

賃料アップの裏側、 実務のポイントを解説（2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

自主管理 vs 管理会社連携



自主管理の場合

強み：事情を直接把握できる

弱点：感情的になりやすい

整えるべき6点：

- 賃料台帳（入居者別の賃料・更新日）
- 契約書（改定条項の有無を確認）
- 近隣相場資料の定期収集
- 客観的な通知文の作成
- 書面による合意書（口頭禁止）
- 交渉記録（いつ・誰に・何を）



管理会社連携の場合

管理会社が消極的な理由

- 入居者対応が面倒

家主から出すべき具体的指示：

- 全部屋の現賃料・更新日・相場差額一覧を作成
- 更新時交渉・退去時改定・見送りに仕分け提案
- 通知文作成・入居者への案内送付を依頼
- 賃料改定覚書・更新契約書の作成を依頼

**自主管理の場合、関係がこじれるとなかなか対応が
しづらい。**

自主管理 vs 管理会社連携

比較項目	自主管理	管理会社 おすすめ
相場把握 適正賃料の根拠	ポータル情報のみ 成約データに非接触	成約データで根拠提示 交渉時に数字で説明可能
交渉の進め方 賃借人との関係	オーナーが直接交渉 感情的・関係悪化リスク	第三者として交渉代行 感情を排したロジック交渉
段階的値上げ スケジュール設計	タイミングが不明確 更新時に都度判断・場当たり	計画的に設計・提案 複数年の増額ロードマップ
退去リスク試算 損益の事前計算	感覚での判断 損失リスクを見落としがち	損益分岐を数値で算出 「上げるべきか」まで判断
空室対応力 退去後の再募集	個人でポータル掲載 客付け力・反響数が限定的	仲介ネットワークを活用 空室期間を最小化
法的・書面对応 増額通知・合意書	書面作成に不安 法的瑕疵リスクあり	適法な書面を作成代行 増額合意書・覚書も対応

管理会社導入が特に有効なケース

長期入居者への初回値上げ / 一度失敗した交渉の仕切り直し
複数戸を同時に値上げしたい / 感情的になりやすいオーナーと入居者の関係

(考え方)

- ・管理会社と連携 → 値上げ交渉はしやすい
- ・管理手数料は毎月かかる
- ・売却等に発展した際には、値上げの効果は大きい
(例) 月額賃料1万円アップ
 $1万円 \times 12ヶ月 = 12万円$
 $12万円 \div 6.0\% (\text{利回り}) = 200万円$

賃料 **1万円UP** 価格が
売却価格
200万円
アップする

賃貸人の「言葉の選び方」が交渉を変える

✕ 使ってはいけない言葉・姿勢

✕ 「賃料を上げたい」

→ 「自分の利益のため」と受け取られる

✕ 「近隣相場が上がっているから」

→ 冷たく「相場論」のみでは納得しない

✕ 「来月から上がります」

→ 通告型。反発・拒否・退去リスク

✓ 使うべき言葉・姿勢

✓ 「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」

→ 「一緒に考えたい」印象を与える

✓ 「修繕費・保険料・固定資産税が年々増加しており、やむなくご相談」

→ 客観的理由で「しかたない」と感じさせる

✓ 「ご相談の機会をいただけますと幸いです」

→ 拒否権を残すことで心理的安全を確保

言葉ひとつで、入居者の受け取り方は180度変わる。「相談」と「通告」の差が合意率を左右する

賃料増額請求の「心理戦」とは何か

賃料増額は「正論」を押し付けるだけでは成功しない。入居者の感情・不安・プライドを理解し、交渉を設計することが鍵。

入居者の不安心理

- ▶ 「なぜ自分だけ？」という疑念
- ▶ 「断ったら退去させられる？」
- ▶ 「生活が苦しいのに…」
- ▶ 「急に言われても困る」

賃貸人が狙うべき心理

- ▶ 「相場より安い」と気づかせる
- ▶ 「丁寧に相談してくれた」と感じさせる
- ▶ 「断りやすい雰囲気」を作らない
- ▶ 「もしかすると上がるかも」と予告する

合意に向けた設計

- ▶ 選択肢を与える（幅・猶予期間）
- ▶ 一方的通知ではなく「協議」スタンス
- ▶ 感謝→理由→提案の順番を守る
- ▶ 書面で信頼感を演出する

「正しい金額」 + 「正しい伝え方」 + 「入居者心理の理解」が三位一体で機能して初めて合意に至る

入居者が自然と「YES」と言いやすい環境を整える

心理的に「断りづらい」状況を意図的に設計する。無理に押しつけるのではなく、「断る理由がない」と思わせる環境を作る。

事前の関係構築

- ▶ 日頃から丁寧な対応を心がける
- ▶ 修繕・設備対応を迅速に行う
- ▶ 感謝を伝える手紙・メッセージ
- ▶ 値上げ前に小さな「贈り物」
(掃除や設備更新)

