



2026年度 第1四半期【売買・賃貸ダイジェスト版】

不動産マーケット調査レポート

～当社営業社員へのアンケート調査に基づく市場分析～

TABLE OF CONTENTS

Real Estate Sales Market Trend

1. 不動産売買市況

- | | |
|--------------|------|
| 1. 調査概要 | P.04 |
| 2. サマリー | P.05 |
| 3. マーケット状況 | P.06 |
| 4. 金融機関の融資姿勢 | P.08 |
| 5. プレーヤー別の動向 | P.10 |
- (デベロッパー・不動産会社、プロ投資家、一般事業法人)

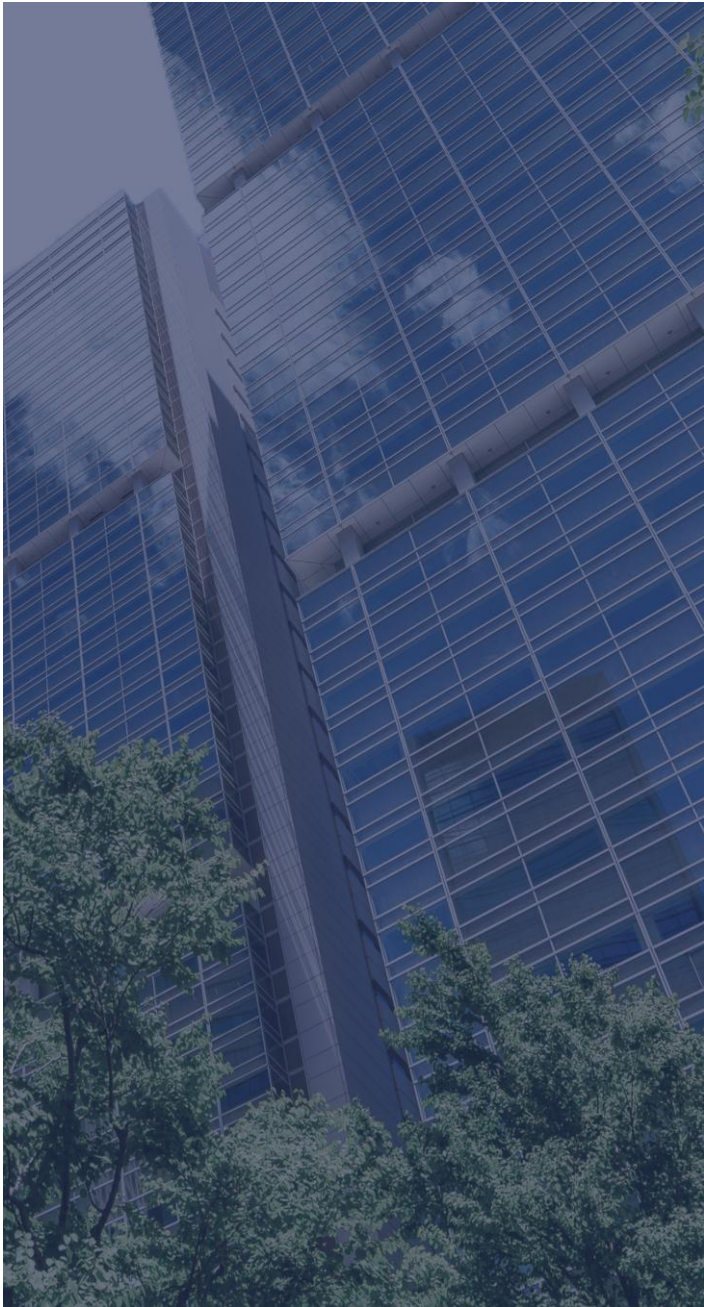
2. 不動産賃貸市況（オフィス編）

- | | |
|-------------------|------|
| 1. 調査概要 | P.14 |
| 2. サマリー | P.15 |
| 3. マーケット状況 | P.16 |
| 4. 潜在空室率推移・平均募集賃料 | P.17 |
| 5. テナント・オーナー動向 | P.19 |

3. 不動産賃貸市況（マンション編）

- | | |
|----------------|------|
| 1. 調査概要 | P.22 |
| 2. サマリー | P.23 |
| 3. マーケット状況 | P.24 |
| 4. 空室率・平均募集賃料 | P.25 |
| 5. テナント・オーナー動向 | P.27 |





不動産売買市況

調査概要

調査目的

営業現場が営業活動を通じて得られる、最新の顧客ニーズや市場環境の変化等を的確に把握するため

調査対象

当社営業社員(売買部門)：303名
東京・横浜：211名、北海道：10名、東北：9名、中部：10名、
関西：46名、中四国：8名、九州：9名

有効回答数

265名（回答率：87.46%）

調査期間

2026年6月2日～2026年6月12日

調査方法

Webアンケート
※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とならない場合があります。

エリアの定義

東京・横浜：首都圏近郊エリア、**北海道**：札幌市周辺エリア、**東北**：仙台市周辺エリア、
中部：名古屋市周辺エリア、**関西**：大阪、京都、兵庫を含む周辺エリア、
中四国：広島市、岡山市周辺エリア、**九州**：福岡市周辺エリア

サマリー

①市況全体

コスト転嫁力の有無による 「エリア格差」

東京・横浜や九州が好調・拡大を維持する一方、コスト増に苦しむ関西や北海道等では「減退局面」への転換を指摘する声が過半数を占め、エリア間の市況格差が鮮明になっている。

②金融・プロ投資家

「フルローン時代の終焉」と 変動型への資金シフト

金融機関の融資姿勢が「やや消極的」へと傾き、自己資金要件が厳格化。投資家は金利上昇を警戒し、変動型への資金シフトやバリューアッド投資への回帰を進めている。

③デベロッパー・不動産会社

「新築素地開発」の限界と 既存・ホテルへの旋回

建築費の高騰により、素地からのレジ新築のハードルが上がり、既存物件の取得等へシフトする動きが見られる。アセット別ではインバウンド需要を享受できるホテルの取得意欲がトップとなっている。

