

2025年度下期

企業の不動産戦略と マーケット展望

1. 概況

【不動産売買マーケット】

- **売却**：企業の不動産売却意向は過去最高で、資本効率改善を狙う市場供給が増加している。社内合意形成という実行のハードルはあるが、今後は成長投資に向けた戦略的売却がさらに進むと予測される。
- **購入**：企業の不動産購入意欲は底堅く、新たな収益源の確保等の攻めの戦略をとる姿勢が見て取れる。価格高騰による費用対効果の悪化という壁に対し、今後は投資基準の柔軟な見直しが求められる。

【不動産賃貸マーケット】

- **オフィス**：人材獲得を見据えたオフィス移転ニーズが拡大している。賃料高騰や優良物件の供給枯渇といった状況下で「質を重視した面積最適化」の動きが加速すると予測される。
- **マンション**：「職住近接」ニーズの高まりから都心部の需給が逼迫し、貸手優位市場となっている。今後も賃料上昇トレンドは継続し、既存契約の更新時における賃料増額も定着していくと見込まれる。

2.不動産売買マーケット

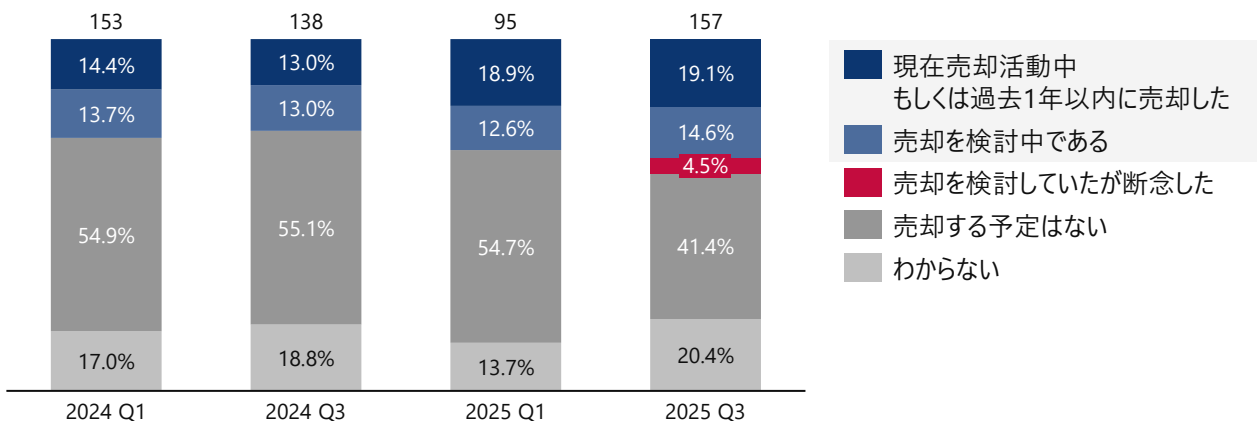
売却市場① 高まる売却意向

当社が一般事業法人向けに行ったアンケート調査（2025Q3）によると、「現在売却活動中・過去1年以内に売却した、または売却検討中」と回答した企業は全体の約33.7%に上り、過去最高となった。

売却の主な理由として、「遊休不動産の処分」や「建物の老朽化」が上位に挙げられた。昨今の不動産価格高騰を背景に、単なるコスト削減にとどまらず、低稼働資産をキャッシュ化し、成長投資へ回す「資本効率の改善」を狙う動きがうかがえる。

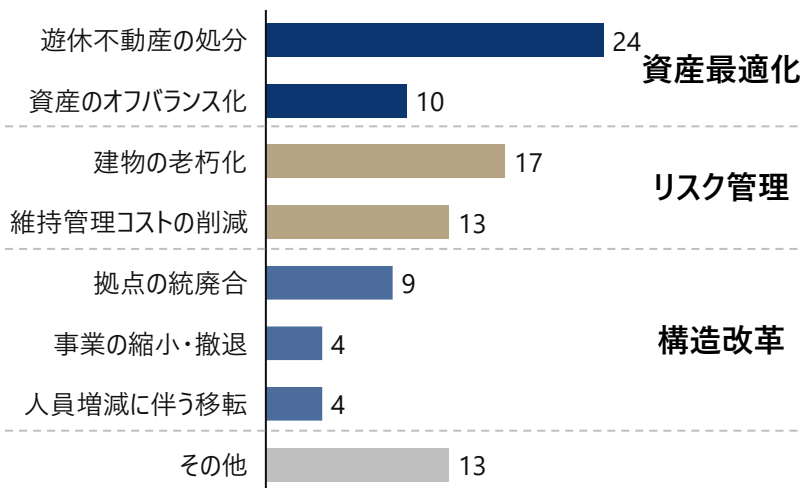
売却対象は「事務所」や「投資用物件」といった稼働資産のポートフォリオ入れ替えが進む一方で、「土地（遊休地）」も上位に入っており、「遊休資産の処分」という売却理由を明確に裏付ける結果となっている。

