

賃貸業界のニュースから

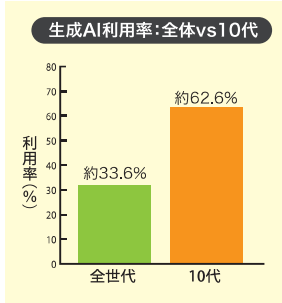
2026年賃貸住宅業界展望

AI活用の加速と「所在把握」強化、修繕危機の三重奏

2026年、賃貸住宅業界は「便利になる」だけでは語れない転換点を迎えます。現場ではAI活用が一気に実務へ入り、制度面では所有者の所在把握が厳格化。さらに修繕・工事は“お金を出しても頼めなくなる”ことが現実味を帯びています。オーナーが押さえるべき変化を3つに整理します。

1 AIは“検索補助”から“提案の中核”へ

生成AIは生活者の33.6%が利用し、10代では62.6%と6割超。若い世代ほど「条件入力で探す」より「事情を伝えて最適解を出してもらおう」体験に慣れていきます。住まい探しても、対話しながら候補を絞り込み、比較表を作り、意思決定まで支える仕組みが標準になっていくでしょう。LIFULLは統合型AIエージェント「LIFULL AI」を打ち出し、対話型探索アシスタント「AIホームズくん」などを実装。物件検索の入口にとどまらず、暮らし方・通勤通学・将来の変化まで含めた“文脈”で提案する方向へ進化します。賃貸管理でも、募集条件の見直し、問い合わせ一次対応、内見前案内文、オーナー向け提案書の下書きなど、属人化しやすい業務ほど効果が出やすいはず。鍵は「導入」ではなく、定型化できる工程の切り分けと、用語・粒度・禁止表現など入力ルール整備。合わせて、物件情報・設備履歴・クレーム履歴といった“現場データ”を整えるほど、提案品質もスピードも上がります。



事業用不動産でもAIが進み、2026年にかけて本格展開へ
三井物産は業務効率化プラットフォーム「AIdeeD」を開発し、2024年から実証を進めています。売却予定物件に紐づく多数の資料ファイル整理や要約・資料化を支援し、作業時間を大幅に短縮できたとされています。2026年にかけて本格展開が見込まれ、資料作成・チェックの時間を、提案や交渉など“人が担うべき部分”へ振り向ける流れが強まります。オーナー側は、管理会社に「どこを省力化し、どこで品質を上げるか」を確認し、成果指標（反響・成約

率・提案リードタイムなど)をセットで握ると、AIが“使える仕組み”として定着します。

2 制度面は「外国人規制」より先に、所有者の所在把握が厳格化

2026年4月1日以降、住所・氏名(法人は本店・商号等)に変更があった場合、原則として変更日から2年以内の変更登記申請が義務。正当な理由なく怠ると**5万円以下の過料の可能性があります**。さらに、義務化前の変更で未登記のものも対象になるため、早めの棚卸しが重要です。所在不明の増加は、災害対応・修繕判断・相続手続きの遅延に直結します。転居・改姓・法人移転・代表者変更などのタイミングで、登記更新と連絡先更新をセットで運用し、“連絡が取れる状態”を維持することが、リスク管理の基本になります。

3 最大の経営リスクは大規模修繕 —「枠が取れない」時代へ

建設業の人手不足に加え、猛暑や残業規制の影響で、工期や確保できる職人の数が読みづらい環境が続きます。公共工事や大型案件が優先され、民間小規模案件は後回しになりやすく、2026年は“金額”だけでなく“発注枠を押さえられるか”がボトルネックに。対策は、

- 1 修繕計画の前倒し
- 2 予防保全(定期点検と軽微修繕の早期実施)
- 3 複数社での早期見積もり
- 4 資金手当(修繕積立・融資枠確認)

雨漏り・給排水・外壁防水などは大規模工事に発展しかねないため、早期発見・早期対応が鉄則です。修繕の遅れは入居者満足だけでなく、事故・退去・空室ロスにもつながります。

