

性的少数者の家確保支援

金融機関や不動産会社門戸広げる

高まる機運、双方に利点

同性カップルをはじめ、性的少数者（LGBTQなど）のマイホーム購入や賃貸物件への入居を支援する動きが、金融機関や不動産会社の間で広がっている。背景には、多様な社会の実現を目指すという機運の高まりがある。地方では人口減少により企業間競争が厳しさを増しており、顧客の間口を広げる狙いもある。



三好不動産のスマイルプラザ別府店（福岡市）には、性的多様性を象徴するレインボーフラッグが掲げられている

遠賀信用金庫（福岡県岡垣町）は7月下旬、既存の住宅ローンについて、性的少数者カップルにも門戸を広げた。福岡県内の金融機関では初めてで、ふくおかフィナンシャルグループ（福岡市）と西日本フィナンシャルホールディングス（同）傘下の銀行でも、8月から同様の対応が始まっている。

各金融機関が求める証明書類を提出すれば、パートナーを配偶者と同等とみなし、住宅ローン審査時の収入合算対象などとする。シ

エンター平等を含む「持続可能な開発目標（SDGs）」の実現に向けた取り組みの一環で、西日本シティ銀行（福岡市）の担当者は「他行で断られたカップルに当分のローンを活用してもらえば、双方にメリットがある」とも話す。

不動産業界では対応が先行している。三好不動産（同）は2016年から、接客時の適切な配慮や対応といった「相談しやすい環境づくり」に加え、社員が不動産所有者や管理会社に説明して理解を深めてもらえるよう、社内教育に力を入れる。

こうした取り組みの結果、同性カップルの賃貸住宅の成約件数は、すでに約100件に上るといふ。不動産情報サービスを提供するLIFULLは、同性

供するLIFULL（東京）は19年、同性カップルなどに対応した不動産業者をネットで検索できる「フレンドリードア」サービスを開始。掲載店舗は約3000軒を数える。今年4月

には不動産業者向けに「LGBTQ接客チェックリスト」の提供を開始。接客時の振る舞いなどを客観的に分析し、必要であれば同社が手掛ける研修に引き継ぐ。民間シンクタンクのLGBT総合研究所（同）によ

る19年の調査では、20〜60代の約1割が性的少数者を自認していると推計された。LIFULLは、同性カップルなどの不動産売買の市場規模を年約1兆3千億円と試算。担当者は「同性カップルも一般の消費者であり、本来のお客さまとして対応すれば収益につながる」とする。

（吉田修平、中西景登）