売却の実施・検討状況

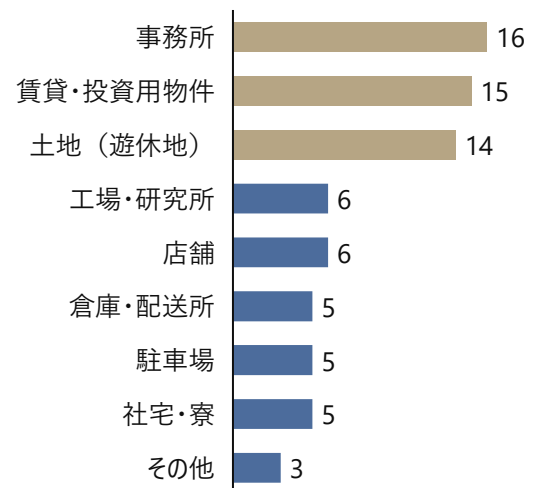


出所：当社「不動産施策に関するアンケート調査 2025Q3」

売却の理由



不動産売却対象となる種別



出所：当社「不動産施策に関するアンケート調査 2025Q3」

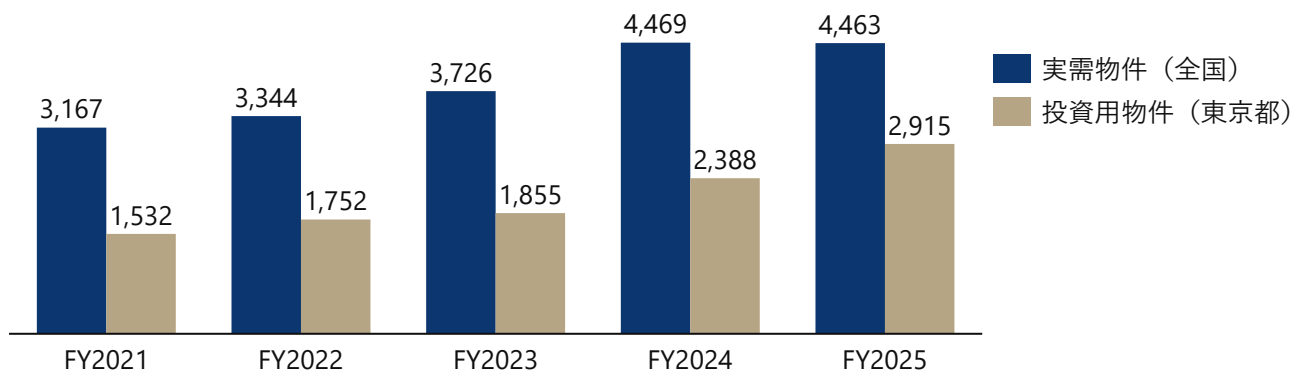
2.不動産売買マーケット

売却市場② 活況な市場の裏にある『実行の壁』

前項の「高まる売却意向」を裏付けるように、実際の市場への物件供給も活発化している。当社のデータによると、実需物件*・投資用物件ともに新規売却物件の登録件数は増加傾向で推移しており企業の資産見直しの動きが市場に反映され、活況を呈している。

*実需物件：法人が事業用として保有している物件のうち、住居系（戸建、アパート、マンション）は除く

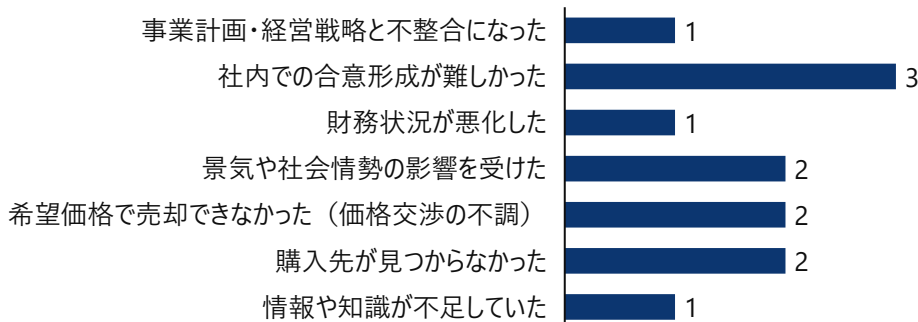
売却物件新規登録件数（当社データベースへの売却物件新規登録件数）



出所：当社データ

一方で、こうした活況な市場環境下においても、売却プロセスにおける「実行の壁」に直面する企業が散見される。売却を断念した理由を見ると、「社内での合意形成が難しかった」との回答が最多であった。価格や買い手の問題以前に、プロジェクト初期段階での「なぜ今売するのか」という社内説得が、実務上のボトルネックになっている実態を表している。

売却の断念理由



出所：当社「不動産施策に関するアンケート調査 2025Q3」

💡 今後の展望

今後も一般事業法人の売却意向が継続していくと予測される。昨今、市場や株主からの「資本効率（ROE等）の改善」を求める声は厳しさを増しており、有効活用されていない不動産を持ち続けること自体が経営リスクとなりつつある。そのため、今後は「売り急ぐ理由がない」という現状維持の壁を乗り越え、成長投資への組み替えを目的とした戦略的な売却（市場への供給）が増加していくと見込まれる。

