

賃貸業界のニュースから

「住みたい街ランキング2026」から読み解く 賃貸需要の地殻変動と次の一手

大手ポータルサイトのLIFULL HOME'Sが「みんなが探した!住みたい街ランキング2026」を発表しました。このランキングは単なる人気投票ではなく、実際にサイト掲載物件への問い合わせ数をもとにしているため、生活者の行動が反映されやすい傾向があります。

今回の結果は、家賃や住宅価格の高騰が続くなかで、需要の重心がどこへ動いているのかをはっきりと示しています。

家賃上昇を避けて「ずらし」需要が狙い目

象徴的なのが、首都圏の「買って住みたい街」です。

いずれも都心から一定の距離がある郊外・準郊外エリアです。湯河原は東京から約100km、所要約90分の温泉地として知られています。ここ数年は都心近郊の駅が上位を占めていましたが、価格高騰によって実需は一気に外側へ広がったことを示唆しています。

ただし、購入市場の動きがそのまま賃貸市場に当てはまるわけではありません。賃貸はより現実的で、より計算された選択がなされます。その中心にあるのが、いわゆる「ずらし駅」の人気です。

首都圏の「借りて住みたい街」では、いずれも都心へダイレクトアクセスが可能でありながら、山手線内側と比べると賃料が抑えられるエリアです。

ずらし駅とは、都心へ直通できる利便性を持ちながら、賃料が一段と下がる駅のことです。昨年に続き、今回もこうした駅が上位に並びました。借り手は利便性を捨てて節約するのではなく、なるべく利便性を維持しながら価格を最適化するという合理的な判断をしています。

「ずらし駅は、単純に家賃が安いで選ぶユーザーだけではなく、設備や内装、住環境の質が厳しく比較されがちです」(都内の賃貸仲介店・エリアマネージャー)

こうしたエリアでは、水回りや断熱、ネット回線など、投資対効果が出やすい部分での差別化をすることで、同エリア内で一段上の家賃を狙える物件になるかもしれません。ずらし駅は「安さ勝負」ではなく、「質で取りにいく」市場になりつつあります。

インフラ整備の効果は「時間差」で表れる

一方で、九州エリアの傾向からは、変わらぬ強さも見て取れます。九州圏の「借りて住みたい街」では、博多のような結節点駅は安定して上位を維持しています。ターミナルは「伸びる」より「崩れにくい」市場で、利回りより安定性が重視されます。九州圏のベスト10はすべて福岡県内でした。

近畿圏でも同様の構図が見られます。「買って住みたい街」では、都心回帰と郊外志向が同時に進む二極化が、ここでも確認できます。そしてインフラ効果のタイムラグ(時間差)も注目になります。九州圏の「買って住みたい街」では、六本松は地下鉄七隈線の博多延伸後、すこし時間を置いて人気が顕在化してきました。鉄道の新路線開業や延伸、大規模再開発は、開業直後に一気に問い合わせが増えるわけではありません。生活動線が定着し、エリアの認知が広がり、供給物件が出そろうまでに、1年から数年の時間差があるようです。つまり、数字が動き出してから参入するのは遅いということです。問い合わせが急増する前こそ、物件取得やリフォームを仕込むタイミングになりそうです。

「延伸予定路線沿線、再開発計画が公表されている駅、今は静かだが将来交通利便性が高まるエリア。こうした場所は、顕在化前の『仕込み時』です。築古物件の取得と軽微なリノベーションを組み合わせれば、需要が表面化した段階で優位に立てるでしょう」(都内の不動産投資家)

購入市場は外側へ広がり、賃貸市場はずらしへ最適化し、インフラは遅れて効いてきます。

ランキングは過去のデータですが、同時に未来の方向性を示す材料にもなります。ただし、問合せ数は市場全体の需要そのものを示すものではありません。実際に投資判断を行う際には、地域の供給戸数の増減、競合物件、入居者層などを冷静に確認する必要があります。

【九州圏】借りて住みたい街

- 1位 博多(福岡市)
- 2位 西鉄平尾(福岡市)
- 3位 高宮(福岡市)

【近畿圏】買って住みたい街

- 1位 谷町六丁目(大阪市)
- 2位 姫路(兵庫県)
- 3位 京橋(大阪市)

【九州圏】買って住みたい街

- 1位 六本松(福岡市)
- 2位 薬院(福岡市)
- 3位 高宮(福岡市)

だいあんニュースレター

DAIAN NEWSLETTER

Apr.2026
4月号

2026年4月1日発行

Monthly topics 01. 収益最大化のための!賃貸経営塾

築30年アパートでも手残りを守る。 ある大家さんの「小修繕・賃料維持・ 管理連携」の投資判断

空室対策、はじめの一步 Monthly topics 02.

