

# 賃貸業界のニュースから

## 2026年の新潮流を読む 都市も地方も変わる賃貸市場

東京23区では、持ち家のハードルが一段と高くなっています。住宅価格の上昇は止まらず、23区の新築マンション平均価格が**1億円超**という事態にもすっかり慣れてしまいました。中古の分譲マンションも新築につられて上昇し、賃貸住宅の家賃もファミリー物件を中心に**歴史的な大幅値上げ**が続いています。

### 止まらない価格高騰、「買うより借る」層の流入

統計では前年に比べて1割の値上げというデータが出ていますが、現場レベルでは人気物件に関しては2割近い値上げも珍しくありません。20年近く東京で賃貸仲介をやっているのはじめての事態です。  
(東京都内の賃貸仲介店・店長)

23区内の世帯所得のうち家賃の負担が高まり、ついに4割を占めるようになってきたとの調査もあります。分譲価格・家賃・所得のバランスが大きく変わり始めています。こうした価格状況を、事業者側も冷静に認識しています。大手デベロッパーの社長は新聞各紙のインタビューでマンション価格の高騰について「土地取得費・建設費・人件費の上昇は依然として重く、価格調整の余地が小さい」という構造要因を指摘しています。特に郊外のマンション市場で工事費高騰の価格転嫁が難しく、供給数自体が減っていく可能性があるようです。

ここにもう一つの要因が加わります。それが中古分譲マンションの高値維持です。中古価格が高止まりしていると、ファミリー世帯が「買うより借る」を選びやすくなります。本来なら分譲へ向かうはずの層が賃貸に流れ込むため、都市部のファミリー賃貸の市場はタイトになっています。オーナー側としては中古分譲の水準を目安にして賃料設定しやすくなり、自然に家賃相場を押し上げるでしょう。

つまり、都市圏のファミリー賃貸市場では

- ① 持ち家断念層が流入して需要増
- ② 建築費高騰でRCの新規供給が細る
- ③ 中古分譲価格は上昇し、家賃も上昇

という3つの力が重なっており、従来の「郊外なら安い」という常識は崩れるかもしれません。

昨年から、都心近郊の人気駅だけでなく、その外側の2番手、3番手の駅にもファミリー需要が波及し、思わぬ場所で家賃がじわじわ上がる現象が見られるようになってきました。賃貸オーナーにとっては、空室で悩んでいた

エリアが一転して競争力を持つ可能性もあり、**家賃戦略を見直す余地**が生まれてきています。  
(不動産業界関係者)

こうしたニーズを捉えて、積極的に設備やリフォームに投資するタイミングかもしれません。

### 地方にも追い風、産業投資と地価上昇の連鎖

こうした都市圏の需給タイト化とは別に、地方側でも静かに環境が変わりつつあります。ここ数年は半導体工場やデータセンターなどの**設備投資が地方に向かう**動きが強まり、2021～25年度に国の補助金を伴って実行される設備投資は約**17兆円**規模とされ、そのうち約13兆円が地方向けとされています。

背景には半導体不足や地政学リスクを踏まえた「重要な産業部品は国内で生産拠点を確保する」という政策的な流れがあり、北海道・九州・北関東などで大型投資が相次いでいます。工場や物流拠点は広い土地や電力、水の確保などが前提となるため、地価が相対的に低く整備余地のある地方に立地しやすいという事情もあります。

米国でもAI向けデータセンターは土地に余裕のあるテキサスなどに集まり、大企業の南部移転が進んでいます。日本も同じ方向に向かうでしょう。  
(経済誌記者)

この投資の地方シフトと符合するように、2025年の公示地価では全国平均で**+2.7%**と上昇し、住宅地・商業地・工業地のすべてでプラスとなりました。従来は「都市部が上がり、地方は下がる」という構図が一般的でしたが、近年は産業投資や自治体の政策を受けて、地方側でも底上げが見られるケースが増えています。特に工業地の上昇幅が大きく、工場立地の広がりや連動する動きとなっています。また、子育て施策や住環境整備によってファミリー層が流入し、住宅地が上昇する自治体も出てきました。

賃貸オーナーにとって重要なのは、「人口減だから地方は厳しい」という従来の見方が通用しなくなってきた点です。設備投資や観光回復、子育て政策など、それぞれ**「理由のある需要」**が地域に生まれ、その受け皿として住宅や賃貸が必要とされています。

都市圏は分譲価格の高騰でファミリー層が賃貸に押し戻され、地方は産業や政策によって賃貸が呼び込まれる一理由は違いますが、どちらも賃貸市場を下支えする動きに期待しましょう。

