

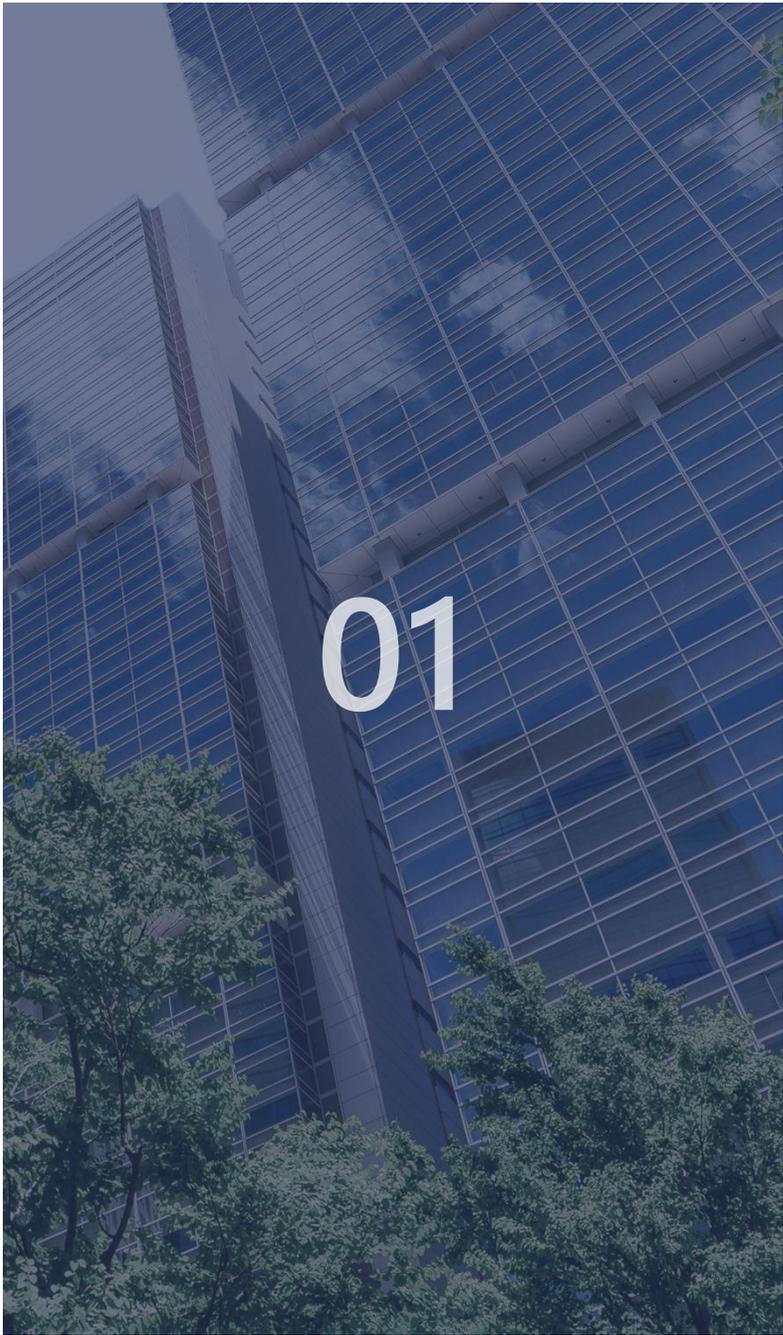


不動産のプロ400名の回答から読み解く 不動産マーケットに関するアンケートレポート 2025-Q2

TABLE OF CONTENTS

01. エグゼクティブサマリ	P.03
02. 不動産売買市場 共通設問	P.06
03. 不動産売買市場 不動産開発業務、買取・再販売業務、アセットマネジメント業務セクション	P.16
04. 不動産売買市場 不動産売買仲介業務セクション	P.24
05. 不動産賃貸市場	P.29





01

エグゼクティブサマリ

Executive Summary

エグゼクティブサマリ

市況観 売買・賃貸ともに「拡大継続」でピークに近づく

不動産の売買・賃貸市場は現在および6ヶ月後について「拡大継続でピークに近づく」とする見方が大勢を占めた。この背景には物件価格のさらなる上昇に加え、マンション・オフィスビルの賃料が今後も上昇継続するという強い見方がある。利回りの圧縮が進む中でも、賃料収入の増加が市場の底堅さを支える構図が鮮明となっている。

アセット別動向 注目は「ホテル」と「オフィスビル」

売買市場では「ホテル」が、賃貸市場では「オフィスビル」が、それぞれ注目アセットとなった。特にホテルに対しては、市場拡大を見込んだ強気な価格目線が維持されている。一方のオフィスビルも、半年後の募集賃料について「強気」とする回答が目立っており、空室率の低下やフリーレント期間の短縮など、活況を呈するデータが並んでいる。

プレーヤー別の視点 上昇局面で鮮明となる「戦略の差」

賃料上昇という共通局面だが、アセットや立場により注視点は異なる傾向がみられた。オフィスオーナーが賃料増以上に「大規模修繕・建替え」を見据えたコスト高を注視するというコメントが出る一方、マンションオーナーは「賃料の更なる増額」という収益性に集中する姿勢がみられる。対照的にオフィステナントでは、賃料増額への対抗策として「複数拠点の集約によるコスト抑制」を図る動きが見られた。

アンケート回答者情報

不動産施策に関するアンケート調査-2025年度第2Q

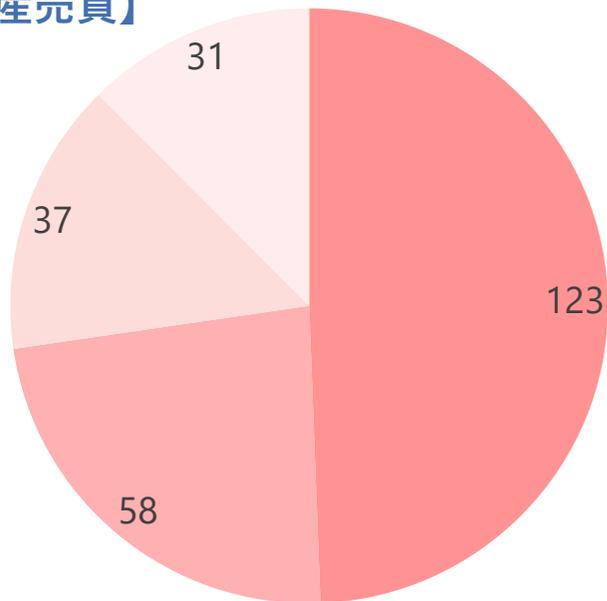
アンケート実施期間：2025年9月30日～2025年10月10日 回答者数：400名

回答依頼対象：一都三県に存するデベロッパー、買取・再販売、アセットマネジメント、不動産賃貸・管理、仲介業種のお客様

(注) 以下、各設問含む構成比は、小数点第1位を四捨五入した値のため、合計が100とまらない場合がございます。

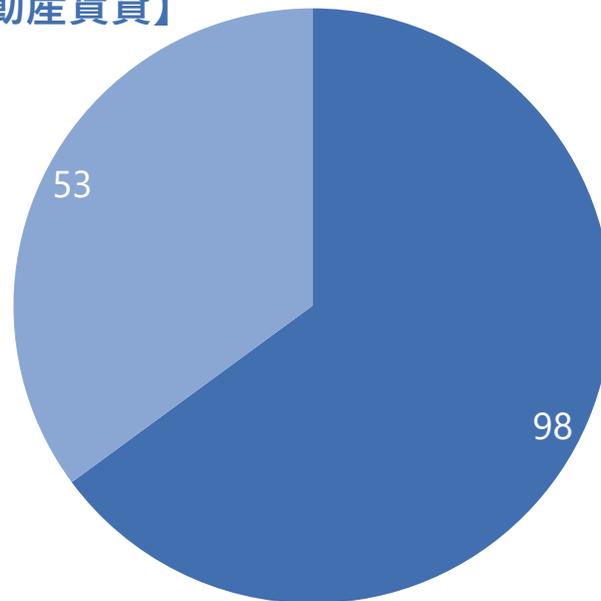
回答者・担当業務

【不動産売買】

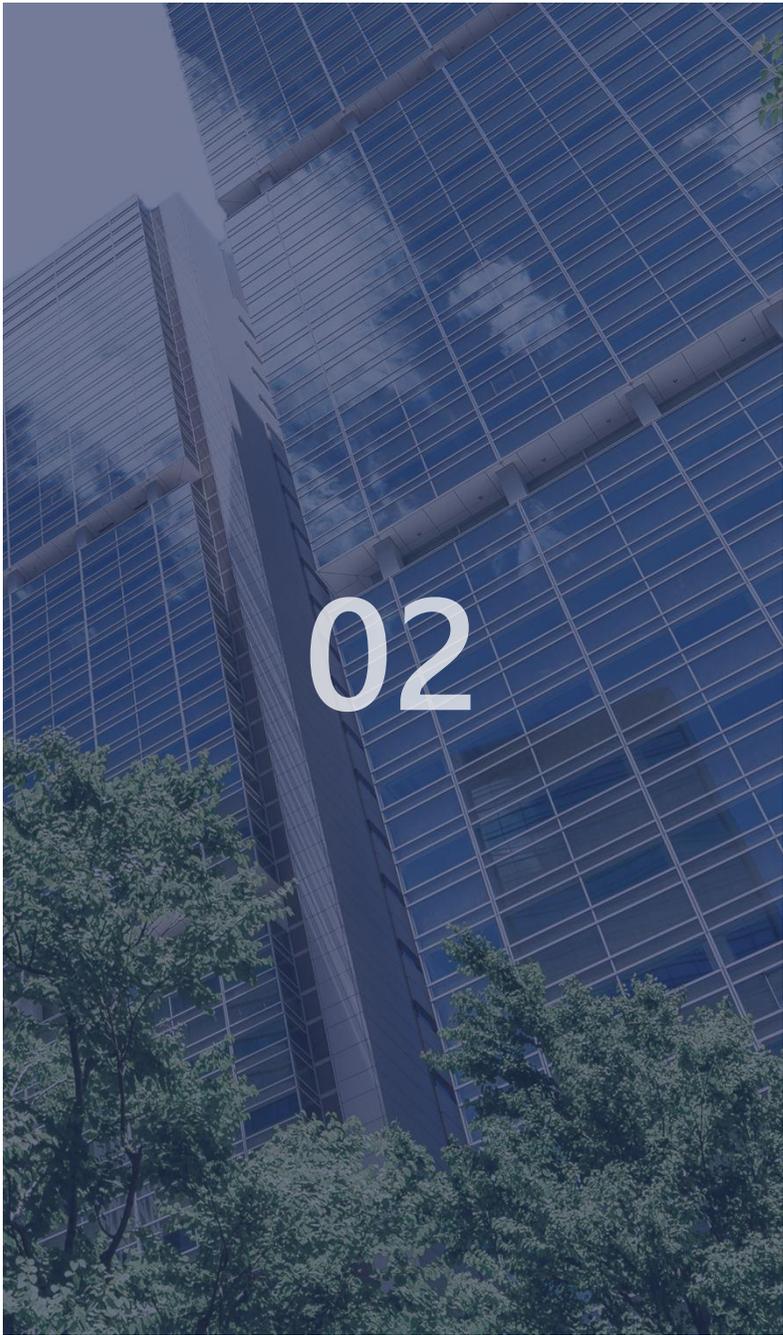


- 不動産開発業務
- 買取・再販売業務
- 不動産売買仲介業務
- アセットマネジメント業務

【不動産賃貸】



- 不動産賃貸業務
- 不動産管理業務



02

不動産売買市場(共通設問)

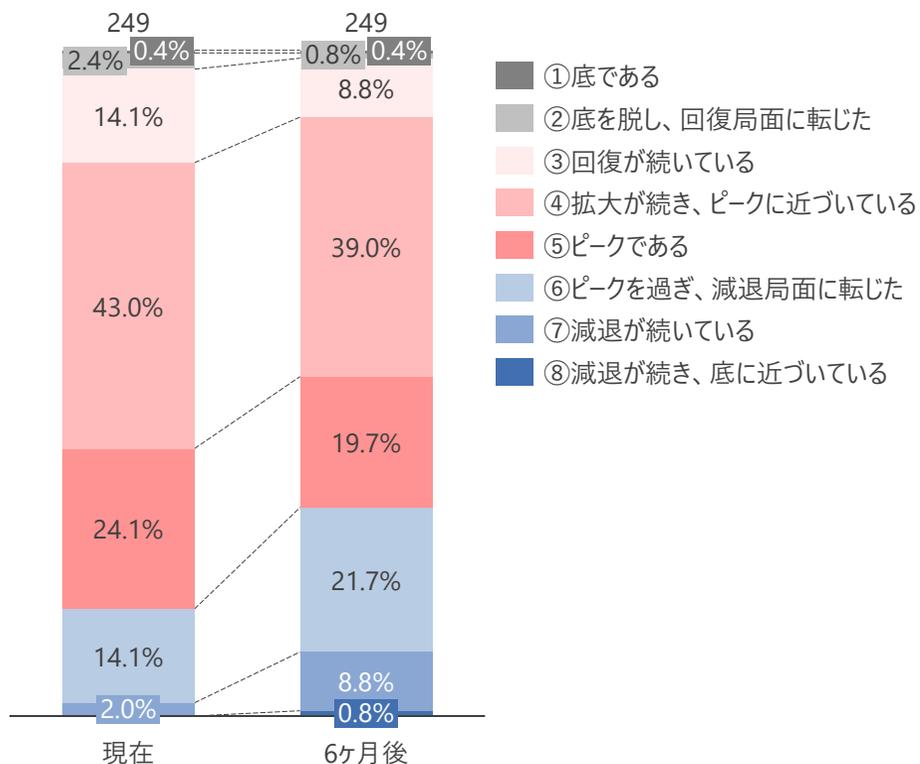
Real estate buying and selling conditions

現在・6ヶ月後の不動産売買マーケット

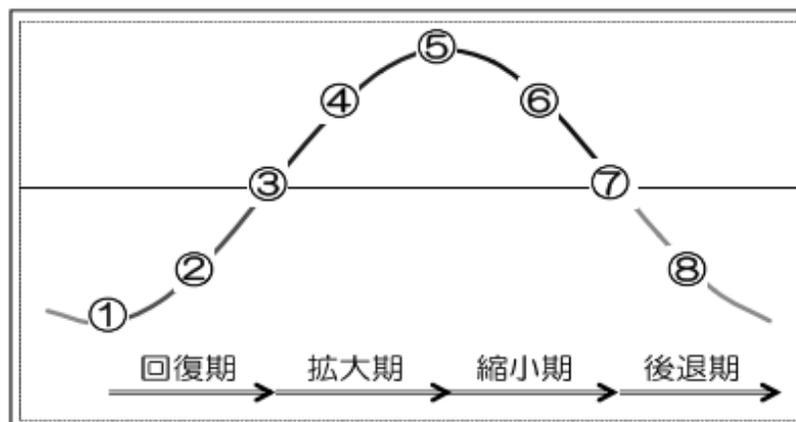
「現在」・「6ヶ月後」とともに「拡大が続き、ピークに近づいている」が最も回答を得ている一方、「6ヶ月後」では「ピークを過ぎ、減退局面に転じた」という回答が7.6ptと大きく増加しコメントも見方が二極化している。

Q. 現在の不動産売買マーケットの状況を①～⑧で選択してください。

現在・6ヶ月後の不動産売買マーケット



不動産マーケットサイクル



日本不動産研究所のマーケットサイクルを参考にアンケートを実施。不動産市場では、一定の期間でマーケットのサイクルがあるといわれ、図表にあるように、「回復期」から、「後退期」までのサイクルのうち、現在はどの段階であるとみるかを調査した。

