

家賃の上昇トレンドに  
乗るためには？

## データで紐解く 値上げの実態と基本戦略

製造終了まで2年  
蛍光灯をLEDに交換してコストも削減

キーワードは「防災」  
入居者の安心・安全な  
暮らしを守る災害対策



住まいの縁結び

不動産システム

家賃の上昇トレンドに乗るためには？

# データで紐解く値上げの実態と基本戦略

賃貸業界では、長らく「家賃とは新築時をピークにゆるやかに下落していくもの」という認識でした。しかし、ここ数年はついに「家賃上昇」の風が吹き始めたと言われています。全国賃貸住宅新聞社が国内105の不動産会社に行なった調査においても、「管理物件の家賃を値上げした」と回答した会社は7割超。賃貸経営者としては、昨今の物価高や金利上昇に対抗するためにも、是非この「風」を捕まえたいものです。

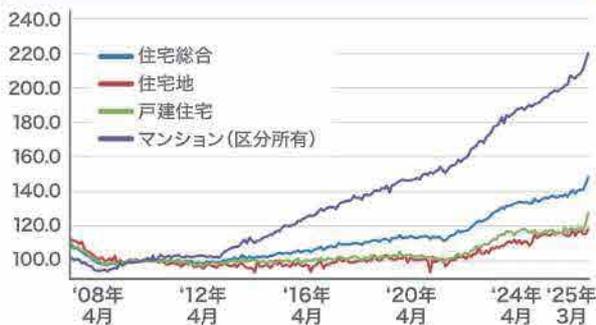
しかし、風の吹き方は地域や物件によって千差万別。いつまで吹き続けるかも、神のみぞ知るところです。今回はさまざまな調査データから、家賃上昇の実態を紐解いてみましょう。

## 物件価格や運営費の高騰で需給バランスに変化

賃貸住宅の賃料は、原則として「借りたい=需要」と「貸したい=供給」のバランスによって決定されます。つまり、需要に対して供給が多すぎれば家賃は上がりず、逆に供給が足りない状況では、何もしなくとも家賃は上昇していくということです。

ただし、昨今の家賃上昇は、純粹な需給のみで形成されているわけではありません。国土交通省の発表する「不動産価格指数(2025年3月)」によると、2010年の平均値を100とした指数は、今や住宅総合で148.6、マンションに至っては220に。15年前の1.5~2.2倍という住宅価格の高騰が、「買えないので借りたい」という需要と、「高く買ったからには一定金額以上でないと貸せない」という供給を結び付け、歪(いびつ)な家賃上昇を生んでいるのです。

不動産価格指数(住宅)(令和7年3月分・季節調整値)  
※2010年平均=100



加えて、貸し手側の求める家賃には、物件価格のみならず資材やエネルギー等の運営費も関わります。一般財団法人建設物価調査会のデータによれば、2010年を100とした「建設物価指数(全国総合2025年1月)」は

140を超え、電気代などのエネルギー費の高騰もご認識の通りです。ここに変動金利の上昇まで加われば、家賃相場に上昇の圧力がかかるのは当然ともいえるでしょう。

## 家賃が上がる物件・上がらない物件の格差も拡大傾向

とはいえ、この家賃上昇トレンドも、全国均一に広がっているわけではありません。都市部と郊外では都市部のほうが家賃上昇の勢いが強く、また全国的に見れば、日本有数の大都市であっても市況には差が生まれています。

マンション賃料インデックス(総合・2015年Q1~2025年Q1)  
※2009年 Q1=100



出所:「マンション賃料インデックス(アットホーム株式会社、株式会社三井住友トラスト基礎研究所)」を元に作成

例えば、東京近郊のほか大阪市、札幌市、仙台市、名古屋市、京都市、福岡市等の賃料指数を算出している「マンション賃料インデックス(アットホーム株式会社・三井住友トラスト基礎研究所)」によると、大阪市が10年前から右肩上がりであり1.3倍近い数字をつける一方で、名古屋市と仙台市は“横ばい”に近いグラフを形成しています。昨今の市況を見れば、この2都市の家賃が上がっていないはずはないのですが、それが横ばいということは、「家賃の上がっている物件もあるが、下がっている物件も多い」ということでしょう。つまり、エリア内で物件ごとの「格差」が拡大し、立地や間取りや設備など「高家賃の条件」を備えた物件のみが家賃を上げている状況が想像できるのです。



