



雨ニモマケズ  
風ニモマケズ  
夏ノ暑サニハマケル僕

ウィル・ビー公式キャラクタービーちゃん

## 売買市況の現在の動向について

首都圏の不動産価格は、ここ数年にわたり大きく上昇を続けてきました。

2026年春時点でも、中古マンション価格は高水準を維持しており、特に東京23区では平均価格が8,000万円台を超えるなど、依然として強い市況が続いています。一方で、最近のマーケットには少しずつ変化の兆しも見え始めています。

これまでは「出せば売れる」と言われるほど勢いのあった都心部ですが、現在は売り出し物件数が増加し、一部では価格調整や値下げ事例も見受けられるようになりました。不動産会社や投資家の間でも、購入判断を慎重に行う傾向が強まっています。

背景には、物価上昇や金利動向に対する不安、海外情勢の影響などから、買主側の様子見姿勢が広がっていることがあります。

特に高額帯の物件では、以前ほどのスピード感が薄れつつあり、「価格が上がり続ける前提」での投資判断には注意が必要な局面に入ってきたとも言えるでしょう。ただし、これは不動産市場が急激に下落するという意味ではありません。実際には、立地や建物の管理状態、賃貸需要の安定性によって、物件ごとの差がより大きくなる時期に入っていると考えられます。つまり、「どの物件を持っているか」がこれまで以上に重要になる局面です。

賃貸オーナー様にとっては、今後は単純な値上がり期待だけでなく、「安定して貸せるか」「長く選ばれる物件か」という視点が重要になります。空室対策や設備更新、適正賃料の見直しなど、資産価値を維持するための運用力が、これからの収益性を左右していく時代になりそうです。

ウィル・ビー管理部 / 廣瀬



はじめまして！

本部の新しいメンバーです！



豊田  
重道

4月より管理部へ移動してきました、豊田重道と申します。生まれは兵庫の西宮市、育ちは東京都新宿区で育ちました。中高時代はバスケットボールをしていました。

ウィル・ビーのハイブリット仲介部で1年、前職でも賃貸仲介業で客付けをしていました。

都内全般の賃貸物件相場や、入居者様のニーズ等を把握しておりますので、ハイブリット仲介で培った経験をもとにより良いご提案等ができるように尽力いたします。

ウィル・ビー管理部 / 豊田



村山  
絵理

5月より管理営業チームの一員となりました、村山絵理と申します。

2025年1月にウィル・ビーへ入社し、これまでは営業サポートとして主に解約業務に携わってまいりました。皆さまの想いに寄り添い、どんなことでも気軽にご相談いただける存在になれるよう、精一杯努めてまいります。

趣味は土鍋で料理をすることです。好きな言葉は「吾唯足知(われただたるをしる)」です。“今あるもの”への感謝を忘れず、足るを知る心を大切にしています。お会いできる日を楽しみにしております。

ウィル・ビー管理部 / 村山

どうぞよろしくお願いいたします



## ターゲット別・LTV(生涯価値)を最大化するリフォーム戦略

賃貸オーナーの皆様、退去が発生した際の原状回復や定期的な計画修繕を、単なる「避けられない出費(マイナスをゼロに戻す作業)」と捉えていませんか？

賃貸経営における収益最大化の絶対条件は、空室期間をいかに短く抑え、いかに長く住んでもらうか(高稼働率の維持)にあります。

入居者がここに住み続けたいと感じる適切なバリューアップを行えば、一時的なリフォーム出費は、その後の長期安定した家賃収入によって早期に回収可能です。

しかし、闇雲に費用をかければ良いわけではありません。

物件には必ず解約リスクがつきまといます。そしてそのリスクの性質は、ターゲットが「単身者」か「ファミリー」かによって根本的に異なります。限られた予算の中で投資効果を最大化するためには、それぞれのターゲットが持つ解約リスクを正確に把握し、それに応じた適切な投資配分を行うことが極めて重要です。本稿では、入居者のLTV(ライフタイムバリュー:生涯価値)を高め、稼働率を最大化するためのリフォーム戦略を解説します。

### ターゲットの解約リスクに応じた再投資の使い分け

投資効率をさらに最大化させるためには、ターゲット層の解約リスクの違いを理解し、投資の配分を変える必要があります。

#### 単身者向け物件

「利便性」と「タイパ」への瞬発的投資



単身者向け物件では、入居者のライフステージの変化が激しく、ファミリー層に比べて解約リスクが高いのが特徴です。

そのため、ここでの戦略は「選ばれるスピードの高速化」と「日常の不満による退去の抑止」になります。

投資すべきは、忙しい現代の単身者が求める「タイパ(タイムパフォーマンス)」を向上させる設備です。スマートロックや宅配ボックスの設置、高速無料インターネット(Wi-Fi)の導入、独立洗面台のグレードアップなどが挙げられます。

他物件との差別化を明確にし、内見時の「ここに住みたい」という衝動をターゲットにインプットすることで、空室期間を極小化し高い利回りを維持します。

#### ファミリー向け物件

「居住性」と「安心」へ長期的投資



ファミリー層は、子供の学校や地域コミュニティとの繋がりがあがるため、引っ越しに伴う金銭的・心理的負担が大きく、一度入居すると5~10年単位の超長期入居が期待できます。

解約リスクは低いですが、その分「設備への不満の蓄積」が決定的な退去トリガーとなります。

そのため、ファミリー向け物件では、長年の使用に耐えうる「インフラの快適性」へ集中投資し、更新回数を最大化させることが鉄則です。

家事負担を軽減する最新システムキッチンへの刷新や、荷物増加を見越した「収納スペース」の増設、騒音トラブルを抑える「防音床材」への交換などが有効です。

暮らしのストレスを先回りして無くすことで、「今の家が一番心地よい」と感じさせ、永続的な入居へと繋がります。

客付けスピード + 退去防止	投資の目的	更新回数の最大化(超長期入居)
IT・デザイン・最新タイパ設備	重点項目	水回り・収納・断熱・防音
高い回転率を維持し、賃料を下げない	回収の考え方	退去リフォーム回数を減らし、運営費を抑える
「選ぶ楽しさ」と「利便性」	LTVの肝	「暮らしやすさ」と「安心感」

単身者物件は「選ばれるためのデザインとIT」、ファミリー物件は「住み続けるためのインフラと快適性」。このようにターゲットの解約リスクを逆算したバリューアップを行うことで、リフォーム費用は確実に早期回収できる、生きた投資へと変わります。

「壊れたから直す」から「価値を高めるために直す」へ。

皆様の所有物件でも、次の退去をチャンスに変えるロードマップを描いてみませんか。

ウィル・ビー管理部 / 田井