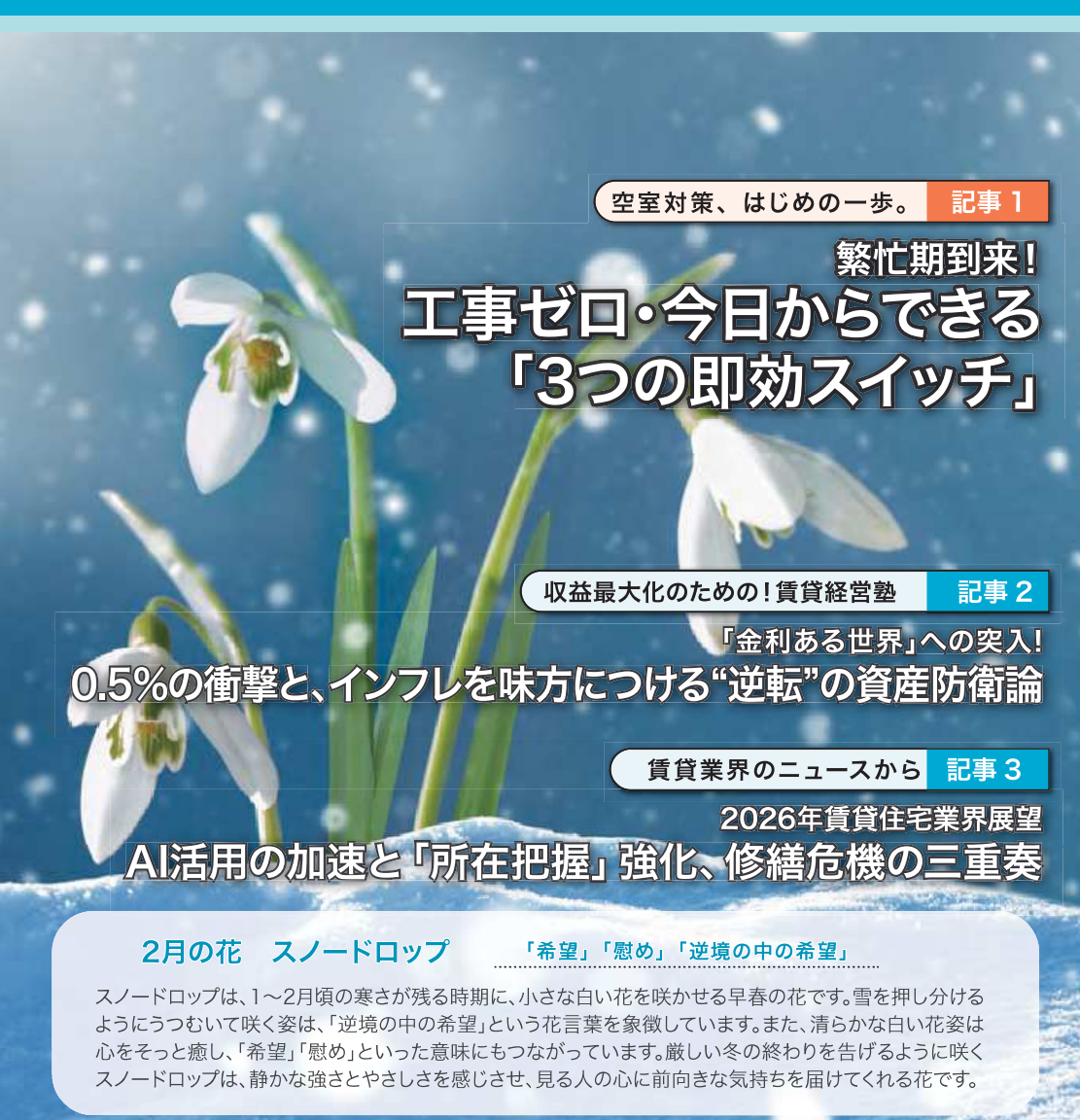
2026年は、AIの進化と制度・供給制約が同時に強まる年。今のうちに「省力化する業務」「情報更新の段取り」「修繕の発注枠確保」を前倒しで整えることが、賃貸経営の安定度を左右しそうです。年初のタイミングで管理会社と、募集戦略・修繕計画・登記/連絡先の更新状況を棚卸しし、“手を打つ順番”を決めておくことと安心です。大規模修繕は相見積もりと発注枠の確保を早めに動かすほど、選択肢が広がります。



得だね情報

2026 2月

発行所:ベルエースト株式会社/発行人:石井 知明
千葉県木更津市東中央3-2-13 TEL:0438-23-0021
https://www.c21bell.co.jp/
発行日:2026年2月1日 第35巻6号(通算414号)



