

不動産投資と収益物件の情報サイト



入居申込時の
家賃・条件交渉に関する
不動産投資家アンケート

健美家株式会社

2026年9月17日

■お問い合わせ 健美家株式会社 広報室 E-mail: press@kenbiya.com

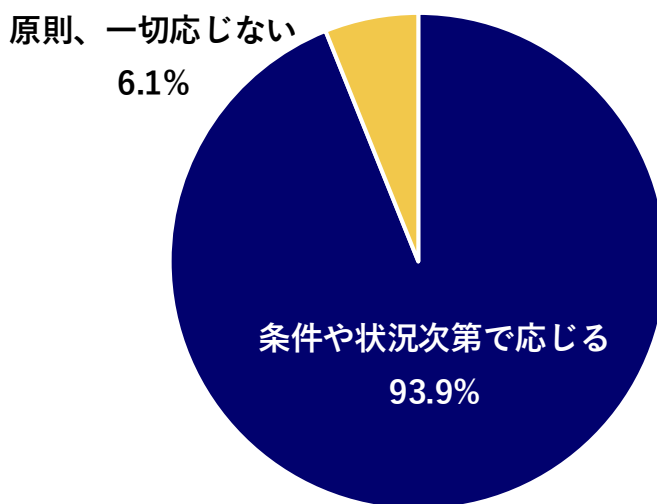
※調査データを引用する際は、「不動産投資と収益物件の情報サイト 健美家（けんびや）」と明記をお願いします

不動産投資と収益物件の情報サイト「健美家（以下、健美家）」および「LIFULL HOME'S 不動産投資」を運営する健美家株式会社（代表取締役社長：成瀬 亮輔）は、健美家の会員を対象として「入居申込時の家賃・条件交渉」についてのアンケートを実施しました。健美家株式会社では、投資判断の一助となる、不動産投資家の多様な視点や賃貸経営の情報を提供してまいります。

Q. 入居申込時の「家賃・条件交渉」に応じることはありますか？

※家賃本体の引き下げだけでなく、フリーレント（一定期間の家賃無料）の付与、敷金・礼金等の初期費用減額、設備追加・交換も含みます。

入居申込時の「家賃・条件交渉」への対応



健美家
by LIFULL

N=115
健美家「不動産投資家アンケート」

【結果概要】

- 所有している不動産投資用の物件について、入居申込時の「家賃・条件交渉」に応じることはあるかを聞いたところ、「条件や状況次第で応じる」が93.9%となり、9割超の不動産投資家が柔軟に対応する姿勢を示した。
- 以下、条件交渉に「条件や状況次第で応じる」と回答した方のみ
 - その「タイミング・条件」を聞いたところ、「空室期間が長引いている時」が55.6%で最多となった一方、「問い合わせや内見時の『人柄・対応』が良い時」も30.6%と約3割にのぼった。
 - 入居希望者から打診される交渉内容と大家側が応じやすい条件を比較したところ、双方ともに「フリーレントを付ける」（打診72.2%、応じやすい51.9%）がトップで一致した。一方で、打診2位の「家賃本体を引き下げる」（62.0%）に「応じやすい」と回答した大家は13.9%（4番目）にとどまった。大家側がフリーレントに次いで応じやすい条件は「設備を追加・交換する」（21.3%）となり、家賃減額よりも物件の価値向上や一時的負担軽減を好む傾向が浮き彫りとなった。
 - 1物件あたりの許容できる月額（家賃・管理費の合計）の値引き上限は、「1,001円～2,000円」（24.1%）と「2,001円～3,000円」（24.1%）が同率最多となり、合わせて約半数（48.1%）を占めた。

■ 調査要綱

調査期間：2026年8月19日（水）～26日（水）
調査方法：インターネットでのアンケート回答
調査対象：不動産投資家
有効回答数：115名

【会社概要】

会社名：健美家株式会社
所在地：東京都千代田区麹町1-4-4
代表取締役社長：成瀬 亮輔
設立：2004年 4月

■ 健美家株式会社について

健美家株式会社は、収益物件の紹介、著名な不動産投資家によるコラム、不動産投資ニュース、セミナー情報等、「不動産投資に関わる人に価値ある情報を提供し、正しい判断ができるプラットフォーム」を提供している不動産投資と収益物件の情報サイト「健美家（けんびや）」および「LIFULL HOME'S 不動産投資」を運営しています。