現在・6ヶ月後の不動産売買マーケットトピック

Comments

	<p>アセットマネジメント業務</p>	<ul style="list-style-type: none"> • アセットタイプによるが、住宅はピーク • 外資系企業を中心にRSUの増加で不動産投資を視野に入れる人が出てきている現状 • 当面不動産価格が下落する理由が見当たらないから • 低利の物件需要が継続している • 賃料の上昇は続いており、それに伴い価格の上昇も続いている • REIT指数の回復 • 都内オフィスのキャップレートが3%を切る現状 • 金利も高くなってきているため • 現状の不動産価格の上昇を考慮すると • レインズ等に記載の売買実例の単価の極端な上昇
<p>ピーク</p>	<p>買取・再販売業務</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 場所が良い物件はすぐ売れる • オフィス賃料の過剰な上昇が継続 • 再販価格が区分マンション、新築戸建て共に上がっており、まだあがる基調がある • 購入ニーズの強さ • 持込案件のasking水準は依然高め • 人件費、流通費、建築費の高騰が続くから • 都心部において土地取得意欲、金融機関の融資姿勢に違和感を感じないため • 当社買入案件、実績の増加 • 区分マンションの買取再販物件の動きも非常に良い • 主要エリアでの賃料の値上げ傾向がまだ止まらないため • 都心利回り2%台に突入 • 不動産売買における競合他社が、今後も不動産価値が上昇する前提の価格設定を行っており、当社も同様である • 土地売買の価格、マンション価格の高騰 • 湾岸エリアはピークを迎えた肌感覚 • 都心エリア（港区等）は新築マンションが相場の底上げに寄与

現在・6ヶ月後の不動産売買マーケットピック

Comments

ピーク

不動産開発業務

- 今後、長期金利上昇が取りざたされている
- 建築にかかるコストの天井が見えないため
- 社会基盤全般がインフレ基調
- 郊外のマンションの売れ行きが悪くなってきた気がするため
- 都心一極集中に伴う人口増加による不動産需要（主に住宅）の増加。しかし、エンドが簡単に手出しできるような価格ではなくなりつつあると感じるため、ピークに近づいていると判断した
- 不動産価格は上昇傾向にあり、都心でも販売単価@15,000千円で検討していたが@20,000千円で検討しているデベに負けてしまいピークに近付いていると実感したこと
- 再開発事業に従事してます。再開発で大型開発などを成し得た都心の不動産（マンションに限る）は引き続き好調
- 土地代と建築費の兼ね合いで新築物件の金額がそもそも下げられないため
- 江東区平野では1種単価3,000千円/坪はさすがに届かないと思っていましたが、3,500千円/坪つけて入札を落としていったデベがいるそう
- 工事費の高騰が続き、従前程土地代が伸びなくなってきたから
- 当社でも賃料にインフレを織り込んでいたり、同業他社でも同様に賃料にインフレや高売価を設定して購入した土地があるとの情報を聞いている
- 取引実績のあるAM会社からの提示金額が上昇している
- 立て続けに用地取得に至った
- 建築費高騰
- インフレによる現物資産購入意欲が強いから
- 収益物件の2%を切る利回りで購入打診があった
- マンション販売と戸建販売の来場者が少なくなった
- 物件の情報内容
- ホテルタイプに関しては、ガンガン価格が上がっており、需要（主に外需）も元気なことから問題なく伸び続ける
- 墨田区あたりでもまだまだ用地仕入れの競争が激しい
- 上記はあくまでも投資需要層で、住宅等の実需需要層はほぼピークを迎えており、その中でも更に所得が高くない層に関してはピークアウトしていると思われる
- マンション価格はピーク
- 一般消費者の分譲マンションへの購入意欲と賃貸住宅の賃料アップ
- 用地取得に至った直近の現状に基づく
- 賃料が天井に近づいてきている感覚
- 工事費の高騰でマンション売買価格が上がっている中、でも物件は売れている
- 値段を下げる売主がいらない

現在・6ヶ月後の不動産売買マーケットトピック

Comments

ピーク

不動産売買仲介業務

- 築浅の中古マンション価格が上昇中
- オフィスの空室が少ない
- 中古マンションの価格高騰がし過ぎており、反響が減っているように感じる
- 大手デベロッパーが退去リスクを無視した賃料アップを図っている
- 今まで動いていないエリアの引き合いもかなり多いことや、各社オーナー様が賃上げをされている
- 各都市で世帯数の増加が見込まれているため
- 金利の動向
- 指値が少し増えている感触がある
- 不動産価格の上昇
- コロナ期間を除き、しばらく上昇基調が続いていて今後も物価上昇が続くとみている有識者が多いためピークに近いと感ずるものの上昇余地はある。但し、金利動向を注視すれば、金利の変動が不動産マーケットに与える影響は非常に大きい。自民党新政権と日銀動向次第で金利上昇のアナウンスがあればピークアウトする可能性は高い
- 現況利回りであると価格目線が合わないため、リノベ等を行って賃料アップや利回りアップできるような物件しか検討しない流れになってきている
- 都心部を対象にした回答です。地方圏は⑥（減退局面）と考える
- 円安が続く引続き海外マネーが入っており都心部は新築マンションの価格が高水準なため、中古も引続き底上げされている

現在・6ヶ月後の不動産売買マーケットトピック

Comments

	<p>アセットマネジメント業務</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 入口と出口のキャップレートの乖離がなく、取得・売却ともに困難 • あいかわらず高値で、物件は出ているが、選別が始まっており、売れない物件を見かけることが多くなってきた • ホテルアセットや民泊向けアセットの動向から
<p>減退</p>	<p>買取・再販売業務</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 1990年くらいの状況ととても環境が似ている • 工事費高騰に伴う事業延期や中止 • 23区以外の現場の売れ行きが悪く、建売も完成しないと売れないようになってきた • 東京都心 5 区、城南ではまだ坪単価が伸びている場所もあるが、23区の外側は多少売れ残りが目立ち、価格を下げないと売れない状況が多少あるので、6ヶ月後には現状の下げた価格が出し値となり、緩やかに減退局面になると思われる • 値下げが続いている • 買取業者の再販物件を買取業者が買っていている • 高級区分マンション（5億以上）は売れなくなってきている • 在庫が多く感じるため • コロナ禍でリモートワークなどが流行り売り手市場になったが今は落ち着いている。不動産価格は高くなっているが日本人の所得が増えないこともあり低所得者は買えず高所得や海外投資家が買うエリア金額帯の動きは良いと思う • 特にバス便の実売価格が下がっている • NOI利回りが2%後半でもプロが購入しているため • 高額収益物件の再販件数の動きが鈍い感じがある

現在・6ヶ月後の不動産売買マーケットトピック

Comments

減退	不動産開発業務	<ul style="list-style-type: none"> 中古マーケットに陰りが見えてきている 海外投資家を含む富裕層によるエリアの選別が激しく、そこから外れたエリアは建築費上昇分だけ土地価格が頭打ちからやや下落に転じている。規模による土地単価の差も激しく、ここにも建築費高騰の影響が出ていると考えられる 銀行が怪しい 在庫過多になり値下げが始まっている 建築費の高騰、円高による海外資本の投資加熱、土地の高止まり 不動産価格が上がりすぎて買い先が減少している エンドのお客様の支払能力との関係性が限界だと感じるから 不動産(土地)購入客が減衰している 建築費高騰による価格上昇 建築費の高騰 東京圏でのマンション価格の高騰 物流は空室率高止まり、投資家資金の流入減少、かつ金利上昇によりキャップレートは少し上がり、建築費急騰により開発頓挫多数 土地の仕入れ競争が緩くなった 仙台での売買NOI利回りが4%を切っている。 エリアで二極化が進んでいるように感じる。埼玉県内でも北部は金額が頭打ちの状態、仕入値でも安くても購入出来る。逆に浦和や大宮等主要駅最寄り物件はかなり高額で札を入れても負けてしまう状況、その金額でも販売も好調なので、エリアにより濃淡を感じる 2025年度にJR東日本が建築した高輪の物件を最後に大型の開発は着地を迎えたように感じる。東京（千代田区周辺）ではいまだSクラスの物件のリーシングは進むが神奈川など3県は苦戦していると感じる 価格が高騰し過ぎて、不動産が売れにくくなってきているため 土地価格の高騰で収支が合わなくなって来てる
	不動産売買仲介業務	<ul style="list-style-type: none"> 収益マンションデベロッパーから売却が苦戦し始めているとのコメントがあった 既に日本法人、日本人が価格目線について来ておらず、買主が外資ばかりとなっているため 日本の政治体制の変化

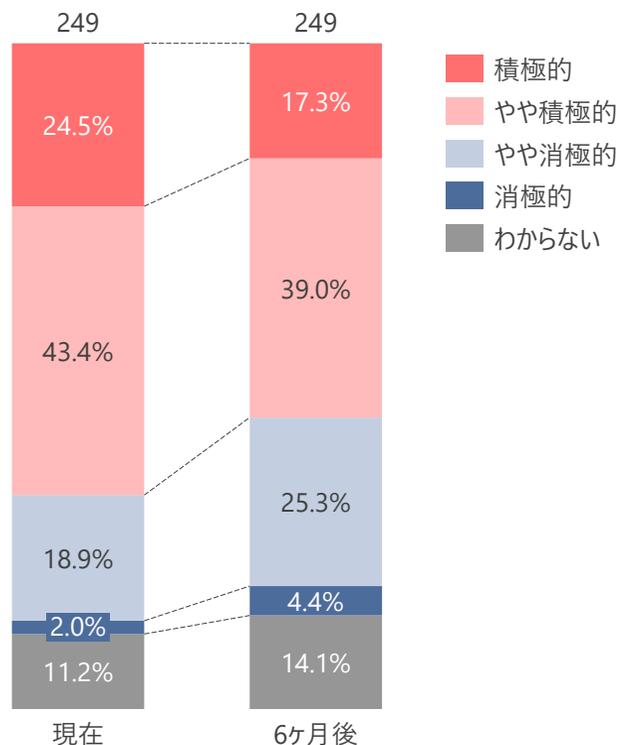
不動産に対する現在・6ヶ月後の金融機関の融資姿勢・金利動向

金融機関の融資姿勢について「現在・6ヶ月」ともに「やや積極的」が最も回答を得ているが「やや消極的」が6ヶ月後に向けて増加。6ヶ月後の金利動向では「上昇・やや上昇」で75%以上の回答を得ている。

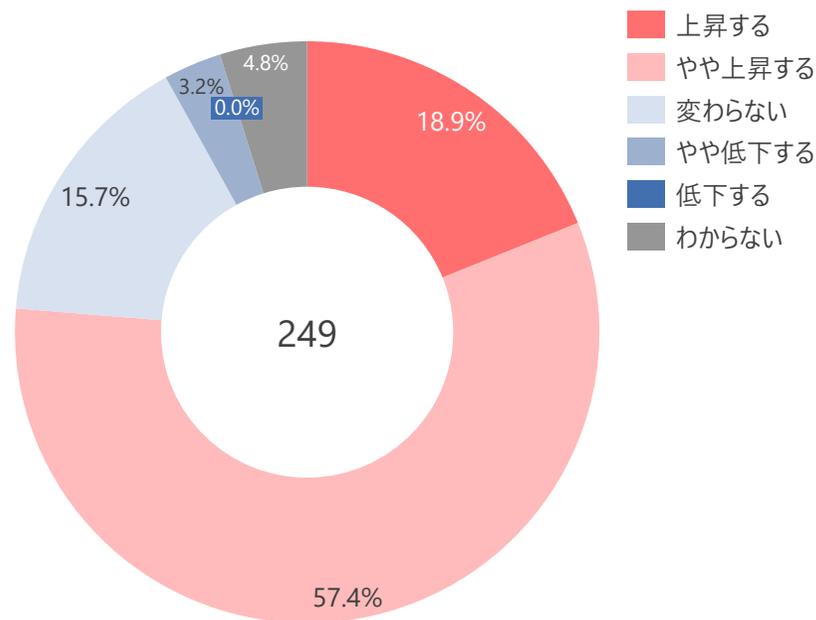
Q. 不動産に対する金融機関の融資姿勢についてお聞かせください。

Q. 6ヶ月後の借入金利の動向について、予測をお聞かせください。

現在・6ヶ月後の機関の融資姿勢



6ヶ月後の金利動向予測



不動産に対する現在・6ヶ月後の金融機関の融資姿勢・金利動向トピック

Comments

アセットマネジメント業務

- 銀行融資は締めつつある
- ノンリコースローンに地銀が台頭しており、融資姿勢が非常に積極的
- 金融機関の案件選別傾向は当面続き、その後積極姿勢に戻ると感じている
- ローンは相変わらずつきやすい状況が続いているが、エクイティの目線は高くなっており、IRRも今年前半は4%で平気だったが、昨今は5%は要求される
- 対象不動産を現地調査する際に帯同する金融機関の担当者との会話で、判で押したように「そろそろ天井ですね」
- 金利キャップ購入のオプションを付ける際の金利の水準（3か月TIBORの動向）

買取・再販売業務

- 1990年くらいの状況ととても環境が似ている
- 借入時の金利がここ1年でかなり上昇している感覚がある
- 金利は上昇しているものの、融資は満額出るイメージです。貸し渋りは無いように感じる
- 物件相場が現状ピークの為、金融機関がついてこれていない。満額回答が出にくくなっている
- 金融機関は厳しくなっている。融資にしても積極的には行っていない印象
- 社内金利水準は、上昇を見込んでいる
- この一年では少しずつ確実に上がっているが総裁選を受けて上昇機運が落ち着くのではないかと
- 高額物件で融資を受けるお客様は金利をそこまで気にしてないが、少額の融資を利用するほうが金利に対し気にしている
- 買入物件増加のため、与信枠が過去最大値に近づいている
- 3年前に組んだ自宅分の住宅ローン金利が毎年上昇している
- 中古物件投資に対する融資は積極的であるが、新築に対する融資は、物価上昇リスクに伴い、非積極的（金利が高い）である
- 足元での金融機関貸し出し金利が軒並み上がってきている状況
- 財務担当者から話を聞いた肌感覚
- 以前に比べて収益旅館・収益ホテル購入への融資を扱う金融機関が増えてきた
- 住宅ローンの厳しい状況
- ネット銀行は事前審査の際に借入履歴を調べない、物件も調べない等差があり従来の銀行と異なる