証拠・資料の準備

- ▶ 周辺相場一覧
- ▶ 修繕費・管理費の増加データ
- ▶ 固定資産税通知書のコピー
- ▶ 「これだけ維持費が増えた」を
数字で示す

タイミングと予告

- ▶ 「突然感」をなくすることが重要
- ▶ 3～6か月前から「ご相談があります」と予告
- ▶ 更新案内と同時より、別途事前連絡が効果的
- ▶ 「驚かせない」ことが最大の抵抗回避策

交渉は「交渉の場」だけで決まらない。日常の関係性・事前準備・予告が、その場の成否を9割決める

現場実務の5つのポイント

①

全戸一律値上げは検討

入居時期・部屋の状態・入居者属性・賃料水準が違う。部屋ごとに戦略を変える

②

値上げしやすい部屋から始める

相場より明らかに安い・長期間未改定・更新間近・関係良好な部屋を優先

③

値上げ幅は欲張らない

1回で大きく上げるより段階的に。2,000～5,000円程度、次回更新時に再協議が現実的

④

通知文で勝負が決まる

感謝→理由→相談姿勢の3点セット。一方的な通知ではなく「ご相談」のスタンスで

⑤

必ず書面化する

口頭合意は「聞いていない」「更新だけの話」などのトラブルになりやすい

こまめに上げるための「実行スケジュール」管理

「いつか上げよう」では実行されない。更新日を起点に、全部屋の改定スケジュールをあらかじめ設計する。

STEP 1 更新日の把握

- ▶ 全部屋の更新日一覧を作成
- ▶ 2年ごとの更新日を先まで計算
- ▶ 「改定検討フラグ」を設ける
- ▶ 管理会社と共有する

STEP 2 更新3～4か月前行動

- ▶ 周辺相場の再調査（SUUMOなど）
- ▶ 改定幅の仮決定（上限・下限）
- ▶ 管理会社または自身で通知準備
- ▶ 入居者への事前予告メッセージ

STEP 3 更新2か月前～

- ▶ 正式な通知文を発送
- ▶ 入居者の反応を確認・記録
- ▶ 交渉・幅の調整・猶予期間の提案
- ▶ 合意後：覚書または更新契約書

「次の更新はいつか？」を常に把握し、3か月前から動き始めることが段階的値上げの実行力を生む

賃料増額に 同意しない 入居者について

一定数の不同意は避けられない
事前の理解と準備が重要です

増額交渉の実態

約 20~30%

が増額に難色を示す

約 10~15%

が交渉を拒否

約 5%

が法的手続きに至る

同意を得られない主な理由



生活費圧迫

収入に対して賃料が
占める割合が高い



相場への疑問

値上げ根拠が不明確
と感じている



性格上の問題

そもそも協力する気が
ない

A : 放置

B : 継続交渉

C : 法的処置

賃料アップ診断チェックリスト

3つ以上当てはまる方は個別相談の対象です

☐

5年以上、賃料を上げていない部屋がある

☐

管理会社から賃料改善の提案がない

☐

周辺募集賃料を1年以上確認していない

☐

修繕費・管理費が近年増加している

☐

退去時に前回賃料のまま募集している

☐

売却価格を意識した賃料設定をしていない

☐

更新時に賃料改定を検討していない

☐

相続前に収益改善をしておきたい

ケーススタディ — 成功例と失敗例の分岐点

✕ 失敗パターン

状況：10年ぶりに+1万円を要求

行動：更新案内と同時に通告文を郵送

交渉の余地なし・幅なし

結果：入居者が拒否→調停申立→結局+4,000円

関係悪化・退去リスク・法的費用発生

失敗の原因：

- ① 10年放置（段階的でなかった）
- ② 一方的通告（幅がなかった）
- ③ 根拠資料なし（信頼性がなかった）

✓ 成功パターン

状況：5年で3回の段階的改定

行動：毎回更新3か月前に事前連絡

相場資料・修繕費増加データを提示

+3,000円～+5,000円の幅で提案

結果：全3回とも合意→5年で+9,000円

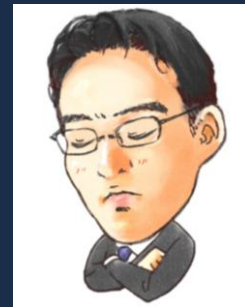
入居者継続・関係良好・法的対応なし

成功の理由：

- ① 2年ごとにこまめに実行した
- ② 幅を持たせ入居者に選択肢を与えた
- ③ 「相談」スタンスで言葉を選んだ

同じ「値上げ」でも設計次第で結果は正反対。失敗例から学び、成功パターンを自分の物件に応用する

まとめ



賃料アップは「お願い」ではなく、根拠・タイミング・伝え方を整えた経営判断

普通借家では合意が原則。定期借家は特約で増額・減額排除が設計しやすい

新賃料と継続賃料は考え方が異なる。混同しないことが出発点

退去時が最大のチャンス。更新時は丁寧に・段階的に進める

通知文・書面化・記録の3点が成功の鍵

ご自身の物件で何から始めるか、ぜひ個別相談でお気軽にご確認ください