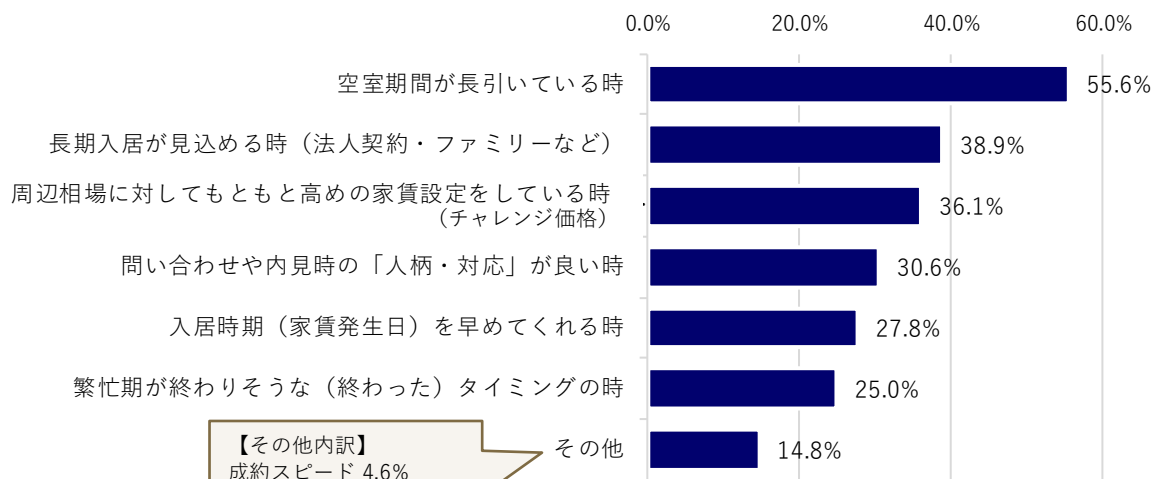
健美家 <https://www.kenbiya.com/>
LIFULL HOME'S 不動産投資
<https://toushi.homes.co.jp/>