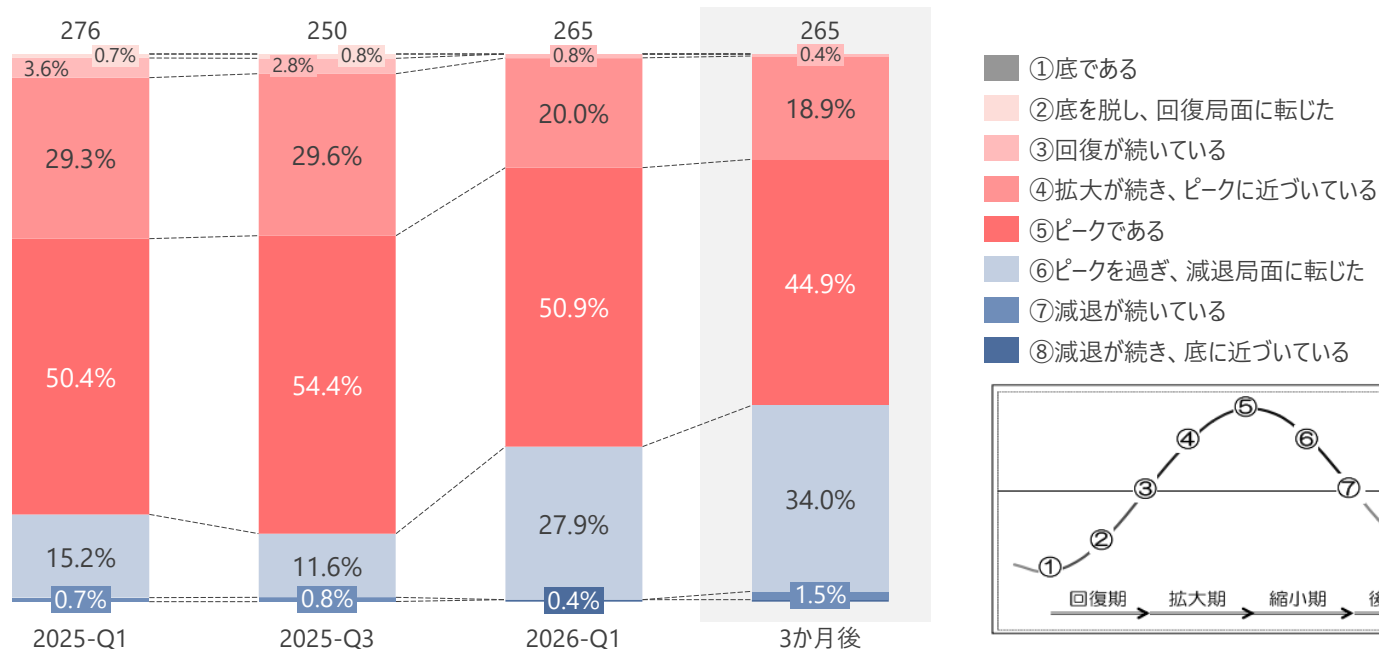
④一般事業法人

「本業防衛」と「株主対策」で 加速する攻守のCRE

コスト増に対応するための「遊休資産の処分（守り）」を進める一方で、本業の収益補完や採用力強化を見据えた「収益物件・社宅の取得（攻め）」の動きも活発化している。

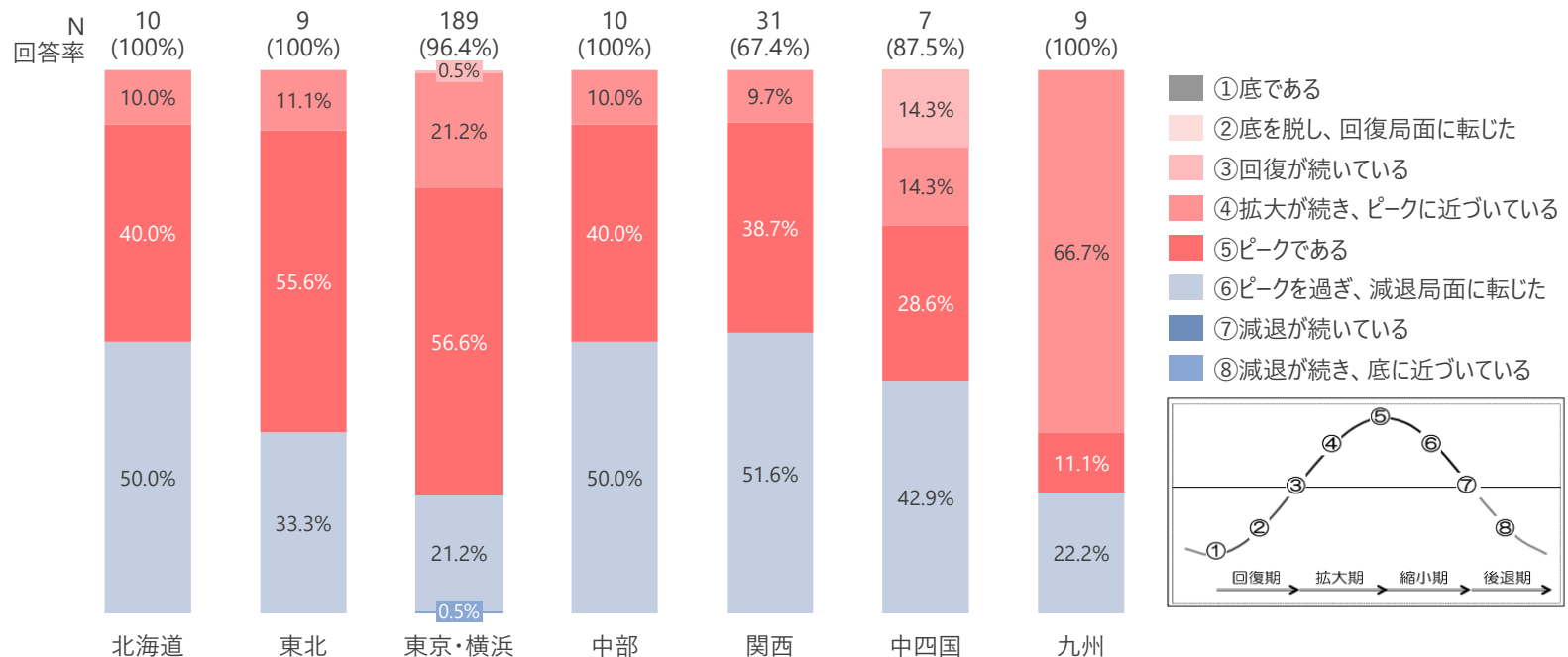
現在と3か月後のマーケット状況

現在（2026-Q1）のマーケット状況（全体）は、「⑤ピークである」の回答が50.9%（前回比▲1.2pt）と引き続き過半を占めた。一方「⑥ピークを過ぎ、減退局面に転じた」の回答は27.9%（前回比+16.3pt）と大幅に増加した。営業現場からも「金利上昇で投資基準に合わなくなった」「建築費高騰で用地仕入が困難」といった、市場の変化を実感する声が寄せられた。さらに、3か月後の予測では「⑤ピークである」の回答が44.9%に減少する一方、「⑥ピークを過ぎ、減退局面に転じた」の回答は34.0%へと拡大しており、市場が高止まりを続ける中で、局面転換の兆しが見え始めている。



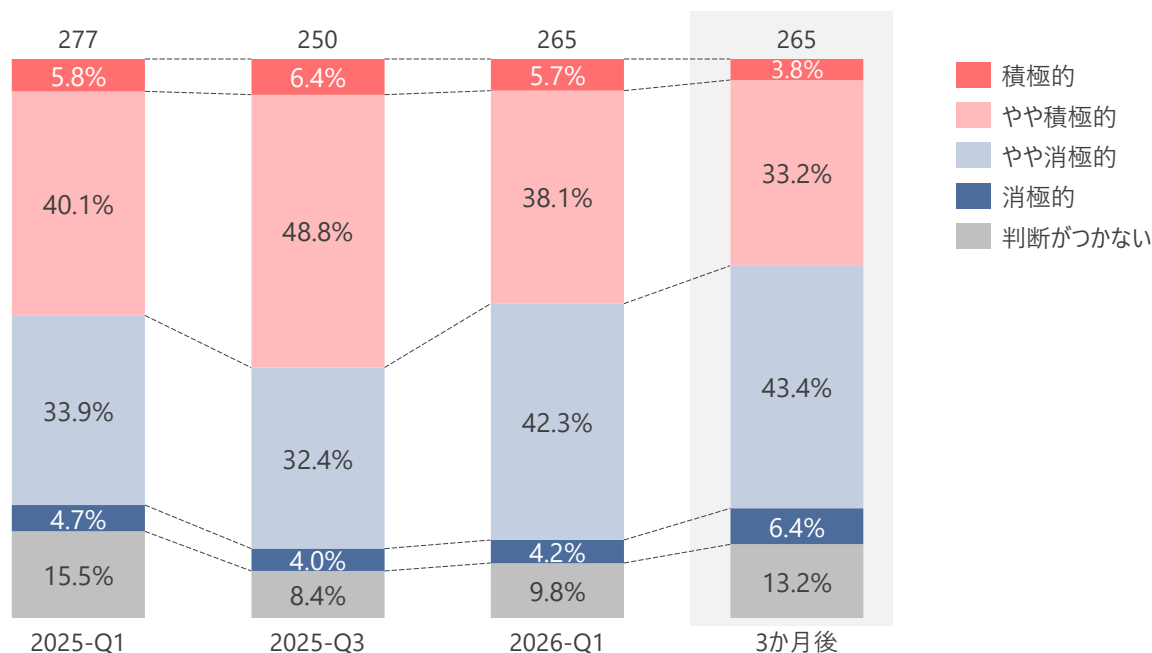
現在のマーケット状況（エリア比較）

エリア別でみると、東京・横浜や東北は「⑤ピーク」が過半数を占め高止まりが続くほか、九州では約7割が「④拡大が続き、ピークに近づいている」と回答し旺盛な勢いを維持している。一方、関西や北海道、中部では「⑥ピークを過ぎ、減退局面に転じた」との回答が半数以上を占めた。営業現場からも北海道での「建売業者等の倒産」や関西での「融資厳格化による取引減」が報告されており、建築費と金利上昇への耐性の差が市況格差として表れている。