空室対策、はじめての一步。 記事 1

繁忙期到来! 工事ゼロ・今日からできる 「3つの即効スイッチ」

収益最大化のための!賃貸経営塾 記事 2

「金利ある世界」への突入! 0.5%の衝撃と、インフレを味方につける“逆転”の資産防衛論

賃貸業界のニュースから 記事 3

2026年賃貸住宅業界展望

AI活用の加速と「所在把握」強化、修繕危機の三重奏

2月の花 スノードロップ 「希望」「慰め」「逆境の中の希望」

スノードロップは、1~2月頃の寒さが残る時期に、小さな白い花を咲かせる早春の花です。雪を押し分けるようにうつむいて咲く姿は、「逆境の中の希望」という花言葉を象徴しています。また、清らかな白い花姿は心をそっと癒し、「希望」「慰め」といった意味にもつながっています。厳しい冬の終わりを告げるように咲くスノードロップは、静かな強さとやさしさを感じさせ、見る人の心に前向きな気持ちを届けてくれる花です。

空室対策、はじめの一步。

繁忙期到来！工事ゼロ・今日からできる「3つの即効スイッチ」

いよいよ、賃貸経営の最大商戦、繁忙期が到来しました。この波を逃すと、長期空室や家賃値下げのリスクが高まります。「リフォームもしたし、設備も整えた。あとは待つだけ…」と安心していませんか？実は、どれだけ良い部屋でも、ほんの少しの「見せ方」や「条件」のズレで、入居者をライバルに奪われているケースが多々あります。大掛かりな工事は不要。今日からできる工夫で成約率を変える「繁忙期・最終チェックリスト」をお届けします。

① ネット検索編 その写真は「クリック」されていますか？

今の部屋探しは、ポータルサイト上での“第一印象”が勝負です。スマホ利用が9割超という調査もあり、小さな画面で「アリ/ナシ」が瞬時に判断されます。

👉 トップ写真は「晴天・明るさ」になっていますか？
暗い写真はスルーされがちです。「晴天・全照明ON・カーテン全開」で撮り直すだけで反響は変わります。撮影は「**広角で歪ませすぎない**」「**水平を取る**」「**不要物を片付ける**」が基本です。

👉 キャッチコピーは「具体的」ですか？
「日当たり良好」等の定型句には、生活が浮かぶ言葉を足しましょう。
悪い例：「便利な立地です」
良い例：「大型スーパー徒歩3分。自炊派に嬉しい立地」
悪い例：「光回線導入済。Web会議も安心のテレワーク仕様」

“誰向けか”が伝われば、クリック率は確実に上がります。

② 現地内見編 「数秒の第一印象」で心を掴めますか？

ネットでの予選を勝ち抜き、いざ内見へ。成約の分かれ目は、玄関を開けた瞬間の空気感（清潔感・おひ・明るさ）です。

👉 玄関を開けた瞬間の「ニオイ対策」は万全ですか？
長期空室の下水臭は致命的です。定期的な通水・換気はもちろん、内見前には“香りは控えめ”の消臭剤を置くだけでも印象は劇的に改善します。

👉 スリッパは「清潔」に見えますか？
使い古しのスリッパは幻滅されます。100円ショップで構いませんので、「新品のタグ付き」を用意しましょう。「歓迎されている」という安心感が、成約への最後のひと押しになります。

👉 「ウェルカムボード」の魔法を使っていますか？
下駄箱の上などに、POPで「ご内覧ありがとうございます！」とメッセージを添えてみてください。さらに「近隣飲食店マップ」や「部屋のイチオシポイント」を置くのも効果的。無機質な空室に「オーナー様の人柄」や「温かみ」が加わり、強力な差別化になります。

③ 条件設定編 ライバルに「埋もれて」いませんか？

最後は条件面です。繁忙期はライバルも必死です。内見はあるのに決まらない場合、初期費用のハードルが邪魔をしている可能性があります。

👉 値下げの前に、「フリーレント」を検討しましたか？
安易な家賃値下げは禁物です。一度下げた家賃を戻すのは困難です。それよりも「フリーレント（入居後1ヶ月分の家賃無料）」を検討してください。初期費用を抑えたい入居者には強力な決定打です。オーナー様にとっても、長い目で見れば家賃値下げより総収入を守りやすい選択です。

👉 広告料(AD)は「投資」として計算できていますか？
仲介現場では、似た条件なら「提案しやすい(ADが出る)物件」が選ばれやすくなります。繁忙期限定で上乘せるのも戦略。ただしADはコスト。「空室期間を何日短縮できれば回収できるか(ROI)」の発想で、冷静に金額と期間を設計するのが中上級者のやり方です。

