



賃貸経営において、設備修繕やリフォーム費用の増大は避けて通れない課題です。

昨今の世界情勢や経済動向により、物価上昇は一過性の現象ではなく、「構造的な価格の再定義」へとフェーズが変わりました。なぜ今、これほどまでにコストが上がっているのか。その構造を理解することは、これからの経営戦略を立てる上で不可欠です。

一高騰時代を生き抜く資産価値の守り方ー 修繕費は『削減するもの』から『投資するもの』へ 【前編】なぜ修繕費はここまで高騰したのか

1. 国際情勢と「原材料価格」の連動

住宅設備等の価格を決定する最大の要因の一つが、世界規模での資源争奪戦です。

金属資源の変動

エアコンの冷媒管や給湯器の熱交換器に不可欠な「銅」、サッシに使われる「アルミニウム」などの非鉄金属は、国際的な商品先物市場で価格が決まります。

地政学リスクや円安の影響により、日本国内への調達コストは高止まりしています。

半導体と物流

電子制御が高度化した現代の設備は、半導体不足の影響をダイレクトに受けます。

さらに、燃料費の高騰が運送費を押し上げ、製品が現場に届くまでのプロセスすべてでコストが積み上がっています。

2. 深刻化する「人件費」と「2024年問題」

設備本体の価格以上に、近年の見積もりを押し上げているのが「工事労務費」です。

建設・不動産業界における2024年問題(時間外労働の上限規制)により、一人の職人が一日に対応できる現場数が制限されました。人手不足も相まって、職人の常用単価(日当)は上昇を続けています。

また、単に取り付けるだけでなく、産業廃棄物の適切な運搬など、法令遵守(コンプライアンス)コストも人件費に含まれるようになっています。

ここまで見てきたように、修繕費の高騰は一時的なものではなく、世界経済と国内の労働環境の変化が重なり合った“構造的な問題”です。

つまり、従来のように「できるだけ安く抑える」という発想だけでは、これからの賃貸経営を安定させることは難しくなっています。

では、この不可逆ともいえる価格上昇の時代において、オーナーはどのように判断し、どのように行動すべきなのでしょうか。

コストとして削るのか、それとも資産価値を守るための“投資”として捉えるのか——その選択が、今後の収益と物件の競争力を大きく左右します。

今回は、こうした時代において賢いオーナーが実践している「具体的な対策」と「考え方」について、より実務的な視点から解説していきます。

ウィル・ビー管理部／田井

3. エアコン交換を例に見る「価格決定」のメカニズム

ここで、最も身近なエアコン1台の交換を例に、具体的なコストの内訳を見てみましょう。

項目	影響要因	備考
本体価格	スペック・畳数・効率	銅や半導体の価格が反映される
標準工事費	職人の拘束時間・基本部材	銅管(冷媒管)の価格上昇が直撃
追加工事費	現場の個別状況	配管延長、高所作業、電圧切替など
廃棄・管理費	法令遵守・物流	リサイクル料金、駐車場代、廃材搬出

特に賃貸物件では、「隠ぺい配管」や「屋根置き」といった特殊条件により追加費用が発生しやすく、「本体が安くても総額が高い」という現象が起きます。

引き続き賃料上昇のトレンド ↗

繁忙期が終わり4月を迎えました。
これまでの市場動向を踏まえ、2026年の賃貸市場についてお伝えいたします。

2025年は家賃上昇が大きなテーマとなりましたが、この流れは2026年も継続する可能性が高いと考えられます。特に東京都内では、人口流入や外国人入居者の増加、分譲価格の高止まりを背景に、賃貸需要は引き続き堅調です。

また、建築費や人件費の高騰により新築供給が抑制されており、既存物件にとっては追い風となっています。供給が限られる中で需要が維持される構造は、家賃の下支えとなり、物件によってはさらなる上昇も期待できます。

一方で、すべての物件が同様に恩恵を受けるわけではありません。すでに市場では、立地・築年数・設備による「選別」が進んでおり、競争力の差は今後さらに広がると見られます。