そしてこの格差は、程度の差こそあれ全ての地域に必ず存在します。家賃の値上げを狙うなら、まずはその家賃を払うに見合う“条件”を物件に付与することから始めるべきでしょう。

## 市況分析と追加投資で「目標家賃」の土俵に乗せる

「高家賃の条件」はさまざまですが、最も手を加えやすい条件が“設備”です。もし、目指す家賃価格帯の物件が「インターネット無料」や「温水洗浄便座」「浴室乾燥機」「宅配ボックス」などの人気設備を備えているなら、同じ土俵で戦えるよう、所有物件にもそれら条件設備を導入して物件価値を押し上げましょう。

そのためにも欠かせないのが、競合物件の調査と募集戦略の構築です。これには市場をよく知っていて、実際に仲介会社と連携して募集業務を行なう賃貸管理会社に意見を聞いてみるのが一番。管理会社とタッグを組み、家賃値上げのチャンスがないか、どんな設備を導入すれば家賃を上げられるかを検証しましょう。データとしては、リクルートの「賃料・設備相場チェッカー」や、LIFULL HOME'Sの「見える!賃貸経営」などのウェブサイトの情報も役立ちます。



また、家賃を値上げするチャンスは、新規募集時に限られません。賃貸借契約の更新・再契約時も、市況に応じた価格帯へと家賃を上げる好機です。競合物件を調査する中で「うちの物件、相場より安いのかも?」と感じたなら、更新時に賃借人との交渉を検討してみるのも手。さすがに、ニュースにもなった「家賃を2.5倍に値上げ」等の要求は論外としても、相場に見合った金額であれば交渉成立の可能性は十分にあります。

最後にひとつ押さえておきたいのは、家賃の値上げは入居者の“懐事情”にも大きく影響を受けるという点です。厚生労働省の発表する「毎月勤労統計調査」の「実質賃金指数」は、2025年に入ってから減少が続いており、世間では不動産価格や家賃の頭打ちを予想するニュースも出始めています。適正値を外れた強気の家賃設定にこだわるあまり、大きな空室損を招いてしまっは本末転倒。日頃から地域や市場のデータに関心を持ち、収集・分析を心がけ、家賃上昇の好機を掴むべく準備を整えておきましょう。

### ■ 賃料・設備相場チェッカー

<https://www.suumo-onr.jp/checker>



### ■ 見える!賃貸経営

<https://toushi.homes.co.jp/owner/>



## 製造終了まで2年 蛍光灯をLEDに交換してコストも削減

蛍光灯の製造が間もなく終了することをご存じですか? これは2023年の「水俣条約締約国会議」で決定された水銀使用製品の規制措置で、2027年末には蛍光灯の製造・輸出入が廃止されるのです。在庫品の購入は2028年以降も可能とはいえ、物件共用部などはLED化を早めに済ませたいところです。

### ■ 期限内でも割高になる前に、早めの交換を

もちろん、蛍光灯をLED化するにも費用がかかります。特に、“直管形”と“環形”の蛍光灯は、球の交換で済む電球形と異なり、電気工事の実施や照明器具まるごとの交換が推奨されます。1箇所1~2万円としても、物件によっては数十万円規模の工事となるでしょう。

この費用を抑えるには、何よりも「早めの行動」が大切です。製造終了期限が迫れば、LED製品の不足・工事業者の混雑も起こりかねず、また蛍光灯の在庫が高騰する可能性もあります。生産終了が決定している以上、適正価格のうちに早めに手を打つのが得策でしょう。



直管形蛍光灯



環形蛍光灯

### ■ 省エネのLEDで節約&コスト削減効果狙う

早期のLED化には「節約」のメリットもあります。まずは、電気代。製品にもよりますが、LEDは蛍光灯に比べて3~4割の電気代の節約が期待できます。さらには、交換費の節約も。早ければ2年程度で寿命を迎える蛍光灯に対し、LEDの寿命は約10年。一般に、切れた共用灯の交換を発注すると3,000円程度かかりますが、10年間で5度の交換が1度で済む経済的メリットは、物件規模が大きいほど増大するでしょう。



短期的には手痛い出費でも、長期で見ればLED化には大きな恩恵が期待できます。また、昨今の省エネ化推進を受けて、LED化に補助金を用意している自治体もあり、上手に使えばコスト削減はもちろん、新品への交換で美観回復につなげる戦略も検討できそうです。

