

賃料アップの裏側、 実務のポイントを解説（1部）

タイミングを逃さない！現入居者へのアプローチから退居時、更新時の注意点
入居者へのアプローチ法、自主管理と管理会社連携のアプローチを検証

普通借家

定期借家

入居中

退去時

更新時

管理会社連携

賃料アップはなぜ難しいのか

家主側の不安

入居者に嫌がられないか

退去されたら困る

管理会社が動いてくれない

タイミングがわからない

揉めたら面倒だ

(本音)
賃料を
アップしたい

入居者側の反応

なぜ今さら上がるのか

自分だけ値上げされる？

古い建物なのに納得できない

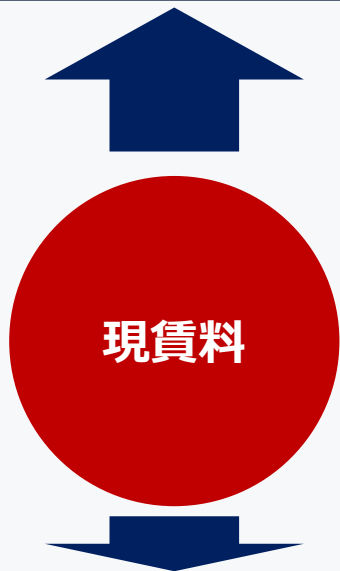
給料は上がっていない

物価も上がっていて生活が苦しい

「正しい金額」だけでは足りない。根拠・タイミング・伝え方の設計が必要

賃料アップは互いの気持ちに反するから

 家主側



現賃料

 入居者側

※賃料の減額は昨今は難しい

賃貸人としては、
「賃料を上げたい」ではなく、

「建物を維持し、今後も安心して住んでいただくために、適正な賃料に見直したい」

賃借人としては、

- 「どのくらい相場と差があるのか」
- 「なぜこの金額なのか」
- 「いつから上がるのか」
- 「交渉の余地はあるのか」
- 「断ったらどうなるのか」

賃料値上げが必要な3つの理由

①

支出は毎年増えている

修繕費・原状回復費・管理費・火災保険・固定資産税・借入金利
→ 家賃据え置きでも、手残りは着実に減少

②

将来の売却価格に直結する

年間賃料 + 60万円 → 利回り5%換算で資産価値 + 約1,200万円の差
→ 賃料アップは「出口価格」を整える作業でもある

③

相続対策にも関係する

賃料が低く修繕費だけ増える物件は、次世代の経営判断を困難にする
→ 適正化は「次世代に渡す前の経営改善」

法的根拠と実務上の注意点

借地借家法 第32条

①土地・建物に対する公租公課、②経済事情の変化、③近隣同種建物の賃料等の事情により、④長期間賃料を据え置いていたことなどで、現在の賃料が不相当となった場合、当事者は将来に向かって賃料の増減を請求することができる