「決まらない」を科学する。 空室期間を最短化する 『ファネル(歩留まり)分析』の経営思考

賃貸業界のニュースから Monthly topics 03.

「住みたい街ランキング2026」から読み解く 賃貸需要の地殻変動と次の一手

だいあんニュースレター
DAIAN NEWSLETTER

発行所: 夢工房だいあん株式会社不動産部
〒223-0053 神奈川県横浜市港北区綱島西1-11-5
TEL:045-542-5411 <https://daian-re.com/>

収益最大化のための！ 賃貸経営塾

築30年アパートでも
手残りを守る。

ある大家さんの「小修繕・賃料維持・ 管理連携」の投資判断

不動産投資において、同じような物件でも手元に現金（キャッシュフロー）をしっかり残せるオーナー様と、そうでない方がいます。

今回は、地方の築30年中古アパート（購入価格4,000万円）を所有する「Aさん」のシミュレーションを通じ、手残りを最大化する合理的な運用判断をひも解きます。

本業で忙しいAさんが安定した利益を出せる秘密は、「**修繕のタイミング**」と「**管理会社との連携**」にありました。

① 税務の判定基準を味方につける「20万円基準」

Aさんの物件は築30年で、外壁の小さなクラックや水回りのパッキン劣化が定期的に発生します。Aさんが徹底しているのは「**不具合が小さいうちに直す**」ことです。



税務上、1つの修理・改良等が「20万円未満」や「おおむね3年以内の周期」で行われる場合、修繕費として扱えるケースがあります（※1）。

この場合、当期の必要経費に算入でき、課税所得を抑えやすくなります。

もし放置して100万円規模の改修に発展し、資産価値や耐久性を増す「**資本的支出**」と判定されると、その年に全額を必要経費に算入できず、対象資産の法定耐用年数に応じて複数年で減価償却される場合があります。

「**現金は一気に出るのに、費用化が複数年に分かれる**」となり資金繰りが苦しくなりやすいため、Aさんは少額のうち先に回して直し、現金を安全に守っているのです。突発的な大出費を防ぐことで、毎月のキャッシュフローが安定し、中長期的な収支計画が立てやすくなるという経営上のメリットも見逃せません。

（※1：意図的に工事を分割しても、実質一体とみなされると合算判定されるため注意が必要）

② 「収益還元法」から逆算した資産価値のコントロール

Aさんは購入時から将来の「**売却（出口戦略）**」を見据えています。収益物件の査定で用いられることの多い**収益還元法（直接還元法）**では、物件価格は「**一期間の純収益÷還元利回り**」で捉えるのが基本です。以下は影響を分かりやすくするため、家賃ベースの概算で説明します。

もし共用部の小修繕を節約し、物件の印象が悪化して家賃を「月3,000円（年間3.6万円）」下げたとします。将来

これが還元利回り8%で評価される局面において、査定価格にどう影響するでしょうか。

出口価格を算出する収益還元法の数式

$$\text{資産価値（売却価格）} = \frac{\text{年間純収益}}{\text{還元利回り}}$$

《家賃を「月3,000円」下げた場合》

$$\text{年間3.6万円の} \begin{array}{|c|} \hline \text{家賃収入減} \\ \hline \end{array} \div \begin{array}{|c|} \hline \text{還元} \\ \text{利回り8\%} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{約45万円の} \\ \text{価格影響（概算）} \\ \hline \end{array}$$

目先の数万円を節約した結果、将来の売却価格が**約45万円下がり得る計算**です。Aさんは「**家賃の維持が最大の資産防衛**」と知っているため、価値を保つ少額投資を惜しみません。

（※実際の査定額は賃料だけでなく、空室率、運営費、建物状態、エリア需給など複数要素で判断されます。）

③ 手残りを増やす「管理会社への権限移譲」

本業が忙しいAさんですが、入居者対応で疲弊することはありません。管理会社との間に「**一定金額以下の必須修繕なら、事前の見積もり確認は不要で即日修理してよい**」というルールを設けているからです。

この「**事前承認ルール**」により、管理会社は入居者を待たせず即座に対応できます。二次被害を未然に防ぐだけでなく、「すぐ対応してくれる良い物件」として入居者満足度が高まり、退去（空室損失の発生）を抑えることにつながります。また、オーナー様ご自身も些細な修繕判断に時間と労力を奪われることがなくなり、本業や次なる投資戦略など、本来注力すべき業務に専念できるという大きな利点があります。

結論：修繕はコストではなく「経営のコントロール」

「**予防的な小修繕**」は単なる出費ではありません。当期の費用計上による資金繰りの安定、将来の売却価格の維持、退去抑制（空室損失の抑制）にもつながる「**投資効率の良い防衛策**」といえます。

