



近年、下水道管の老朽化が進行し、それに伴う道路陥没事故が各地で発生しています。このような事故は、賃貸物件にも深刻な影響を及ぼす可能性があり、建物の安全性や資産価値に大きなリスクをもたらします。

例えば、道路陥没によって建物の基礎部分が損傷すると、構造的な安全性が低下し、耐震性に悪影響を与える可能性があります。さらに、ライフラインの損傷により水道やガス、電気の供給が途絶えることもあり、住民の生活が大きく影響を受けます。これにより、入居者が安心して生活できない状況となり、結果的に退去が相次ぐことも考えられます。また、新規入居者の減少や物件の資産価値の低下など、経済的な損失にもつながるでしょう。

現在、日本全体の下水道管の総延長は約49万kmに達しており、そのうち耐用年数50年を超えたものが約3万km存在します。しかし、この数字は今後さらに増加する見込みで、10年後には9万km、20年後には20万kmに達すると予測されています。このような状況を受け、全国各地で老朽化した下水道管の点検と補修が急務となっています。

特に東京都内では、腐食のリスクがある下水道管が約240km確認されており、埼玉県八潮市で発生した道路陥没事故を受け、特に危険性の高い45kmの下水道管について緊急点検が実施されました。点検の結果、異常が確認された場合は早急な補修が行われることとなっています。東京都をはじめとする大都市圏では、建物や道路が密集しているため、一度陥没が発生すると被害が広範囲に及ぶ可能性が高く、より慎重な対応が求められます。

こうした状況を踏まえ、物件の所有者や管理者は、定期的な点検と適切な維持管理を徹底し、老朽化した下水道管の早期発見と修繕に努めることが不可欠です。

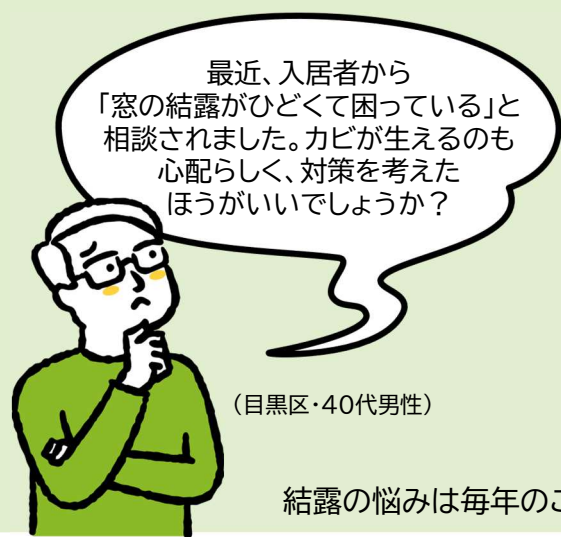
例えば、自治体を実施するインフラ点検に協力したり、物件周辺の道路状況に注意を払ったりすることで、リスクの兆候をいち早く察知することができます。また、最新の耐震補強技術や補修工法を取り入れることで、被害の拡大を未然に防ぐことも可能です。

下水道管の老朽化による道路陥没事故は、決して他人事ではなく、私たちの生活に密接に関わる問題です。物件の価値を守り、入居者の安全を確保するためにも、日頃からの管理と情報収集を怠らず、リスクへの備えを万全にしていけることが重要です。



● 大家さんのお悩み相談 ●

「入居者から結露がひどいと言われた…」



ご相談ありがとうございます！

冬から春にかけては、室内外の温度差が大きくなり、結露が発生しやすい時期ですね。結露を放置すると、カビやダニの原因になるので、大家さんとしてできる対策を考えてみましょう！

まず

入居者に「こまめに換気をする」「除湿器を活用する」などの基本的な対策を伝えるのが第一歩です。特に朝晩に5～10分程度の換気をするだけでも結露を抑えられます。また、サーキュレーターやエアコンの「除湿モード」を活用するのも効果的です。

さらに

大家さん側でできる対応としては、「結露防止シート」や「二重窓（内窓）」の設置も検討できます。特に、古い物件では断熱性が低いいため、二重窓にすることで防音効果もプラスでき、入居者の満足度アップにもつながりますよ！

