家賃高騰トレンドで脚光

「定期借家契約」の基礎知識と正しい活用術

定期借家契約（以下、定期借家）で募集をする物件が、都市部を中心に増加しています。特に東京都23区はその傾向が強く、アットホーム株式会社の「定期借家物件の募集家賃動向（2025年度）」によれば、定期借家の募集が全体の1割に満たない中で、23区での利用割合は前年比1.2～1.5倍に上昇。この利用増加は現在も続いていると見られます。

定期借家制度が施行された2000年から四半世紀が経ったいま、定期借家に何が起こっているのでしょうか。

「期間満了で契約終了」により貸主に2つのメリット

普通借家契約（以下、普通借家）と定期借家の大きな違いは、なんといっても**「期間の満了をもって契約が終了する」**という点です。普通借家では期間満了時に「更新」の手続きがとられますが、定期借家はこの更新という概念を持ちません。期間の満了をもって必ず契約が終了するため、もし普通借家のように物件を貸し続けたい場合には、貸主・借主の双方の合意をもって「再契約」をする必要があります。

この特徴は、貸主に2つのメリットをもたらします。ひとつは、**物件の計画的な賃貸が可能になる**こと。例えば、「海外出張の間だけ自宅を貸したい」といった場合でも、定期借家なら「半年だけ」「3年間だけ」など、貸主の予定に合わせた契約期間で貸し出せます。

もうひとつは、**借主の不当な居座りに対抗しやすくなる**こと。借主が約束の期間を超えて住み続けたいと主張し、不当に物件に居座ったとしても、定期借家なら期間の満了による契約の終了を主張できます。借主保護の色が強く、更新を拒絶するにも“正当事由”や“立ち退き料”を求められる普通借家と比べて、契約終了の見通しが立てやすくなるのです。

デメリットは契約関連の手間と集客力

一方で、定期借家にはデメリットもあります。まずは、**普通借家よりも契約や解約の手続きが煩雑**であること。定期借家は書面での契約が必須（※）なことに加え、別途書面を交付（※）して「更新がなく期間の満了により契約が終了する」ことを契約前に説明しなければなりません。さらには、契約終了の1年～6ヶ月前の期間に、契約がまもなく終了する旨を通知する必要があります。これを忘れると期間満了時に契約が終了せず、改めて通知した日から半年後まで契約終了日が延びることになります。

また、懸念点としてよく挙げられるのが**集客への影響**です。定期借家は「短期間しか借りられない物件」というイメージを持たれやすく、実際に1～2年しか住めない物件では、客付きが悪い・家賃の減額交渉をされるといった悪影響が生じやすくなります。もちろん、このリスクは「住める期間が長い」「再契約が予定されている」といった物件では比較的小さいでしょう。しかし、そのような運用をする場合でも、普通借家では不要な契約に関わる手間と労力を要する点は否めません。

近年の家賃高騰が増加の引き金に

このような特性を持つことから、定期借家は長らく“短期賃貸”でのみ活用される“少数派”の存在でした。それが都市部で大きく増加する背景には、首都圏を中心とした「家賃の高騰」があると言われます。インフレによって家賃は上昇傾向にあるものの、期間の満了ごとに契約を結び直す定期借家なら、普通借家より家賃を値上げしやすいと考えての選択です。

確かに、再契約時の条件交渉のしやすさは定期借家の特徴のひとつですが、懸念点もあります。万一、再契約の性質を利用して「大幅な値上げの受け入れか、退去か」を迫るような強引なやり方が横行すれば、**「定期借家は家賃を値上げされる契約」という誤った認識が広まり、悪いイメージが定着しかねません。**貸主側が定期借家のメリットを活かしたくとも、入居者に避けられるようになってしまったら、制度の活用そのものが難しくなってしまいます。

“借主優位”な普通借家に比べて、定期借家は借主と貸主の立場を“対等”に近づける契約と言われてきました。だからこそ、貸主側が節度をもって制度を正しく活用し、“貸主優位”と勘違いされない誠実な姿勢で賃貸経営に取り入れていくことが重要なのです。

※電磁的記録による契約・交付は可能

ハウジングNEWS ハウジングニュース 2026年10月号
2026年10月発行（毎月1回発行）
発行元 あざみ野不動産グループ ハウジングセンター株式会社
〒225-0011 神奈川県横浜市青葉区あざみ野2-9-13
TEL.045-901-1113 FAX.045-909-6163