# 得だね情報

2026年 **3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3月1日 第35巻7号(通算415号)

### 収益最大化のための！賃貸経営塾 記事 1

## デフレ期の常識を更新する！ 家賃上昇局面で勝つ リフォーム投資の考え方

### 記事 2 弁護士による賃貸法律相談室

## 借地借家法32条を正しく理解し適正賃料へ インフレ時代の「家賃増額請求」

### 記事 3 賃貸業界のニュースから

## 2026年の新潮流を読む 都市も地方も変わる賃貸市場

3月の花 アネモネ

「はかない恋」「希望」「あなたを信じて待つ」

アネモネは、早春から春にかけて鮮やかな花色で咲く可憐な花です。風に揺れやすい繊細な花姿から、「はかない恋」という花言葉が生まれました。一方で、つぼみから力強く花を開く様子は、「希望」や「あなたを信じて待つ」という前向きな想いを象徴しています。春の訪れとともに咲くアネモネは、切なさの中に秘めた希望をそっと伝え、心にやさしい余韻を残してくれる花です。

# 収益最大化のための！ 賃貸経営塾

## デフレ期の常識を更新する 家賃上昇局面で勝つリフォーム投資の考え方

「リフォーム費用が高い。もう少し安くなるまで待とう」そう考えて現状維持を選んでいるなら、一度立ち止まって判断を見直す価値があります。現在、賃貸市場は大きな転換点にあります。東京23区では新築マンション価格が1億円超で推移し、中古マンション価格も高止まりしています。その結果、「買うより借りる」を選ぶ世帯が増え、賃料水準にも上昇圧力がかかりやすい状況です。一方で資材・人件費は上がりやすく、修繕・改修は「先送りするほど高つく」リスクもあります。だからこそ今は、デフレ期の「コスト最適化(節約)」一辺倒から、インフレ期の「価値最適化(収益最大化)」へと頭を切り替えるべき局面です。

### ① なぜ今、「分譲仕様」に寄せざるを得ないのか

押さえるべきは入居者層の変化です。購入を先送りする世帯の中には十分な家賃負担力があり、住環境の質をシビアに見る層が含まれます。分譲マンションのグレード(キッチン仕様、洗面、収納、設備の新しさ等)に慣れた層ほど、古い仕様のままでは比較検討で不利になりがちです。条件が揃えば「内装・設備のグレードアップ」により、募集賃料の上振れ余地が生まれます。今の投資は単なる原状回復(マイナスをゼロに戻す)ではなく、「狙う入居者像を変え、収益構造を変える」ための投資として捉えることが重要です。なお、「分譲仕様」といっても全面改装が最適解とは限りません。一般に以下の順で検討すると、家賃へのインパクトと投資対効果の判断がブレにくくなります。

- ① **水回り** キッチン、浴室、洗面等の機能性・清潔感
- ② **空調・換気** 快適性の担保
- ③ **収納・照明・建具** 使い勝手とデザイン
- ④ **内装** 壁紙、床材

まずは「家賃が上がる理由を作れるポイント」から一点突破で強化し、必要に応じて段階投資するのが堅実です。

### ② 「コスト高」を理由に先送りする機会損失

「建築費が上がっている今、工事をするのは損では？」という疑問は自然です。ただ、インフレ基調では、現金のまま寝かせることや、競争力が落ちた物件を放置すること自体が、機会損失につながりやすくなります。

家賃アップ投資は、何年で回収できる？



空室期間や税務・資金繰り等も踏まえる必要はありますが、「いつか工事費が下がる」という未来を待つ間に、毎月の賃料差額を取り逃がすリスクは意識したいところです。さらに入居者属性が上がれば、相対的に滞納リスクが抑えられやすくなるほか、将来売却時の収益評価(還元価格)にもプラスに働く余地があります。キャッシュフローと資産価値の両面で判断することが、これからの基本になります。

### ③ 「交渉」ではなく「仕様」で家賃を上げる

既存入居者への家賃増額は法律上可能(借地借家法32条)ですが、実務上は相応の労力と交渉コストが生じ得ます。最も摩擦が少なく再現性の高い値上げのタイミングは、やはり「退去時(入居者の入れ替わり)」です。空室のタイミングでバリューアップ工事を、「新しい価値」に対して「新しい価格」を付ける。これが最もスムーズな賃料改定の考え方です。繁忙期前後のこれからの時期、退去連絡が入ったら「クリーニングのみで募集」と即断せず、「あといくら投資すれば、家賃をいくら上げられるか」という視点で投資対効果をシミュレーションしてみてください。