「あと一步」を埋めるために

今回の工夫は、明日からすぐ実践可能です。もし「客観的な見せ方」や「条件」に迷われたら、信頼できる管理会社に一度相談してみましょう。小さな積み重ねこそが、満室への一番の近道です。機会損失ゼロを目指して、この繁忙期を勝ち抜きましょう。

収益最大化のための！

賃貸経営塾

「金利ある世界」への突入

0.5%の衝撃と、インフレを味方につける“逆転”の資産防衛論

「銀行から、ついに金利引き上げの通知が届いた」「変動金利のままでもいいのか、固定に切り替えるべきか…」昨今、SNSや不動産投資メディアでは、オーナーの間でこうした話題が急増しています。事実、2024年9月以降に多くの銀行で変動金利の基準が「0.15%」引き上げられました。専門家の間では、近い将来「計0.5%~0.75%程度」の上昇は十分にあり得ると予測されています。今回は「あと0.5%上がったら」を想定し、リスクとインフレ時代における資産防衛論を解説します。

① ボディブローのように効く「0.5%」の衝撃

まずは、楽観論を排してリスクを数字で直視しましょう。金利上昇は、確実にキャッシュフロー(CF)を圧迫します。

【シミュレーション：借入5,000万円・残期間20年・元利均等返済】
現在の0.8%から「0.5%」上昇し、1.3%になった場合。

項目	現在(0.8%)	上昇後(1.3%)	差額(負担増)
毎月の返済額	約22.6万円	約23.7万円 前後	約 +1.1万円/月
年間の返済総額	約271万円	約285万円	約 +14万円/年
残期間の総支払額	約5,420万円	約5,690万円	約 +270万円

月1.1万円の差でも、年間約14万円のキャッシュフロー消失は、固定資産税の支払いや、将来の修繕積立を確実に削ぎ落とす重い損失です。

⚠️ 落とし穴となる「5年ルール」と「125%ルール」
さらに、変動金利(元利均等返済)を選択している場合、以下の2つのルールについて正しく理解しておく必要があります。

5年ルール 金利が上昇しても、5年間は「毎月の返済額」を変えない。
125%ルール 6年目に返済額を見直す際、従来の1.25倍までしか請求額を上げない。

これらは急激な負担増を防ぐ一般的な緩和措置ですが、すべての金融機関やローンに適用されるわけではありません。また、適用されたとしても利息を免除されるわけではありません。返済額が変わらないまま金利(利息)だけが増えるため「返済額のほとんどが利息で消え、元金がなかなか

減らない」という事態に陥ります。金利が大きく上がれば、払いきれない利息が未払利息として将来の返済負担に先送りされ、完済時に残債が残る可能性もあります(扱いは契約条件により異なります)。

② 「金利」だけを見ず、「実質金利」を見る教養

ここからはマクロ経済の視点で、一部の投資家は「今がチャンス」という見方もあります。それは「実質金利」という概念を持っているからです。

【実質金利 = 名目金利(銀行の金利) - インフレ率(物価上昇率)】

足元では、物価(インフレ)が上がっている局面が続いています。インフレとは「お金の価値が下がる」ことであり、それは銀行からの「借金の実質的な価値(負担)」も目減りしていくことを意味します。

つまり、インフレ下で借金を固定することは、現金の価値目減りを防ぐ「資産防衛」になり得るのです。

③ 生き残る大家の「絶対条件」

ただし、借金を資産に変えるには絶対条件があります。それは「インフレに合わせて家賃を上げられる物件か」です。インフレだからといって、全ての物件の家賃が自動的に上がるわけではありません。

勝ち組 立地、設備、管理が良く、「家賃」を値上げできる物件。

収入が増え、借金の実質負担が減り、資産価値が拡大する。

負け組 競争力がなく「家賃」を据え置きざるを得ない物件。

修繕費などコストだけが上がり、収益が圧迫される。金利上昇を恐れて「リフォーム費用の節約」に走るのは悪手です。

今やるべきはネット無料や宅配ボックスなど人気設備の導入や近隣相場の詳細な調査を行い「家賃を上げられる物件」に磨き上げて「稼働力」を最大化することです。

一人で悩まず、プロとの「作戦会議」を

金利は止められませんが、経営体質は変えられます。「ご自身の契約に5年ルールはあるか」「今の家賃設定は適正か」。ネットの情報だけで判断せず、ぜひ信頼できる税理士や、管理会社の担当者へご相談ください。早めのシミュレーションが、10年後の資産を守る一番の近道です。