

June
2026

06

賃貸経営のお役立ち情報をサーラオーナーズクラブからお届けします

サーラトレンドングニュース

Sala Trending News

金利・資材・エネルギー・人件費…

「損益分岐点」で見直す インフレ時代の 賃貸経営戦略

築古物件は居室・水回りの
「コンセント増設」でアップデート

火事と災害だけじゃない！
入居者過失にも使える
「建物の火災保険」活用術



金利・資材・エネルギー・人件費…

「損益分岐点」で見直す インフレ時代の賃貸経営戦略

2024年3月、日銀(日本銀行)が約8年続いた「マイナス金利政策」を解除してから、はや2年。1999年に始まったゼロ金利政策から数えれば、約25年ぶりに「金利のある世界」が戻ってきたわけですが、度重なる利上げに世界情勢の影響による物価高騰も加わり、賃貸経営を取り巻く環境は大きな変化を迎えています。

このような状況下では「今の経営の安全度」を一度立ち止まって確認し、戦略の見直しを図ることも必要です。

■ 返済額を再算出、金利上昇の影響を可視化

マイナス金利政策の解除以降、3度の追加利上げの実施により、日銀の政策金利は約0.75%まで上昇しています(2026年5月1日現在)。これに伴って、多くの金融機関も変動型ローンの金利引き上げを実施。政策金利1%も現実的なものとなりつつあり、賃貸経営への影響を危惧する方も増えていることでしょう。

融資を受ける(ローンを組む)ことが前提となる不動産投資において、金利上昇は言わずもがな収支悪化リスクのひとつです。例えば、総コスト1億円の物件を9000万円・期間30年の融資を受けて経営する場合、借入金利が1.5%と2.5%とでは、年間の返済額には約54万円もの差が生じます。

仮にこの物件が賃料6.5万円×9室のアパートだとしたら、54万円は一室の賃料8.3ヶ月分にも相当する金額。もちろん、残債がある程度減った状態での利上げならこの数字の通りとはなりません、それでも返済が10年程度の場合は年間約35万円の返済額増加を覚悟する必要があります。

例 総コスト1億円の物件で 9000万円・期間30年の融資を受ける場合(概算)

[金利1.5%]なら (元利均等)	▶年間返済額: 約 373万円
[金利2.5%]なら (元利均等)	▶年間返済額: 約 427万円 約54万円増
当初1.5%で [11年目から2.5%]	▶11年目以降: 約 408万円 約35万円増

■ 投資指標「損益分岐点(BE%)」を確認

加えて近年は、コロナ禍やロシアウクライナ危機、そしてホルムズ海峡危機等を背景に、建築資材やエネルギーコストが上昇しています。国内では、少子高齢化に伴う企業の人手不足等で人件費も上昇の一途。経営に

おける「支出」の額は着実に増加しています。

だからこそ、いま改めて実施しておきたいのが「**損益分岐点(損益分岐入居率)**」という投資指標の確認です。この指標は、満室想定賃料に対して何パーセントの「**確実な支出**」があるかを算出するもので、言い換えれば、「満室経営から赤字に転落するまでの余力」を示す指標。経営の現状の安全度を図る目安のひとつと言えます。

損益分岐点(BE%)

$$= (\text{運営費} + \text{借入金返済額}) \div \text{満室想定賃料} \times 100$$

※運営費・返済額・賃料はすべて年額

※運営費: 修繕・原状回復費、広告宣伝費、管理委託料、固都税、保険料、光熱費等の運営費用の総計

一般に、BE%は80%未満に抑えられていると安全度が高いとされます。10年前なら物価や光熱費も今ほど高くなく、金利も超低金利で、BE%が70%程度のケースも多くありました。

しかし近年は、給湯器やエアコン等の設備、原状回復で要するクロス等の部材、工事や清掃や法定点検等の人件費の値上がりもあります。仮に、運営費がこの10年で10%上昇し、金利が1%上昇、賃料が各室2,000円下落したとしたら、BE%は次のように変化していると考えられます。