入居申込時の「家賃・条件交渉」に条件や状況次第で「応じる」と回答した方への質問

応じる
93.9%

Q.どのような「タイミング・条件」であれば交渉に応じますか？

入居申込時の条件交渉に応じる「タイミング・条件」



【その他内訳】

成約スピード 4.6%
競合環境の変化 2.8%
設備への合理的要望 2.8%
信頼ルート 1.9%
その他 2.8%

健美家.
by LIFULL

「家賃・条件交渉に応じる」と回答した方 n=108 (複数回答可)
健美家「不動産投資家アンケート」

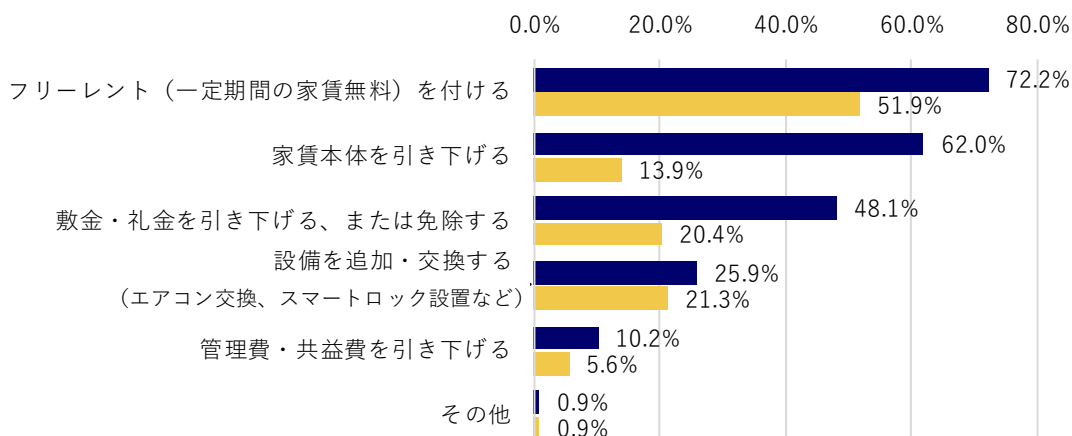
入居申込時の「家賃・条件交渉」に条件や状況次第で「応じる」と回答した方への質問

応じる
93.9%

Q. 入居希望者側からよく打診される交渉内容は何ですか？

Q. 条件交渉の中で、最も応じやすい条件は何ですか？

交渉内容別 入居希望者の打診 vs 大家側の応じやすさ



■ 入居希望者側から打診される交渉内容 ■ 大家として応じやすい条件

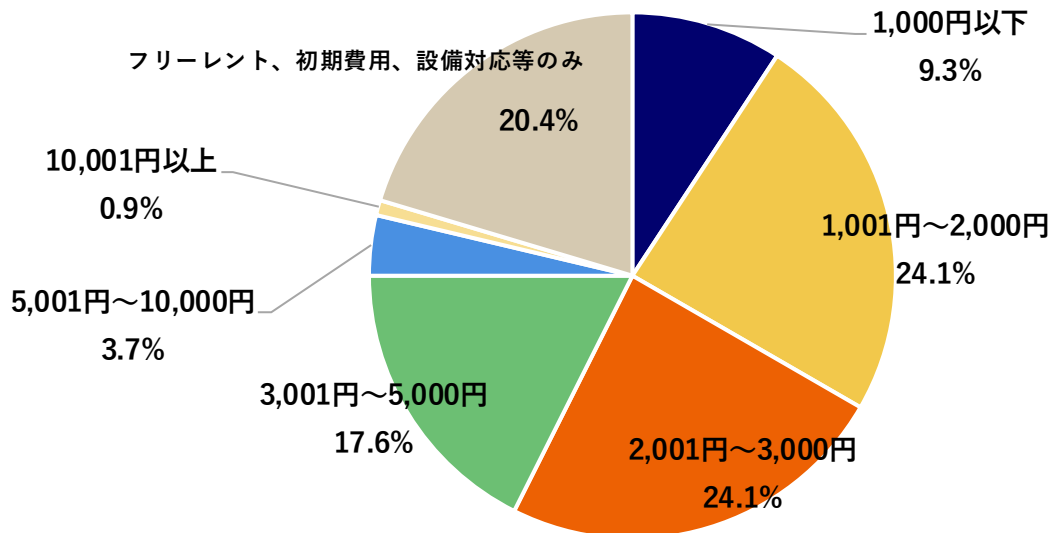
健美家.
by LIFULL

「家賃・条件交渉に応じる」と回答した方 n=108 (複数回答可)
健美家「不動産投資家アンケート」

入居申込時の「家賃・条件交渉」に条件や状況次第で「応じる」と回答した方への質問
Q. 1物件あたり、許容できる「月額値引き上限（家賃・管理費の合計）」はいくらですか？

応じる
93.9%

許容できる月額（家賃・管理費）の値引き上限



健美家.
by LIFULL

「家賃・条件交渉に応じる」と回答した方 n=108
健美家「不動産投資家アンケート」

入居申込時の「家賃・条件交渉」に「原則、一切応じない」と回答した方への質問
Q. もし例外的に交渉に応じるとしたら、どのような条件や人物であれば検討の余地がありますか？

原則、一切
応じない
6.1%

- 長期入居が確定している時（長期の法人契約など） 3
- どんな条件・人物であっても一切応じない 1
- 入居時期（家賃発生日）を早めてくれる時 1
- 家賃引き下げではなく「フリーレント付与」などの条件緩和 1
- 問い合わせや内見時の「人柄・対応」が良い時 0

その他：自由記述
明確な根拠がない限り応じない 1

入居申込時の「家賃・条件交渉」に条件や状況次第で「応じる」と回答した方への質問
Q. 人柄や状況に共感して「値引きした・応援したくなった」具体的なエピソードがあれば教えてください。（例：夢を追う若者、ひとり親家庭など）