不動産に対する現在・6ヶ月後の金融機関の融資姿勢・金利動向トピック

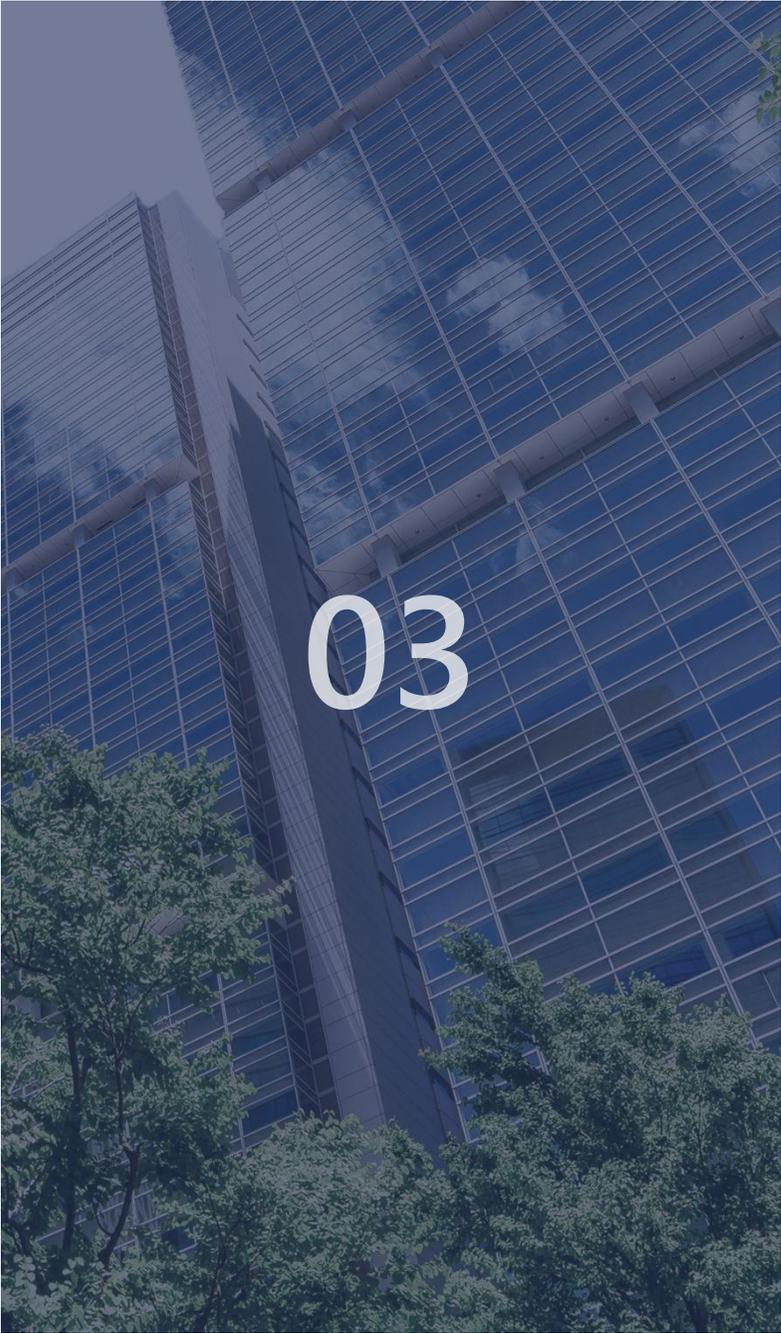
Comments

不動産開発業務

- 現在は積極的だが、変動金利・オーバーローン・50年ローン・ダブルローンの状況は明らかにマーケットブレイク前の状況
- 融資に細かい条件がつくようになった
- 頭金ほぼゼロで世帯年収の10倍近いペアローンを組んでいるパワーカップルを私の周りでも耳にする。属性にもよるとは思われるが、住宅ローンの借り入れに関して、金融機関が貸し渋りをしているようには感じていない
- 一年前より大きく支払い金利が上昇した
- 実際に上昇している
- 実際に日銀が利上げを示唆しているから
- 年明けから利上げ
- ここ1年で買主からの提示キャップレートは0.2%上昇
- 実際弊社の借入金利は直近一部の金融機関で上昇した
- 総理大臣が代わり、方針が変わる可能性があるため
- 普通の会社ならば融資が何の無理もなく出る

不動産売買仲介業務

- 銀行審査期間は短く、金利は直近1年間でも上昇傾向にあるため
- 金利上昇のリスクはあるものの不動産ポートフォリオの増加があるため
- エリア属性に関わらず融資が厳しい印象
- 大手外資ファンドのローンはまだ堅調に通っている
- 各地方銀行を回っていても積極的に融資をしたい話は聞こえてくるため
- 地銀・信金・一部のネット銀行辺りは引続き営業活動も活発な為、積極的融資とみている
- 金利を上げてきている



03

不動産売買市場

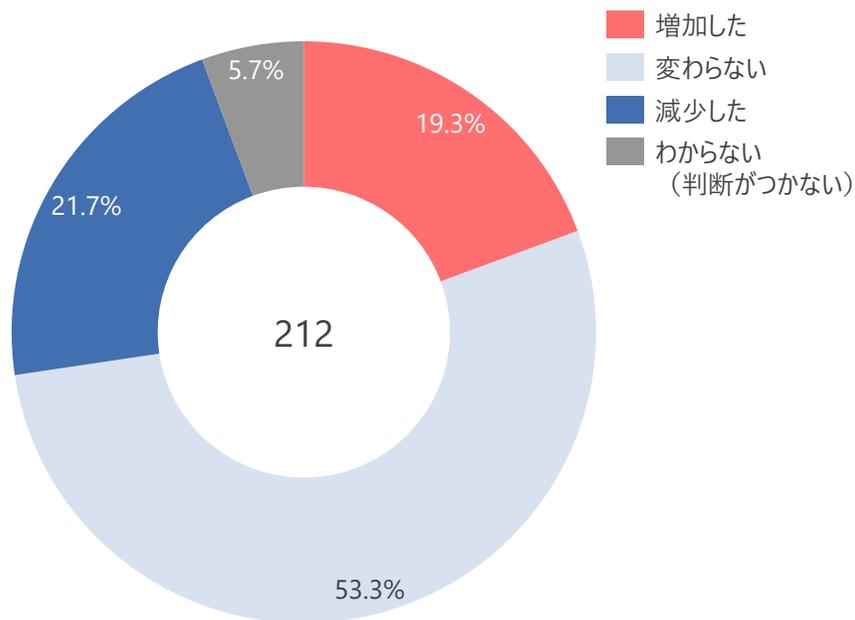
不動産開発業務、買取・再販売業務、アセットマネジメント業務セクション

売却物件情報量・価格の変化

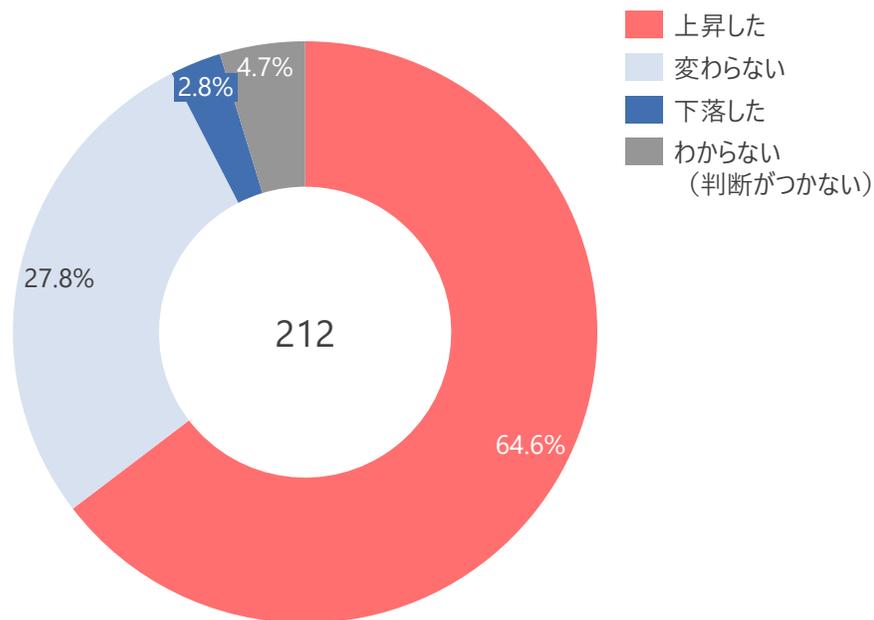
6ヶ月前と比較した売却物件情報量は「変わらない」の回答が過半となったが、売却物件価格について「上昇した」とする回答が最も多い結果となった。

Q. (6ヶ月前と比較した) 売主や売買仲介会社などから紹介を受けた売却物件情報の量・売却物件価格の変化についてお聞かせください。

売却物件情報量



売却物件価格

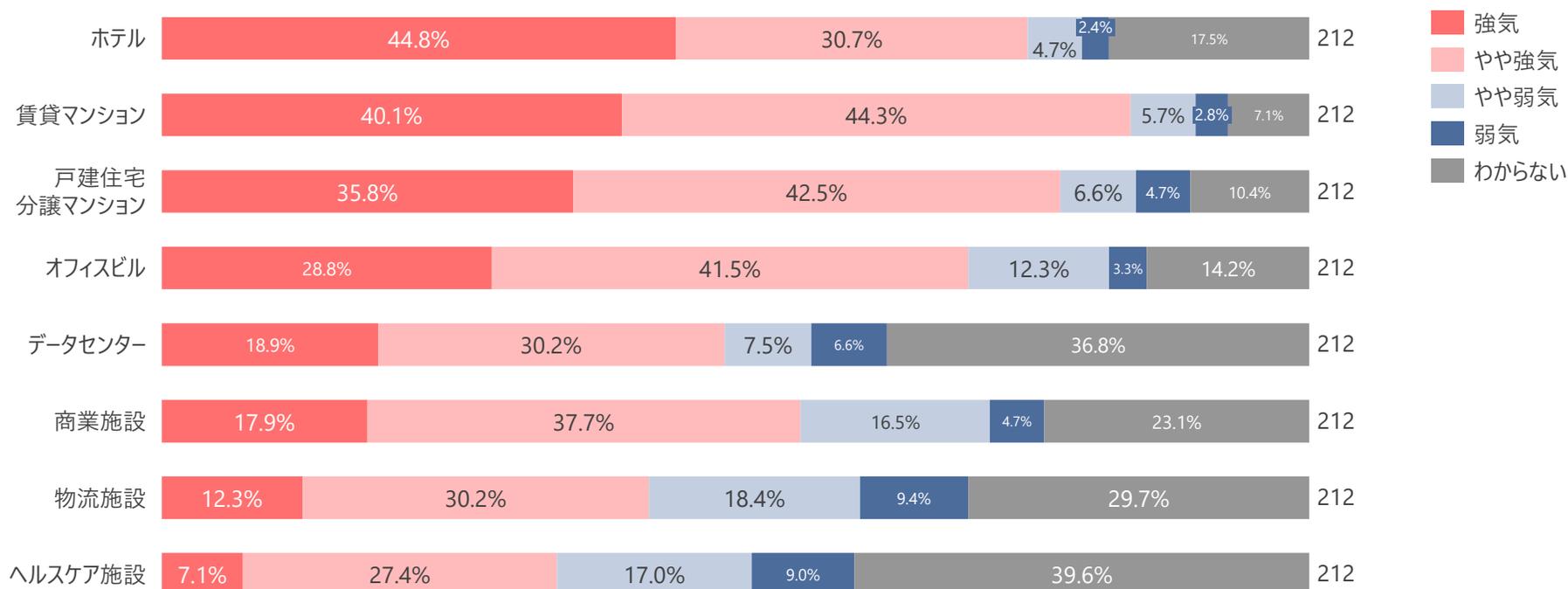


各アセット毎の売却価格目線

アセット毎の売却価格目線では「強気」回答単体では「ホテル」が最も多く回答を集め、「やや強気」を含めると「賃貸マンション」が最多の回答数となった。

Q. 各アセット毎（用地含む）の現在における売却価格目線について教えてください。

売却価格目線

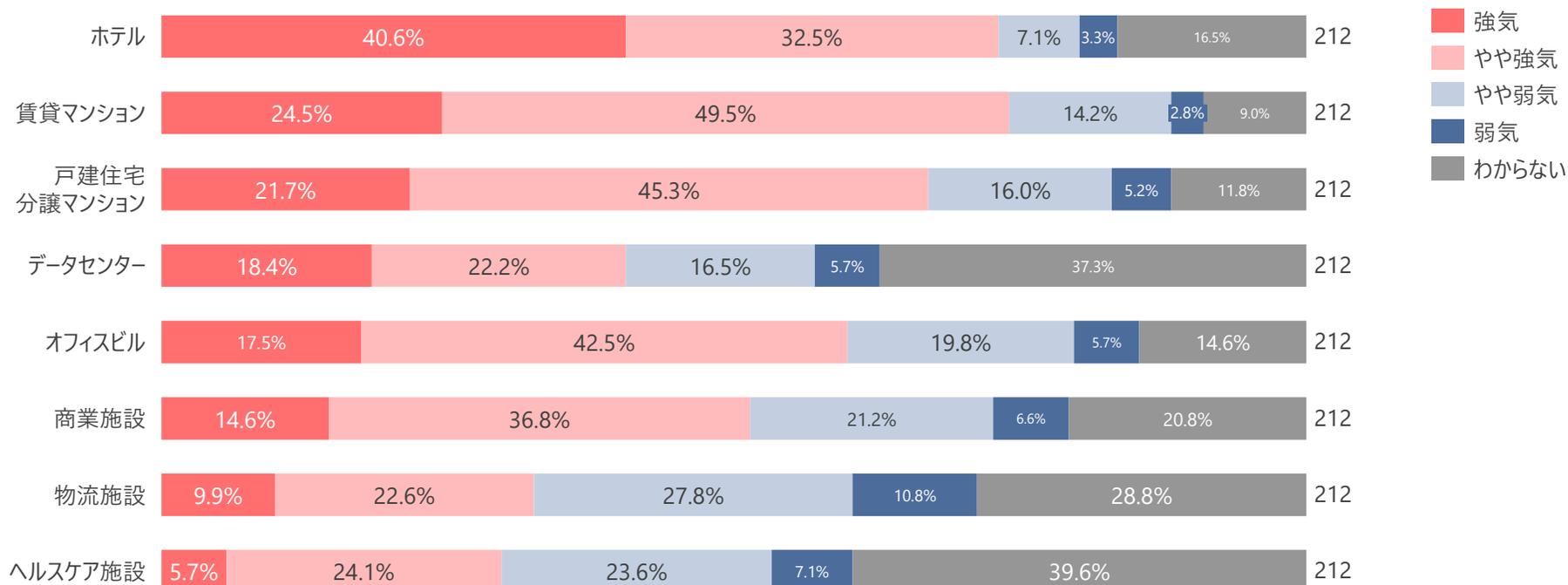


各アセット毎の購入価格目線

アセット毎の購入価格目線では「強気」回答単体では「ホテル」が最も多く回答を得、「やや強気」回答も含めると「賃貸マンション」が僅差で最も回答を得る結果となった。

Q. 各アセット毎（用地含む）の現在における購入価格目線について教えてください。

購入価格目線

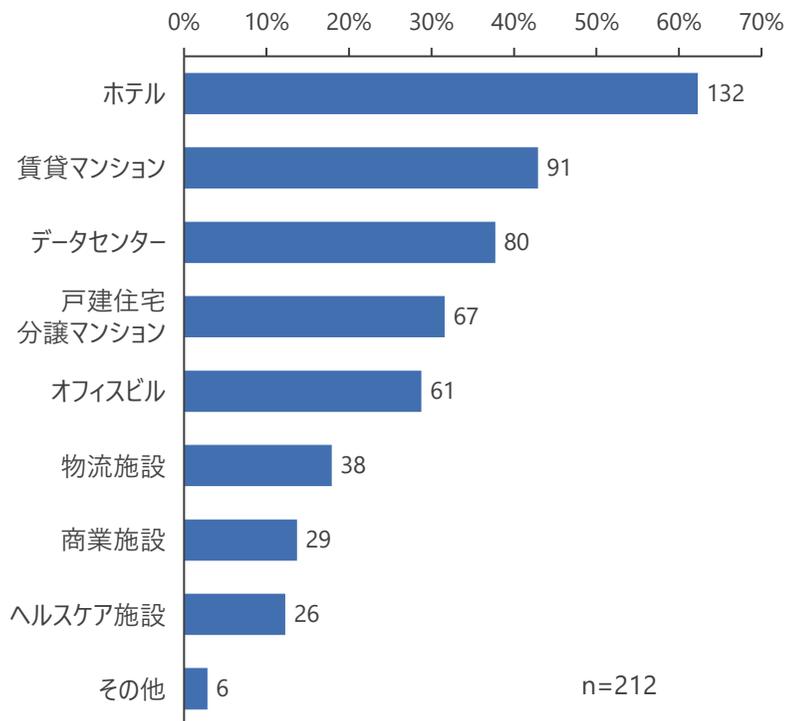


積極的な投資・市場拡大が期待されるアセット

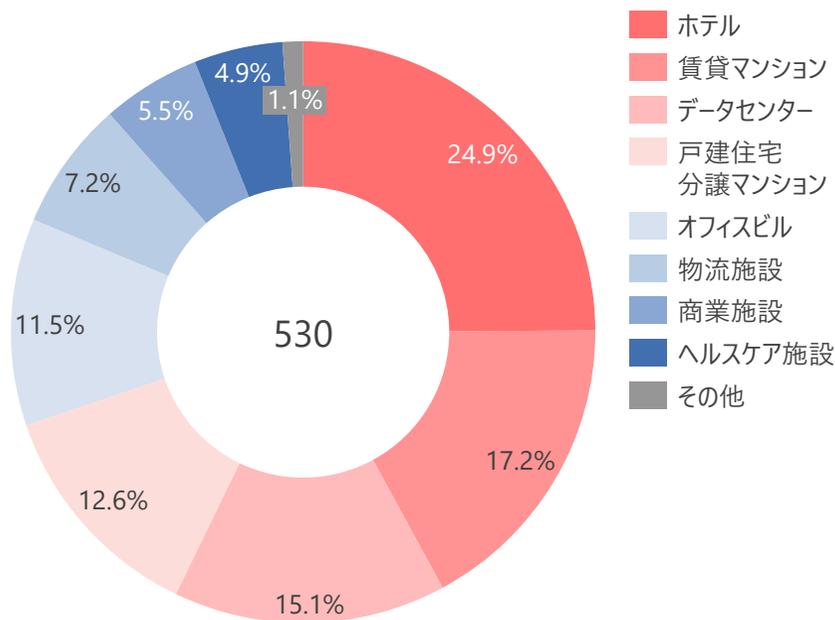
今後積極的な投資や市場拡大が見込まれるアセット（用地含む）では「ホテル」が最も回答割合が高く、次点で「賃貸マンション」が続く結果となった。