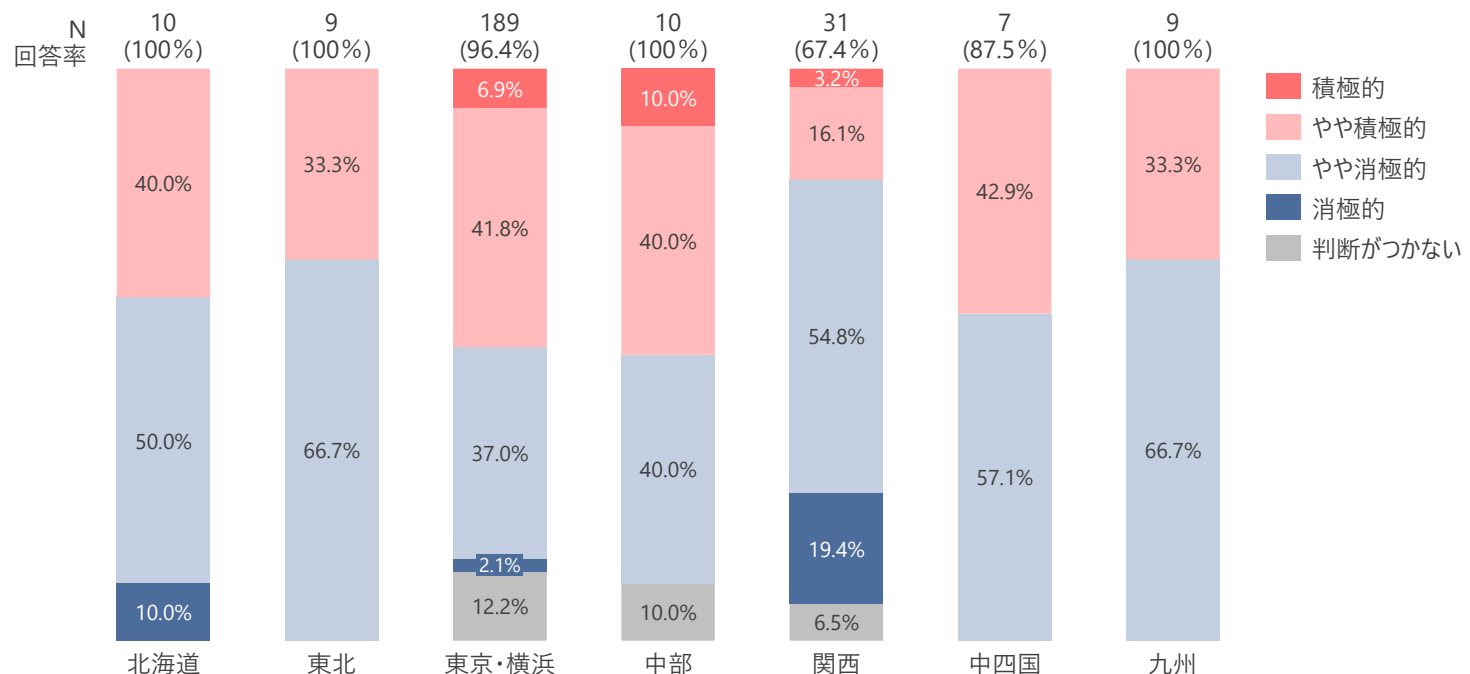
現在と3か月後の金融機関の融資姿勢

営業現場が感じる現在（2026-Q1）の金融機関の融資姿勢（全体）は「やや消極的」が最多となり、3か月後にはさらに慎重になる見通しである。現場からは「従来の担保評価に基づくフルローンは困難になった」との声が多く、物件価値だけでなく投資家の本業業績や属性を厳しく見極める傾向が強まっている。一方で、金利上昇への対応策として「借入可能年数の延長」や「50年の長期融資」で柔軟に対応する金融機関の動きも報告されており、資金力と属性による「借り手の選別」が一段と進んでいる。



現在の金融機関の融資姿勢（エリア比較）

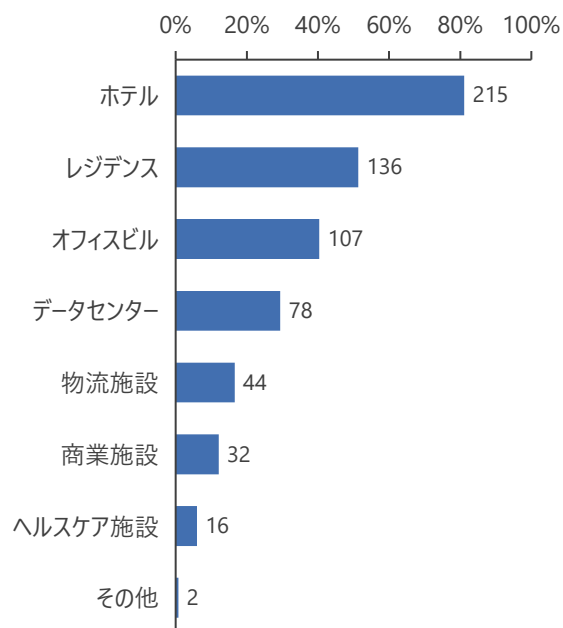
エリア別でみると、融資姿勢には明確な差が生じている。東京・横浜と中部は「積極的・やや積極的」の回答が「消極的・やや消極的」との回答を上回った。金融機関によっては「首都圏物件に限り」積極融資を行う事例も報告されている。対照的に関西では「やや消極的・消極的」の回答が7割を超え、「信金・信組が不動産業者への融資を見送っている」など急速な引き締めが目立つ。また、東北等の地方圏でも「支店長の決裁権縮小」や「自己資金2～3割必須」といった厳格化が相次ぎ、金融機関の選別姿勢が地方から顕在化しつつある。



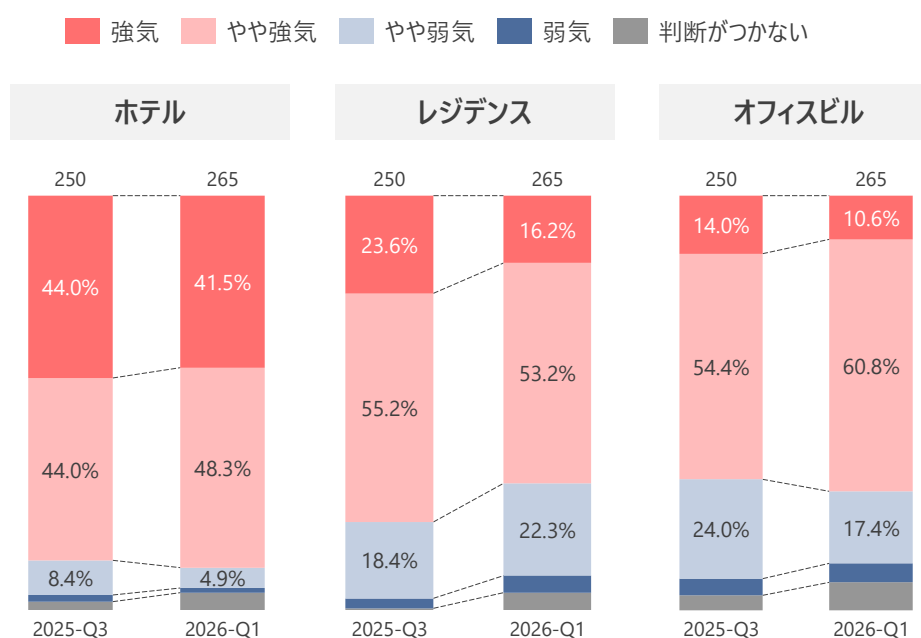
デベロッパー・不動産会社の動向

営業現場が感じるデベロッパー・不動産会社の購入姿勢において、ホテルは「強気・やや強気」の合計が約90%に達しており、インバウンド需要を背景に入札でも圧倒的な強さを見せている。オフィスビルも半年前より弱気姿勢が後退し、購入意欲の高まりが見受けられる。一方、レジデンスは依然として底堅い購入意欲を維持しているものの、建築費の高騰等を背景に「やや弱気・弱気」が増加傾向にある。