請求する

増額請求の通知を行う



合意を得る

入居者との交渉・書面化



手続きを理解する

合意できない場合の調停・裁判

⚠ 「権利がある」だけでは入居者は納得しない。根拠資料と説明の順番が重要。

実務の流れ：①現在賃料と相場確認 ②値上げ方針決定 ③入居者へ通知 ④合意書・覚書作成 ⑤変更後賃料の請求

新賃料と継続賃料の違い

新賃料（新規募集賃料）

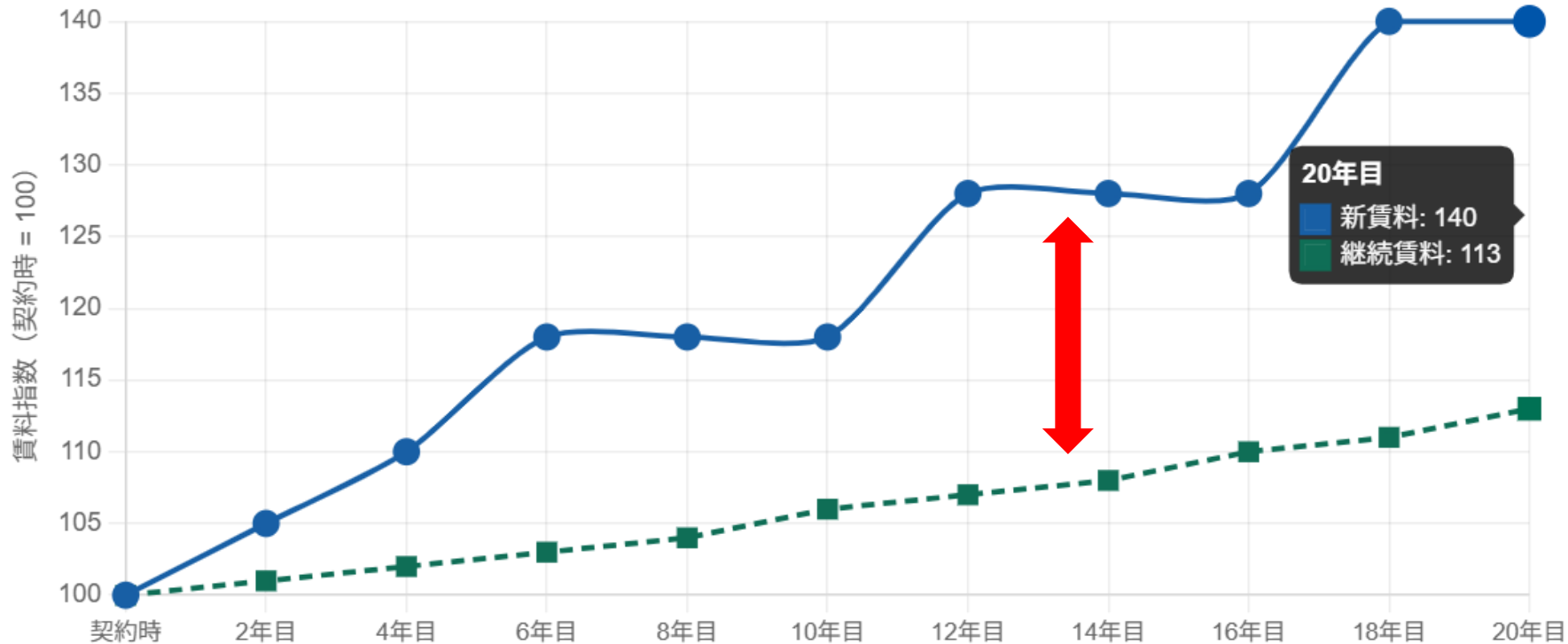
- 新たに入居者を募集する際の賃料
- 現在の相場・設備・築年数・駅距離・競合で決定
- 比較的自由に設定可能
- 退去→リフォーム→再募集のタイミングが最大のチャンス

継続賃料（既存入居者との賃料）

- すでに住んでいる方との間で見直す賃料
- 契約関係・入居期間・過去改定履歴が影響
- 新規募集賃料と同じには上げられない
- 合意が必要。調停・裁判になる場合も