Q. 今後積極的な投資や市場拡大が見込まれるアセット（用地含む）を最大3つまでお選びください。

【回答数】



回答割合



各アセットに関するトピック

Comments

アセットマネジメント業務

- 利回りの低下 都心部では2%での流通
- オフィスビルはコロナ後から稼働率・賃料ともに盛り返している
- 商業施設については、他アセットタイプが高額であるため、見直しがなされている。データセンターはAIによる需要増で、開発も積極的であると聞いている
- ホテル需要の高まりはインバウンドによって起こりかけている
- 賃料が上がりやすいアセットはまだそのバリューが完全には織り込まれておらず、引き続き価格上昇が続くとよそうしている
- 分譲にせよ賃貸にせよ、いまの建築費では土地代が出ないので、ファンドやREITを持つデベロッパーのみが賃貸マンションを作ることができている。しかし金利の上昇があるならばそのスキームも厳しくなるように思う。相場は3%前半だが、配当を5%出すのは算数として難しく、プレーヤーとしてファンドはしばらくお休みで、事業会社は富裕層、海外投資家に勝てないマーケットになっている
- 不動産価格の上昇目線
- 現地調査に同行する当事者(売主、買主、金融機関等)からの発言内容が、最近は「そろそろ天井ですかね」が多くなってきたこと。
- 金融機関からのリファイ案件など
- 8月末まで首都圏で非住宅アセットの用地仕入れ及び推進業務を担当していたが、ここ数年オフィス検討が主であったものの、分譲マンション及びホテルの利回りが良く、アセットとして強くなってきており、今後の開発の主軸になるのではないかとと思われる

買取・再販売業務

- サービスアパート開発目的での素地購入価格は大変強気な目線である印象
- 5億以内の物件だと比較的売れやすいのでそのあたりの金額帯は注力していきたい
- 1棟空ビルの入札になると、マンデベの一人勝ちの結果になる。ビル運用会社は買えない
- ホテルやら事業用地がやや強気の傾向を感じます。というのも売り情報の金額は以前と変わらず、建売等がやや弱気のため事業用地が良い金額というイメージ
- ヘルスケアはどうしてもこれから先の世の中をみると増えざるを得ないのかと思う。ただ、働く人も減っているため、AIを入れた最少人数でまわせるヘルスケア施設が出てくると思う。ホテルに関しては、外国人受け入れがどうなるかわからないが、都心部ではどこを見ても海外の人はいるので、増えていくのではないかと
- 空室率の低さ
- 商業ビルやオフィスビルは再現性がないため
- 新築ビルを未入居で購入し、引き直した店舗・事務所賃料が上がっている
- 売却先出口業者の競争激化、原材料・人件費高騰により購入価格目線、利回りが上昇しています
- 足元のインフレ効果を見込み、将来も物件価値が上昇することを前提に、売買取引が行われている
- ホテルについては落ち着いてきたが、今ではデータセンターが少し前のホテルくらい過熱してきているイメージ。しかし競合は一棟収益物件ほど多くないのでこれから参入する業者が増えてくるのではないかと
- 外資系ファンドの参入が増えてきた
- 金利ある時期になり、住宅ローンは上がる、土地も

各アセットに関するトピック

Comments

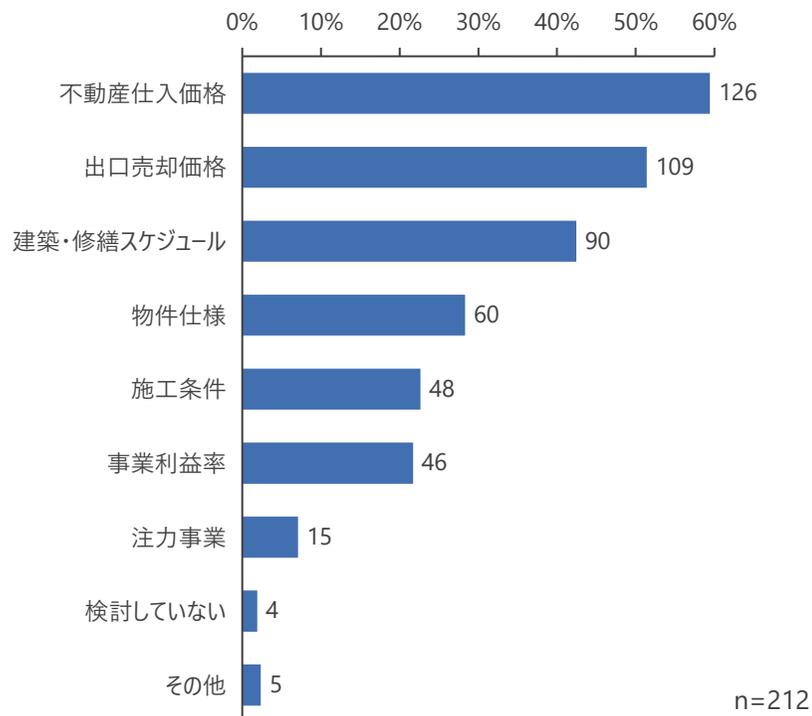
- ホテル・ヘルスケア施設は購入先が強気であり、事業収支において工事費高騰を吸収可能
- 投資家の期待利回りが低下
- 賃貸マンション素地については、かなり強気で買いにいても、残念ながら負けるケースが多い。競って買ったプレイヤーの物件も見ていると軒並み好調である
- インバウンド向けホテル用地の買いオーダーが増えている
- 【住宅】
 - 人口の集中による需要の拡充を期待している
 - 賃貸マンションに関しては、分譲マンションを買えなくなった層に対し、今後より一層需要が伸びるのではないかと考えている
- 【データセンター】
 - まだはしりではあるものの、大手デベロッパーの多くがデータセンターの開発に着手しているように感じる。今後、情報通信技術やAI技術の発展に伴い、より需要が増えるのではないかと感じている
- 住宅については首都圏エリアはまだまだ強気でいけると思います。ホテルについてはプレイヤーが多いので、最近は地方の観光資源があるエリアで温泉旅館等の開発に力を入れている
- 特にオフィスビルは、工事費の高騰によりリノベ物件が増え、新築オフィスビルの希少性が高まると思われるから
- 分譲マンションの売価高騰から今後も賃貸需要が伸びていくと考えられる
- 供給数に対して、需要が多いと感じるから
- 注目すべきと言えば、大阪に本社のあるインザライフの勢いが目覚ましい
- 利回り目線
- アpartmentホテルの顕著な需要増加
- データセンターの地方分散
- 建築費高騰およびファンド系の流入により新築ではなく、中古物件の取引が隆盛を極めるだろう
- NOI利回りの目線が変化し低下している
- 海外投資家の利回り目線は強い

コスト上昇対策

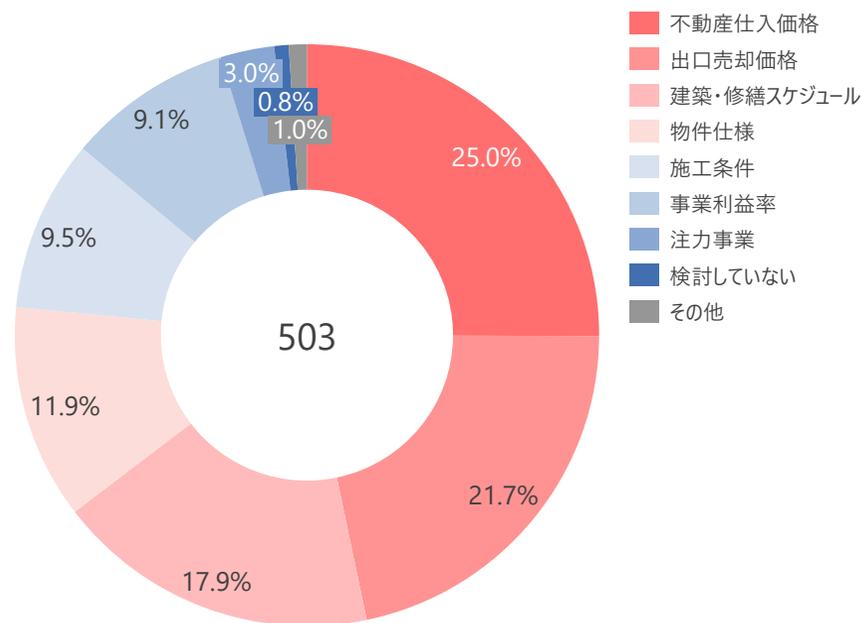
昨今の建築コストの上昇に伴い、見直し・見直した施策では「不動産仕入価格」が最も回答を得て、「出口売却価格」が次点という結果となった。

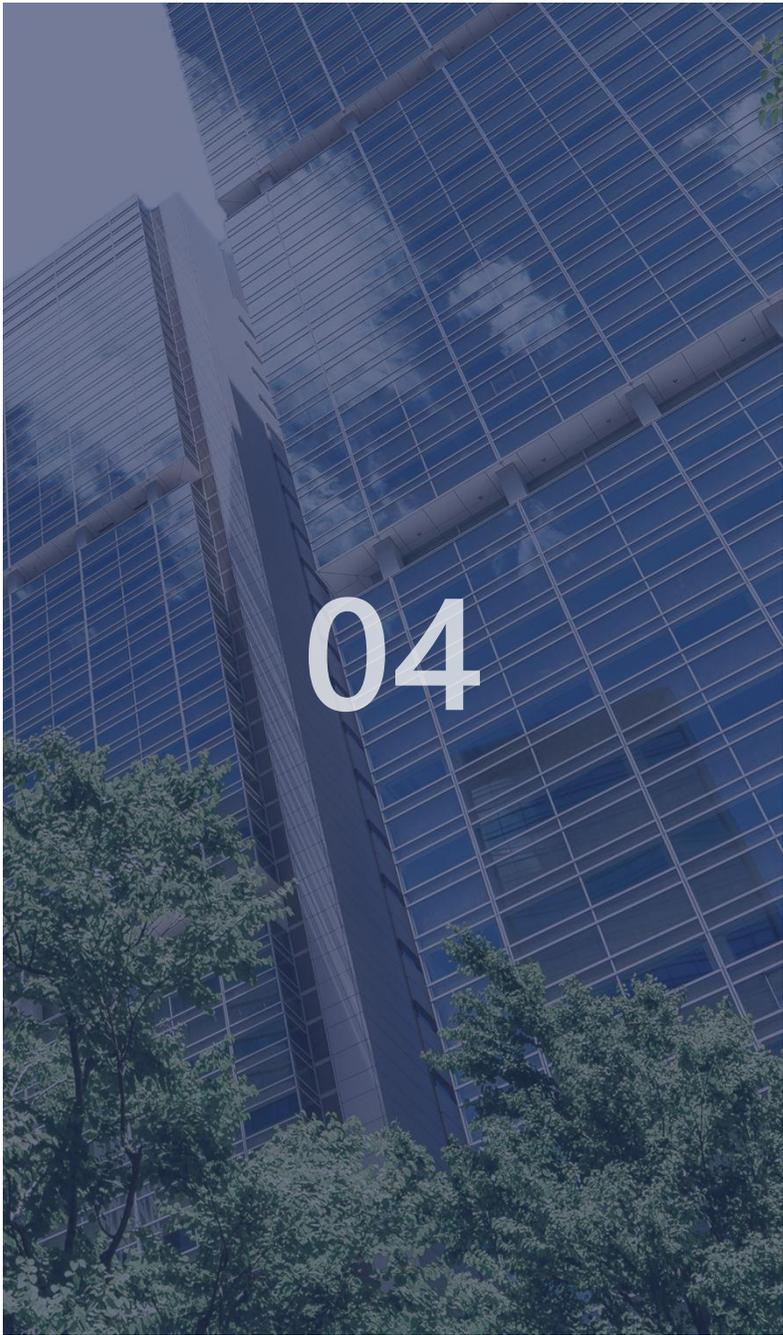
Q. 昨今の建築コストの上昇に伴い、貴社が見直した、または見直しを検討している内容をお選びください。
(複数選択可)

