

① 高齢者への賃貸はリスクだけではない！長期入居を見据えた新しいアパート経営

アパート経営でオーナーが敬遠しがちな入居者属性の一つが高齢者です。不動産情報サービス大手のアットホームが2026年6月に発表した「高齢者の賃貸居住に関する調査」によると、直近1年間でオーナーの意向などにより、高齢を理由に入居を断ったケースがある管理会社は**49.2%**に上りました。孤独死や認知症、家賃滞納、死亡後の残置物処理などへの不安が背景にあります。一方、60歳以上の賃貸入居者の**48.6%**は住み替えに消極的でした。理由として多かったのは、引っ越し費用の負担や住み慣れた地域への愛着です。

ここに、賃貸経営のヒントが隠れています。関東の管理会社の代表はこう語ります。**「高齢者は若者に比べて転居する動機が少なく、一度入居すれば長く住み続けてくれる可能性があります。原状回復費用や仲介手数料、入居者募集時の広告料（AD）、空室期間の損失などを考えれば、長期入居は大きなメリットです」**では、孤独死などのリスクをどう抑えればよいのでしょうか。

最近は電力使用量や室内のセンサーによって異変を検知する見守りサービスが登場しています。ところが、同調査ではサービスを認知している管理会社が**90.1%**に達する一方、導入物件がある管理会社は**19.5%**にとどまりました。

2025年10月には**改正住宅セーフティネット法**が施行され、大家と居住支援法人などが連携して安否確認や福祉サービスへの橋渡しを行う**「居住サポート住宅」**の認定制度も始まりました。NPOによる定期訪問、見守り機器、孤独死保険、家賃債務保証を組み合わせるほか、入居者からの事前委託によって死亡後の残置物処理に備える仕組みも整備されています。こうした対策には費用や手間がかかります。しかし、**リスクを軽減しながら長期入居による安定収益を確保**できるなら、経営上の投資として捉える余地がありそうです。

高齢者への賃貸は、福祉への協力であると同時に、人口減少時代の新しい経営戦略にもなり得ます。

高齢者入居を「安定収益」につなげる

リスク	備え	メリット
孤独死・滞納 残置物	見守り 保証・保険	長期入居 空室損失を抑制

見守りサービス　認知 90.1% ➡ 導入 19.5%

備えて受け入れ、安定収益へ

出典：アットホーム「高齢者の賃貸居住に関する調査」（2026年6月）

② AIが変える部屋探しの常識、これからの賃貸住宅は「検索」から「提案」の時代へ

全国宅地建物取引業協会連合会が2026年9月に公表した「住宅居住白書」によると、住まい探し（住宅購入や賃貸など）でChatGPTなどの生成AIを何らかの形で利用した人は全体の**33.9%**。20代では**53.4%**と過半数に達しました。利用目的で最も多かったのは**「希望エリアの地域情報の収集・比較」**でした。

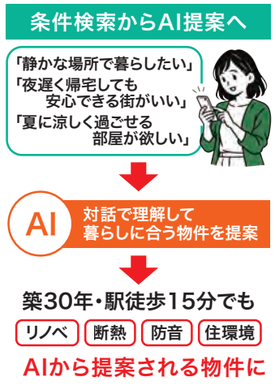
海外では、すでにAIを使った新しい物件検索サービスが登場しています。米国の大手不動産情報サイトZillowは2026年3月、AIとの会話を通じて売買・賃貸物件を探せる「AI mode」を発表しました。また、米国の賃貸住宅情報サイトApartments.comも対話型AI検索を導入しています。利用者は文章や音声で希望を伝え、条件を調整しながら物件を探せます。Apartments.comが4月に公表した先行データでは、AI検索を利用した人は従来型検索の利用者と比べ、物件ページの閲覧時間が**94%**長く、内覧予約も**144%**多かったといいます。

AI開発に取り組む都内のIT会社の担当者は**「今後は『駅徒歩10分以内』といった数値条件だけでなく、「静かな場所で暮らしたい」「夜遅く帰宅しても安心できる街がいい」「夏に涼しく過ごせる部屋が欲しい」**といった、望む生活そのものを言葉にして物件を探す機会が増えるはずです」と予想します。

従来の検索では、駅からの距離や築年数などの条件に合わなければ、どれほど魅力的な物件でも候補から外れていました。しかし、AIが生活スタイルや希望の優先順位まで理解できるようになれば、評価の仕方も変わる可能性があります。

例えば、築30年で駅徒歩15分の物件でも、リノベーションされた内装や断熱性能、防音性、静かな住環境などが評価されれば、これまで出会えなかった入居希望者に推薦されるかもしれません。

