

公益法人東京共同住宅協会

科学的データを駆使した賃貸経営

家賃相場、空室率、建築費、金利、為替、不動産売買市場、
人口動態、入居者ニーズなど、あらゆるデータを読み解き、経営判断に活かす

講師：谷崎 憲一



『痛い場所 = 原因』と思い込む

しかし科学は、感覚ではなく、構造・データ・因果関係が重要

これは賃貸経営もまったく同じ

科学的データを駆使した賃貸経営



東京23区 賃貸市場 | 上昇率の整理

LIFULL HOME'S マーケットレポート 2026年2月

区分	対象	掲載賃料	前年同月比	特筆点
東京23区	ファミリー	255,765円	112.3%	過去最高。 掲載賃料は19カ月連続で上昇
	シングル	132,903円	119.2%	過去最高。 前月比105.6%は過去最大
東京都下	ファミリー	121,476円	112.6%	過去最高。 23区との差134,289円に拡大
	シングル	63,326円	107.0%	23区ほどの過熱感は小さいが、上昇基調は継続

出典：LIFULL HOME'Sマーケットレポート 2026年2月（2026年3月6日公表）。掲載賃料・反響賃料はいずれも同レポート公表値。

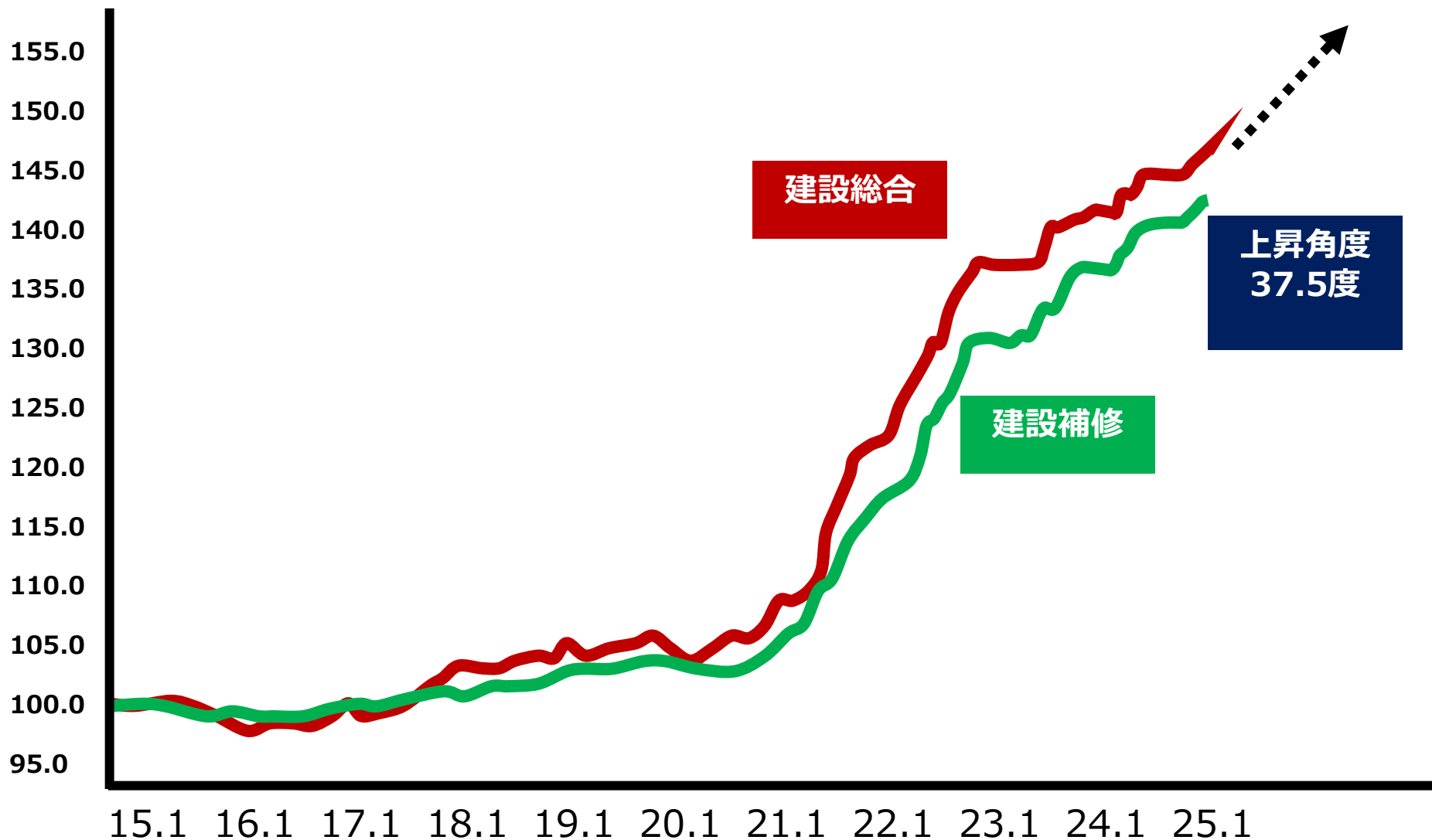
※ファミリー向き：2DK・2LDK・3K・3DK・3LDK～/シングル向き：ワンルーム・1K・1DK・1LDK・2K