注目アセット（今後の投資期待）



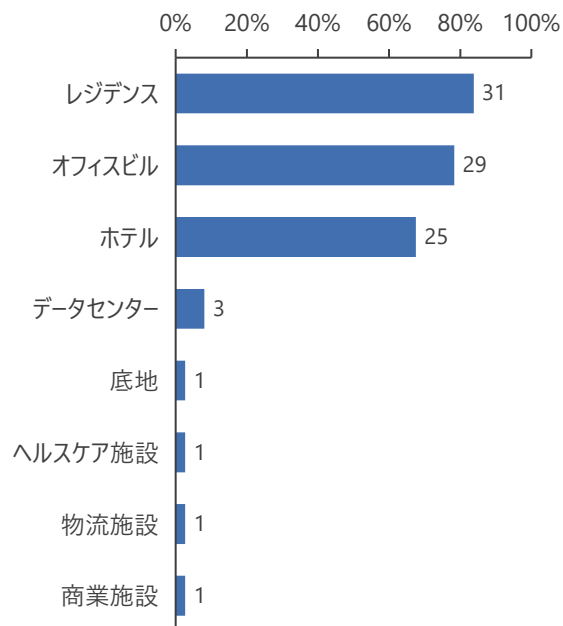
現在の購入姿勢（期待度上位3アセット）



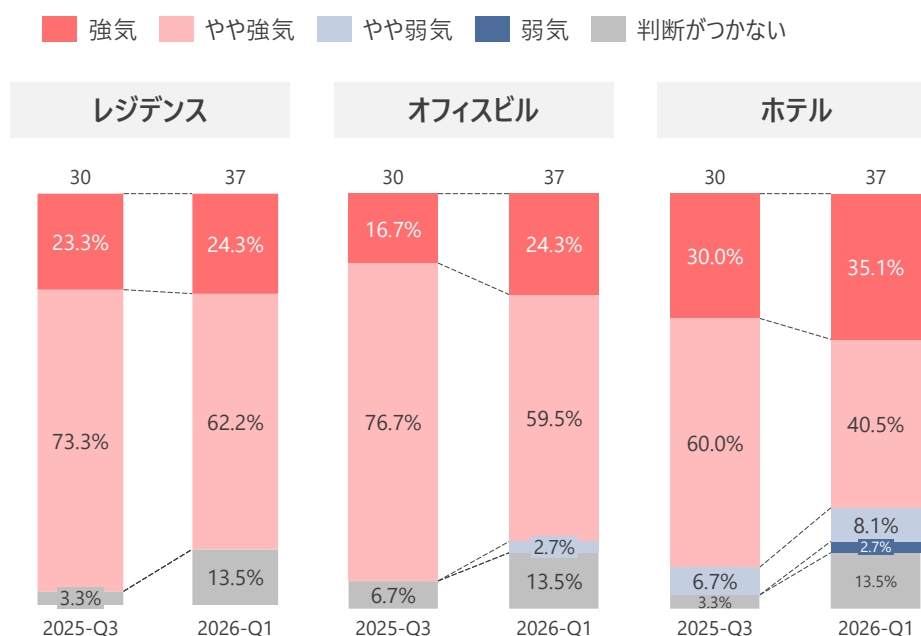
プロ投資家の動向

営業現場が感じるプロ投資家の注目アセットはレジデンス、オフィスビル、ホテルの上位3つに集中した。現在の購入姿勢は、いずれも「強気・やや強気」が約8割を占め依然として高い投資意欲がうかがえる。ただし、半年前と比較すると「強気・やや強気」の合計割合は減少し、特にホテルは合計で14.4pt減少しており、様子見（判断がつかない等）の増加が見受けられる。

注目アセット（今後の投資期待）



現在の購入姿勢（期待度上位3アセット）



一般事業法人の不動産動向

営業現場が感じる一般事業法人の動向として、売却では建築費高騰や経営合理化を背景とした「遊休不動産の処分」が増加している。購入においては本業リスクに備えた「収益補完」や採用強化に向けた動きが顕著である。また、大手法人を中心に株主対策やROE向上を見据えた「不動産の有効活用」や「時価把握」への関心が高まっている。

売却相談

遊休資産の処分が最多

建築費高騰や拠点集約が背景

- 売却理由は「**遊休不動産の処分**」が継続最多。**直近（2026-Q1）で32.4%と大きく増加**（前回比：+9.1pt）。次いで既存建物の老朽化、資産のオフバランス化が続く。
- 建築費高騰により老朽化施設の改修を見送り、売却を選択するケースや、稼働率の低い社宅・学生寮の閉鎖に伴う売却相談が多数報告されている。
- 経営合理化に向けた地方拠点や自社ビルの集約・売却の動きも活発化している。

購入相談

本業の収益補完が最多

リスク対応や採用力強化が目的

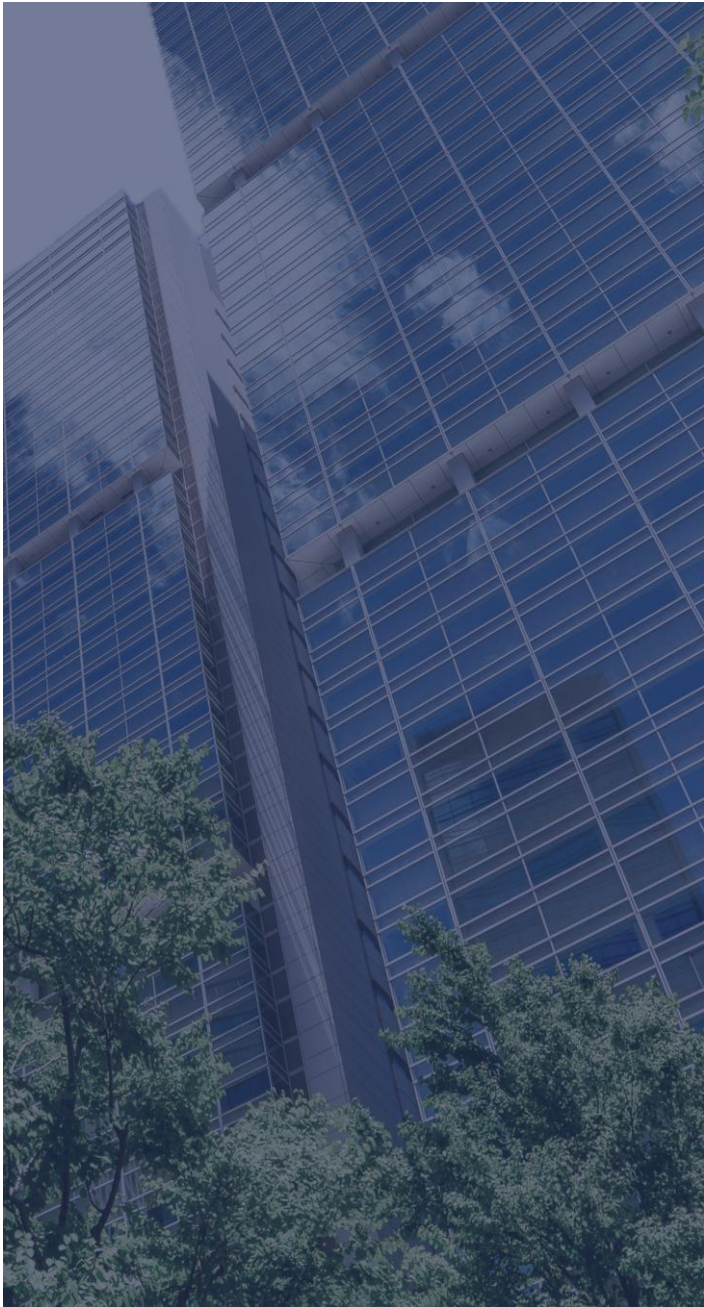
- 理由は「**本業の収益補完**」が**23.7%**で最多。次いで拠点戦略(16.9%)、老朽化(15.1%)と続き、安定収益基盤を求める動きが顕著。
- 本業の収益変動リスクに備え、**出版業やエネルギー関連の企業等で収益不動産を取得する動き**が複数報告されている。
- 製造業の工場用地拡張や、**採用（リクルート）競争力の強化を目的とした従業員用社宅の購入**ニーズも目立っている。

不動産トレンド

有効活用と時価把握へ高い関心

株主対策やROE向上を見据える

- 関心事トップは継続して「**不動産の有効活用**」(**28.7%**)。次いでオフバランス化(15.3%)、時価把握(12.2%)と続く。
- 大手法人を中心に、**株主対策やROE向上を見据えた「保有資産の含み益・時価把握」**に関する相談が増加しているとの声が現場から寄せられている。
- 単なる売却相談にとどまらず、**点在售の拠点の統廃合に向けた戦略見直し**の動きも目立っている。



不動産賃貸市況 (オフィス編)

