

本誌独自! 業界必見デベ勢力MAP



Weekly
Toyo Keizai
週刊

東洋経済

2026
8/29-9/5
【合併号】
定価950円

爆騰
で
進む
優勝劣敗

マンション

三菱地所
住友不動産
三井不動産
野村不動産
東京建物
大京
東急不動産
大和ハウス工業
ミサワホーム
オープンハウスG

資産性が高い
新築・中古物件
偏差値
ランキング

大異変

11月に竣工予定の
ザ豊海タワー マリン&スカイ

マ

爆騰で進む 優勝劣敗

マンションはもはや庶民の手の届くものではなくなった。供給が減り続ける一方、買い手は裕福な実需層に限らず、投資家や外国人に及ぶ。マンション業界はどこへ向かうのか、徹底分析した。

本誌 大塚隆史、一井 純、具志堅 聡、井上恵美、森 創一郎
デザイン 熊谷直美、小林由依、松田理絵 進行管理 半澤絹子

マンションの高騰が止まらない。適地はほとんどなくなり、用地代は高騰、加えて建設資材費や人件費も上昇を続けている。右図を見てほしい。首都圏のマンション供給戸数は2000年の9万5635戸をピークに25年は2万1962戸まで減少。一方、同じ期間に平均価格は1034万円から9182万円まで跳ね上がっている。

東京の「勝どき」エリアを南西に抜けた先で、冷凍・冷蔵倉庫が立ち並ぶ中央区豊洲町。東京湾に半島のように突き出た町の一角に、今秋、2棟の超高層マンションが竣工を迎える。

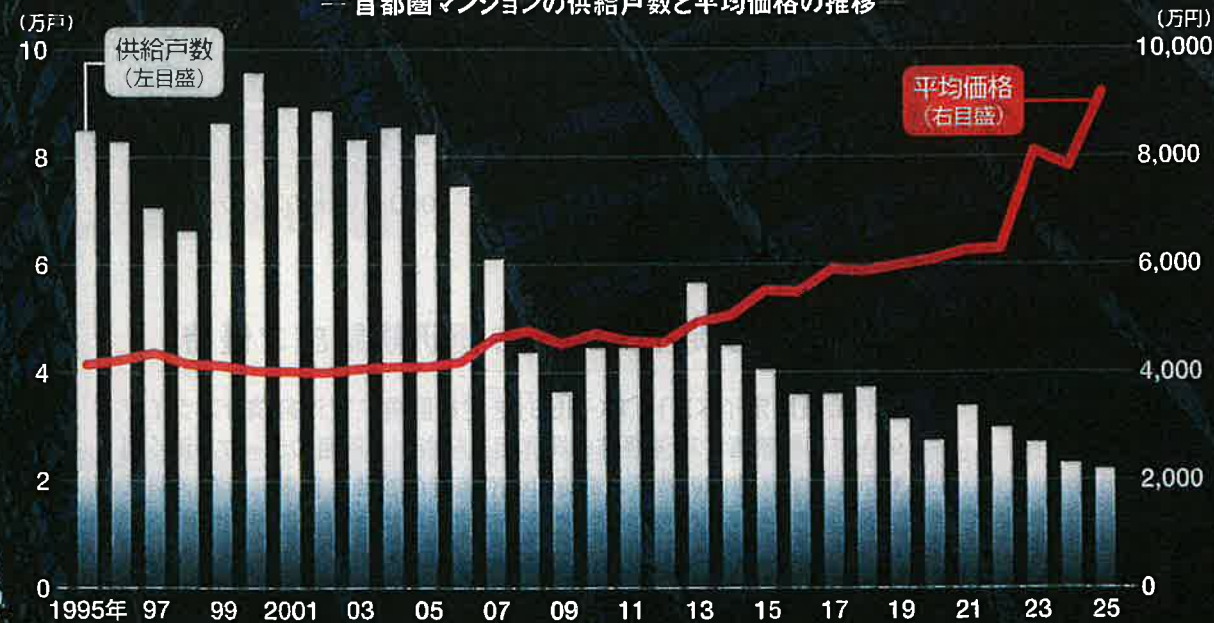
「ザ豊海タワー マリン&スカイ」。三井不動産レジデンシャルを筆頭に、大手デベロッパー5社と清水建設が手がける再開発事業だ。地上53階建てと高さを超えるような高さと、2棟で2000戸超という巨大コミュニティを誇るマンションは、近年の新築市場を幾度となくにぎわせた。