【回答数】



回答割合





04

不動産売買市場

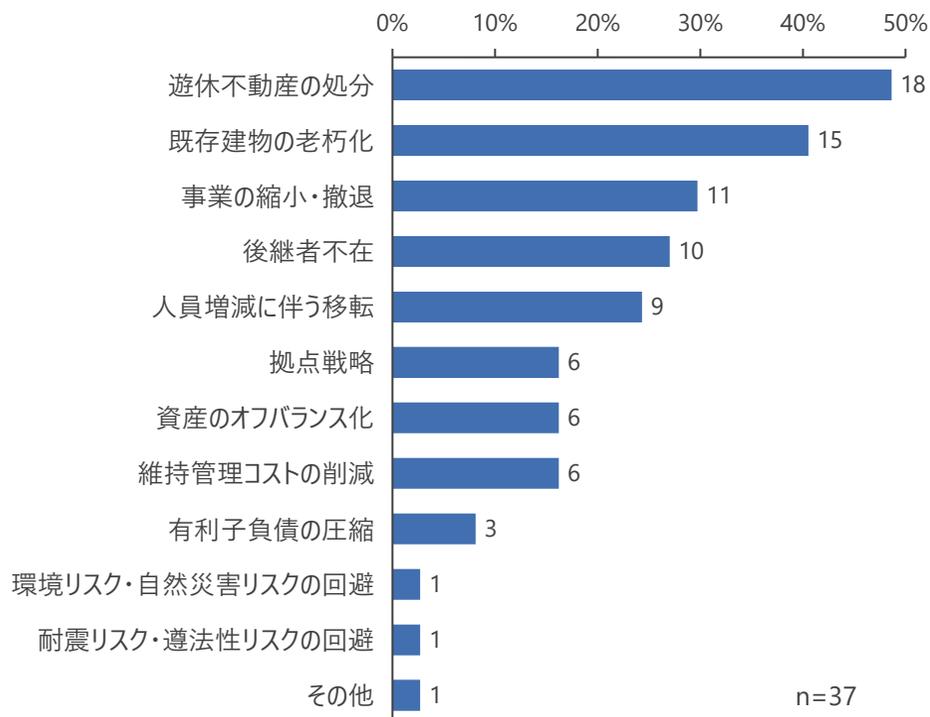
不動産売買仲介業務セクション

一般事業法人の売却相談理由

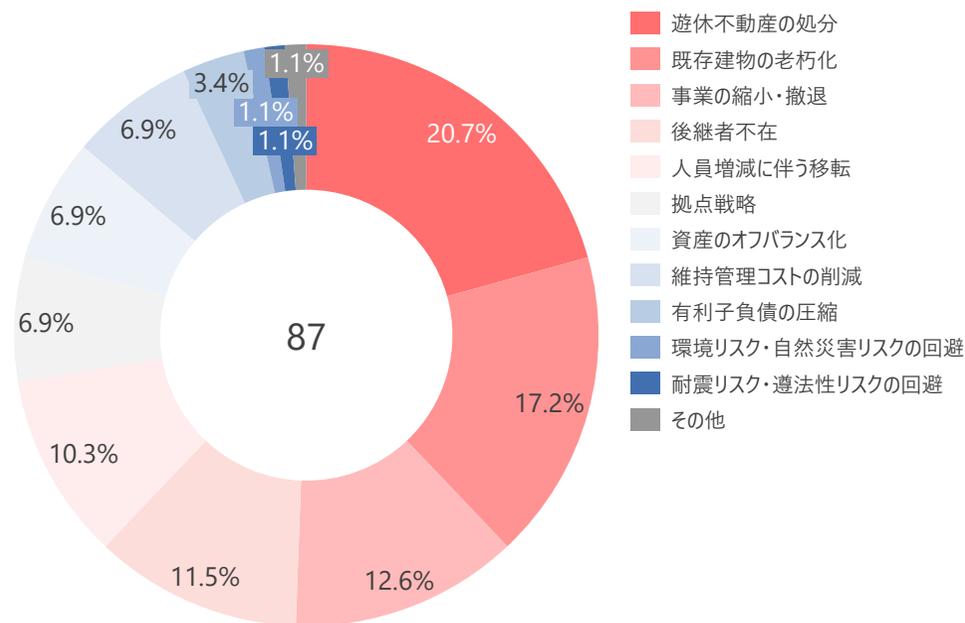
一般事業法人の売却相談理由として最も回答を得たのは「遊休不動産の処分」、次点で「既存建物の老朽化」となった。

Q. 一般事業法人の売却相談理由で多かったものを最大3つまでお選びください。

【回答数】



回答割合

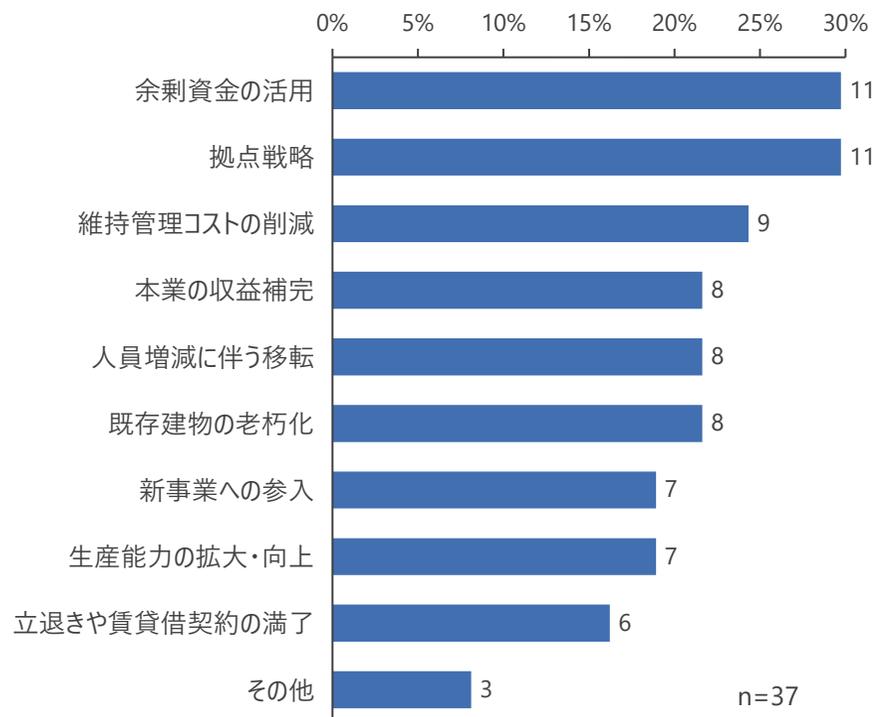


一般事業法人の購入相談理由

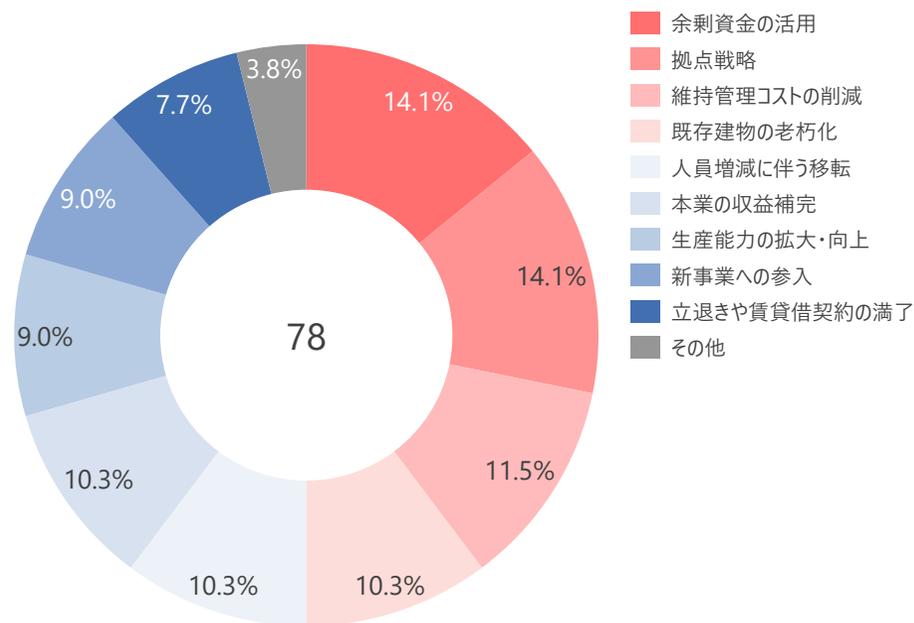
一般事業法人の購入相談理由としては「余剰資金の活用」と「拠点戦略」が同率1位となり、次点で「維持管理コストの削減」という結果となった。

Q. 一般事業法人の購入相談理由で多かったものを最大3つまでお選びください。

【回答数】



回答割合

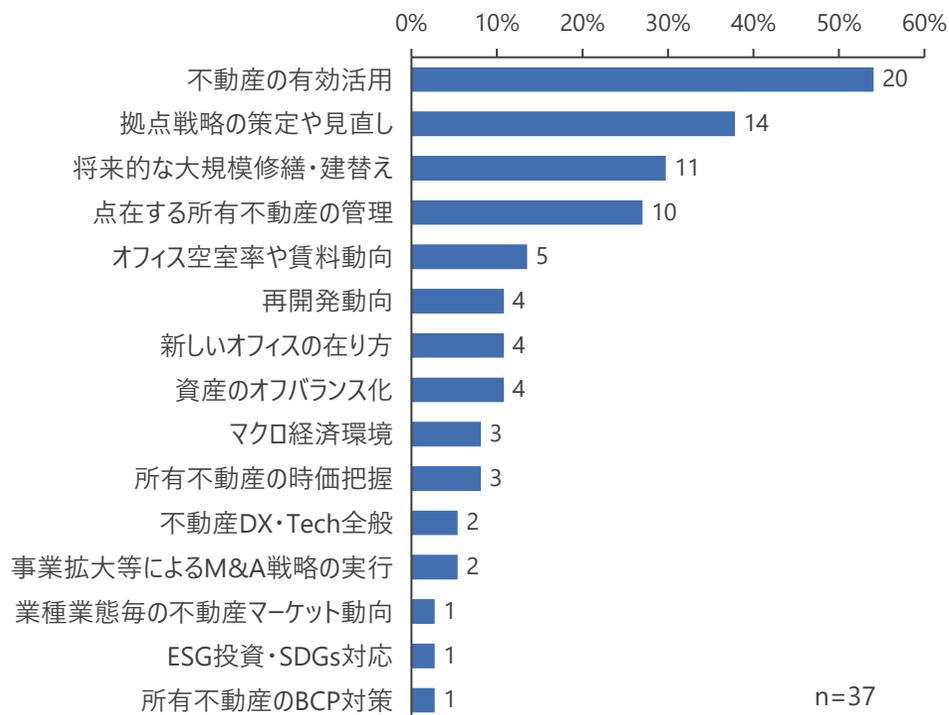


一般事業法人の不動産トレンド

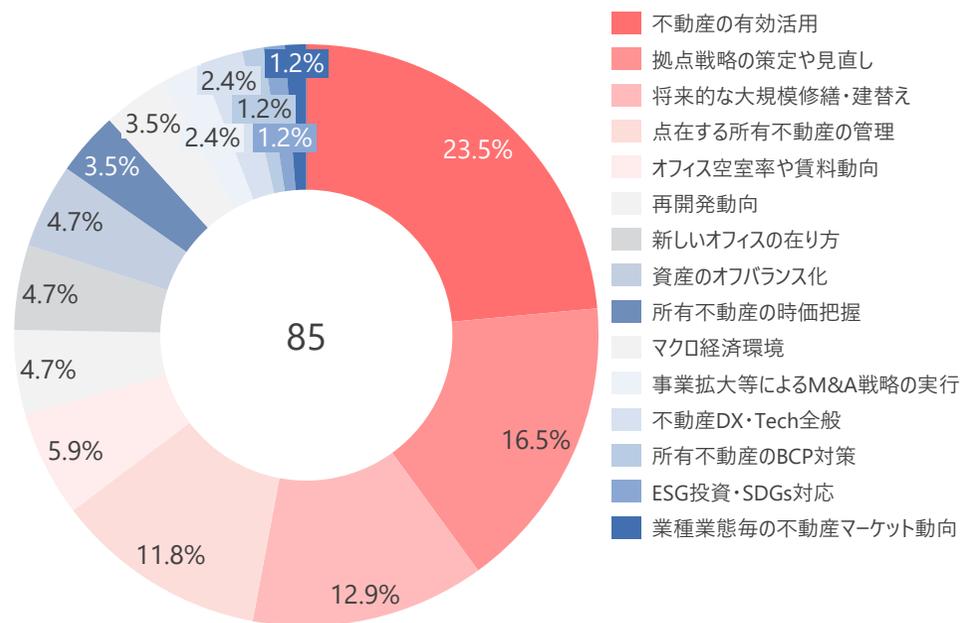
一般事業法人の不動産トレンドとしては「不動産の有効活用」が最も多く回答を得、次点で「拠点戦略の策定や見直し」という結果となった。

Q. 一般事業法人が関心を持っている不動産のトレンドについて多いものを 最大3つまでお選びください。

【回答数】



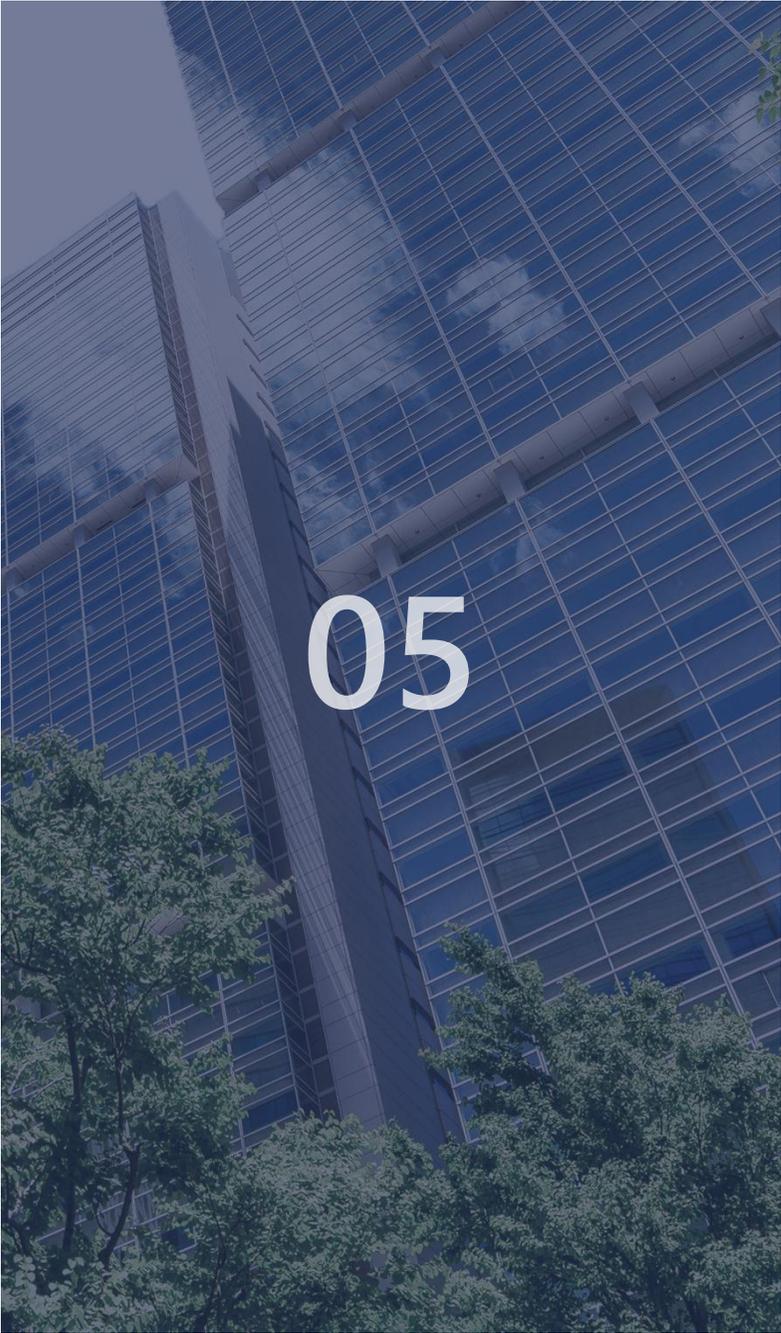
回答割合



一般事業法人の不動産トレンドトピック

Comments

- 普通賃貸借契約の店舗テナントに対する定期借家契約化に関する相談があった
- ファインセラミックス系は拡大基調にあり、新規の工場用地の購入を行った
- 老朽した自社ビルから大丸有等へ拠点移動
- 分散していた工場を比較的近隣エリアに集約できた。通勤場所の変更により従業員が1人減ったが、影響は少なくて済んだ
- 社長の資産形成のため店舗を賃貸から所有に切り換え
- 外資系の参入
- 拠点拡大
- **建築費の高騰を受け入れられず、大規模修繕のタイミングで見積もり額に驚き物件を手放していくケースが2件あり**
- 海外法人で都内・大阪地域でデータセンター用地（延床600坪）を新規で探している
- 事業の取捨選択や人員整理など、経営の効率化を考えている企業は多い
- 中小デベロッパーが建築費高騰の影響で建物建築を諦め、土地のまま転売や、既存一棟収益不動産の買取再販などにシフトしていると感じている
- 電鉄系は不動産事業拡大へ向け積極投資を継続
- **運送業が集約拠点を探す動きがある**
- 新規事業を始める為にSOHO可の物件を探す方が増えた
- 製造業を訪問した際、受注が継続拡大しており工場の稼働が追いつかず新規で工場用地を探している



