

賃貸業界のニュースから

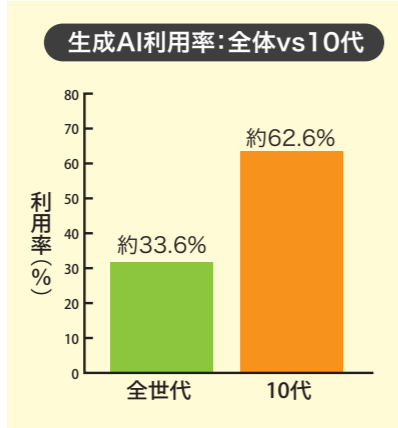
2026年賃貸住宅業界展望

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「条件入力を探す」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。住まい探しでも、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。



賃貸経営ニュース

2026 2月

発行所: アパートマンション館株式会社
茨城県取手市取手2丁目2-7 TEL.0297-72-1181
発行人: 宮内 広明 <http://www.apa-to.co.jp/>
発行日: 2026年2月1日 第14巻6号(通算162号)

このニュースレターでは地域の大家様に賃貸経営に役立つ「法律」「税制」「空室対策」などのレポートを毎月お届けしています。賃貸経営の収益アップにお役立てください。また、長期空室やトラブルについてのご相談も承っています。ぜひお問合せください。

今月のトピックス

記事1 空室対策、はじめの一步。

「選ばれる部屋」には理由がある。プロが実践する繁忙期・成約率アップの舞台裏

記事2 収益最大化のための! 賃貸経営塾

【資産防衛】金利上昇に負けない「稼ぐ力」の作り方。インフレを追い風に変える経営戦略

記事3 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

福寿草の花言葉は「幸福」「長寿」。春を告げる黄金色の花が、明るい希望と喜びを届けてくれます。

空室対策、はじめの一步。

「選ばれる部屋」には理由がある。プロが実践する繁忙期・成約率アップの舞台裏

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」
良い例：「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・におい・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するのも戦略。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

ここで紹介した工夫は、私たちが日常的に徹底している「基本」のほんの一部です。「なぜか内見が決まらない」「条件設定に迷っている」という自主管理オーナー様、一度プロの「客観的な視点」を取り入れてみませんか？

収益最大化のための！ 賃貸経営塾

「資産防衛」金利上昇に負けない「稼ぐ力」の作り方。インフレを追い風に変える経営戦略

「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 ボディフローのように効く「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」を据え置かざるを得ない物件。

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」に走るの悪手です。

これからの時代、家賃を据え置く「守りの経営」は実質的な資産減を意味します。緻密な市場分析と徹底した管理で「家賃を上げられる物件」へと進化させる。それこそが、インフレ時代を生き抜くオーナー様の必須条件です。

一人で悩まず、プロとの「作戦会議」を

金利はコントロールできませんが、物件の「稼ぐ力」はパートナー選びで変えられます。ご自身の物件を独自で判断せず、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。