調査概要

調査目的

営業現場が営業活動を通じて得られる、最新の顧客ニーズや市場環境の変化等を的確に把握するため

調査対象

当社営業社員（ビル賃貸部門）：77名

有効回答数

65名（回答率：84.42%）

調査期間

2026年6月2日～2026年6月12日

調査方法

Webアンケート

※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とならない場合があります。

サマリー（オフィス編）

①市況全体

好調な市況の継続と 物件枯渇による減退懸念

「拡大期～ピーク」との回答が8割を超え、引き続き好況との見方が大勢を占めている。一方で物件の枯渇による市場の減退懸念も一部で浮上している。

②潜在空室率・平均募集賃料

潜在空室率の低下限界と 平均募集賃料の高騰

主要7区の潜在空室率は2%台と低下余地が少なく、今後も低水準で推移する見込み。平均募集賃料は上昇傾向にあり、貸手優位の市場が継続。

③テナント動向

事業拡大による移転が首位 賃料高騰により購入も視野に

事業拡大やフロア集約を目的とした移転が上位を占める一方、賃料高騰を受けて「購入」を視野に入れるなど、コスト抑制と資産効率化を意識した戦略的な検討が広がる。

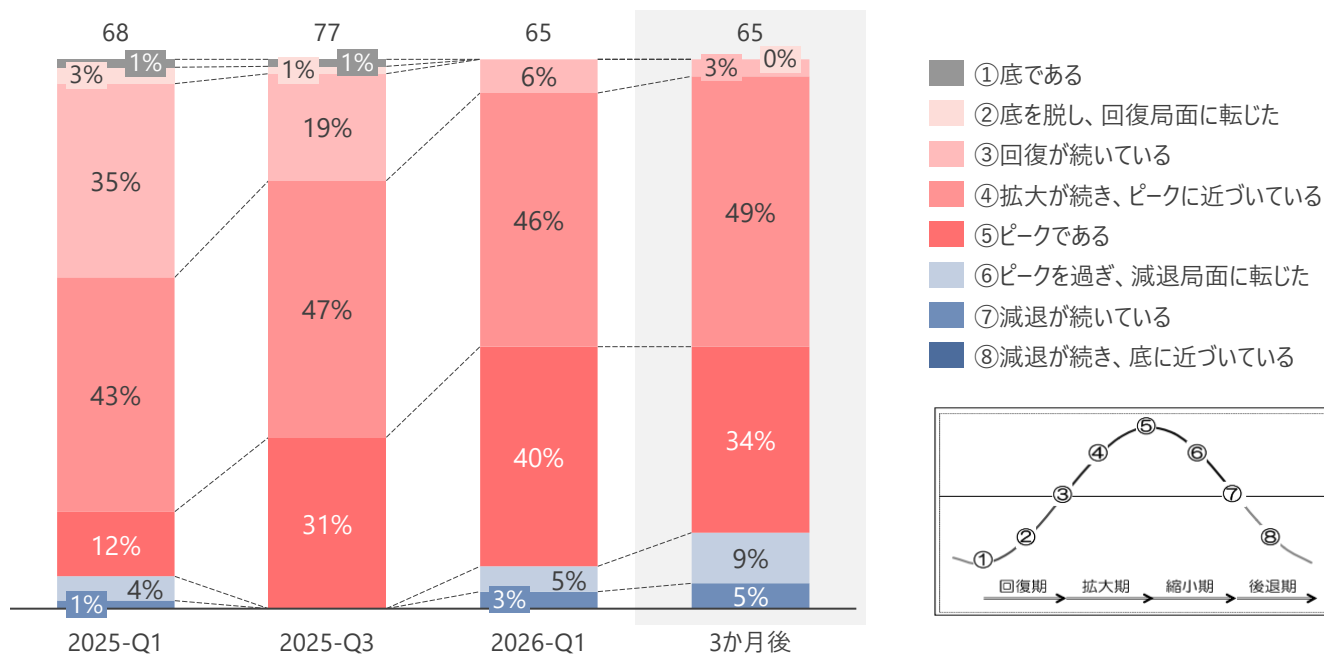
④オーナー動向

リスク回避を意識した 多角的な資産戦略

物価高騰による収支圧迫から単純な建替えを見送り、費用を抑えて早期成約を狙うリニューアルや、リスクを抑えた等価交換スキームへの方針転換を模索する動きも見られる。

現在と3か月後のマーケット状況

オフィスの現在の市況観は、「⑤ピークである」の割合が40%（前回比+9pt）となった。現在、3か月後ともに「④ピークに近づいている～⑤ピークである」の回答で80%超を占めており好調な市況が継続する見方が強い。一方、回答割合は小さいものの「⑥減退局面に転じた～⑦減退が続いている」の割合が現在、3か月後ともに上昇しており、空室率が低くお客様のニーズはあるものの紹介できる物件が少ないといったコメントも寄せられた。

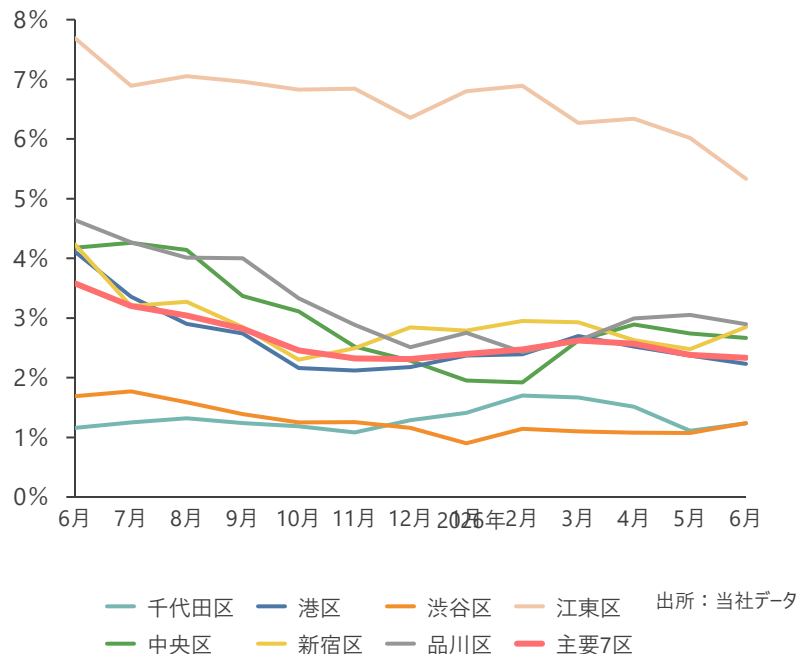


潜在空室率推移・3か月後予測

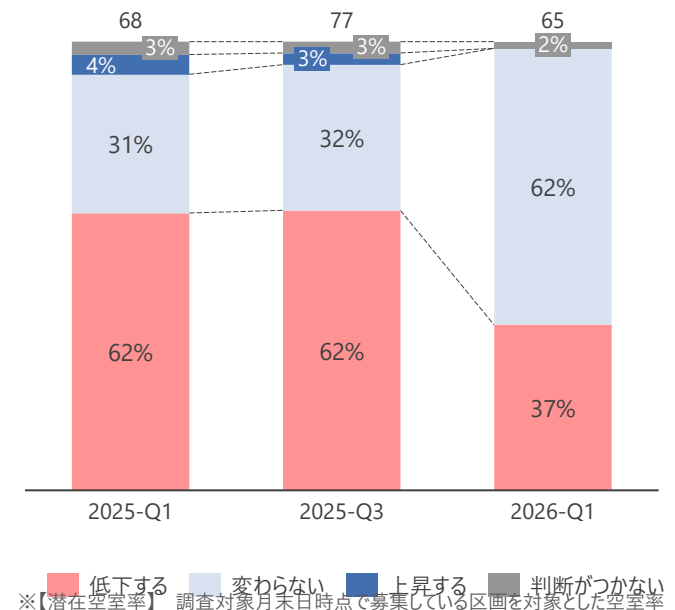
都心7区の大型オフィス潜在空室率は旺盛なオフィス需要を背景に低下傾向にあり、2026年6月末時点で2.33%となった。千代田区、渋谷区の潜在空室率は直近1年で見ると1%台で推移しており、需給逼迫の状況が顕著となっている。

3か月後の予測では「変わらない」が62%と大幅に上昇（前回比+30pt）した。主要7区の潜在空室率がすでに2%台と低下余地が少ない状況もあり、低水準での推移を見込む声が過半数を占めた。

潜在空室率推移



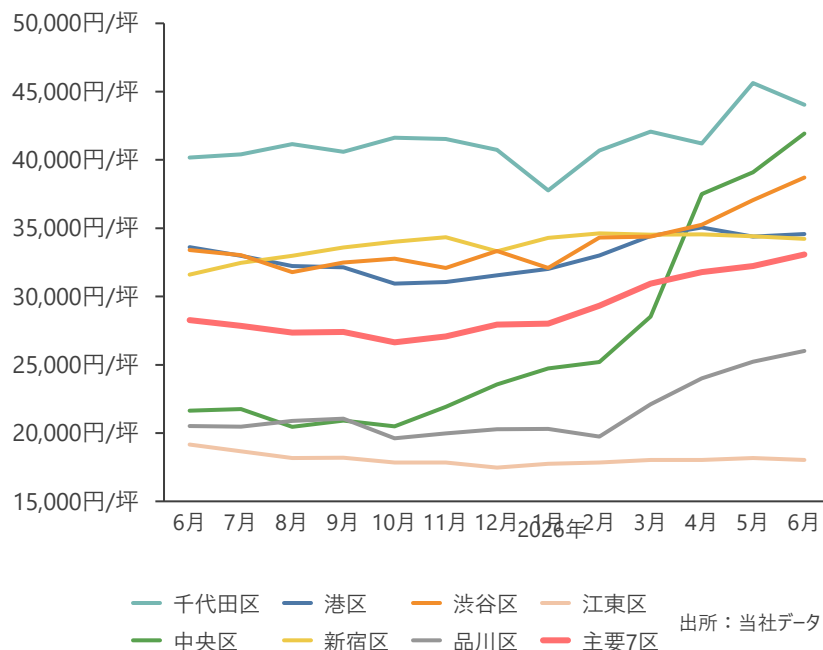
3か月後の潜在空室率予測



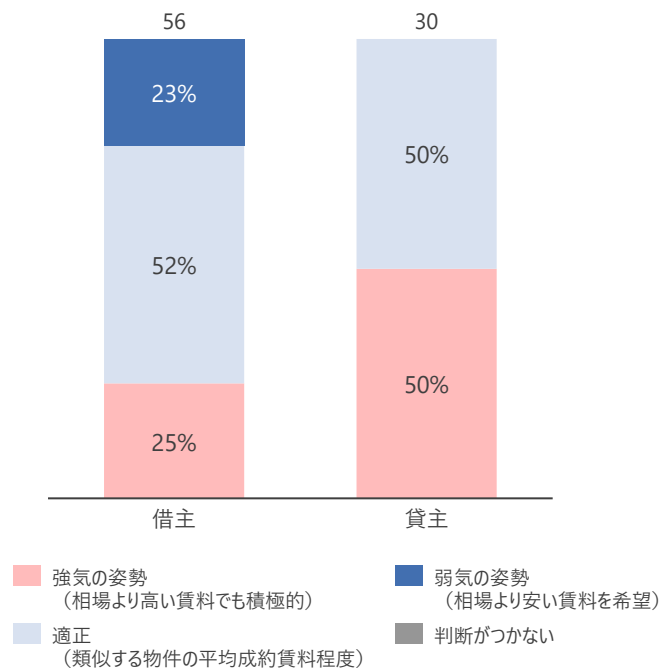
平均募集賃料推移・賃料目線

都心7区の大型オフィスビル平均募集賃料は、上昇傾向となっている。2026年6月末時点で都心7区は33,075円/坪となっており、中央区では2009年の調査開始以来初めて40,000円/坪を超えた。借主の希望賃料は「適正」が過半数を占めるものの、「強気」（前回比+7pt）と「弱気」（前回比+3pt）がともに上昇した。賃料が高騰する中でコスト抑制を求める層と、条件を満たす物件であれば賃料の上振れを容認する層との意識の差が見られる。貸主側の募集賃料は「強気」が50%を占めており、強気傾向が継続している。