結露の悩みは毎年のことなので、次の冬に向けてできる対策を考えておくのも大切ですね！

大家さん応援！

東京23区の賃貸市場では家賃の上昇傾向が見られる一方、入居者のニーズは多様化し、単に賃料を上げるだけでは空室が発生しやすくなっています。

特に世田谷区・渋谷区・目黒区の人気エリアでも、入居者の希望と大家さんの設定賃料にギャップが生じるケースが増えており、今後の戦略が重要となります。

2025年の賃貸市場動向 と 大家さんが今できる対策

高まる設備への要求と競争力の差

都心部では、新築・築浅物件の供給が進み、特に20年以上の築年数がある物件は入居者からの選定基準が厳しくなっています。フルリノベーションまでは必要ない場合でも、以下のような部分的な改修はコストを抑えつつ賃料アップにつながります。

- ◎スマートキーや宅配ボックスの導入
- ◎システムキッチンやウォシュレットの設置
- ◎無料Wi-Fiの提供

こうした設備の改善により、家賃を据え置きでも競争力が向上し、より短期間で入居者が決まる可能性が高くなります。

賃貸需要の変化とターゲット設定

渋谷区・目黒区は20～30代の単身者やカップル層に人気があり、ワークスペース確保のために1LDKや2DKの需要が伸びています。一方、世田谷区ではファミリー層のニーズが根強く、駅近や子育て環境が整ったエリアの物件は引き続き安定した入居が見込まれます。

また、外国人需要も高まっており、多言語対応の契約サポートや、家具付き賃貸の提供が競争力を高めるポイントとなります。

適正家賃の見直しと成約率向上

現在、家賃の上昇が進んでいるとはいえ、入居者の支払い能力にも限界があります。設定家賃が相場を超えすぎると、空室が長引く可能性があるため、近隣の最新の成約データを参考に、柔軟な賃料調整を行うことが求められます。

また、「フリーレント1ヶ月」や「敷金・礼金の調整」といったキャンペーンを活用することで、スムーズな成約につなげることができます。

家賃上昇トレンドを味方に！ 大家さんが知るべき入居者の実態

近年、東京の賃貸市場では、大家さんが設定する賃料と、実際の居住者が希望する賃料との間に乖離が生じるケースが増えています。大家さんにとって、物件の購入価格やローン返済、維持管理費などを考慮すると、できるだけ高い賃料を設定したいのは当然のことです。一方で、入居者は近隣の相場や自身の予算、コストパフォーマンスを重視し、より割安感のある物件を探します。

昨今の物価・賃金・金利の上昇を背景に、家賃も上昇傾向が見られます。弊社が管理する物件においても、新規で募集する賃貸物件では家賃を増額して成約するケースが増加しています。ただし、家賃の上昇が入居者の希望と乖離することで、成約に至らない物件が出てきているのも事実です。直近一年では、入居者が希望する家賃は大家さんが設定する家賃よりも約11,000円低い傾向にあり、この差が賃貸市場の課題となっています。

また、家賃が上昇傾向にあるとはいえ、すべての物件が同じように影響を受けるわけではありません。特に、築年数の古い物件や設備が老朽化している物件は、家賃を増額しても成約が難しいケースが多く見られます。入居者はより良い条件の物件を求めており、適切なリフォームや設備の更新がない物件は競争力を失うリスクがあります。



そのため、弊社では市場の動向を正確に把握し、賃料設定の最適化に努めるとともに、物件価値を向上させるご提案を行っています。

例えば、室内リフォームの実施や設備のグレードアップ、共用部の整備などを通じて、より魅力的な物件づくりを推進していきます。賃貸市場での競争が激化する中、適切な対応を行うことで、家賃増額と成約率の向上を両立させていくことが重要になります。

今後も、不動産市場の変化を注視しながら、大家さんと入居者の双方にとって最適な提案を行い、賃貸物件の価値を最大化する取り組みを続けてまいります。