東京の賃貸市場で起きている7つの重要トレンド

1. 東京23区の家賃上昇は、**一時的な現象ではなく**
“構造変化”になりつつある
2. 都心5区では、**単身向けでも“15万円前後”が**
標準ラインになってきた
3. ファミリー向け賃貸は、**都心部で“選ばれた人しか**
住めない価格帯”に入りつつある
4. 家賃上昇は**都心から城南・城北・城東へ波及**している
5. 城東エリアは**“まだ割安”ではなく、“上昇余地が残る**
市場”として見るべき段階に入った
6. 築古物件でも、**“何もしなければ安いまま”だが、**
“手を入れれば家賃改定の余地”が出てきている
7. これからの賃貸経営は、**“家賃を上げる勇気”ではなく、**
“データで説明する力”が勝負になる

建築資材物価指数（東京）

2015年：100



建築費高騰で何が起きるのか？

古い物件の価値が逆に上がる統計学

年平均上昇率	10年後の水準	将来イメージ
3%	1.34倍	現在の前年比に近い落ち着いた上昇
4%	1.48倍	高止まりが続く現実的シナリオ
5%	1.63倍	資材・人件費上昇が続く強めのシナリオ
6%	1.79倍	かなり強い上昇継続

以前1億円で建てられた物件
現在1.4~1.5億円 = 新築家賃が高騰する
結果、割安な既存物件へ流入

新しく作れる人より、
すでに持っている人が強い時代

インフレ局面で最も危険なのは 修繕をしていない物件

- 入居者は、絶対価格ではなく、「相対比較」で選ぶ
清潔感・共用部・外観・エントランス・水回り・Wi-Fi・収納・宅配BOXなど、**比較優位がある物件**はインフレ時代でも選ばれる



逆に、放置物件は、値上げ耐性が急激に弱くなる

安い物件ではなく、**納得できる物件**が選ばれる時代

デフレ時代は**節約の経営**

インフレ時代は、**価格を上げられる物件を持つ経営**へ

「家賃を上げないリスク」の確率論

インフレ時代の静かな赤字

空室より据え置き = 家賃据え置きは実質値下げ

家賃10万円 3年間据え置きの場合

物価上昇率 年3%すると実質価値は

$100,000円 \div (1.03)^3 = 91,500円 \cdots$ 実質約8.5%下落



東京23区では、新築供給減・建築費高騰
単身世帯増・外国人需要回復により
“賃料受容力”が高まっている

家賃値上げは資産価値に直結する

家賃を上げることは・・・**資産価値そのものを上げる行為**

「収益還元法」 **不動産価格**
= 年間純収益 ÷ 還元利回

ある賃貸マンション
(年間純収益1千万円 / 還元利回り4%)