豊海タワーの販売が始まったのは2024年夏。平均坪単価にして600万円台、3LDKは軒並み「億ション」だ。同じく三井不

ンション 大異変

2000年以降供給戸数は減り続け価格は上昇傾向

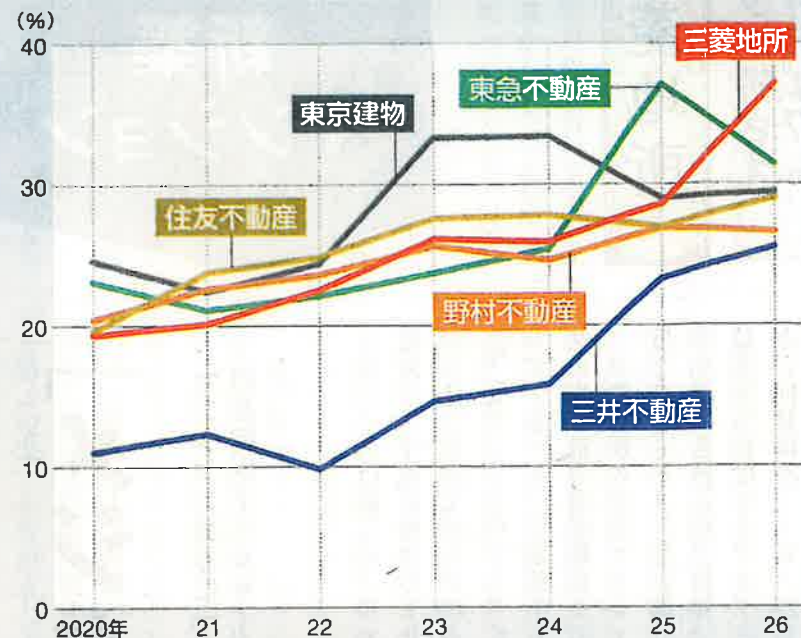
— 首都圏マンションの供給戸数と平均価格の推移 —



出所：不動産経済研究所のデータを基に東洋経済作成

30%が業界平均に？

—大手デベロッパーの分譲マンション事業の粗利率推移—



(注)「メジャー7」の事業粗利率(大京は非開示)。三井不動産のみ事業営業利益率。各年3月期、東京建物のみ前年12月期 (出所)各社公表資料を基に東洋経済作成



5月に竣工したリビオタワー品川

不動産レジデンシャルなどが開発した「パークタワー勝どき」は20年11月の初回販売時、平均坪単価は400万円前半で、1億円を切る住戸も多かった。パークタワー勝どきは駅直結だが、豊海タワーは徒歩10分で直結ではない。それでも価格は大幅に上昇した。3年半で何が起きたのか。

インフレや所得の増加など複数の要因が絡むものの、複数のデベロッパー幹部は「新築の供給が減り、需給バランスが引き締まった」と口をそろえる。

不動産経済研究所によれば、東京23区だけを見ても新築マンション供給戸数は20年度の1・1万戸から25年度の5年間で7700戸に減っている(下図)。少ない供給に多くの人が群がれば、価格はおのずと吊り上がる。

豊海タワーの坪単価は過去の分譲価格からすると、ずば抜けている。それでも、都心部に近いタワーとしては「割安」とみた顧客が殺到。物件エントリーは1万件に上り、アクセスが集中してサーバーが落ちるお祭り騒ぎとなった。

相場を逸脱したかに見えた「高値」は、ほどなくして「底値」へと転ずる。豊海タワーの販売価格は徐々に引き上げられ、階数や広さなどが同じような住戸を買った

場合でも、販売初期と後期では1000万円単位での差異が生まれた。こうした豊海タワーの販売戦略について、三井不動産の担当者には問い合わせたが、「コメントは控える」とのことだった。

値付けのヒントとなる考え方はある。

「1対1」。あるマンションの販売現場では、住戸1つに1世帯の申し込みが入るギリギリの価格水準を見極めていくという。販売初期こそ顧客の反響を探ったり、耳目を集めたりするために割安な価格を設定するものの、その後は徐々に価格を引き上げ、買いたい顧客が1世帯だけ残る程度の高値へと着地させる。

価格調整はこれまでも行われてきたが、数カ月や1年程度で数千円動く光景は今の新築市場を象徴する。26年5月竣工の、日鉄興和不動産などが開発した「リビオタワー品川」もその1つ。品川駅から徒歩圏ながら、3LDKで1億円の「割安さ」が話題を呼び、25年3月から売り出した221戸は即日完売。中には139倍もの申し込みが入った住戸もあった。