### 「修理見積もり」ではなく「家賃アップ提案」を

これからの改修は、壊れたものを直すだけではありません。退去が出たら、管理会社に「原状回復の見積もり」だけでなく、「家賃アップのための改修提案」を依頼してみてください。市場を見ているプロの視点で、投資対効果に合う選択肢が整理できるはず。追い風の局面を、確かな収益に変えていきましょう。

### 投資判断5点チェック

- 周辺相場と比べて取り切れていない賃料差(家賃ギャップ)がある
- ターゲット需要(単身→カップル・ファミリー等)が変化している
- 設備が更新期で「修繕を価値化」できる
- 工事費・修繕費の上昇を踏まえ、先送りが不利になり得る
- 投資後の募集賃料と回収期間(目安)が数字で説明できる

この5つが多く当てはまるほど、「いま投資する合理性」は高まります。

## 弁護士による賃貸法律相談室

# インフレ時代の「家賃増額請求」

●借地借家法32条を正しく理解し適正賃料へ●



昨今の世界的な物価高騰や修繕費の急増、地価上昇に伴う固定資産税の負担増などを受け、これまで据え置かれることの多かった「家賃」のあり方が転換点を迎えています。「一度決めた家賃は変えられない」と思い込んでいませんか？今回は、経済情勢の変化に対応するためにオーナーが知っておくべき「賃料増額請求」の法律知識と、実務上の交渉ポイントを解説します。

### 賃料増額が認められる「3つの要件」

賃貸借契約時に決められた賃料は、その後どちらからも一方的に変更はできないのが原則です。しかし、契約期間が長期に及ぶことも珍しくない不動産賃貸借において、当初の金額を永久に固定し続けることは不公平を生みます。そこで「借地借家法第32条第1項」では、主に以下のような事情で家賃が不相当になった場合に、将来に向かって増額を請求できる権利(賃料増減額請求権)を認めています。

- ① **公租公課の増減**  
固定資産税・都市計画税の大幅な上昇など
- ② **経済事情の変動**  
物価、人件費、建築コスト、金利などの変動
- ③ **近隣相場との乖離**  
周辺の同種物件と比較して不相当に安い

ただし、契約書に「一定期間は賃料を増額しない」旨の特約がある場合は、その特約が優先されるため注意が必要です。

### 増額請求の具体的な手順

では、実際に増額を求めるにはどうすればよいのでしょうか。法律上の手続きは以下の流れで進みます。

#### step 1 まずは増額請求の意思表示

まずは借主に対し、増額したい金額を示して請求します。証拠を残すため、口頭ではなく書面で行うのが望ましいでしょう(契約更新のタイミングなどが一般的です)。協議がまとまれば、新たに増額された賃料で賃貸借契約(もしくは賃料増額の合意書)を取り交わします。

もし協議がまとまらない場合、借主は「自分が相当と認める額(従来の家賃など)」を支払えば原則として滞納扱いになりません。しかし、後に裁判等で増額が確定した場合、借主は「請求時まで遡った不足分」に加え、「年10%の利息」を付けて支払う義務を負います。この「利息リスク」は交渉において重要なポイントとなります。

#### step 2 協議がまとまらなかった場合

当事者間の話し合いで決着がつかない場合、すぐに裁判を起こすことはできません。

① **まずは調停の申立て**  
簡易裁判所に「調停」を申し立てます(調停前置主義)。裁判所が選任した調停委員(不動産鑑定士など)が間に入り、専門的見地から合意を促します。

② **調停不成立の場合は訴訟へ**  
調停で合意に至らない場合、最終的には「訴訟(裁判)」へ進みます。調停で整理した争点を踏まえ、裁判所が適正賃料を判断します。

#### step 3 最終手段は「訴訟」

訴訟では、不動産鑑定士による鑑定評価が行われることが多く、鑑定費用(数十万円程度)が発生し得ます。また、結論まで半年~1年程度を要することもあり、貸主・借主双方にとって負担の大きい手続です。実務上は、まず調停段階での合意を目指すことが現実的です。

### 円滑な交渉のために

法的手段は時間も費用もかかるため、実務上はあくまで交渉による合意を目指すのが得策です。借主の理解を得るために、以下の3点を意識しましょう。

① **丁寧な事情説明から始める**  
いきなり通知書を送るのではなく、面談や手紙で「なぜ増額が必要か」を誠実に伝えましょう。

② **客観的データの準備**  
固定資産税の納税通知書や、近隣の募集賃料データなど、根拠となる数字を示すことで、交渉の説得力が増します。

③ **段階的な増額も検討**  
一度に大幅な値上げを求めず、数年かけて段階的に適正賃料へ近づける提案も、合意への近道です。