例 総コスト1億円、融資9000万円(期間30年・1.5%) 6.5万円×9室の物件

※満室想定賃料: 6.5万円×9室×12ヶ月=702万円、年間運営費: 120万円

[10年前(購入当初)]

$$(\text{120万円} + \text{373万円}) \div \text{702万円} \times 100 = \mathbf{70.2\%}$$

[現在(運営費1.1倍、金利2.5%、各室2,000円下落)]

$$(\text{132万円} + \text{408万円}) \div \text{680万円} \times 100 = \mathbf{79.4\%}$$

ここ数年は都市部で賃料上昇が見られるものの、日本は築年数に応じて賃料が下落しやすい市場。コスト上昇と同時に時間経過による収入減が起これば、赤字転落までの許容値は急激に低下します。なればこそ、BE%の再計算から経営状況の変化を見極め、「あと何%の空室率増・賃料下落・物価上昇に耐えられるか」を把握しておくことが重要です。



満室経営でも安心せず 賃料転嫁のため追加投資を

金利や運営費が今後さらに上昇すれば、BE%が危険水域へと近づく物件も出てくるでしょう。この情勢に対抗する術はひとつしかありません。それは「賃料アップ」の取り組みです。

インフレの世界では、常に「収入を上げる」ことを意識しないと手元に残る価値が減っていきます。総支出が増える中で総賃料収入に変化がないとすれば、手取り額は当然に減少していくのです。現状がたとえ「満室」であっても安心はできません。次の募集、あるいは契約更新に向けて賃料アップに取り組まなければ、「満室だから手取りが減る」というおかしな状況に陥ってしまいます。



つまり満室時こそ、賃料の増額交渉や、手元資金を物件のバリューアップに投資することが求められます。外壁・廊下・エントランス等の共用部の美観改善や、宅

配ボックス・ゴミステーション等の設置による利便性改善、防犯カメラ等によるセキュリティ向上など、満室であっても実施できる工事や賃料アップ策はあるものです。モノの価値の上昇に合わせて物件の価値を上昇させる努力が、将来的なリターン確保につながると心得ましょう。



なお、手取り額の確保という点では、支出の見直しのチャンスも逃さないようにしたいものです。モノやサービスが高騰する世界は、「安さ」を武器とする企業が登場しやすい世界でもあります。電気代やインターネット無料サービス、各種設備の点検費など、毎年必ず発生する費用は定期的に見直しを図ってみるのもおすすめです。

ただし、「節約」ばかりで訴求力回復のための再投資をしない“現状維持ベースの満室経営戦略”は、じわじわとBE%を押し上げる“じり貧経営”の始まりです。かじ取りの難しい局面ですが、インフレの荒波に立ち向かえるよう管理会社と連携し、物件価値向上と収支改善に二人三脚で取り組んでみましょう。



空室対策コラム

築古物件は居室・水回りの「コンセント増設」でアップデート

スマートフォンにワイヤレスイヤホン、ハンディ扇風機、スティック型掃除機…。ひと昔前に比べると、私たちの生活には「充電」の必要な電化製品が大幅に増えました。ここに他の家電が加わると、特に築古物件ではコンセントが不足し、部屋中が延長コードだらけになってしまうことも。そんな課題を解決する“コンセント増設”は、地味ながらとても有効な空室対策・入居満足度アップ策のひとつです。

■ ターゲットのライフスタイルの変化に対応

以前はテレビ裏の見えにくい場所がコンセントの定位置でしたが、今は若年層の多くがテレビを持たない時代です。代わりに彼らの手元には、充電しながら使うスマートフォン。コンセントは目立たない部屋の隅ではなく、くつろぎのスペースに届きやすい場所が喜ばれます。

また、前述の充電器使用もあるため、コンセントの数は「あればあるほどいい」と評価されます。もちろん入居者も電源タップ等で補うものの、過度なタコ足配線を強いる環境は火災リスクを高めかねません。部屋の魅力改善と火災リスクの低減を同時にできると考え

れば、気の利く位置への1~3万円/箇所コンセント増設工事は、費用に十分見合う施策と言えるでしょう。

■ キッチン・洗面台周辺の電気需要も拡大

近年は、水回りでもコンセント需要が増加中です。キッチンでは冷蔵庫・電子レンジ・炊飯器だけでなく、電気ケトルやハンドブレンダー、トースター等の家電が増加。調理中にレシピや料理動画をスマホ・タブレットで見るとも多く、使い勝手の良い位置にコンセントが必要です。また洗面所にも、ドライヤーやシェーバーだけでなく、電動歯ブラシ、ヘアアイロン、美顔器等の需要が。増設位置は製品を置く場所も想定して決めましょう。

なお、コンセントの増設にあたっては「見た目」にもこだわりを。コンセントカバーが角丸ならナチュラルな印象、スクエアならモダンな印象など、カバーの形や素材はインテリアに影響します。壁紙や建具の色とのバランスも考えながら、お部屋の魅力を見たとし利便性の両面からアップデートしましょう。



火事と災害だけじゃない!