05

不動産賃貸市場

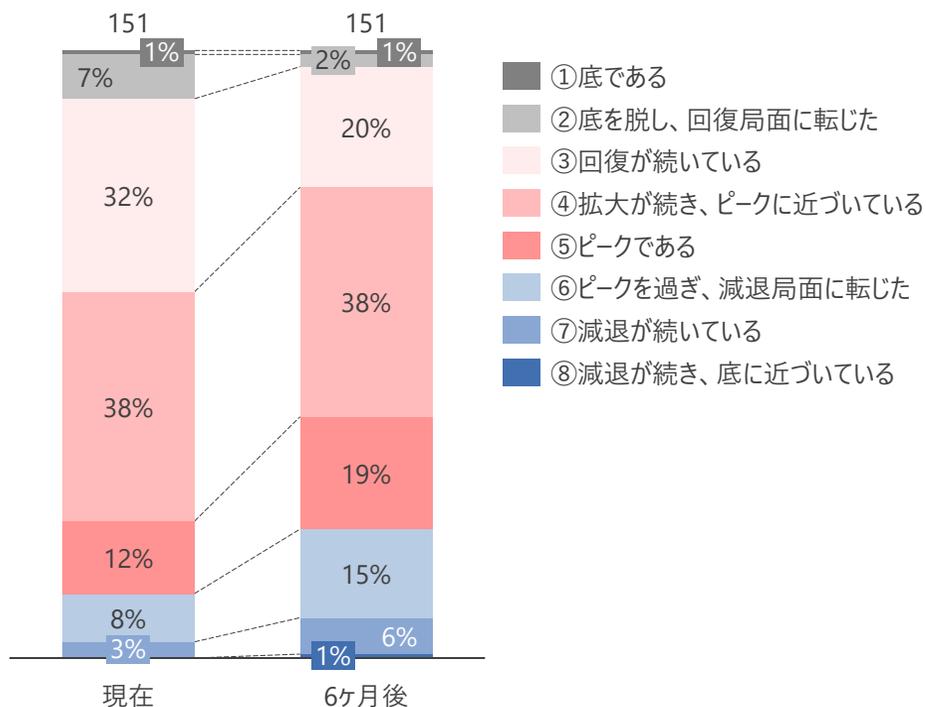
Real estate rental conditions

現在・6ヶ月後の不動産賃貸マーケット

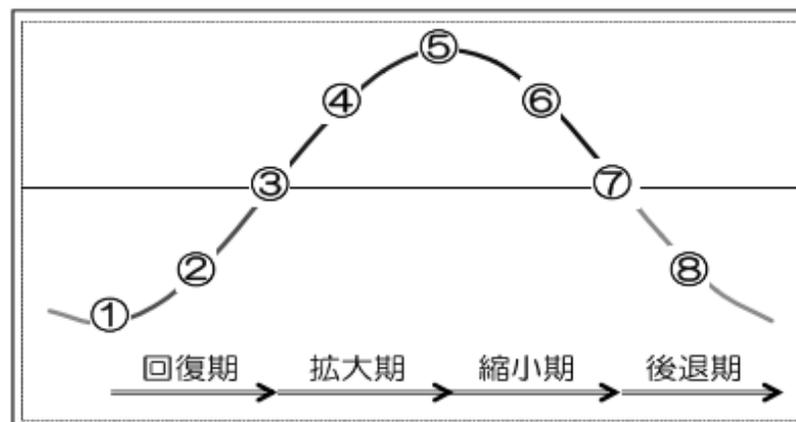
「現在・6ヶ月後」の不動産賃貸マーケットについて「拡大が続き、ピークに近づいている」という回答がともに最も多く、6ヶ月後については「ピークである」・「減退局面に転じる」ともに現在から7ptの割合増加となった。

Q. 不動産賃貸マーケットの現状について以下の①～⑧から、最も近いものをお選びください。

現在・6ヶ月後の不動産賃貸マーケット マンション



不動産マーケットサイクル



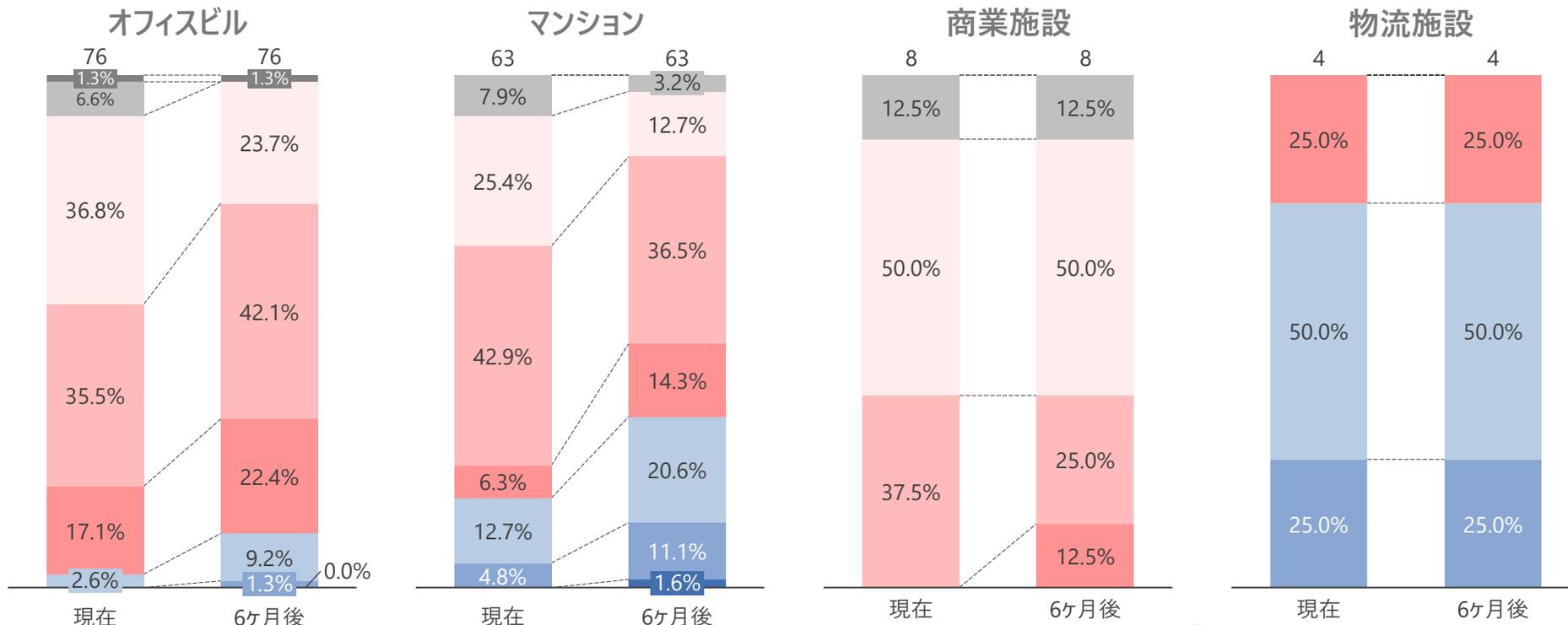
日本不動産研究所のマーケットサイクルを参考にアンケートを実施。不動産市場では、一定の期間でマーケットのサイクルがあるといわれ、図表にあるように、「回復期」から、「後退期」までのサイクルのうち、現在はどの段階であるとみるかを調査した。

現在・6ヶ月後の不動産賃貸マーケット

アセット毎の「6ヶ月後」の不動産賃貸マーケットでは、「オフィスビル・マンション」では「拡大が続き、ピークに近づいている」、「商業施設」では「回復が続いている」、「物流施設」では「減退局面に転じた」で最も多く回答を得ている。

Q. 不動産賃貸マーケットの現状について以下の①～⑧から、最も近いものをお選びください。

- ①底である
- ③回復が続いている
- ⑤ピークである
- ⑦減退が続いている
- ②底を脱し、回復局面に転じた
- ④拡大が続き、ピークに近づいている
- ⑥ピークを過ぎ、減退局面に転じた
- ⑧減退が続き、底に近づいている



現在・6ヶ月後の不動産賃貸マーケットピック

Comments

ピーク

- 空室に悩む時期があったが、現在は募集を行えばすぐに入居者が決まるため
- コロナ前市況を上回る単価に至ったため
- 都心での空室床の減少、募集賃料の増加
- 一部新築物件でストックが少ない中、募集値過去最高ではないかという状況下ではあり、追従して既存ビルも値上げをこぞっているが自身担当物件もしかり周辺の同程度賃料募集の物件の新規成約は2024年に比べ、鈍化している。その一方で新規供給は一服している状況なので空室率は理論上上昇しないことから、ピーク時期が継続と推察
- 2023年春からの空室が2024年秋に埋まり満床となった
- 高単価の需要が増加しております
- 空室率の低下、募集に出てから埋まるまでのスピードが早い、申込のバッティングが増えた
- 供給が増えれば需要も増える
- 空室率の低下
- 拡張及び分室の移転が拡大に増えた
- Sクラスビルは好調。移転前ビルの空室が動き出すので今しばらくはピークが継続
- 所有物件の空室率が高止まっている中、増室要望が相変わらず続いている
- 天井かと思っていた賃料が更に力強く上昇しているためです
- 渋谷エリアの物件空室率が2パーセントを切ったことから
- 賃料が上がり続けている、資材高騰などにより新築は高いが埋まる
- 契約期日での賃料引き上げ
- 賃貸物件の決まりが早い、賃料下げの交渉不可物件が多い
- 2025年になってから成約賃料が上昇している

現在・6ヶ月後の不動産賃貸マーケットピック

Comments

ピ
ク

- 出社戻り
- オフィスの賃貸申込でも入札事案が出てきている
- 空室が続いてきた物件にも反響が増えてきた
- 現在の空室率
- 問い合わせ反響量の増加
- 担当ビルや周辺エリアの賃料上昇（コロナ前を超える水準）
- 空室率の低下
- 都心では賃料の上昇を実感しており、入退去のみならず、更新のタイミングでも賃料引上げが実現する事例が増えていると思います
- 賃料は千円から1万円で値上げしているが入居に至っている
- 仕入れが順調なため
- 空室在庫不足、賃料上昇
- 自民党総裁候補も決まり短期間で大きな反動は無いと考える
- 中立金利/政策金利/賃金上昇/家賃相場/per
- 低減する理由がない
- 景気拡大により既存価格から8%程度上昇させて募集を行っても企業契約ですぐに入居が決まる
- 引越する人の動きが鈍くなってきている
- 外国籍の方がかなり入ってきていて需要は大きい
- 海外投資家を含め、購入者が増えているのと東京に人口が集中しているため
- 募集出すと問い合わせがたくさんくる
- 公示価格の見直しにより、中長期的に固定資産税などのコストが上がっていくことが見込まれるため

現在・6ヶ月後の不動産賃貸マーケットピック

Comments

ピック

- 直近3年で客数など上昇傾向にある。
- 賃料の高額決定
- 原材料費高騰により建設費があがる→高い家賃設定で入居者が決まりづらい
- インバウンドに規制が入る可能性がある
- テナント募集に対する反応件数が少しずつ増えてきた
- 数年前より物流施設の開発が進んだ影響で、一部のエリアでは空室の物件が目立つようになった

減退

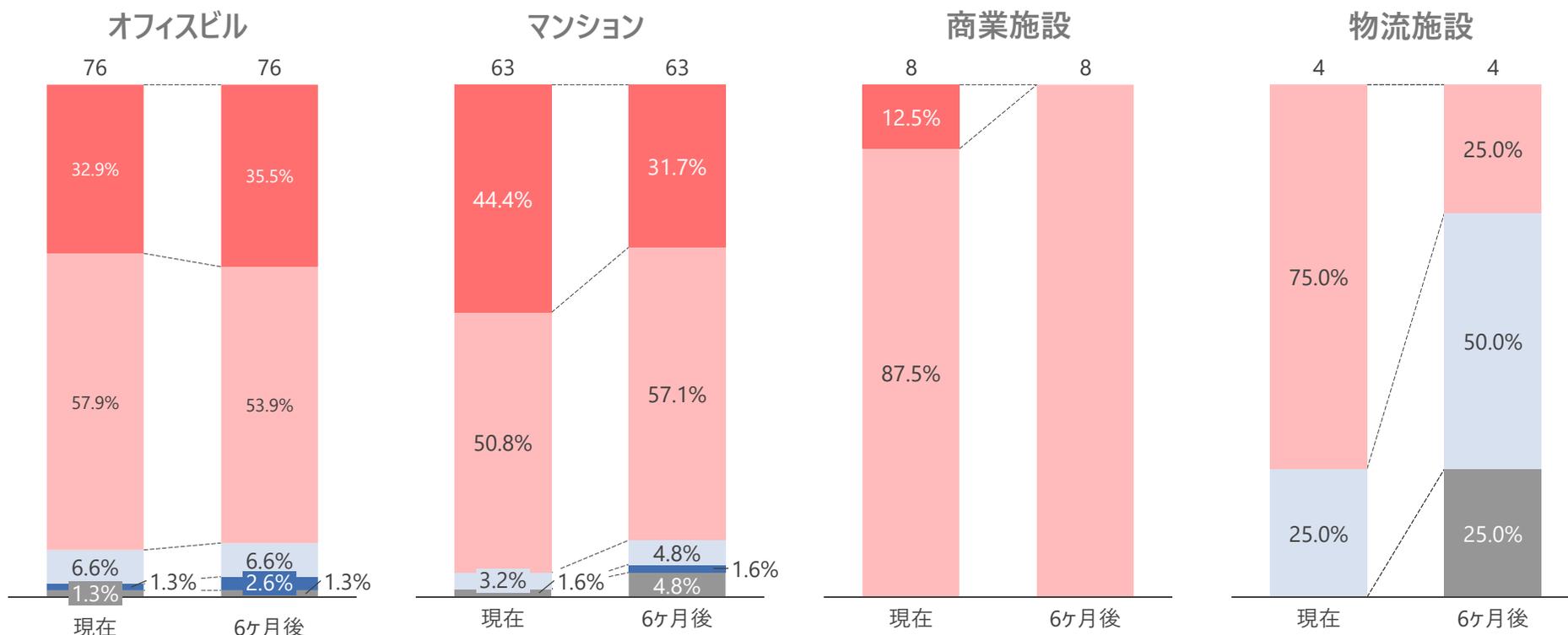
- 築年数の影響
- 神田駅前は遅れている
- 周辺の意見
- 建築会社が破綻している状況の為
- 家賃の上昇に伴い以前は最も引越の要因だった更新で退去をしなくなった
- 賃料が上昇した為
- 最近の反響数がだんだん減っている
- 開発の供給数が多い為

貸主募集賃料設定

貸主募集賃料設定について「オフィスビル」では「現在」から「6ヶ月後」で「強気」の回答割合が伸長しており、「マンション・商業施設」は「やや強気」の回答が増加している。物流施設では「やや弱気」が増加傾向である。