ハウジング NEWS 10

October 2026
オーナー様向けニュースレター

物件の「陳腐化」にご用心！

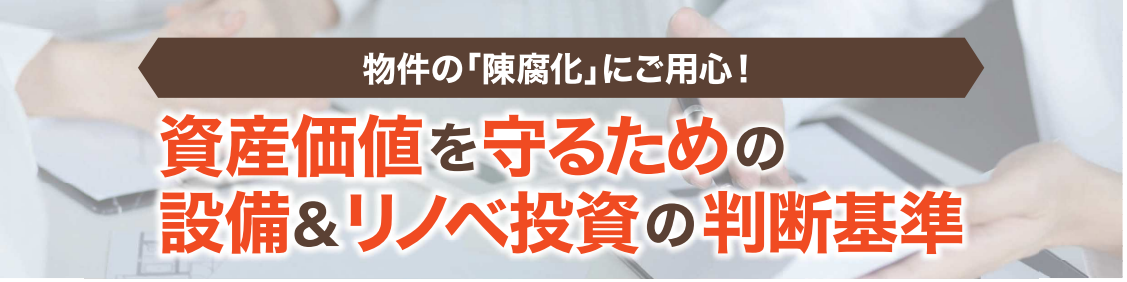
資産価値を守るための設備&リノベ投資の判断基準

AI時代の情報収集、リアルとの合わせ技で賢く効率化

家賃高騰トレンドで脚光

「定期借家契約」の基礎知識と正しい活用術

あざみ野不動産グループ ハウジングセンター株式会社



物件の「陳腐化」にご用心！

資産価値を守るための設備&リノベ投資の判断基準

賃貸経営は数十年にもわたる長期投資だからこそ、常に課題となるのが経年に伴う集客力や賃料の低下です。10年、20年という時間が経てば、市場の新製品や新たな価値観によって、物件が時代遅れと感じられてしまう「陳腐化」が起こるのは当然のこと。物件の魅力を維持するためには、設備や間取りの陳腐化を解消し、物件の品質を「現代のスタンダード」まで押し上げる施策が必要となります。

価値観の変化で10年前の設備は時代遅れに

築10年超の物件で起こりやすいのが、新築時からの設備が陳腐化することによる入居者評価の悪化です。十年一昔という言葉もある通り、入居者にとって10年以上前の設備は「昔」のもの。次の例のように、当時は十分とされた設備性能も、今の常識では「不足」と評価されることが珍しくありません。

○温水洗浄便座がない／暖房便座のみ

内閣府の消費動向調査によれば、「温水洗浄便座」の普及率が二人以上世帯で8割を突破したのは2016年のこと。当時、特に単身向け物件での設置は"過剰"という認識がまだ強く、設置の見送りや暖房便座で済ませるケースが多かったものの、今や必須設備の代表格です。

○無料インターネットの回線速度が遅い

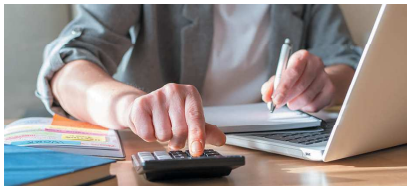
スマートフォン等の高速通信規格「4G」の普及は2012～15年頃。一方で、近年主流の「5G」は、理論値で4Gの10～20倍の速さとも。こうした高速回線への慣れもあり、昨今はインターネット回線速度に厳しい目が向けられ、特に「無料インターネットが遅い」は、早期退去にもつながる深刻な不満です。

○宅配ボックスが不足／設置されていない

ネット通販の利用拡大に伴い、2017年頃から急速に普及し始めた「宅配ボックス」は、2020年からのコロナ禍で一気に必須設備へ格上げに。普及当初は「総戸数の2割程度」とされた設置数の目安も、最近では「総戸数の3～5割以上」とされるほど需要が高まっています。

設備投資で賃料維持・上昇を狙う

トイレは暖房便座でいい、ネットはひとまず使えればいい…、こうした10年前の常識を振り返り、今の常識へとアップデートすることこそ、物件の資産価値向上の第一歩。加えて、宅配ボックスなど**「設置されるなら賃料が上がっても良い」**と入居者が名前を挙げる設備を導入すれば、賃料アップという具体的な価値向上も狙えます。



また、回線のプラン変更や温水洗浄便座への取り換えなどは、**比較的小さいコストで実現できる点**も魅力です。たとえ期待できる賃料上昇が1,000円程度だったとしても、「これからの10年」でコスト回収が見込めるのなら、設備のアップデートは十分に検討できるはず。

例えば、50万円をかけて8戸のアパートに宅配ボックス4つを新設する場合にしても、各戸の賃料が1,000円上昇するのであれば、トータルでは次の計算の通り利回り19.2%・約5.2年でのコスト回収が期待できます。

$$\text{設備投資利回り} = \frac{\text{年間の賃料上昇額}}{\text{設備設置費用}} \times 100$$

例 8戸の物件に宅配ボックスを4つ新設する50万円の工事

(賃料上昇 1,000円×8戸×12ヶ月＝96,000円)÷(工事費 50万円)×100
＝ 利回り19.2% ＊回収期間：約5.2年

リノベ実施は利回りと残存運用期間で判断

築20年を超えてくると、ピンポイントの設備刷新だけでは物件の陳腐化を解消できず、室内全体に手を入れる「リノベーション」も視野に対策をするケースが増えてきます。ここでも注意したいのが、**コストに対する利回りと回収期間**です。