そこで重要になるのが物件情報の充実です。設備の有無だけでなく、改修内容や性能、周辺環境、適した暮らし方まで具体的に伝えます。AIに必ず推薦されるわけではありませんが、建物の価値を高め、その魅力をAIにも伝わる形で発信することが、今後の入居者募集では重要になるでしょう。





オーナー様向けニュースレター

だいあんニュースレター

DAIAN NEWSLETTER

12月号 Dec.2026
2026年12月1日発行



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

蛍光灯「2027年問題」の誤解と正解
一括交換にとらわれず、共用部LED化を「投資」で見極める

2027年末までに、一般照明用蛍光ランプの製造・輸出入が段階的に終了します。

ただし、2028年から蛍光灯の使用が直ちに禁止されるわけではなく、流通在庫があれば購入・使用できます。

一方で、今後は対応する型番の品薄や価格上昇、交換手配の長期化が懸念されます。

賃貸オーナーに必要なのは、駆け込み需要に流されてすべてを一括交換することではなく、物件ごとに優先順位を決め、費用対効果を見極めて更新することです。

① 先行更新の4条件と共用部・住戸内の判断基準

LED化の優先度は以下の４条件で判断します。

判断項目	優先度が高い	優先度が低い
電気代の負担	**オーナー負担**	入居者負担
点灯時間	**長い**	短い
器具の使用年数	**10年超**	比較的新しい
保有予定	**長期保有**	近く売却予定

廊下、階段、エントランスなどの共用部は長時間点灯する場合が多く、電気代も原則としてオーナー側の負担です。電気代の削減が手残りに直結するため、照明数が多く、今後も長期保有する物件ほど先行して一括更新を検討する価値があります。

一方、住戸内の電気代は通常、入居者が負担します。オーナーにとっての効果は、原状回復費や交換対応の削減が中心です。そのため、住戸内は退去時の原状回復に合わせて順次交換する方法が現実的です。

また、古い蛍光灯器具に、適合確認や必要な工事をせずLEDランプだけを取り付けると、安定器などの劣化や不適切な組み合わせにより、発煙・発火につながる恐れがあります。設置から10年を目安に、器具ごとの交換を基本として電気工事業者へ確認しましょう。

② 削減額を「運営純収益」と回収年数で評価する

LED化の効果は、電気代の削減額だけでなく、投資を何年で回収できるかで判断します。

削減額の計算式　12時間点灯の例

消費電力差20W × 30灯 × 12時間 × 365日 × 電気料金35円 ÷ 1,000

▼

年間削減額　約9.2万円

同じ灯数・工事費でも、点灯時間が長いほど年間削減額は大きくなり、回収期間も短くなります。

LED化の投資効果　工事費90万円の場合

点灯時間	年間削減額	単純回収
12時間	約9.2万円	約9.8年
24時間	**約18.4万円**	**約4.9年**

そのため、すべてを一律に交換するのではなく、長時間点灯する共用部など、投資効率の高い場所から優先するのが合理的です。削減された電気代は、賃貸経営における「運営純収益（NOI）」の改善につながります。NOIの増加は、収益還元上の評価額を押し上げる要因になります。

NOIから評価額への波及図

電気代 **年18.4万円削減** ▶ 運営純収益（NOI） **年18.4万円改善** ▶ 収益還元上の評価額 **約300万円** 増加要因

24時間点灯・キャップレート6%・ほかの条件が同じ場合の理論値

ただし、図表の評価額は一定のキャップレートを前提とした理論値であり、実際の売却価格は立地、築年数、稼働率、市況などにも左右されます。

なお税務上、通常の維持管理や原状回復に当たる交換は修繕費となる場合があります。一方、価値の増加や使用可能期間の延長を伴う部分は、資本的支出となる可能性があります。工事内容によって経費計上の時期が異なるため、発注前に税理士へ確認しましょう。

③ 一括交換だけが正解ではない！３つの選択肢

物件・場所ごとに選ぶ3つの更新方法

更新方法	向いているケース	主な判断ポイント
一括更新	共用部・長時間点灯・長期保有	電気代削減・安全性
退去時更新	住戸内	原状回復時・支出分散
個別更新	器具が新しい・短時間・売却予定	安全・内覧印象を確認

売却予定物件でも、不点灯や老朽器具を放置すれば、内覧時の印象や買主が見込む修繕費に影響します。工事費を全額回収できなくても、安全性と売却時の評価を踏まえ、必要な範囲で更新しましょう。

回収年数は「実質負担額（総費用－補助金）÷年間削減額」で確認します。補助制度によっては契約・発注前の申請が要件となるため、必ず発注前に確認してください。

物件ごとに蛍光灯の種類、灯数、器具の設置年、点灯時間を一覧化し、保有予定年数、NOIへの影響、税務上の扱い、安全性を総合的に判断することが、将来の手残りを守るLED化につながります。