応じる
93.9%

人柄や状況に共感したエピソード

■ 人柄・誠実さ・対応

- バイク好きの方で自分でカスタマイズしている等の話を聞き、物件に不具合があっても自分で出来る事は直す、と言って頂いた時。家賃5000円の値引き。実際に雨漏りやどこかが破損した時に知らないうちに直して頂いていた。
- 短期的な条件交渉だけでなく、長く安心して住んでいただけるかを重視しています。内見時の対応が丁寧で、物件を大切に使用していただけそうな方であれば、多少の条件面で配慮することはあります。長期入居につながるのであれば、双方にメリットがある形で応援したいと考えています。
- 内見時の受け答えが丁寧で、物件を大切に使用していただけそうな方には好印象を持ちます。また、経済的な事情などを一方的に訴えるのではなく、事情を誠実に説明したうえで相談してくださる方には、できる範囲で配慮したいと思います。毎月の家賃を下げ続けるより、初期費用の軽減など一時的な対応で応援するほうが検討しやすいです。
- 条件交渉では、金額だけでなく入居希望者との信頼関係を重視します。内見時の印象や受け答えが誠実で、物件を大切に使用していただけそうな方であれば、長期入居への期待も含めて、できる範囲で条件を調整したいと思います。
- 入居希望時期が明確で、物件についても非常に丁寧に質問される方だったため、できるだけ希望に沿いたいと思ったことがあります。家賃を恒常的に下げるのではなく、入居時の負担を軽くする方法で条件を調整しました。
- 物件の良い点だけでなく、立地や設備などの弱点も理解した上で『それでも住みたい』と言っていた方には、最後の条件調整として多少のサービスをすることがあります。

■ 特定属性への共感

- ネパール人男性カップルがゲイを理由に何箇所も断られたので、家賃を相場より値引して入居させた。
- 若い方で初期費用の負担が大きそうな場合、家賃を下げるよりも礼金などの初期費用を一部調整することがあります。無理なく入居してもらえることを優先する場合があります。
- 高齢者
- シングルマザー家庭には甘く接しがち
- 転職したばかりで収入がまだ安定していない若い方から申し込みがありました。将来の目標をしっかりと話してくれて、生活を整えたいという前向きさが伝わったので、初期費用を少しだけ値引きして応援したことがあります。

■ 信頼関係・紹介

- 既存入居者からの紹介など、ある程度信頼できる経路からの申込みの場合は、安心して長く住んでもらえる可能性も考えて、初期費用の一部を調整したことがあります。
- 管理会社の担当者の友人

入居申込時の「家賃・条件交渉」に条件や状況次第で「応じる」と回答した方への質問
Q. 人柄や状況に共感して「値引きした・応援したくなった」具体的なエピソードがあれば教えてください。（例：夢を追う若者、ひとり親家庭など）

応じる
93.9%

条件交渉の実例エピソード

■ 初期費用や設備投資での対応

- 内見時に設備について具体的な要望をいただいたことがあり、今後の入居期間も長くなりそうだったため、家賃を下げる代わりに設備面で対応したことがあります。家賃を下げ続けるより、物件そのものの満足度を上げるほうが双方にとって良いと考えています。
- 家賃そのものを下げると今後の募集条件にも影響するため、恒久的な値下げよりも、フリーレントや初期費用の一部減額で調整することが多いです。
- 内見後に『この物件に決めたいが、初期費用だけ少し調整できないか』と相談されたケースでは、入居者として問題がないと判断できれば、フリーレントなどで調整することがあります。
- 要望の内容が明確で、費用や工事内容も現実的なものであれば検討しやすいです。特に今後の募集でもプラスになる設備であれば、入居者とオーナー双方にメリットがあると考えます。