高値追求に2つの「壁」

豊海タワー同様、リビオタワー品川も値上げに踏み切った。販売

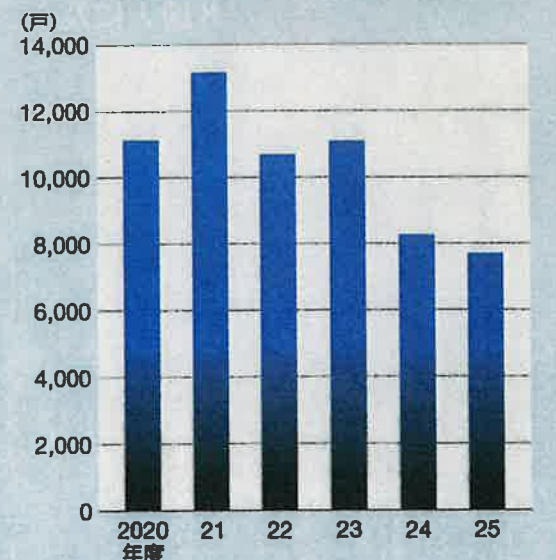
住戸は異なるが、平均坪単価は1期1次販売の820万円から、1年後(26年4月登録開始)の3期1次には870万円に上昇。さすがに販売初期ほどの熱狂は薄れ、申し込みがならなかった住戸も出現した。が、7月中旬時点で、2LDKは坪800万、3LDKは坪1040万、71・78㎡の3LDKは坪1040万円、あるいは約1174万円に上る。

新築マンションの量が確保ににくい中では、デベロッパーは売り上げよりも採算性を追求する。かつて20%が目安とされていたマンションの粗利率だが、今や30%が当たり前になりつつある(左図)。

各社は購買力のある富裕層に照準を定め、高級マンションの開発に

5年で3割も減った

—東京23区の新築マンション供給戸数—



(出所)不動産経済研究所の調査を基に東洋経済作成

いそむ。

高値を求めるデベロッパーの姿勢に、顧客はついてこれられるのか。「パワーカップルが出せるのは1億円台半ばまでだろう」。マンション調査会社トータルブレインの杉原慎之副社長はそう話す。

月々のローン返済額が30万円ないし40万円を超えてくると、パワーカップルでも購入をためらうケースが増えてくるという。返済期間35年・金利1%という条件なら1億円程度の借り入れで月30万円の返済、1億4000万円の返済だ。借り入れでは月40万円の返済だ。

「一般的なパワーカップルなら頭金を加えた1億2000万円あたり、アッパークラスでも1億5000万〜1億6000万円台まで

が上限になるだろう。それ以上ではターゲットが富裕層や会社経営者となるため、販売ペースが鈍化する傾向が見られる」(杉原氏)。

多額の自己資金を投じれば予算は伸びるが、一般の会社員世帯には容易ではない。住宅の価格上昇に賃金が追いついていないからだ。みずほ総合研究所の服部直樹チーフ日本経済エコノミストによれば、10年から25年にかけて1人当たり賃金は住宅価格に対して実質的に25%目減りした。世帯収入で見ても15%減った。対照的に、金融資産は住宅価格と足並みをそろえるように上昇している。金融資産を持たない世帯や、現在の持ち家の売却益を活用できない1次取得世帯にとって、マンションはもはや高嶺の花だ。

マンション市場の二極化

「近年の賃金上昇による収入増加を上回るペースで住宅価格が上昇し、特に低所得層にとっては住宅の取得がますます困難になりつつある。(中略)都市部では『職住近接』を志向する層と、価格上昇を背景に郊外や中古物件へシフトする層の分化がみられる」

26年3月、内閣府が公表した日本住宅市場に関するレポートは、住宅市場の二極化をそう描写した。

都心部のマンションは富裕層や機関投資家がい手となり、持ち家を欲する一般世帯は郊外に流れざるをえない。

とはいえ、一般世帯の受け皿となるはずの郊外でも、新築マンションの供給は減少基調にある。あるデベロッパー幹部は「郊外は用地費が安い分、都心部に比べ総事業費に占める建築費の割合が高い。人件費や資材費が今のペースで上がり続けると、将来的に郊外でのマンション開発も難しくなるのではないか」と懸念する。

東京カンテイ市場調査部の高橋雅之上席主任研究員は、「中途半端なマンションは受け皿がなくなった。山手線内であつても港区を中心とする南側と北側で二極化が進んでいる。都心6区ですら優劣がつきつつある。一方、再開発がらみは郊外でも最初からそのエリアのポテンシャルを上げることができ。実力のあるデベロッパーはそうした場所にも触手を伸ばしている」と話す。

高値でも売れる地域と開発さえできない地域、買える世帯と諦める世帯、そして売れる立地で商品を提供できるデベロッパーとそうでないデベロッパー。マンションをめぐる優勝劣敗が、あちこちで進んでいる。

(一井純)