※規制、安全性、器具の適正交換時期、税務上の取り扱いは、環境省、経済産業省、NITE、日本照明工業会、国税庁などの公表情報を基にしています。

空室対策、はじめの一歩。



成約率を最大化する「空室の5段階診断」
閲覧・内見・契約の数字でわかる繁忙期の成約戦略

賃貸市場の繁忙期は1月に動き始め、2～3月に本格化します。空室を抱える物件にとって、12月は募集条件を整える実質的なラストチャンスです。

しかし、空室が続いているからといって、焦って家賃を下げるのは得策ではありません。

入居募集は「①閲覧→②問い合わせ→③内見→④申し込み→⑤契約」というファネル（漏斗）の段階を踏んで進みます。重要なのは、どの段階で離脱が起きているかを数字で特定し、原因に応じた適切な手を打つことです。

① 閲覧されないなら検索条件と見せ方を確認

ポータルサイトでの閲覧数が極端に少ない場合、そもそも検索結果に表示されていない**「足切り」**が疑われます。**「バストイレ別」「温水洗浄便座」「宅配ボックス」**など、想定入居者が指定する設備条件によって、検索対象から外れていないかを確認します。また、管理費を含めた月額総額や初期費用が、**競合3～5件と比べて割高に見えていないかも比較**が必要です。管理会社に掲載先と閲覧数を確認し、まずは比較の土俵に上がれているかを把握しましょう。



② 閲覧後に反響がなければ条件とADを見直す

閲覧数があるのに問い合わせがない場合は、一覧画面での比較で、競合に負けている可能性があります。写真は清掃後の明るい写真へ差し替え、選ばれる理由を冒頭でアピールします。

安易な家賃減額は危険です。家賃を3,000円下げると2年間で7万2,000円の減収となり、その後も退去まで手残りを削ります。さらに他の条件が同じであれば、年間NOIが下がるため、同じキャップレートでも収益還元上の評価額を押し下げる要因になります。

2年間の負担が同程度であれば、恒常的な家賃減額よりも**「フリーレント1カ月」**の方が、収入への長期的な影響を抑えられる場合があります。

あわせて、空室による機会損失や周辺の募集条件と比較し、広告料（AD）の金額と投下時期が妥当かも点検します。

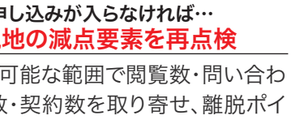
家賃を下げる前に負担を比較

家賃3,000円減額	フリーレント1カ月
3,000円×24カ月 2年間で	家賃7万円の場合 70,000円×1カ月
減収7.2万円	**負担7万円**
退去まで減収継続 NOIにも影響	負担は一度だけ 募集賃料を維持
✔	✔

✔ 写真・初期費用・ADも点検

③ 問い合わせ後は内見対応の体制を点検する

問い合わせ後に内見へ進まない場合は、返信速度や案内日時の制限、鍵手配の手間など、募集対応の不備が疑われます。土日や夕方の案内対応、鍵手配の簡素化、オンライン内見など、仲介会社が案内しやすい環境を整えることで、大きな設備投資をせず、内見機会を増やせます。



④ 内見後に申込がなければ現地の減点を確認

内見数はあるのに申し込みに至らない場合、現地に減点要素がある可能性があります。写真との印象差、共用部のゴミ放置、排水口の臭気、暗さなどが代表例です。内見者の指摘は貴重な経営データです。オーナー自身も昼夜に現地を確認し、照明や簡易家具（ホームステージング）で第一印象を底上げしましょう。

⑤ 申込後は審査速度と受け入れ条件を確認する

申し込み後のキャンセルが多い場合は、手続きの迅速さや条件の幅を確認します。繁忙期は複数物件を比較する入居者も多く、審査回答の遅れで他へ流れる恐れがあります。保証会社の選択肢や審査フローを確認し、法人・外国人・ペット相談なども、リスク対策を講じたうえで受け入れられるか整理します。



募集条件を見直す判断基準の一例

空室対策で重要なのは、「数字に基づく見直し基準」をあらかじめ決めておくことです。

01 掲載後2週間たっても閲覧数が少なければ… ➡ **ポータル条件・写真を見直す**

02 閲覧があっても問い合わせがゼロなら… ➡ **初期費用・広告料（AD）を調整**

03 内見が3件あっても申し込みが入らなければ… ➡ **現地の減点要素を再点検**

12月中に管理会社から、可能な範囲で閲覧数・問い合わせ数・内見数・申し込み数・契約数を取り寄せ、離脱ポイントに応じた改善を行いましょう。

数字に基づき、離脱段階に合わせて打ち手を変えることが、繁忙期の成約と将来の手残りを守る空室対策になります。