

07

2026

ウィル・ビー新聞



ウィル・ビー公式キャラクタービーちゃん

イラン緊迫で痛感する 「地政学リスク」

賃貸経営を守る サプライチェーン戦略

中東情勢、とりわけイランを巡る緊迫化は、原油価格の乱高下や海上輸送ルートの混乱を招き、日本の不動産市場にも無視できない影を落としています。

「遠い国の政情不安」は、巡り巡って私たちが経営するアパートの修繕費や設備の調達難という形で目の前に現れます。

高度にグローバル化された現代の建材や住宅設備は海外資源なしには成り立ちません。これからの賃貸経営・不動産運用には、地政学リスクを正しく把握し、それを織り込んだ「防衛戦略」が必要です。下記はおもなリスクの構造と具体的な対応策の一例です。

地政学リスク対策一覧

リスク要因	中東情勢の緊迫化 イラン情勢・ホルムズ海峡の緊迫など	台湾海峡・東アジア有事リスク 地政学的対立・サプライチェーン分断	ウクライナ情勢の長期化 欧州・ロシアの分断	資源ナショナリズムの台頭 主要国による鉱物資源の囲い込み
影響対象	外壁塗装・防水工事・プラスチック住設 原油、ナフサ(石油化学製品)	給湯器・エアコン・スマートロック 半導体、電子基板、ワイヤーハーネス	新築木造アパート・内装・木工 欧州産・ロシア産木材(集成材など)	RC造・鉄骨造マンション・配管 鉄鉱石、銅、アルミニウム
主な影響	原油高による樹脂、塗料、防水シートなどの製造コスト上昇。物流網の迂回による運賃高騰が住設の度重なる値上げを誘発。	部品供給がストップし、住設機器の製造ラインが停止。数ヶ月に及ぶ納期遅延が発生し、交換不能による退去リスクへ直結。	国際的な木材需給の逼迫による「ウッドショック」の高止まり。建築坪単価の上昇を招き、新築時の投資利回りが著しく低下。	金属資源の価格高騰(アイアンショック)。ゼネコンの建築費高騰により新築供給が抑制され、市場全体の価格バランスが変化。
対応策	長期修繕計画の早期見直し 工事直前の見積もりで予算超過を起こさないよう、大規模修繕は計画を前倒して実勢価格で予算を組み直す。	「予防交換」と「国内定番品」の採用 10年を超えた設備は故障前に交換する。特定メーカーに固執せず、国内流通在庫が豊富な標準モデルを柔軟に選択する。	国産材・代替工法の検討 新築や大規模リフォーム時は、国産木材を活用するビルダーの選定や、コスト変動の少ない他工法・仕様への切り替えを視野に入れる。	中古物件へのシフトとバリューアップ コストが膨らむ新築を避け、立地の良い中古物件を買い取り、効率的なリノベーションで価値を高めて運用する戦略へ舵を切る。

リスクを回避するための2つの基本経営思想

1 ジャスト・イン・タイムから ジャスト・イン・ケース(万が一への備え)への転換

これまでは壊れたらその都度、一番安いものを発注すればすぐに届くという効率重視の経営が通用しました。しかし、供給網(サプライチェーン)が脆弱になった今、その考え方は命取りになります。「故障による空室期間の長期化」という実害を防ぐため、10年を超えた基幹設備(給湯器・エアコン)は、動いているうちに計画的に予防交換するという時間的バッファ(ゆとり)を持つことが最大の防衛策です。

世界の政情はコントロールできませんが、それによって起こる「資材高騰」や「供給遅延」に対して先手を打つことは可能です。グローバルな視点でリスクを予測し、ローカルな賃貸経営に落とし込む。これこそが、これからの激動の時代を生き抜く不動産オーナーの必須戦略です。

2 調達の多角化とローカライズ(国内回帰)への適応

住設メーカー各社も、特定の国に部品製造を依存するリスクを学び、国内生産への回帰や調達国の分散(フレンド・ショアリング)を進めています。懇意にしている管理会社や工務店に対して、「メーカーAがダメなら、すぐに手に入るメーカーBの同等品で進めてほしい」と言えるような、柔軟な発注姿勢を持つておくことが求められます。