平均募集賃料推移



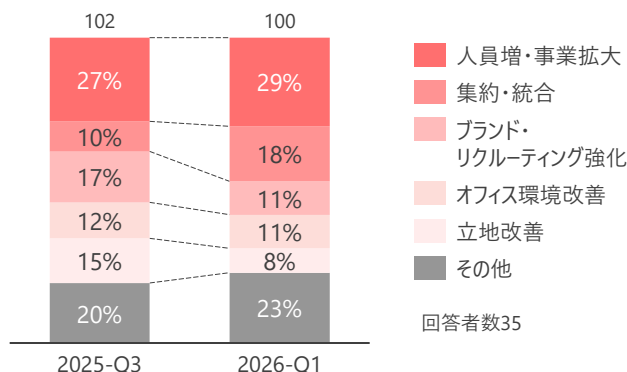
借主・貸主の賃料目線



テナント動向

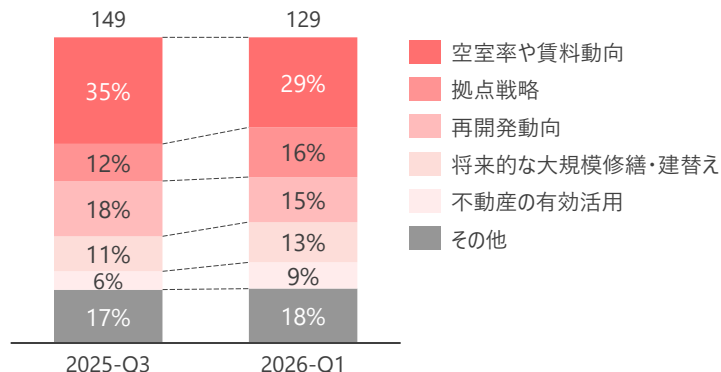
移転目的は「人員増・事業拡大」が最多を維持し「集約・統合」も上昇するなど、事業成長や効率化を目的とした移転が主導している。また、周辺相場の上昇や賃上げ打診への警戒感から相場動向や拠点戦略への関心が極めて高く、自社ビルの売却・移転や購入といった多角的なコスト防衛策の検討も散見される。空室枯渇・賃料高騰のなか、各社が自社の事業戦略に照らし合わせて最適な計画を進める実態がうかがえる。

オフィス移転目的



- 「人員増・事業拡大」が上位を維持し、事業成長に伴う積極的なオフィス投資が継続している。
- フロア分散解消や経営効率化を目的とした「集約・統合」が前回から8pt上昇し、2位となった。
- 空室枯渇・賃料高騰という市況下において、各社が自社の事業戦略に照らし合わせて移転を決定している。

関心の高いトピックス



- 周辺相場の上昇や既存ビルの賃上げ打診に対する警戒感が根強く、「空室率・賃料動向」への関心が最も高い。
- 「拠点戦略」が前回から4pt上昇しており、拠点にかかる各種コストが高騰する中で関心が高まっている。
- 建築費高騰により自社ビルの建替えが難航し「売却・移転」を検討するケースや、賃料高騰に伴い「購入」を検討するケースが散見された。

オーナー動向

資材や建築費の高騰が事業収支を圧迫する中、オーナーの関心は「資源・物価高」に集中している。コスト膨張への警戒感から単純な建て替えを見送り、「共用部リニューアル」や「セットアップ対応」によって費用を抑えつつ効果的に差別化を図る方針転換が鮮明である。さらに、融資に頼らない等価交換・借地権スキームの検証や、修繕計画の見直し、売却・移転の相談など、リスク回避を意識した多角的な資産戦略の模索が強まっている。

社会情勢

コスト動向と中東情勢への警戒
資源高騰や工期遅延リスク

- 関心のある社会情勢について「**資源・物価高等コスト動向**」が34%（前回比+4pt）に上昇。
- **資材・労務費の高騰による見積もりの上振れが事業収支の大きな懸念材料**となっている。
- 中東情勢の緊迫化に伴う物資の供給不足や、それに伴う工期遅延リスクに対する警戒感が根強い。

物件価値向上施策

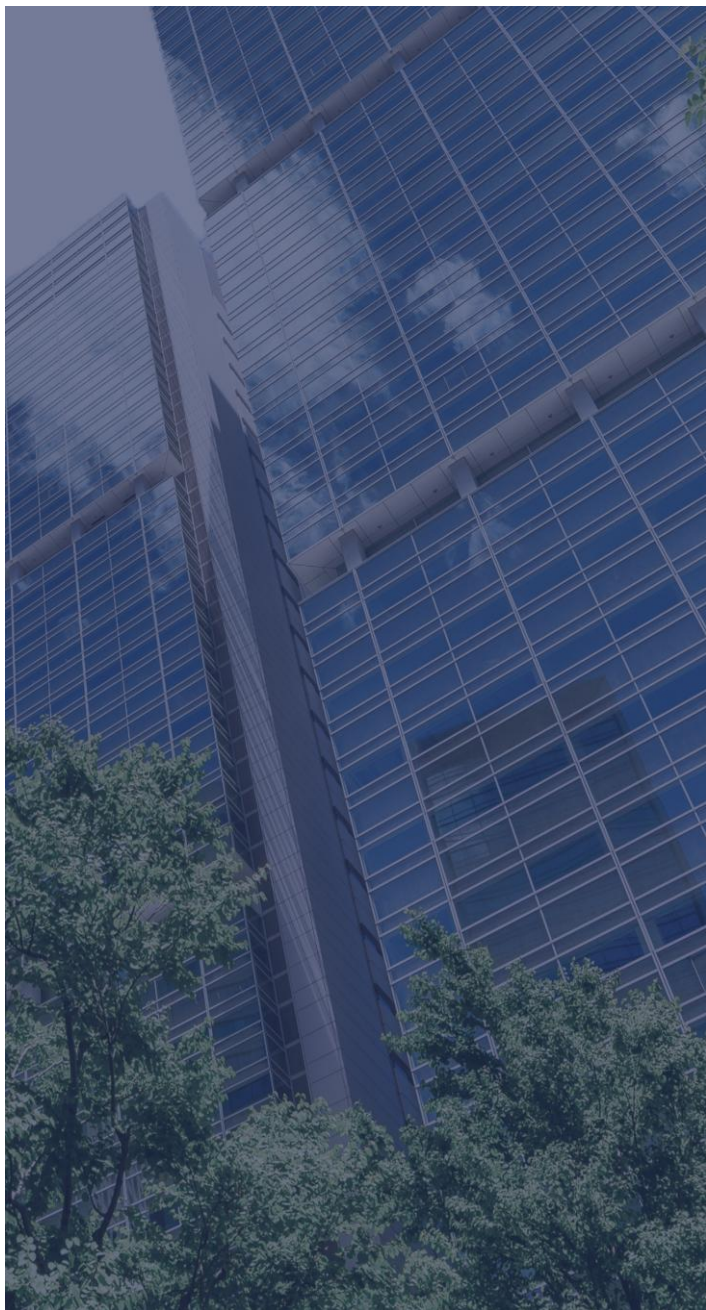
コスト抑制と付加価値向上の両立
建替えからリニューアルへの方針転換も

- 「**共用部分の内装リニューアル**」が30%（前回比+6pt）に上昇、次いで「**セットアップオフィス対応**」への関心が高い。
- 建築費高騰により**建て替えコストが大幅に上振れする中、既存ビルのリニューアルへ方針転換**する動きも見られる。
- 共同会議室の設置やLED更新（省エネ化）など、**コストを抑えつつ効果的にビルの付加価値を高める**具体的な差別化施策に注力している。