工事費が高額になるリノベーションでは、コスト回収の期間も長くなる傾向があり、効果に費用が見合うかを慎重に検証する必要があります。仮に、10万円の原状回復工事の代わりに250万円かけるリノベーション企画があったとして、その効果が「空室解消+1万円の賃料上昇のみ」だとしたら、投資額に対する利回りは5%程度。コスト回収だけで20年かかる計算であり、工事の規模や企画自体を見直す必要があるかもしれません。

$$\text{リノベーション投資利回り} = \frac{\text{年間の賃料上昇額}}{\text{(リノベーション費用ー原状回復費用)}} \times 100$$

例 賃料が1万円上昇する250万円のリノベーション企画

賃料上昇 (1万円×12ヶ月)÷(リノベ 250万円ー原状回復 10万円)×100
＝ 利回り5% ＊回収期間：約20年

また、リノベーションでは物件の**「残存運用期間」とのバランス**も重要です。たとえ利回り10%（回収期間10年）の企画であっても、10年後に建て替えを予定しているとしたら、最も重要な「利益」を回収する前に建て替えの時期を迎えてしまいます。残存運用期間の中に、コスト回収と利益回収の両方の期間を確保できるかを十分に確認しましょう。

売却価格の上昇を見越した投資判断もあり

リノベーションは、**一つの実施目安として「利回り10%以上」**が挙げられます。ただし、将来的に物件を売却する場合には「売却時の表面利回りから逆算」して、利益が出るかを判断することもできます。

これは、リノベーションによって上昇した賃料が売却価格を押し上げる効果を持つためで、例えば、表面利回り7%が期待できるエリアで賃料が2万円上昇したら、売却価格は2万円×12ヶ月÷7%＝約343万円上昇する計算になります。この343万円より少ないコストで2万円アップの工事ができたら、その差額が売却時に利益として手に入るということです。

売却想定価格＝1年間の純収益÷相場の実質利回り

例 表面利回り7%エリアで賃料が2万円違う場合

・賃料12万円×12ヶ月÷7%＝売却価格2057万円
・賃料14万円×12ヶ月÷7%＝売却価格2400万円

約343万円の差！

リノベ工事が240万円なら…
▶ 343万円－240万円＝**103万円の利益**

※賃料と表面利回りを使用した、直接還元法の簡易版による売却価格の算出

これは、先に示した宅配ボックスや温水洗浄便座の例も同様です。月1,000円×8戸×12ヶ月＝9万6千円の賃料上昇は、7%で割り戻すと137万円の売却価格上昇となります。目先の効果は「たかが1,000円」であっても、陳腐化を解消し物件価値を向上させた効果は、思いのほか大きいもの。まずは物件の魅力を現代基準へと押し上げ、その価値を長い期間・広い視野でとらえ直してみてはいかがでしょうか。

ワンポイントコラム one point column　AI時代の情報収集、リアルとの合わせ技で賢く効率化

エリアの家賃相場や設備のトレンド、節税対策に注目の法改正…、賃貸経営では常に最新の情報を収集することが不可欠ですが、その効率を一気に高めてくれたのが、ChatGPTやGeminiといった「対話型生成AI」の登場です。これからの時代、賃貸経営に役立つ情報は、「リアル+AI」の合わせ技での収集が主流となりそうです。

■ 手軽なAI活用で、情報を素早く幅広く

対話型生成AIの最大の特徴は、書籍や地道なWEB検索でしか調べられなかった情報を**「質問」するだけで瞬時に回答してもらえる**こと。「賃貸経営で経費として認められる主な項目は？」「室内物干しの設置に要する工事期間は？」などと質問すれば、AIは必要な情報を素早く整理して回答してくれます。

手軽に素早く情報を集め、意思決定にかかる時間を効率化できれば、**経営における「次の一手」も打ちやすくなり、投資効率の向上にもつなげやすくなります。**情報収集の手間と時間の削減に大きく寄与するAIは、今や賃貸経営の必須ツールと言えるでしょう。

■ 改めて見直されるリアル情報の価値

ただし、万能に見えるAIにも「ハルシネーション」のリスクがあることを忘れてはなりません。ハルシネーションとは、AIがもっともらしく"誤情報"を教えてくる現象のこと。AIの進化と共に改善してはいるものの、そこに誤った情報が紛れこむ可能性がある以上、**最後は「AIの回答が正しいかどうかを自分で判断しなければならない」**のです。

そうなると、改めて価値の高さを感じるのが、セミナーや不動産イベントといったリアルな情報源です。実務者や専門家が根拠を明らかにしながら発信する情報は、難解な内容も分かりやすく整理されており、信頼に値するかの判断もしやすいでしょう。また、まだWEBにも広まっていない最新情報をいち早く入手できる可能性もあります。

ちなみに、そんな**リアル情報の宝庫のひとつが、物件を預けている管理会社。**現場の気付きや競合物件の確認、具体的な経営の悩みの相談まで、ぜひ積極的に活用してみましょう。