- **理論上の資産価値、**
1,000万円 ÷ 4% = 2億5千万円



家賃改定によって、年間純収益が100万円増えたら・・・

- **1,100万円 ÷ 4% = 2億7千500万円**

**年間収益が100万円増えただけで、
理論上の資産価値は2,500万円上がることになる**

5,000円の改定が資産価値を変える

20戸物件で1戸あたり月5,000円の値上げ

5,000円×20戸×12か月

=年間120万円の増収

還元利回り4%で見ると、

120万円÷4%

=3,000万円



月5,000円の改定でも、
1棟全体では**理論上3,000万円の**
資産価値向上につながる可能性

金利上昇は、不動産マーケットを大きく冷やす

収益物件価格が3億円、年間NOIが1,200万円

この場合、表面的な還元利回りは4%

低金利時代は、

金利1%台借入で4%物件でも投資妙味

金利が2.5~4%へと上がってくると、

投資家は、「リスクに見合わない」と考える

金利が上がると

買主が求める利回りが上がる

= 同じNOIでも買える価格は下がる

- 年間NOIが1,200万円の物件を、還元利回り4%で評価すると、
 $1,200万円 \div 4\% = 3億円$

- しかし、金利上昇によって投資家が5%の利回りを求めるようになると、
 $1,200万円 \div 5\% = 2億4,000万円$

同じ年間NOI1,200万円の物件でも、還元利回りが4%から5%
に上がるだけで、差額は6,000万円



NOIとは、Net Operating Income

金利上昇の怖さ「買主が減る」こと

3億円を借入・30年元利均等返済で単純比較

金利	月々返済額	30年総返済額	利息総額
1.5%	約103.5万円	約3億7,273万円	約7,273万円
3.5%	約134.7万円	約4億8,497万円	約1億8,497万円

比較	差額
● 月々返済額の差	約31.2万円増
● 年間返済額の差	約374万円増
● 30年総返済額の差	約1億1,224万円増

同じ3億円を借りても、金利が1.5%から3.5%に上がるだけで、30年間の返済総額は約1億1,200万円増えます。

これは、家賃設定・修繕計画・出口戦略すべて見直すほどのインパクト
金利上昇は「大規模修繕資金」の問題にも直結

金利により、修繕後の経営体力が違ってくる

5,000万円の大規模修繕を借り入れた場合の返済について少し数字で見てみます

全額15年返済で借りた場合

金利	毎月返済額	年間返済額	総返済額	利息総額
2%	約32.2万円	約 386万円	約5,792万円	約792万円
8%	約47.8万円	約 573万円	約8,601万円	約3,601万円

この差は、単なる利息の差ではなく、賃貸経営の体力の差です
年間NOIが1,500万円の物件であれば、金利2%の年間返済386万円は、
まだ十分に吸収できるが金利8%で年間返済573万円になると、手残り大きく減少

工事費5,000万円が高いか安いかを見るだけでなく
5,000万円をどう調達するか、何年で返すか、何%で借りるか、
返済後のNOIはどうか、資産価値はどうか。が重要

自己資金を貯め込むか、上手に運用すべきか

【自己資金は3つに分けて考える】

たとえば、物価が年3%上がる時代に、
現金をそのまま持っている、実質的な購買力は目減りする

5,000万円の現金を持っていても、
建築費が2年で10%上がれば、
実質的には500万円分の工事余力を失う



自己資金は、

- 安全資金は、すぐに使える現金として残す
- 修繕準備金は、数年以内に予定される工事に備える
- 運用資金は、インフレに負けない運用を検討する

ただし、修繕資金を大きくリスク資産に振り向けることは危険
株式や投資信託などは価格変動リスク

賃貸経営者にとっての資金運用は、
増やすことより、守りながら備えることが基本

PM会社との協業は 賃貸経営の大きな武器

本来のPM会社は、オーナー様の資産価値を高めるパートナー

プロパティ・マネジメント

統括・一元管理

メンテナンス
マネジメント

リーシング
マネジメント

コンストラクション
マネジメント

大家さんの利益の最大化を図るのがミッション

家賃上昇局面では、
周辺成約事例、募集反響、競合物件、
設備水準を分析し、適正な賃料改定を提案

プロパティマネジメント会社は資産防衛の参謀

- 家賃を上げるための情報を持っている
- 空室を減らすための現場感覚を持っている
- 修繕投資の優先順位を判断できる
- 賃貸経営の数字を見える化できる
- オーナー様の意思決定を支える



大家さんと打ち合わせ

管理方針
打ち合わせ、指示
賃料値上げの提案



物件問い合わせ
対応・説明

図面作成
チェック
レインズ
登録



写真撮影
ネット掲載



データ入力
賃料管理・送金



募集戦略会議



物件チェック
条件検討

退去立合い
敷金清算
入居審査



業者さん手配



契約・更新手続き
重要事項説明
入居の注意事項
(客付け業者任せも多い)

特に東京圏のように競争が激しく、入居者ニーズの
変化が早い市場では、PM会社との協業によって、
収益性も資産価値も大きく変わります

最後まで ご視聴ありがとうございました

入会金なし
年会費
12,000円です



**公益社団法人東京共同住宅協会は、
大家さん・地主さんを支援する公益の相談機関です**

相談員も専門分野の方が常に90人以上登録しておりますので
ご相談がございましたら、何なりとお寄せください。

☎03-3400-8620