管理会社から少額の修繕提案があった際は、Aさんのように「**手残りを最大化するコントロール**」としてぜひ活用ください。

※本記事のシミュレーションや計算式は理解を深めるための概算・目安です。税務上の判定（修繕費が資本的支出か等）や実際の査定額は個別状況で異なります。具体的な投資判断や税務対応は、必ず信頼できる管理会社や顧問税理士にご相談ください。

空室対策、 はじめての一步。

「決まらない」を科学する。空室期間を最短化する『ファネル（歩留まり）分析』の経営思考

空室が長引いた際、「とりあえず家賃を下げよう」「広告料を増やそう」といった対症療法に頼っていませんか。むやみに募集条件を緩和するのは得策ではありません。

経営の上級者は、マーケティングの基本「**ファネル（歩留まり）分析**」を用い、入居プロセスのどこに「**目詰まり（ボトルネック）**」があるかを論理的に診断します。

今回、空室という課題を3つの数字に分解し、最短・最小コストで満室を実現するアプローチをひも解きます。

空室解消を阻む3つの重要指標



第1の関門 WEB閲覧数(PV)の不足 = 「認知・検索」の課題

入居希望者の多くは、まずポータルサイトの検索から始まります。ここで「**物件詳細ページが見られない(PV数が極端に少ない)**」場合、建物の魅力以前に、そもそも「**検索の土俵に上がっていない**」ことが課題です。

原因として、ターゲット層の検索条件（駅徒歩、築年数、設備等）から外れている、または一覧画面のサムネイル写真が暗くスルーされているケースが多く見られます。

👉 検索条件に効きやすい設備の追加

対策は、家賃値下げではなく、検索条件に効きやすい設備の無料Wi-Fi、宅配ボックス等への少額投資。

👉 明るい物件写真への差し替え

競合物件の写真などと比較し、サムネイル写真の明るさ調整、周辺環境の追加。

PV数が足りない段階で室内の壁紙を張り替えても誰の目にも触れにくく、優先順位は後回しになりがちです。まずは管理会社に相談してください。

第2の関門 PVはあるが「内見」につながらない = 「比較検討」の課題

WEBアクセス数は地域平均並みでも、問い合わせ（反響）がない、または内見予約につながらないケースです。ここでは「**問い合わせ率（反響率）**」や「**内見化率**」が重要指標となります。物件の存在は認知されても、競合物件と比較されて弾かれている状態です。

主な原因は、**初期費用（敷金・礼金等）が周辺相場より高く見える**、あるいは**間取りや設備に決定的なマイナス**

要因がある場合です。経営的視点では、ここで初めて「**条件の緩和**」を検討。

👉 敷金・礼金ゼロ/フリーレント付与

競合物件を分析し、敷金・礼金の減額やフリーレント（家賃無料期間）の付与などで初期費用負担を相対的に下げ「**内見される土俵**」へ物件を引き上げます。

家賃の値下げは将来の売却価格にも影響しやすいため、一時的な経費である初期費用の調整から着手するのが実務のセオリーです。

第3の関門 「内見」はされるが「申込」が入らない = 「現地」の課題

月に複数回の内見があるのに成約に至らないケースです。ここまで来ればWEB上の条件や写真には十分な競争力があります。決まらない最大の要因は「**WEBでの期待値**」と「**現地のリアルな状態**」の**マイナスギャップ**です。

👉 共用部の定期清掃の徹底

エントランスのチラシ散乱や駐輪場の乱雑さをなくし、共用部を清潔な状態に。

👉 空室期間中のニオイ対策

排水トラップの封水切れ確認（必要に応じた通水）、芳香剤の設置。

👉 細やかな現地対応

スリッパの準備、照明を明るくする等の現地対応。

対策として、これらは数千円のコストと手間でも効果が出やすい、投資対効果の高い空室対策です。

オーナーと管理会社で「数字の共通言語」を持つ

「空室が決まらない」という事象も、以下のプロセスの

- ① WEB閲覧数(PV)
- ② 問い合わせ・内見化率
- ③ 申込率

の3指標に分解すれば、打つべき一手は全く異なります。

管理会社から「月に5件内見があるのに決まりません（第3の課題）」とデータに基づいた報告を受けることで、オーナーは無駄な値下げや過剰なりフォームを避け、的確な判断を下せます。空室対策とは当てずっぽうの施策ではなく、管理会社とオーナーが「**数字という共通言語**」を持ち、**ボトルネックを解消する論理的な共同作業**です。ぜひ募集戦略の判断基準としてご活用ください。