Q. 貸主（オーナー）の募集賃料設定についてお聞かせください。

■ 強気 ■ やや強気 ■ やや弱気 ■ 弱気 ■ 分からない

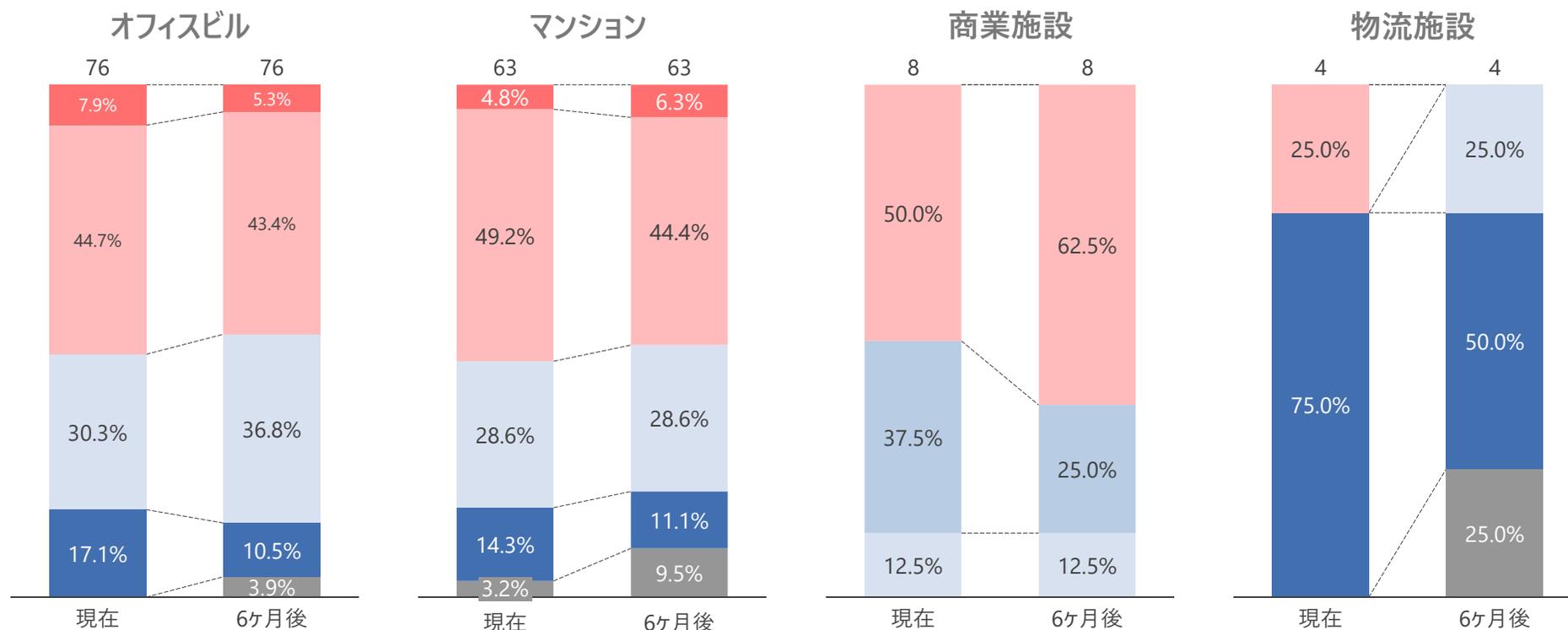


借主募集賃料設定

借主募集賃料設定についてアセット毎に現在と6ヶ月後を比較すると「強気」回答の増加が「マンション」でみられ、「商業施設」では「やや強気」回答が大きく増加している。

Q. 借主（テナント）の希望賃料目線についてお聞かせください。

■ 強気 ■ やや強気 ■ やや弱気 ■ 弱気 ■ 分からない



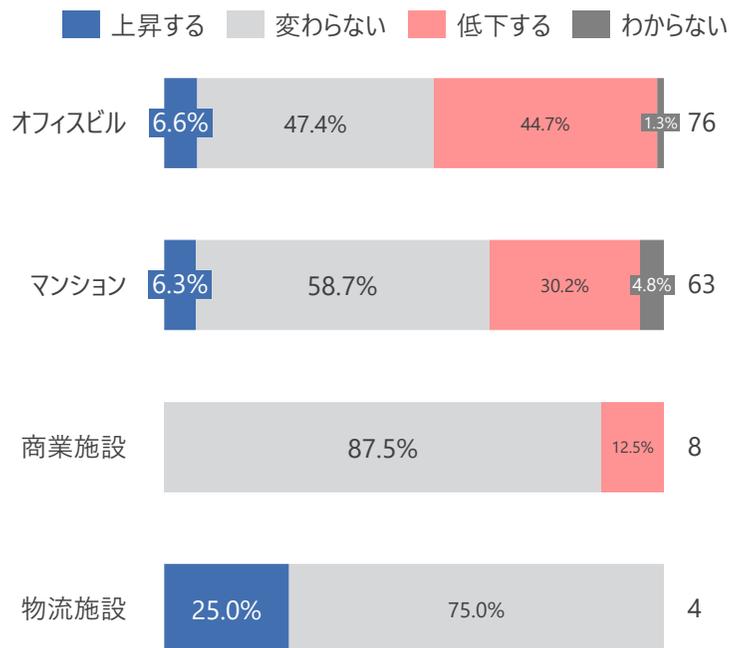
空室率・フリーレント期間予測

アセット毎6ヶ月後の空室率予測につき、全アセットで「変わらない」が最も多いものの、「オフィスビル」の「低下する」という回答割合が多く、フリーレント期間予測も同様に「オフィスビル」の「短期化する」という回答が目立つ。

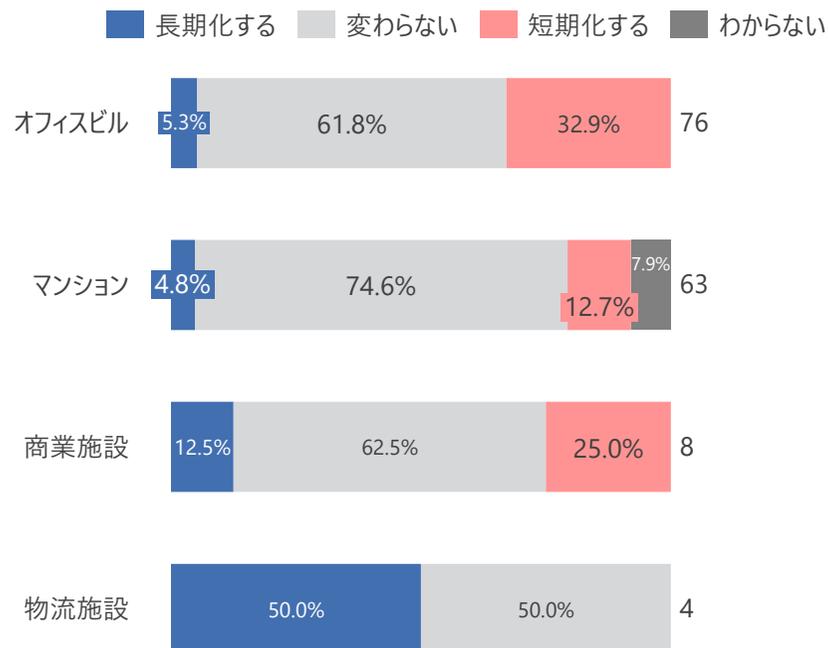
Q. 6ヶ月後の空室率について、予測をお聞かせください。

Q. 6ヶ月後のフリーレント期間について、予測をお聞かせください。

空室率予測



フリーレント期間予測

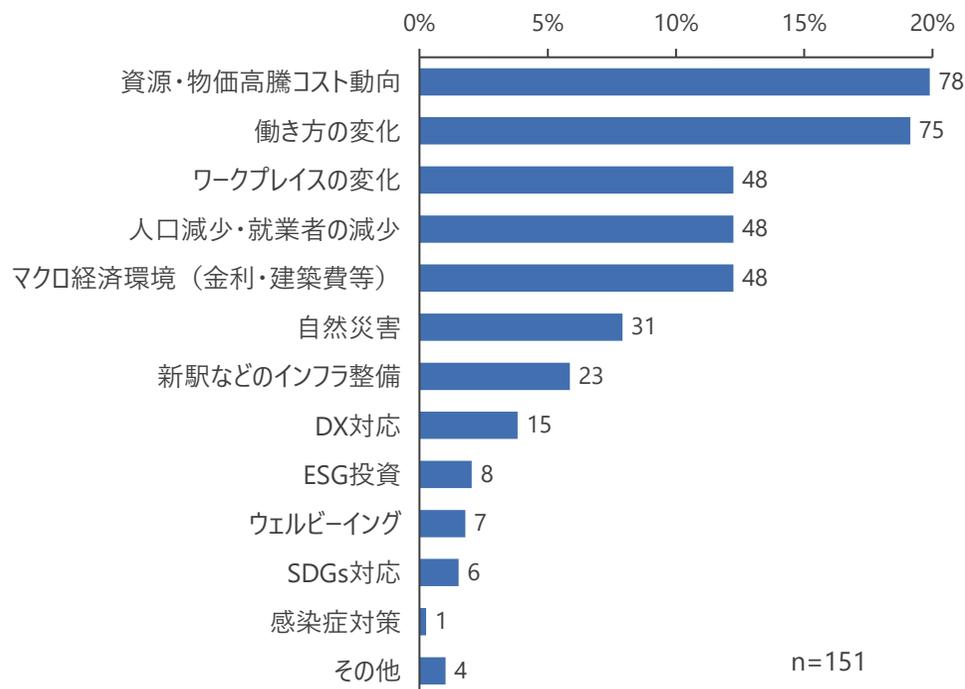


オーナーの関心が高い社会情勢やトピック

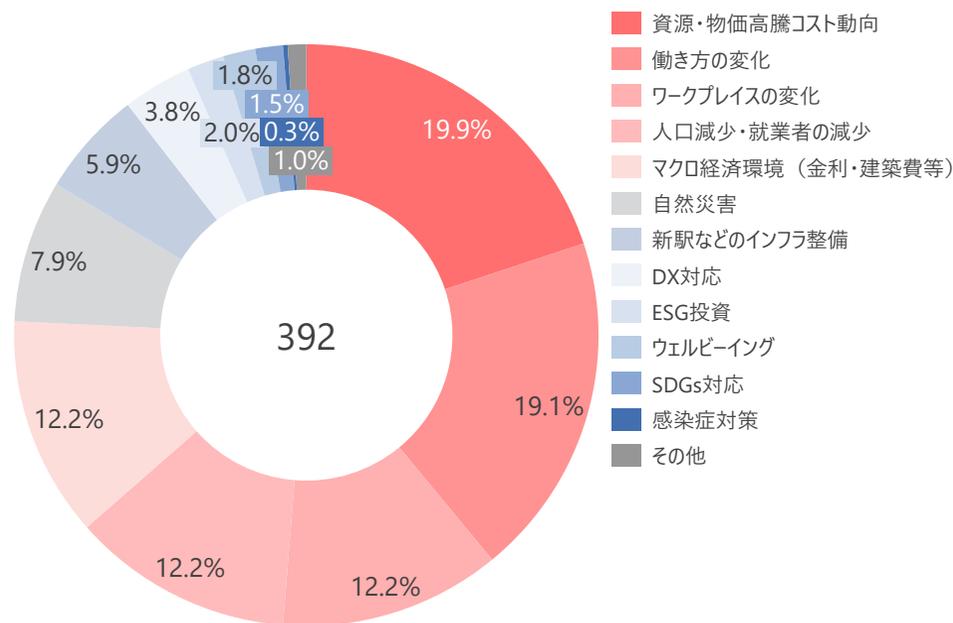
オーナーの関心が高い社会情勢やトピックスで最も回答を得たのは「資源・物価高騰コスト動向」であり、次点で「働き方の変化」となっている。

Q. オーナーの関心が高いと感じる社会情勢やトピックを最大3つまでお選びください。

【回答数】



回答割合

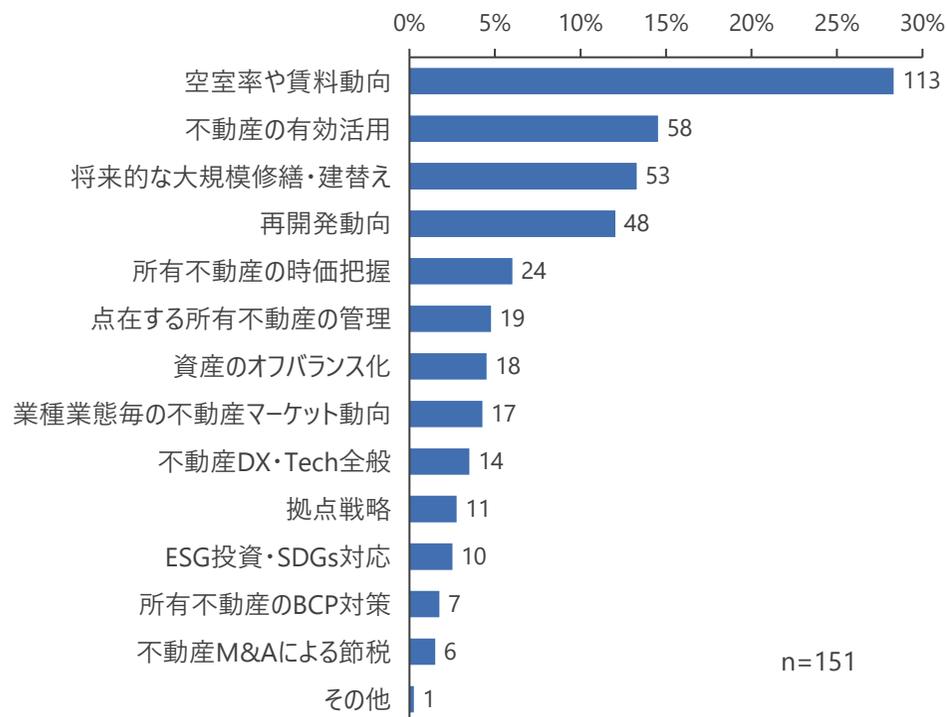


オーナーの関心が高い不動産ニーズ

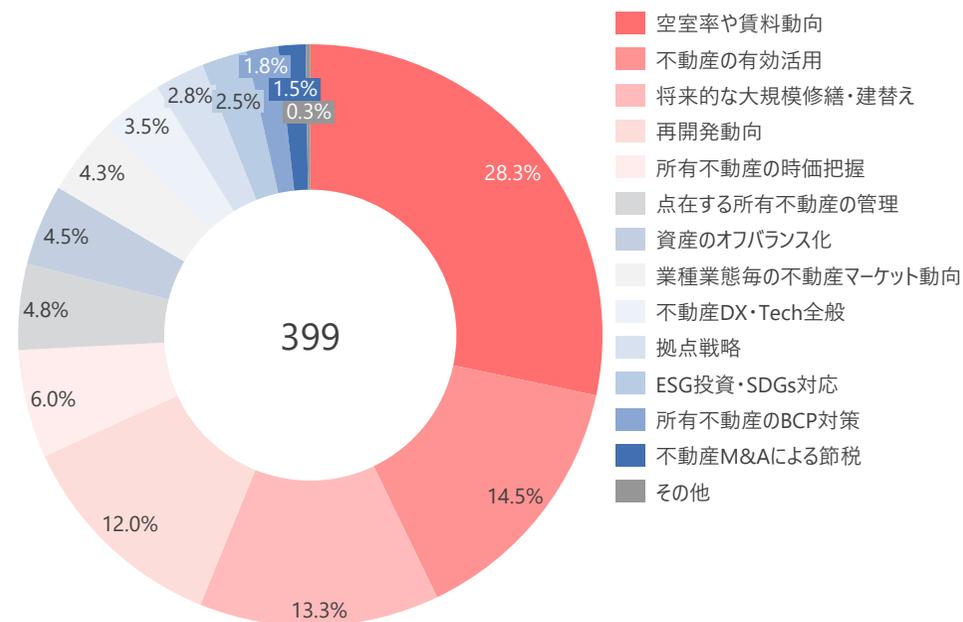
オーナーの関心が高い不動産ニーズについて最も回答を得たのは「空室率や賃料動向」であり、次点で「不動産の有効活用」となっている。