不動産戦略

リスク回避を意識した相談が増加
収益の確保とリスク回避に注力

- 不動産ニーズは「空室率や賃料動向（36%）」が首位。コスト増加分の賃料転嫁や賃料増額交渉に苦慮。
- 銀行融資に頼る単純建替えではなく、**等価交換や借地権スキームを活用した、手元資金やリスクを抑えた開発手法の検証を行うオーナーが増加**している。
- 修繕費用の高騰リスクを見据えた計画見直しだけでなく、保有資産の売却・移転、時価把握など、**リスク回避を前提とした相談が増加**している。



不動産賃貸市況 (マンション編)

調査概要

調査目的

営業現場が営業活動を通じて得られる、最新の顧客ニーズや市場環境の変化等を的確に把握するため

調査対象

当社営業社員（住宅賃貸部門）：78名

有効回答数

61名（回答率：78.21%）

調査期間

2026年6月2日～2026年6月12日

調査方法

Webアンケート

※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とにならない場合があります。

サマリー（マンション編）

①市況全体

好調な市況が継続 家賃高騰への抵抗感が顕在化

「拡大期～ピーク」との回答が8割を占め、好調を維持している。しかし家賃高騰に伴う予算の限界や更新時の賃料増額への難色など、需要側の抵抗感も顕在化しつつある。

②空室率・募集賃料

賃料高騰で貸主・借主の 目線乖離が顕著

都心5区の空室率は6.65%へ上昇して一服感が見られるものの、平均募集賃料の上昇は継続しており、貸主と借主における賃料目線の乖離がより顕著となっている。

③テナント動向

「狭くても部屋数」から 「各個室の居住性確保」へ

手狭な多室レイアウトの引合いが弱まる一方、1室あたりの広さや快適性を求める傾向へシフト。また、ファミリー層を中心に賃料高騰を機に「分譲マンション購入」へ舵を切るケースも見られる。

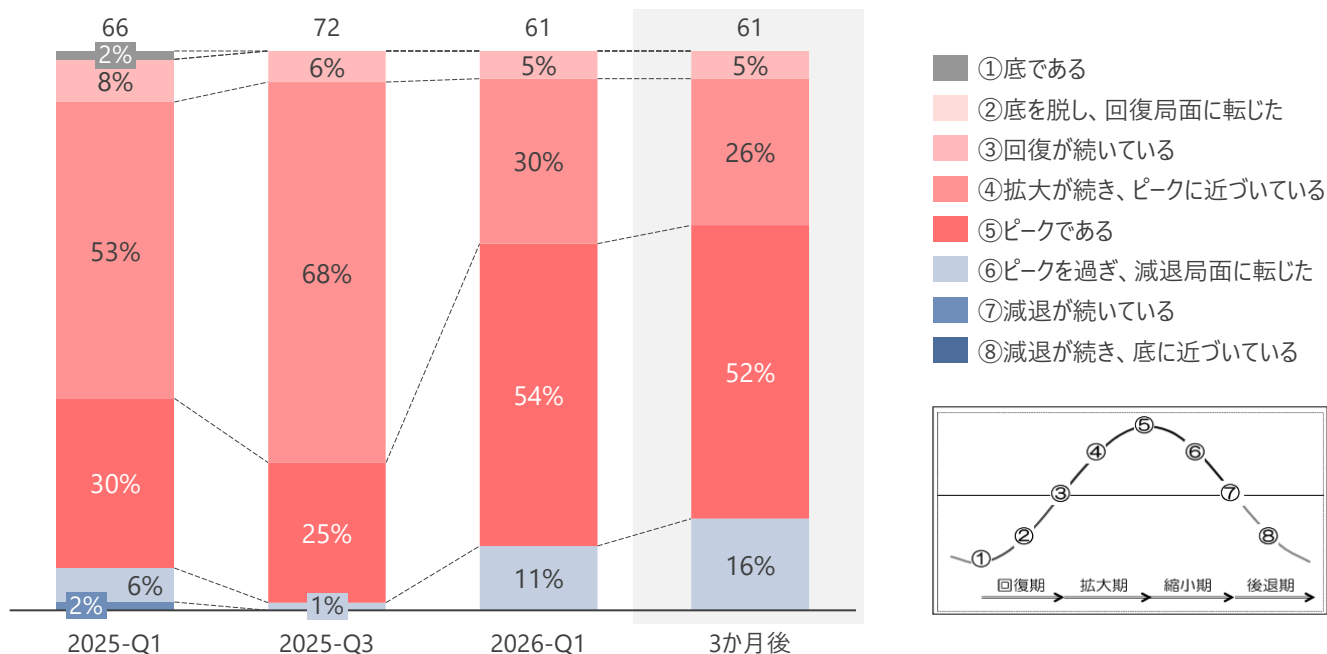
④オーナー動向

非住戸部分の有効活用で 収益底上げへ

物価・建築費の高騰を受けて導入設備を厳選するほか、駐車場などの非住戸部分を有効活用して収益の最大化を図る動きが強まっている。

現在と3か月後のマーケット状況

賃貸マンションの現在の市況観は、「⑤ピークである」の割合が54%となった。現在、3か月後ともに「④拡大が続き、ピークに近づいている～⑤ピークである」の回答で8割前後を占めており高止まりの見方が強い。一方、割合は小さいものの「⑥ピークを過ぎ、減退局面に転じた」が現在、3か月後ともに上昇している。コメントでは、家賃の高騰に伴う予算限界や更新時の増額に対する難色など需要側の抵抗感が顕在化しつつあるといった声もあり、全体的な高止まりの中で物件・エリアによる格差や転換の兆しが窺える。

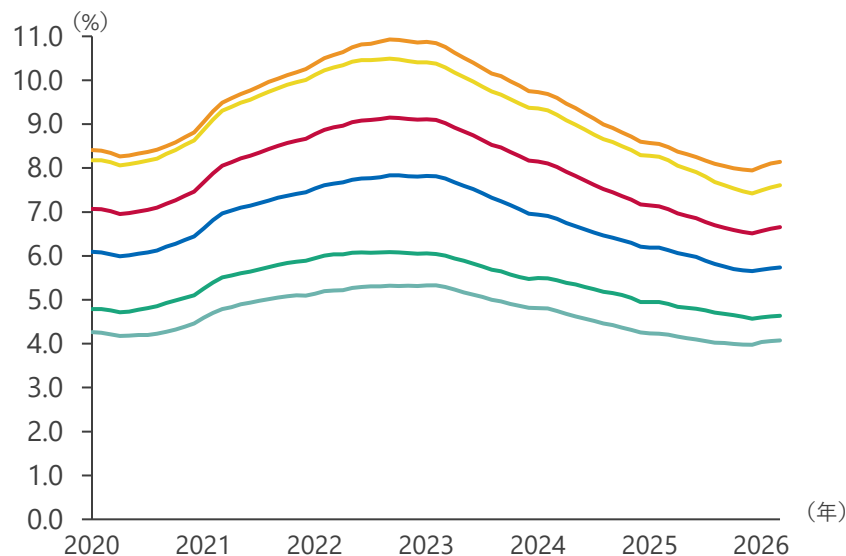


空室率推移・3か月後予測

都心5区の賃貸マンション空室率は、2023年以降低下傾向にあったが、2026年に入り全ての区において上昇傾向に転じている。2026年3月末時点で都心5区は6.65%となっており、最も低い千代田区は4.07%、最も高い渋谷区は8.10%となった。

3か月後の予測では「低下する」との予測が7%に大幅に低下（前回比▲21pt）し、「変わらない」が80%と大半を占めており、市場の動きは一服感・安定推移が見込まれている。