補助金事業は自治体・年度によって異なるため、駆け込みの予想される2026・27年まで実施されるとは限りません。LEDへの切り替えは是非、今から行動を始めましょう。



キーワードは **防災**



## 入居者の **安心・安全** な暮らしを守る **災害対策**

9月1日は防災の日。1923年のこの日に発生した関東大震災を教訓に、個々人が防災意識を高めて災害対策を講じるための日です。日本の賃貸経営においては、入居者を地震や自然災害から守るための備えが欠かせません。入居者の安全確保の面だけでなく、経営面でもメリットが期待できる「災害に強い賃貸住宅」をつくるためのポイントを考えてみましょう。

### ① 入居者の防災力アップを応援

物件の防災力を高めるにあたって、まず検討できるのが「入居者への防災グッズの配布」です。防災用品は、実は6割程度の世帯で用意されていないという調査結果もあり、水・保存食・懐中電灯など、災害時に役立つグッズをプレゼントすると、入居者の防災意識が高められるだけでなく、入居満足度の向上や入居促進につながります。

グッズを選ぶのが難しいという方は、必要なものが一つにまとまっている「非常用持ち出し袋」の配布がおすすめ。簡易トイレや軍手、アルミブランケットといった製品まで入ったセットになっており、5,000円程度で入居者に丸ごとの安心を提供できます。

その他、家具の転倒防止アイテムの配布や、地震時に戸棚の扉をロックする「耐震ラッチ」の取り付け、家具固定のためのビス留め許可（原状回復免除）など、入居者の防災力アップはさまざまな工夫で応援できます。

#### プレゼントの例

- 保存食（レトルト食品、乾パン、缶詰など）
- 飲料水
- 懐中電灯
- ランタン
- 簡易トイレ
- 救急用品
- 携帯ラジオ
- ガラス飛散防止フィルム

### ② 共用部に防災アイテムを設置

被災した際に備えて、共用部に入居者の脱出や救助に役立つアイテムを用意しておくのも有効です。例えば、バールやハンマーのような工具、安全作業のための防塵マスクやヘルメットなどがあると、人命救助やがれき撤去の際にも役立ちます。水害が懸念される地域であれば、土嚢や水嚢袋、止水板を用意するなど、物件の抱えるリスクに応じた防災アイテムを備えましょう。

また、災害時に人々が最も欲しいと思うもののひとつが「電気」です。コストはかかりますが、発電機やポータブル電源が備えられていると安心度も段違い

です。充電用の太陽光パネルがついたポータブル電源であれば、長期の停電にも対応できます。

#### 防災アイテムの例

- バール
- ハンマー
- シヤベル
- 防塵マスク
- 防災ヘルメット
- 安全長靴
- 軍手
- トラロープ
- ダクトテープ
- ブランケット
- 土嚢や水嚢袋
- 止水版
- 発電機（非常用電源）

### ③ 建物そのものの防災力を高める

「2023年度 賃貸契約者動向調査（株式会社リクルート）」によれば、入居者が部屋探しの際に最も魅力を感じるコンセプトは「防災賃貸住宅」とのこと。また、近年は災害に強い住宅を指す「レジリエンス住宅」というワードも注目を集めています。新築や建替の計画がある場合は「防災」をコンセプトに物件を企画してみるのも一考です。

例えば、省エネ物件としてソーラーパネルと蓄電池を設置する場合には、売電型ではなく各戸で電力を利用できる「自家消費型」で構成すると、「災害時にも電気の使える賃貸住宅」としてアピールできます。建物の断熱等にも注力すれば、「住宅省エネ2025キャンペーン」等の補助金を使って費用を抑えることもできるでしょう。住み心地の良さだけでなく安心の暮らしをアピールすることで、コストに見合う集客力アップ・賃料アップが期待できそうです。



いざ災害が起きた際に、賃貸経営者が入居者のために自らの手で行えることは多くありません。結局のところ、入居者の身を守るのは入居者自身です。だからこそ、建物や道具を介した身近なサポートが重要であり、入居者の防災意識の向上を促す施策が大切です。

例えば、入居の際に最寄りの避難所を案内しておくこと、スマートフォンでリアルタイムの災害情報を確認できる防災アプリを紹介することなども、入居者の防災意識向上につながるでしょう。災害規模によっては救助隊や救援物資がすぐに来ない可能性もあります。暮らしの安全を預かる身として、入居者が自力で何とかできるよう陰ながら、しかし積極的に支援していきたいものです。