Q. オーナーの関心が高いと感じる不動産ニーズを最大3つまでお選びください。

【回答数】



回答割合



オーナーの関心が高い社会情勢やトピック・不動産ニーズ

Comments

オフィスビル

- **将来的な大規模修繕、建て替えコストの高騰に対する懸念**
- 所有している不動産があるエリアの開発状況は常にチェックされており、環境が変わることによって賃料に影響はあるか確認されている
- 周辺マーケットの上昇幅を把握されていないオーナーも多く単価の相談を受けることがあった
- **経過年数の高いビルの今後の大規模修繕に関する費用負担**
- 今後の賃貸経営の相談の中で特に経済情勢を気にされているオーナーが多い
- ゴミの減量及びリサイクル率向上について取り組みの要望がある
- 築25年を超過した物件であるため、大規模修繕を考えなくてはならない時期に入っていること、既存テナントの賃料をどのように改定するかということで、空室率や賃料水準へのキャッチアップはするようにと指示がはいる
- 古いビルの建て替え等
- オフバラを含む有効活用に関心が高い
- **10年前に立案した大規模修繕計画が物価上昇によりコストが増えてしまっているケースが多い。**
- 修繕予算の検討
- 東京以外での仕入れ(オフィスビル)候補地の相談
- 老朽化に対する効果的な施策
- 近隣の貸主から路線価上昇率を聞かれる事が多くなってる
- 行き過ぎた時代の要請
- オーナーから増賃交渉についての相談を受けることが増えた
- セットアップ物件の考える際にテナント側との内装などの規格のギャップが生じないか
- エンドへの賃料増額を求められた
- **建築費高騰により建替えなど足踏み。リニューアルも仕様見直しなど検討。営繕計画の見直しなど**

オーナーの関心が高い社会情勢やトピック・不動産ニーズ

Comments

オフィスビル

- 大規模開発による二次空室の発生リスクについての関心がある。
- 建築費上昇による建築計画の先延ばし、見込み賃料の高設定
- オーナー所有物件にて、注力していない物件の売却に関する話が増えた
- 賃料増によって物件の利回りが改善していることから売却を検討することが増えてきた
- 以前にはなかった、**都内でいくつかある拠点を1ヶ所にまとめた**、そのためのビルを探したいという依頼があった
- 再開発の動向の確認
- 周辺のマーケット情報などを求められる機会が増えた
- テナントから再エネ等に関する照会が増加した
- 自社ビルの建替え
- 工事コスト上昇に伴う他デベロッパーの建替えやリノベーション等に関する状況
- 競合物件の賃料動向が上昇している
- リニューアル
- 近隣物件の売買価格
- セットアップにし、レントロールを上げるのが増えてきて内装の耐用年数を売買時に盛り込む必要が出てきた
- オーナーから**建替えについて相談を受けるケースが増えた**
- 個人オーナー様から、所有ビルの募集条件の相談があった
- 新規テナント募集時における賃料設定に関する相談を受けるケースが多い
- 以前はエリアによる強弱があったが、新築の埋まりが良く、単価も引き上げられ、順調である
- 所有ビルが築古
- 収益を最大化するための相談が多い

オーナーの関心が高い社会情勢やトピック・不動産ニーズ

Comments

マンション

- 区分マンションなどの利回りに関する相談が増えてきた
- 築20年超築古物件に対し、リフォーム・リノベにより賃貸経営を安定持続させる相談が増えてきた
- LED化や空調機の更新工事等についての相談があった
- 再開予定地区の売買情報が増えたため
- 建築費上昇により建替えから長寿命化へ関心が移行
- 会社としてはオフバラ化を目指している
- 空室率や賃料動向の相談を受けるケースが増えた
- 賃料を上げるリクエストが多い
- CO2削減の対策が頭打ち
- 既存賃料の改定（値上げ）について
- 円安、海外情勢
- オーナーから家賃相場の相談を受けるケースが増えた
- テナントが外国籍が増え、使い方や言葉の壁
- 気になる点は都度連絡がある
- オーナーから値上げを提案されている
- 外資系企業への「まとめ貸し（10戸とか）」を希望されるなど、賃料落とさずに（気にしない企業）長期安定した収入確保を求めている
- 売却にも興味がある様子
- 更新時に賃料を値上げしたいとの相談が多くなっている
- 再開発が増えたことによる、不動産活用の相談が増えた

オーナーの関心が高い社会情勢やトピック・不動産ニーズ

Comments

マンション

- 建築費が高い話ばかり
- 貸主の高齢化により、その資産をどうするか相談が多い
- 室内や共用部のリフォームへの関心が増えてきた
- 大井町駅再開発について
- オーナーから売却や建て替えの話が増えた
- 前までは賃料改定の場面は少なかったが入居者様の退去毎に次回募集賃料の相談が増えた
- 会社としてもSDGsに力を入れてきた
- 相談は増えた
- 相場上昇に伴う賃料改定（増額）の目線についてご相談いただくケースが増えました
- 周辺物件の家賃上昇と対策、差別化について

商業施設

- 周辺開発による物件への影響は常に考えている
- 建物・設備の修繕コストが規模に関わらず上昇した

物流施設

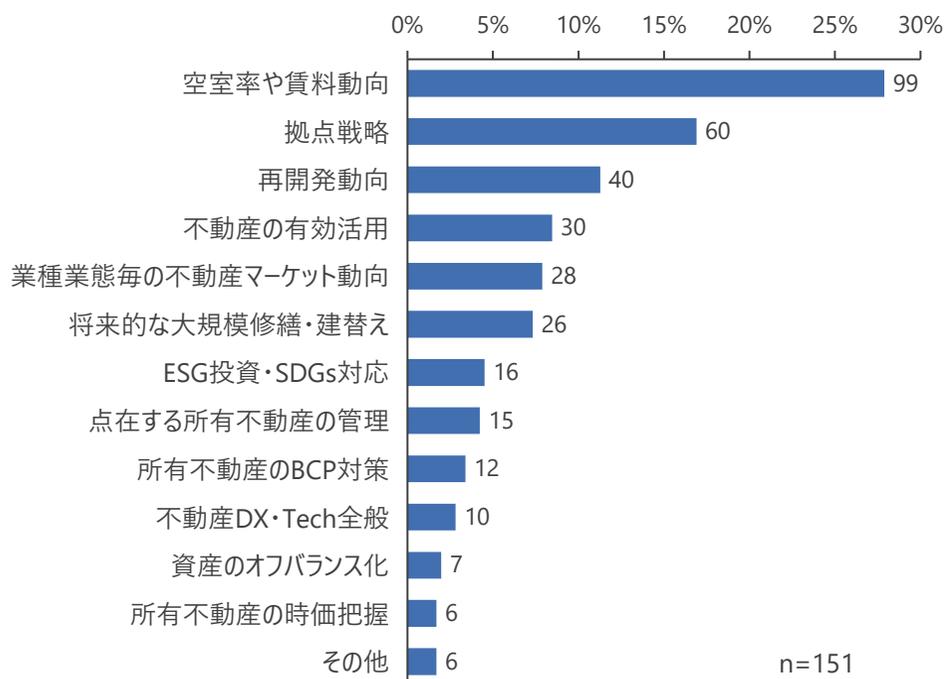
- オーナーよりエネルギー関連のデータをまとめる依頼があることが増えた
- 建築費等の話が増えている為

テナントの関心が高い不動産ニーズ

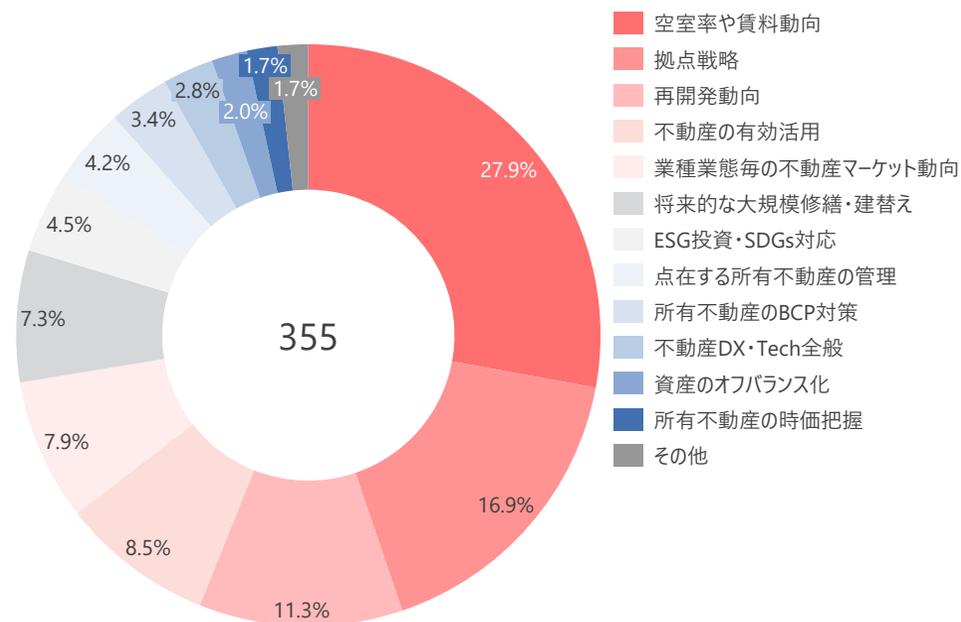
テナントの関心が高い不動産ニーズについては「空室率や賃料動向」の回答が最も多く、次点で「拠点戦略」という結果となった。

Q. テナントの関心が高いと感じる不動産ニーズを最大3つまでお選びください。

【回答数】



回答割合



テナントの関心が高い不動産ニーズ

Comments

- 最近ではオフィス出社に切り替える企業も多く新規拠点開設の話を多くいただいている
- 費用削減及びBCPの観点から西側エリアでの検討が増えた気がする
- 空室率が減少し適当な物件がなかなか見つからない
- 拠点の増減やテレワーク等のご相談が多い
- 共用部の修繕改修工事の相談がある
- リーシングにおいて、仲介経由で何う移転ニーズの多くに採用強化を企図した案件が多い
- テナントから請求している電気代（電力量）からCO₂排出量を計算し報告するための問い合わせが増えてきた。ただし全体の1/4程度である
- 賃料動向
- 働き方改革による拠点戦略に関心が高い
- コロナ後、拠点を集約するテナントが多くなってきている
- m²単価の賃上げ
- 社員募集に際して魅力的なオフィス探し
- 最近の賃料の動向を聞かれることが多い（今は移転時期が適切かも含め）
- 定期建物賃貸借契約が増えてきてる為、将来的な大規模修繕・建替えの可能性はあるかを聞かれるケースが増えてる
- 若い社員の活性化にオフィスの有効活用を考える
- 賃料の上昇は致し方無いと考えているテナントが増えた
- 建替えによるニーズも増えてきている。また定期借家契約に対する抵抗感があるテナントも多い
- BCPについての問い合わせが増えた。最近では震災だけでなく、台風や富士山噴火での事業継続について相談を受ける
- エリアイベントを開催しているが 好評である。つぎは●●をなどリクエストもある
- 空室率の低下状況が継続していることから、賃料増額改定がどの程度行われるのか聞かれることが多い
- 拠点集約や出社回帰などのニーズが増えた

テナントの関心が高い不動産ニーズ

Comments

- オフィス拡張、移転、集約等計画の見直し
- 駅前や路線にこだわるテナントが増えた
- 渋谷エリアは再開発が活性化しており、テナントとしても築古の物件に入居する際は再開発の有無について質問を受けることが多くなった
- **複数拠点を構えているテナントはそれぞれの拠点で賃料の値上げ交渉を受けているようであり、賃料、空室率の動向に以前より敏感になってきている**
- 相場を理解していないお客さんが多い。再開発エリアを気にするお客さんが多い
- BCPの相談があった
- 再開発や近い将来の相場予想を聞かれる機会が増えた
- 賃料引き上げ交渉が結実するケースが増加した
- 日本の将来が見えない
- **分散しているオフィスを集約する傾向**が増えてきている
- ビルの認証取得等への質問が増えてきた
- いつまで上昇傾向かを気にしている
- 現状空室がないエリアでの再開発情報のニーズが増えた
- まだ物件を探していないが、現在の空室率や賃料相場は興味がある方も多い。
- 賃料が上昇傾向にあるのは、テナントも理解しており、増賃交渉がしやすくなった
- テナントからのビルのBCP対策について照会を受ける機会が増えた
- SDG s に対する姿勢に関心のあるテナントは増えている印象

テナントの関心が高い不動産ニーズ

Comments

- テナントの空きスペースや空き時間の有効活用について相談があった
- 地域の再開など、今後の動向について情報を求められる事が多いです
- 再開発の可能性があるか聞かれた
- リモートワークが増え、拠点縮小の話が多々ある
- 物件探しの期間が短くなっている（スピード勝負）
- 業態によって昨今の市況変化（物価上昇、価格転換等）が目まぐるしいのでマーケットの動向は気にしている様子
- 業種業態毎の不動産マーケット動向の相談を受けるケースが増えた
- 借りましニーズにビル側に空室が無くて対応できない。
- 物価高による経営環境悪化に応じて転居可能か検討する動きが多い
- テナントを開発するメリット
- 再開発の相談を受けた
- 希望上に似合う物件は無く、妥協点がどれだけ少ないか
- 主要都市で立ち上げたい方が増えた
- 縮小傾向にある
- 導入されている高速インターネットが時代に合わず高速でないとの苦情が多くなっています
- 空室率と賃料の動向は最も注目する部分である
- 賃料減額交渉もある
- 空テナントの活用相談がくる

テナントの関心が高い不動産ニーズ

Comments

マンション

- リフォーム物件へのニーズが増えてきた
- ハザードマップなどの災害用の情報収集についての相談も増えてきた
- 海外投資家、個人の住む家としてマンションの売買が活発である
- 物件紹介時によくある質問
- 賃料の安さよりも築浅・綺麗さ・アクセスの良さを優先的に考えるテナントが増えている傾向にある

商業施設

- 新駅の開業（計画）に伴う人流の変化や賃料動向に関心が高い

物流施設

- 現在は物流施設においても人手不足が加速しているため、休憩スペースや託児所を広く設けるケースが増加している
- 拠点の集約・移転に関する話が多い為

お問い合わせ

当社のホームページでは、不動産に関連する情報を積極的に配信しております。ぜひ情報収集にお役立てください。

[ホームページを見る](#)

不動産に関するお問い合わせ

事業用不動産のご相談

※ご記入内容によってはお返りできない場合がございます。
※弊社への営業目的としたお問い合わせにはご返信いたしません。
※個人情報の取扱い（メールアドレス・氏名・住所）の取扱いについてはご同意の上にお申し込みください。
※実際のある物件エージェントに実際の売却も直接相談・依頼をご希望の際は、1500円（税込）よりお問い合わせ下さい。

法人名

部署名

[相談する](#)

実際のサービスの事例を知りたい



[事例を見る](#)

お役立ち情報が知りたい



[お役立ち情報を見る](#)

【留意事項】

- 本レポートに含まれる資料に関する著作権等の権利は、三菱地所リアルエステートサービス株式会社に属します。本レポートに含まれる情報は、それらの情報に関する検証を行ってはおらず、またそれらの情報について表明、保証等を行うものではありません。
- 本レポートに関する一切の権利は当社にあり方法の如何を問わず、当社の許可なく、変更・送信・複製、又は他者に配布することはできません。当社は、本レポートに含まれる情報を使用し、またはそれらの情報に依拠したことにより生じた損失、損害、費用及び経費について一切責任を負いません。

三菱地所リアルエステートサービス株式会社