⚠ 募集賃料が10万円でも、今の入居者にすぐ10万円の値上請求ができるわけではない。考え方が根本的に異なる

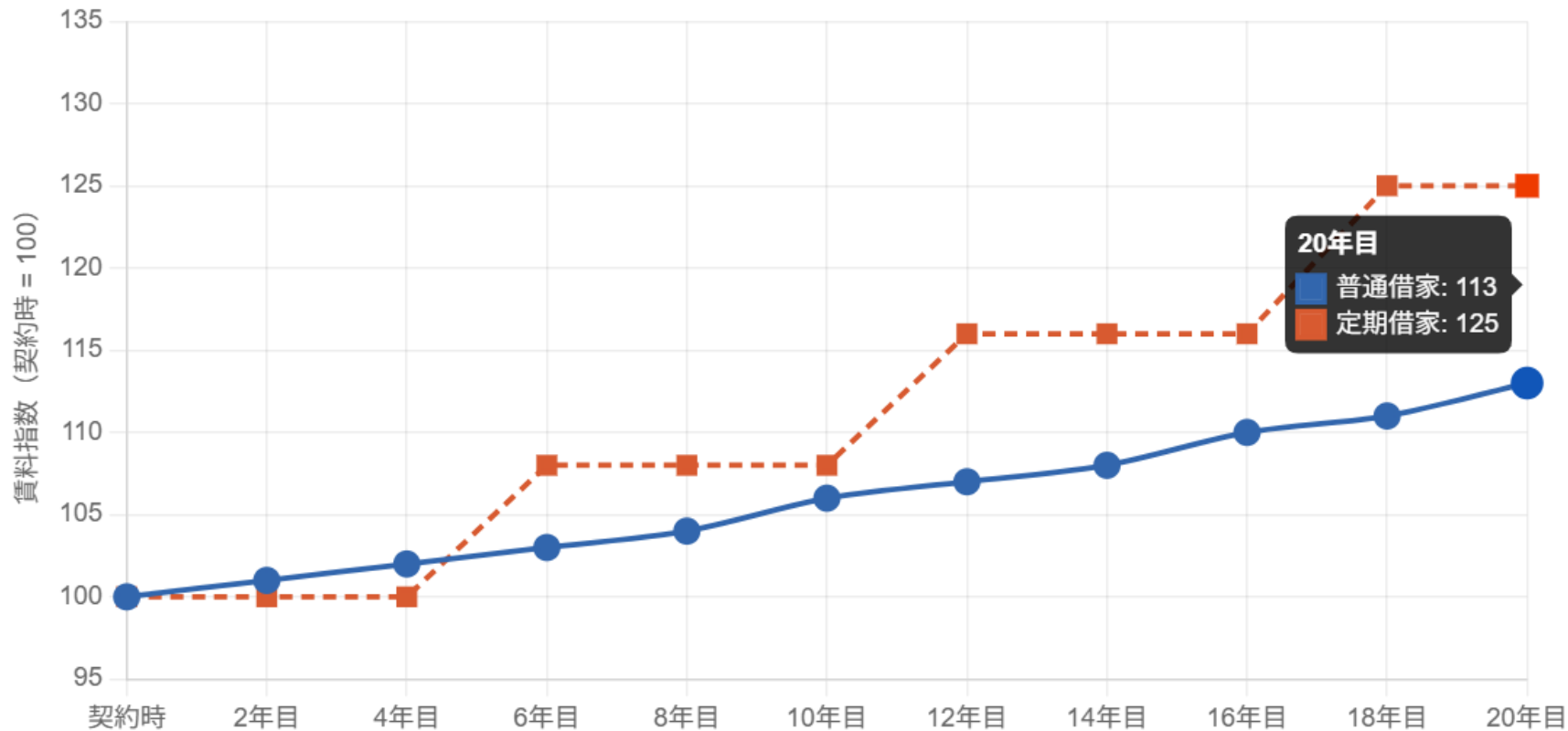
新賃料と継続賃料の違い：グラフ



普通借家契約 vs 定期借家契約

	普通借家契約	定期借家契約
根拠法令	借地借家法26条・27条	借地借家法38条
契約方式	口頭・書面（制限なし）	公正証書等による書面必須
更新	法定更新あり （正当事由なしでは更新拒絶不可）	更新なし（再契約は可能）
賃料増額請求	借地借家法32条で可能 （合意なければ調停・裁判）	特約で増額しない旨を定めることが可能
賃料減額請求	入居者から請求可能	特約で「減額しない」と定めれば減額請求を排除できる
契約期間	1年以上（1年未満は「期間の定めなし」扱い）	1年未満も可能
立退き交渉	正当事由が必要、 立退料が発生することも	期間満了で終了。 手続きを守れば更新なし
実務上の特徴	長期入居者が多い慣行 があり値上げ交渉は慎重に	新規契約・再契約の際に 賃料設定しやすい

普通借家契約 vs 定期借家契約



賃料アップの3つのタイミング

入居時

将来の土台を作る

賃料改定条項を契約書に明記

現在の募集賃料：適正賃料
設備状況を記録

入居時に安く貸しすぎない

見直しの判断基準を入れる・伝える

 安く貸すと後の値上げが難しくなる

退去時

最も上げやすいタイミング

周辺相場を必ず再確認

設備投資で賃料アップを目指す

前の賃料のまま募集しない

 退去はチャンス。損失ではない

更新時

丁寧な進め方が重要

数か月前から準備を開始

周辺相場資料を用意して提案

段階的値上げ・猶予期間を検討

客観的な資料を用意する

 最も揉めやすい。順番と書面化が命

更新時の進め方（詳細）

事前確認チェック項目

- ✓ 現賃料と周辺相場の乖離
- ✓ 入居期間（長期か短期か）
- ✓ 過去の賃料改定履歴
- ✓ 滞納・クレームの履歴
- ✓ 修繕・設備対応状況
- ✓ 退去リスクの見極め

提案の進め方

- 1 家主・管理会社で方針決定
- 2 周辺相場資料を準備
- 3 更新案内前に趣旨を通知
- 4 入居者の反応を確認
- 5 段階的値上げ・猶予期間を提案
- 6 合意後、更新契約書または覚書

💡 段階的値上げ例：一気に5,000円より「今回3,000円・次回更新時に再協議」「1年後から改定」など落としどころを用意すると合意しやすい

周辺相場資料

物件条件

データ種別	公開情報	種目	貸マンション	階建	5階	賃料	-万円
専有面積	37㎡	築年	1年	所在階	2階	徒歩分	1分

周辺物件の位置 文京区千駄木3丁目38付近を中心に500m



周辺の物件数 10 件の平均情報

* 賃料は管理費・共益費を含んで表示しています。

賃料* 13.02 万円 単価* 0.35 万円/㎡ (1.16 万円/坪)