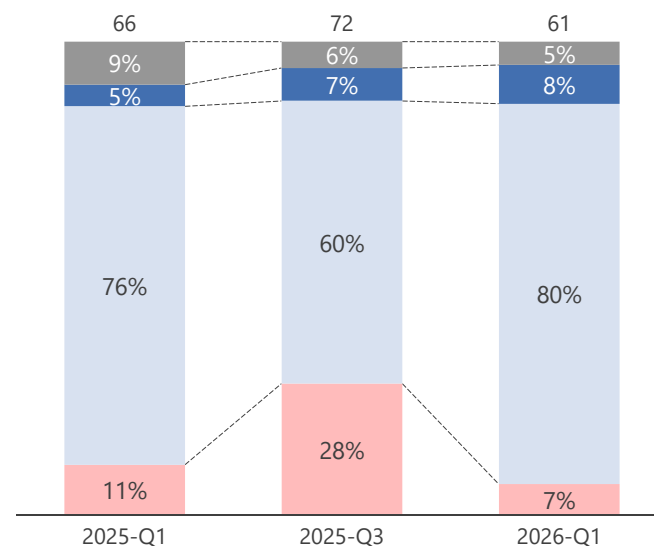
空室率推移



千代田区 港区 渋谷区
中央区 新宿区 都心5区

出所：TASデータ

3か月後の空室率予測

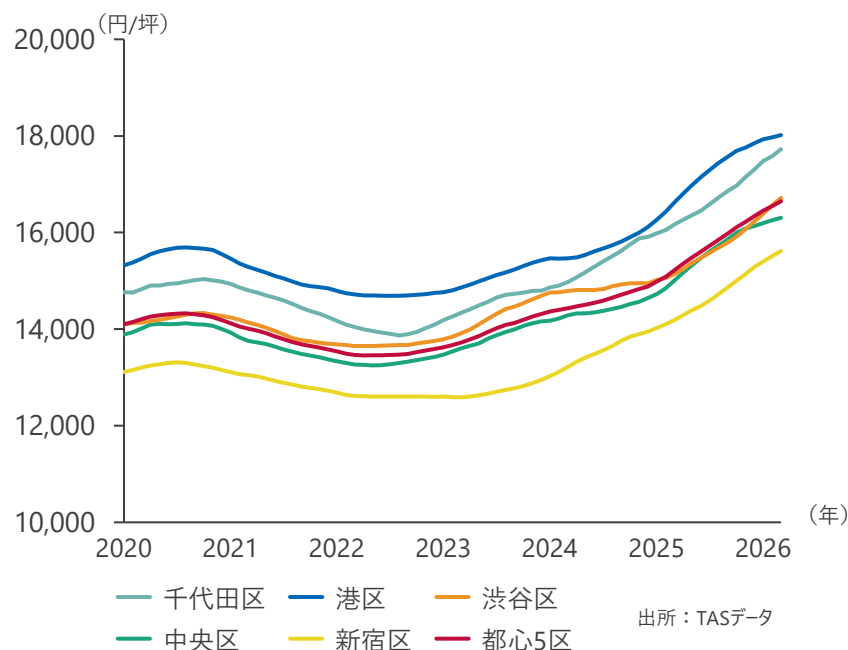


低下する 上昇する
変わらない 判断がつかない

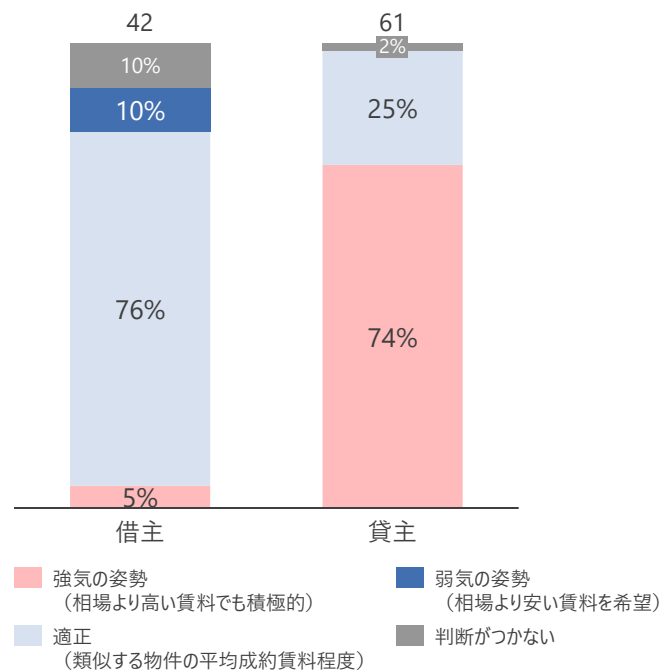
平均募集賃料推移・賃料目線

都心5区の賃貸マンション平均募集賃料は、物価高騰や旺盛な需要を背景に2023年以降上昇傾向となっている。2026年3月末時点で都心5区は16,648円/坪となっており、最も高い港区は18,017円/坪となった。借主の希望賃料は、「強気」が5%（前回比▲14pt）に低下し、「適正」は76%（前回比+15pt）に上昇した一方、貸主の募集賃料は「強気」が74%（前回比+10pt）に上昇した。依然として貸主優位の市場構造を維持しているものの、両者の賃料認識における乖離がより顕著となっている。

平均募集賃料推移



借主・貸主の賃料目線



テナント動向

賃貸マンション需要は全体として底堅く推移しているものの、間取りによる需要の差が出てきている。シングル向けの順調な推移に対し、DINKs向けでは従来の「部屋数重視」から「広さ・快適性重視」へのシフトが窺える。ファミリー向けにおいては賃料高騰に伴う総額負担の重さが成約の阻害要因となっており、分譲マンション購入へ舵を切る動きが拡大するなど、実需と価格のギャップが顕在化している。

シングルタイプ

1LDKを中心に底堅く推移
エリアを問わず堅調

- 需要動向は「増加・やや増加」が27%（前回比+9pt）に上昇し、**全物件タイプの中で最も強い伸び**を示している。
- エリアを問わず1LDKニーズは極めて旺盛であり、順調な成約が継続している。
- 面積帯トレンドとしては、従来の25㎡から27～30㎡への面積の拡大が見られる。

DINKsタイプ

一室当たりの広さを重視
間数重視から広さ重視へのシフト

- 需要動向は「変わらない（68%）」が過半数を占め、前回調査から大きな変化は見られない。
- これまでは間数重視の傾向があったが、**「40㎡台の2LDK」は、各個室が4帖前後と手狭になるため引き合いが弱まり**つつある。
- 賃料総額を抑えつつ快適性を求める心理から、**同面積帯であれば空間を広く使える間取りへ需要がシフト**する傾向にある。

ファミリータイプ

賃料高騰により一部では苦戦
購入を視野に入れる層が増加

- 需要動向において「減少・やや減少」が**16%（前回比+14pt）に上昇**しており、需要の低下が見られる。
- 貸主側の強気な設定により、**城北エリアなどを中心に新築・既存ともに動きが鈍化**している。
- 賃料高騰から**「分譲マンション購入」へシフトする動きが見られる**。一方で、既存入居者は定住性が高く、更新時の増額要請に対しては単身向け住戸よりも応じる割合が多い。

オーナー動向

資材や建築費の高騰によるコスト拡大が事業収支を圧迫する中、オーナーの関心は「資源・物価高」に集中している。競合差別化に向けた改修意欲は高いものの、物価高の影響から導入設備を厳選せざるを得ない「取捨選択」の状況が浮き彫りとなった。賃料転嫁の限界もある中で、駐車場や敷地といった非住戸部分の有効活用を検討するなど収益最大化を模索する傾向が鮮明となっている。

社会情勢

コスト動向と中東情勢への懸念

資源・物価高騰が背景に

- 関心のある社会情勢について「**資源・物価高等コスト動向**」が38%（前回比+8pt）に上昇。
- 資材高騰によるコスト拡大は事業収支に直結するため、オーナーから常に強い関心が寄せられるテーマとなっている。
- 中東情勢の緊迫化による資材確保の不透明感や工事遅延への懸念に加え、**建築費の継続的な高騰が新規事業計画の深刻な課題**となっている。

物件価値向上施策

共用部・専有部のリニューアル

競合物件との差別化に注力

- **競合差別化に向けたリニューアル意欲は旺盛**。「共用部の充実」や「専有部の仕様見直し」が上位を占め、物件改修への意識は依然として高い。
- **物価高騰の影響を直に受け、導入設備を厳選**せざるを得ない「取捨選択」の状況も浮き彫りとなっている。
- 単なる仕様向上ではなく、**収益性への寄与度をシビアに見極めるオーナーの姿勢**がうかがえる。

不動産戦略

有効活用に高い関心

収益の底上げを模索

- 不動産戦略に関する注目トピックスについては、賃料設定にも関わる「空室率や賃料動向」が引き続き上位となった。
- **建築費高騰の影響もあり「不動産の有効活用」へのニーズが高まっている**（前回比+6pt）。
- 駐車場や敷地といった**非住戸部分の有効活用による収益底上げを模索**する相談も散見された。

【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



[相談する](#)



他のサポート事例を知りたい



[事例を見る](#)



他のサービス情報が知りたい



[お役立ち情報を見る](#)



三菱地所リアルエステートサービス株式会社

本資料に関する留意事項

【留意事項】

- ◆ 本アンケート調査は当社営業社員の市況観に基づくものであり、正確な市況判断を示唆する資料ではありません。
- ◆ 本資料は、不動産市場に関する当社の現在の見解に基づいて作成されています。当社の見解は、当社が信頼できると判断した情報ソース及び現在の市場環境に対する当社独自の分析に基づく、意見または予測であり、ここに記載された内容が記載日時以降の市場や経済情勢の状況に起因し妥当でなくなる可能性があります。
- ◆ 本資料の著作権は、全て三菱地所リアルエステートサービス株式会社に帰属し、当社への事前の同意なく公表又は貴社以外の第三者に開示又は提供されないものとします。

お問い合わせ

三菱地所リアルエステートサービス株式会社

マーケティング部

03-3510-8037（代）



不動産の売却・購入等のお問い合わせ

<https://www.mecyes.co.jp/contact/brokerage>

人を、想う力。街を、想う力。

三菱地所グループ

 **三菱地所リアルエステートサービス**