■ 市場環境・募集戦略による対応

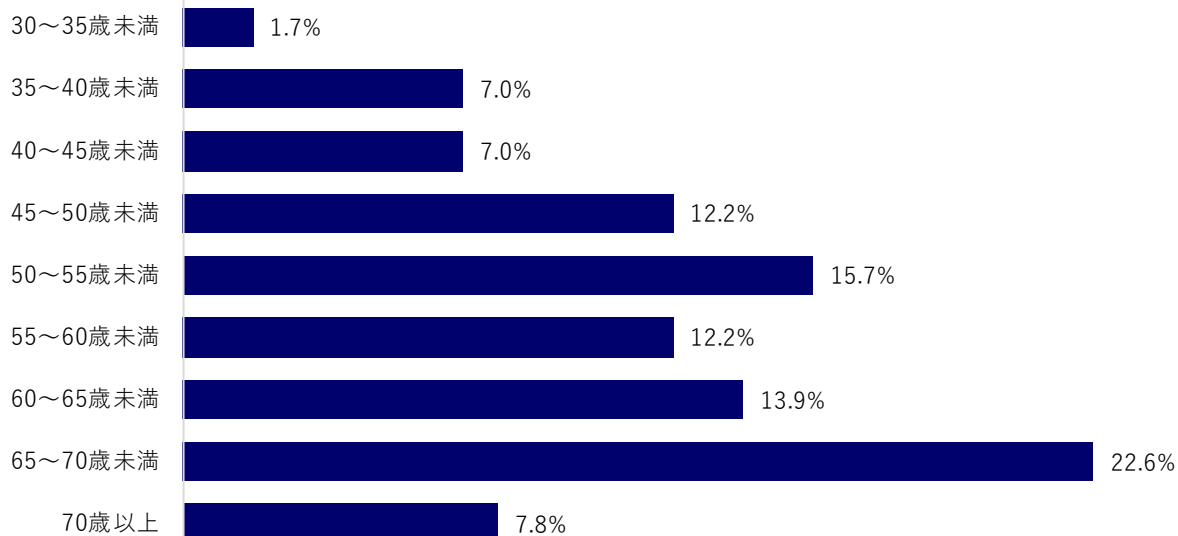
- 周辺の募集条件を確認したうえで、当初の家賃設定が少し強気だった物件について相談を受けた際に、相場とのバランスを考えて少額の調整をしたことがあります。大幅な値引きではなく、長期的に納得できる条件になることを重視しました。
- 募集期間中に近隣で競合物件が増え、問い合わせが減ってきた場合は、市場の状況を見ながら条件を調整します。入居希望者からの交渉が、その見直しのきっかけになることもあります。
- 周辺の同等物件が条件を下げてきた場合は、こちらだけ従来条件のままだと空室が長引く可能性があるため、入居者から相談されたことをきっかけに募集条件を見直すことがあります。

■ 早期成約・空室短縮のための対応

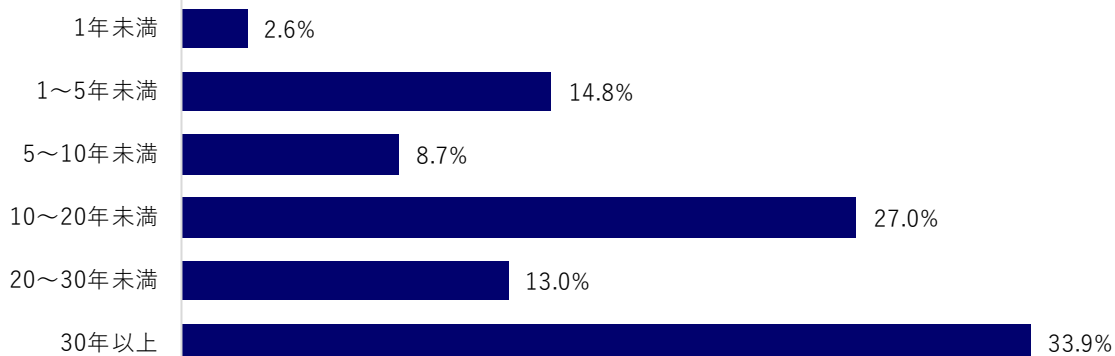
- 空室が長期化することで発生する機会損失を考えると、条件を多少調整してでも早期に入居が決まるほうが良い場合があります。特に入居時期が早く、長期入居が見込める場合には、一定範囲で交渉に応じます。市場の状況を見ながら、その都度判断したいと考えています。
- 家族での入居を希望されており、長く住む予定であることが明確だったため、多少の条件調整なら応じてもよいと考えました。短期的な値引き額だけを見るのではなく、空室期間や入居期間まで含めて判断しています。
- 繁忙期を過ぎても空室が続いていた時期に、入居開始日が早く、長期入居を希望されている方から相談がありました。空室のままにしておくよりもメリットがあると判断し、入居時の負担を軽くする形で条件を調整しました。
- 空室期間が長くなっている物件では、多少条件を緩和してでも早期に入居してもらう方が良いと判断することがあります。特に、入居時期が早く、長期入居が期待できる方には柔軟に対応します。
- 『この条件ならすぐ申し込みます』という具体的な意思表示があり、こちらとしても入居者として問題ないと判断できた場合は、最後の条件調整としてフリーレントなどを提案することがあります。
- 現在の入居者の退去後、間を空けずに入居してもらえる場合は、空室期間を短縮できるため、多少の条件調整には応じやすいです。特に入居日が明確な場合は判断しやすいです。
- 内見後の意思決定が早く、すぐに契約まで進められる場合は、募集を継続する期間も短くなるため、多少の条件調整をして成約を優先することがあります。

回答者属性

■ 年齢



■ 投資歴



■ 地域