賃料	単価	建物名(部屋番号)			住所								
		管理費等	敷金	敷引	交通		専有面積	築年月	構造	位置	公開年月		
		礼金	保証金	償却			間取	階/階建	方位	距離			
A	14.50万円 (1.32万円/坪)	オープンレジデンス千駄木ヒルズ 貸マンション			文京区千駄木5丁目19-3 千駄木駅 徒歩 4分	10,000円	1.0ヶ月	-	36.39㎡	2019/02	RC	-	2020/07
						1.0ヶ月	-	11.01坪	1LDK	3/5	東	0.26km	
B	13.60万円 (1.22万円/坪)	ブルックス レジデンス 貸マンション			文京区千駄木3丁目41-19 千駄木駅 徒歩 3分	11,500円	-	-	36.86㎡	2008/02	RC	角	2019/12
						-	-	-	11.15坪	1DK	3/8	南	0.17km
C	12.20万円 (1.03万円/坪)	サンテール千駄木 貸マンション			文京区千駄木2丁目48-3 千駄木駅 徒歩 4分	4,000円	1.0ヶ月	-	39.03㎡	2001/02	RC	角	2019/09
						1.0ヶ月	-	-	11.81坪	1DK	3/7	南西	0.45km
D	11.70万円 (1.07万円/坪)	メゾン・ド・ヴィレ千駄木 貸マンション			文京区千駄木2丁目33-5 千駄木駅 徒歩 1分	6,000円	1.0ヶ月	-	36.3㎡	1997/11	SRC	-	2019/11
						1.0ヶ月	-	-	10.98坪	1DK	11/11	南東	0.15km
E	12.50万円 (1.14万円/坪)	- 貸マンション			文京区千駄木1丁目23 千駄木駅 徒歩 2分	15,000円	1.0ヶ月	-	36.2㎡	1990/04	RC	-	2019/12
						-	-	-	10.95坪	1DK	3/8	南東	0.28km
F	12.50万円 (1.14万円/坪)	グリーンヒル汐見 貸マンション			文京区千駄木1丁目23-6 千駄木駅 徒歩 3分	15,000円	1.0ヶ月	-	36.2㎡	1989/03	RC	角	2020/02
						-	-	-	10.95坪	1DK	3/8	東	0.22km
G	11.00万円 (0.96万円/坪)	第1中津ビル 貸マンション			文京区千駄木2丁目34-2 千駄木駅 徒歩 1分	3,000円	1.0ヶ月	-	38.0㎡	-	RC	-	2020/05
						1.0ヶ月	-	-	11.49坪	2DK	2/3	南	0.13km

💡 周辺相場は賃借人側からも確認が可能。無茶な金額は避けること。

一度に上げずに「2年毎・段階的値上げ」を設計する

「一気に1万円上げる」より「2年毎に3,000円ずつ上げる」ほうが、合意率・継続率ともに高い。小さな積み重ねが大きな差を生む。

現在	2年後 (次回更新)	4年後 (更新+2)	6年後 (更新+3)
例) 7万円	+3,000円 7万3千円	+3,000円 7万6千円	+4,000円 8万円

✗ 一気に1万円値上げ

- ・入居者の心理的抵抗が大きい
- ・退去リスクが跳ね上がる
- ・拒否→調停という流れになりやすい
- ・関係修復が難しくなる

✓ 2年毎に3,000円ずつ

- ・入居者が「慣れる」時間ができる
- ・拒否されても「では来期に」が言える
- ・関係を保ちながら段階的に改定できる
- ・6年で1万円は十分現実的

6年間で3回の改定 → 月額+1万円。長期的に見れば「小さく何度も」が最強の戦略

交渉の幅を持たせる

①

一括値上げ



借借人が拒絶
→ 交渉決裂・退去

要求賃料
115

+15%一括

現在の賃料
100

②

段階的値上げ



最初の要求値
120 (高め設定)

最低許容値
110 (譲歩の下限)

