯は、その場所で長く暮らすことが前提となります。そうなるなら、「毎月高い家賃を払い続けるくらいなら、同じ月額コストで資産になる持ち家(住宅ローン)を買った方が合理的だ」という判断に傾きやすくなるのです。さらに郊外エリアでは、『分譲マンションの購入』や『賃貸の戸建て』も当然、比較対象に入ってくるため、幅広い選択肢と客観的に比較され、入居者を獲得するハードルが予想以上に高くなる傾向があります。



2. 『仮住まい』という性質が生む、揺るぎない賃貸需要

一方、単身者や2人世帯にとっての賃貸マンションは、ライフステージの変化に柔軟に対応するための『拠点』としての性格が強く残ります。

- 転職・転勤などキャリアの見直し
- パートナーとの同居・結婚
- ライフスタイルの変化

数年後のライフスタイルが変動する可能性が高い彼らにとって、数千万円のローンを背負う『自宅購入』は、必ずしも合理的ではありません。

そのため、購入希望層と競合することなく、純粋に『利便性の高い賃貸物件』を求める安定した層として、賃貸マーケットに長く残り続けます。この『仮住まい』ゆえの流動性こそが、空室期間を短縮し安定した賃料収入を支える最大の要因となります。



3. 出口戦略(売却)における、区分マンションの真価

投資の最終的な出口である『売却』においても、単身・2人向けの区分マンションは非常に有利です。コンパクトな区分マンションの買い手は多岐にわたるためです。

- 投資家層: 安定収益を求める次の投資家
- 実需層: 「自分一人で住みたい」という単身者や、セカンドハウスを求める個人
- 法人: 社宅や役員宅としての利用

このように多様な買い手が存在するため、多少の景気変動があっても買い手が見つかりやすく、『高い流動性・売却しやすさ』を維持できます。



後編まとめ: 賢い投資は『競合の少ない土俵』で戦うこと

単身・2人世帯向けの都心区分マンションは

- ターゲット層が厚い
- 賃料需要が安定
- 売却時の買い手が広い

という3つの強みを兼ね備えています。

一方、ファミリー向け物件は『持ち家』という強力なライバルが存在するため、競争環境は厳しくなりがちです。

一口家主JAssetが都心の単身・2人世帯向け物件にこだわる理由は、この『競合が少ない土俵で戦う』という極めて合理的な戦略なのです。