ウィル・ビー管理部/田井

東京都内で広がる 先行申込 ◆◆◆◆◆ 空室期間短縮につながる最新の賃貸市場動向

東京都内の賃貸市場では、近年「先行申込」を利用する入居希望者が増加しています。

現在では、お客様の約6～7割が実際にお部屋を見ずに申し込みを行うケースも珍しくなく、市場環境の変化を象徴する動きとして注目されています。

先行申込とは、前入居者がまだ居住中であるなどの理由から室内を内見できない物件に対し、事前に入居の申し込みを行う仕組みです

お客様は気になる物件に対して早い段階で意思表示ができ、その後、退去完了や室内確認が可能となった時点で実際に内見を行い、最終的に契約するかどうかを判断される内容になります。この背景には、都内特有の物件流通の速さが理由としてあります。

募集開始から短期間で申し込みが入ることも多く、空室になってから内見を行い、検討を進めている間に他の希望者へ決まってしまうケースが少なくありません。そのため、お客様にとって先行申込は、希望条件に合う住まいを確保するための有効な選択肢となっています。



こうした市場動向を踏まえ、弊社では入居者様から退去通知をいただいた段階で募集活動を開始し、退去前からお客様へ情報を提供できる体制を整えております。これにより、退去後の早期成約につなげ、空室期間の短縮を図っています。

賃貸市場の動向は日々変化しております。弊社では今後も市場のトレンドを的確に捉えながら、オーナー様の大切な資産価値の維持と安定した賃貸経営の実現に向けて、募集活動や提案力の向上に努めてまいります。

ウィル・ビー管理部／並木

住宅ローンの多様化が支える不動産市場 ◆◆◆◆◆

50年ローン時代の到来

近年、不動産価格や建築費の上昇に加え、金利の上昇も進み、住宅購入者を取り巻く環境は厳しさを増しています。

そのような中で注目されているのが、返済期間を50年とする「超長期住宅ローン」です。

これまで住宅ローンの返済期間は35年が一般的でしたが、返済期間を50年に延ばすことで月々の返済負担を大幅に軽減できるようになりました。例えば、5,000万円を金利1.0%で借り入れた場合、35年返済では毎月約14万円の返済となりますが、50年返済では約10万6千円まで抑えることができます。総返済額は増えるものの、毎月の家計負担が軽くなることで、住宅購入のハードルは大きく下がります。

また、超長期ローンは購入者の予算を引き上げる効果もあります。同程度の月々の返済額で比較すると、35年ローンでは5,000万円程度だった借入可能額が、50年ローンでは6,000万円を超えるケースもあります。

これにより、これまで予算の都合で諦めていた人気エリアや条件の良い物件も選択肢に入りやすくなっています。

さらに、住宅金融支援機構の「フラット35」では、融資限度額の引上げや融資要件の緩和が進められており、住宅取得を後押しする制度整備も進んでいます。

こうした住宅ローン商品の多様化は、購入者だけでなく売主にとっても追い風といえるでしょう。

不動産売却を考える際、多くの方は物件そのものの価値に目を向けますが、実際には「買主がどのように資金を調達できるか」も成約価格や売却スピードに大きく影響します。

住宅ローン制度の充実は、不動産市場の購買力を支え、価格の下落や取引停滞を防ぐ重要な役割を果たしています。

今後の売却戦略を考えるうえでも、住宅ローン市場の動向には注目しておきたいところです。

ウィル・ビー管理部／廣瀬



目立たないけど大切な存在

「室内ドアノブ」編

今回は、意外と見落とされがちな「室内ドアノブ」の交換についてご紹介いたします。

トイレや洗面所、居室のドアノブは、入居者様が毎日何度も使用する設備です。そのため、長年使用していると表面の塗装剥がれや細かな傷、変色などが生じることがあります。機能面に問題がなくても、手が触れる部分だからこそ使用感が目立ちやすく、内見時にはお部屋全体の印象に影響を与えることもございます。

特に、クロスや床をきれいにしているにもかかわらず、ドアノブに劣化が見られると築年数以上に古さを感じさせてしまう場合があります。



■ドアハンドル「サークルG」

LIXIL ◆◆◆◆◆
「ドア」×「ドアノブ」の
組み合わせ事例



■ドアハンドル「握り玉」

室内ドアノブは比較的交換しやすく、費用も大掛かりになりにくいいため、原状回復工事やリフォームのタイミングで取り入れやすい設備のひとつです。

毎日触れる設備だからこそ、細かな部分まで整えることで、お部屋の清潔感や管理状態の良さを感じていただきやすくなります。

ウィル・ビー管理部／佐藤