特に築年数が経過した物件や駅距離のある物件では、設備投資や募集条件の見直しなど、戦略的な対応が必要です。

2026年は、「家賃が上がるか」ではなく、「どの物件であれば家賃を上げられるのか」を見極める年になるでしょう。

「見極める」とは、

- ①**需要があるか**(立地・間取り)
 - ②**競合より優れているか**(設備・条件)
 - ③**価格に見合う価値があるか**(内装・商品力)
- この3点を客観的に判断することです。

市場動向を踏まえ、自身の物件の強み・弱みを把握し、適切な賃料設定と改善を行うことが、安定した賃貸経営につながります。

弊社では、物件ごとに最新相場に基づいた賃料査定と収益最大化に向けたご提案を行っております。
引き続きよろしくお願いいたします。

ウィル・ビー管理部／五十嵐

まだまだ上がる!? 都心の不動産価格

2026年は金利上昇により「不動産価格は下がるのでは」と感じる方も多いですが、東京の不動産価格は下がりにくい状況が続いています。

実際に、東京23区のマンション価格は依然として高水準です。中古マンションの成約坪単価は約422万円/坪、新築マンションでは約685万円/坪に達しています。都心部では、1,500万円~2,000万円/坪を超えるエリアもあり、全体として価格は下がりにくい構造です。

その背景には、「供給が少ない」「需要が強い」「コストが上がっている」という3つの要因があります。

都心部では土地が限られ供給は増えにくく、海外・国内ともに投資需要は堅調です。さらに建築費の高騰により新築価格が下がらず、中古価格も下がりにくい状況が続いています。このような環境下では、売却を検討されている方にとっては「高く売れる可能性があるタイミング」であり、購入を検討されている方にとっては「今後さらに価格が上がる前に判断が求められる局面」とも言えます。

特に重要なのは、「いつ売るか」ではなく「いくらで売れるか」、「買うべきか」ではなく「どの物件を選ぶか」という視点です。同じ市場環境でも、物件ごとに価格の動きや評価は大きく異なります。そのため、個別の物件ごとの正確な相場把握と戦略が、これまで以上に重要になっています。

弊社では、最新の成約事例や市場データをもとに、売却価格の最大化や最適な購入判断に向けたご提案を行っております。

「今の物件はいくらで売れるのか」
「購入するならどのエリア・物件が良いのか」
ぜひ一度、お気軽にご相談ください。

ウィル・ビー管理部／廣瀬

ドラム式洗濯機は、共働き世帯の増加や時短志向の高まりを背景に需要が拡大し、近年では「洗濯から乾燥まで一体化した生活インフラ」として広く認識されています。

従来は高価格帯の家電として一部に限られていましたが、現在では賃貸住宅選びにも影響を与える存在となり、「設置できるかどうか」が入居判断の重要な基準となっています。特に都市部では、内見時に設置可否を確認し、条件に合わない場合は候補から外すケースが多く見られます。

技術面では、かつて課題とされたサイズの大きさが改善され、奥行きを抑えた薄型モデルが主流となりました。加えて10kg以上の大容量化や、ヒートポンプ乾燥、自動洗剤投入機能など高機能化も進み、利便性は大きく向上しています。これにより、従来は設置が難しかった物件でも対応可能なケースが増えています。

「設置できるか」が 賃貸選びの新基準に ドラム式洗濯機を



こうした変化により、賃貸市場における位置づけは「あると便利な設備」から「設置できて当然の前提条件」へと移行しています。

そのため、防水パンのサイズ不足や搬入経路の制約により設置できない物件は、成約機会の損失や競争力低下につながるリスクがあります。特に築年数の古い物件では、その影響が顕著です。防水パンの拡張や設置スペースの見直しといった比較的軽微な改修により、ドラム式洗濯機を設置できる物件は差別化が図れ、早期成約や賃料維持に寄与する事例も見られます。

今後は小型化や普及の進展により、入居者の期待水準はさらに高まる見込みであり、「設置できない物件」と「対応済み物件」の二極化が進むと考えられます。

今後の設備対応や改善の方向性につきましても、弊社として具体的にご提案を行い、引き続きサポートしてまいります。
ウィル・ビー管理部／並木