目標：115

借借人が受諾
→ 合意・継続入居

現在の賃料
100

賃料値上げの収支

①

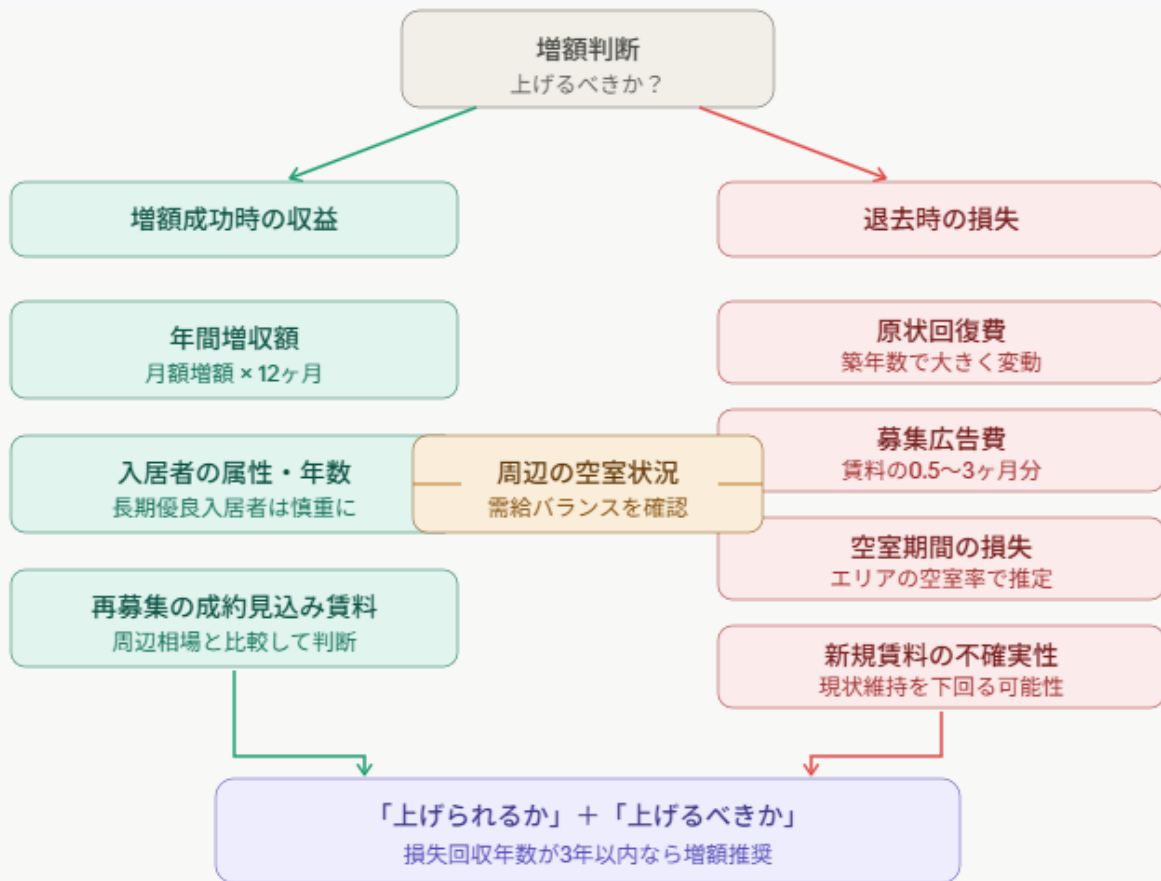
✓

✓

✓

✓

✓



退居リスクを計算に入れる

①



②

増額時の年間増収

+60,000円

退去時の総損失

-550,000円

損失回収年数

9.2年

増額見直しを推奨 — 回収に9.2年かかります。退去リスクが高ければ現状維持が有利です。

客観的資料の準備

根拠

周辺類似物件の賃料上昇

管理費・修繕費の上昇

固定資産税・都市計画税の上昇

設備更新・共用部改善

長期間賃料据え置き

借主に説明しやすい内容

同じエリア・同じ広さ・同じ築年数の物件より安い

建物維持のためにコストが増えている

所有コストが上がっている

入居環境を良くするための費用が発生している

5年・10年など賃料を見直していなかった

💡 客観的資料は最終的に準備をする

補講まとめ — 心理戦・段階的改定・幅の設計

- ▶ **賃料増額は「正論＋心理設計」の両輪で初めて成功する**
根拠・タイミング・言葉の選び方・幅の設計が一体となって初めて合意に至る
- ▶ **「賃料を上げたい」ではなく「建物を維持し安心して住んでいただくために」**
言葉を変えるだけで入居者の受け取り方が大きく変わる
- ▶ **一度に上げずに「2年毎・段階的」が最も成功率が高い**
「今回見送り→次回に期待」という逃げ道があると、交渉が気楽になる
- ▶ **「幅」を提示することで入居者に「自分が選んだ」感覚を与える**
上限と下限の設計が交渉を自分のコントロール下に置く
- ▶ **交渉の成否は「当日」ではなく「3～6か月前の準備」で決まる**
事前予告・相場資料・修繕費データ・通知文・スクリプト準備が9割

ご自身の物件の更新日を今すぐ確認し、次の交渉計画を立てることから始めましょう