入居者過失にも使える 「建物の火災保険」活用術

いよいよ集中豪雨や台風の多発シーズン目前、万一の災害発生には「火災保険」でしっかりと備えたいものです。昨今は保険料の値上がりが話題になりがちですが、契約内容次第では災害以外の場面でも便利に使える「建物の火災保険」の実力、ご存じでしょうか。

財産を守るための保険、 入居者過失にも適用可

そもそも火災保険は、「偶然な事故」によって保険対象(建物や家財)に生じた損失を補填する保険です。そのため、総合補償型の火災保険や適切に特約を付した火災保険であれば、失火や放火による「火災」の損失はもちろんのこと、台風等で起きた河川氾濫等による「水災」、暴風や竜巻等による「風災」など、自然災害という偶然的損失も補償されます。

しかし、賃貸経営の中で建物が被る損害は、火災や自然災害だけに留まりません。例えば、入居者がお風呂のお湯を出しっぱなしにして溢れさせ、居室を水浸しにしてしまった漏水事故。これは入居者のうっかり(偶然)によって建物(保険対象)に生じた損害であり、補償の要件を満たすものです。よって、このような入居者過失も「水災」「風災」の特約のように、「不測かつ突発的な事故(破損・汚損等)」の特約を付しておくことで、建物の火災保険の保険金を受け取れる可能性があるのです。



賃借人の保険に潜む 費用負担交渉のリスク

一方で、前述の漏水の例を聞いて「責任がある賃借人の保険を使うべき、なぜ自分の火災保険を使わないといけないのか」と思う方も多いことでしょう。確かに、こうした事故では被害者(賃貸経営者)ではなく過失責任のある者(賃借人)が、損害賠償金を保険で賄うのが通例。ですが、ここであえて建物の火災保険を使用すると、賃貸経営者は「早期復旧」と「示談省略」という2つの大きなメリットを得ることができます。

理由のひとつが、支給される保険金額の算定方法の違いです。まず、賃借人の借家人賠償責任保険や個人

賠償責任保険では、保険金は被害を受けた物の「時価額」を基準に算定されます。時価額とは、その物の「経過年数」や「損耗」が考慮された金額のこと。つまり、これらの保険では建物や設備の経年劣化分が差し引かれた保険金となり、賃借人に損害の全額が支払われないのです。

こうなると、賃借人との費用負担額の交渉は大いに難航します。賃借人が期日までに負担分を支払えなかったり、賃貸経営者による費用負担を主張したりも起こり得ます。結果、部屋の復旧に必要な費用がなかなか整わず、工事実施も遅くなる可能性大なのです。



火災保険で示談を省略し工事に早期着手

一方、建物の火災保険を使う場合には、通常、以前と同等のものを買い直すことを想定した「再調達価額」で算定されます。つまり、経年劣化が考慮されない「新品価格」が基準となるのです。また、契約内容によっては「臨時費用保険金」が、保険金額の10~30%上乘せされて支払われます。工事をするに十分な金額を、入居者との交渉を省いて用意できるため、部屋の復旧にも早期に取り掛かることが可能です。

さらに言えば、火災保険は自動車保険等と異なり、何度使っても保険料が上がらない仕組みです。あくまで「不測かつ突発的な事故(破損・汚損等)」の補償を契約していること、そして個々の契約内容や入居者の故意・重過失の有無を十分に確認する必要がありますが、復旧を第一に考えるならば、自身の火災保険の利用も選択肢に入れてみましょう。

ちなみに、新たに「不測かつ突発的な事故(破損・汚損等)」の特約を火災保険に付す場合は「免責金額」の設定にご注意ください。この補償は多くの契約で5万円程度の自己負担額(免責金額)が設定されます。免責以下の損害額では保険を使えない点、また、免責金額を低く設定するほど毎年の保険料が高くなる点に留意したうえで、補償の追加を検討してみましょう。