2.不動産売買マーケット

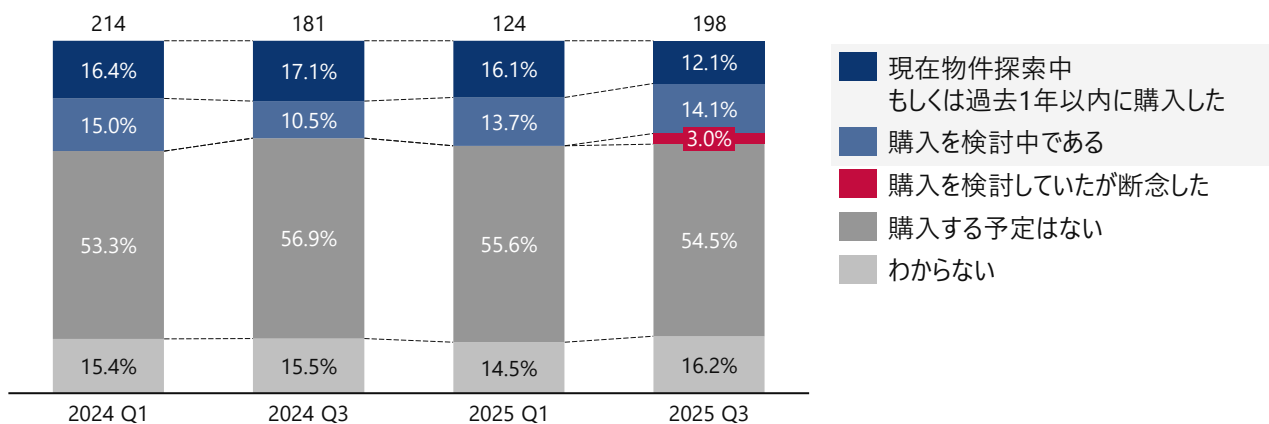
購入市場① 底堅い投資意欲と事業拡大の動き

同アンケート調査（2025Q3）によると、「現在物件探索中・過去1年以内に購入した、または購入検討中」と回答した企業は全体の26.2%となり、底堅い投資意欲が継続している。

購入の主な理由として、「本業の収益補完」や「新事業への参入」が上位を占めた。事業環境が変化する中で、単なる自社拠点の維持・移転にとどまらず、新たな収益源の確保に向けた「攻めの戦略」をとる姿勢が見て取れる。

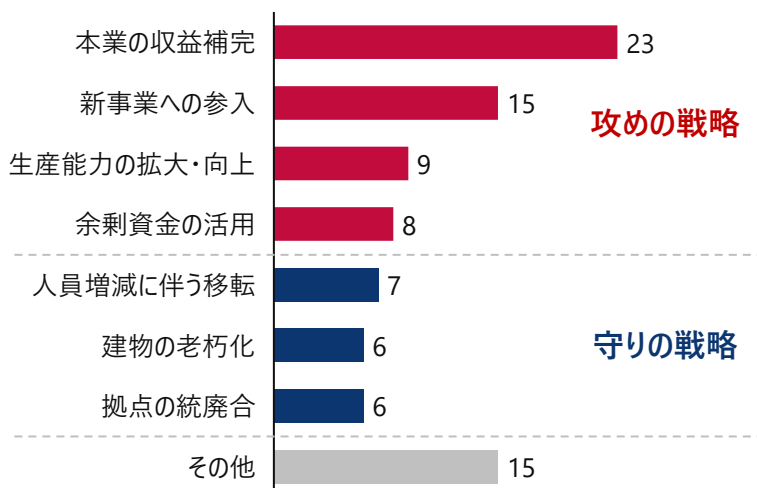
購入対象は「賃貸・投資用物件」がトップに上がる一方で、自社利用を目的とした「事務所」もそれに次ぐ多さとなっている。一般事業法人が純粋な投資収益を狙う動きと並行して、本業拡大のための自社拠点確保にも積極的な実態が浮き彫りとなった。

購入の実施・検討状況

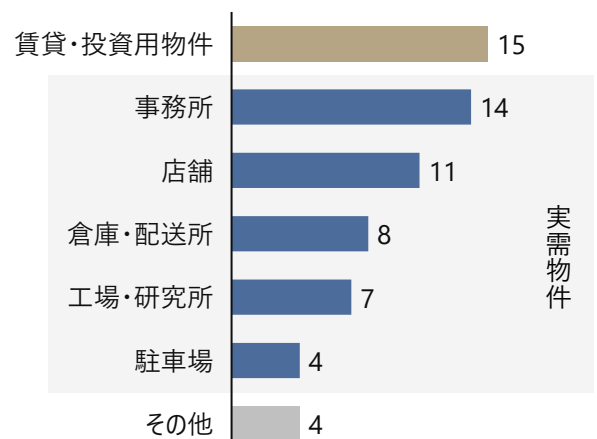


出所：当社「不動産施策に関するアンケート調査 2025Q3」

購入の理由



購入対象となる不動産種別



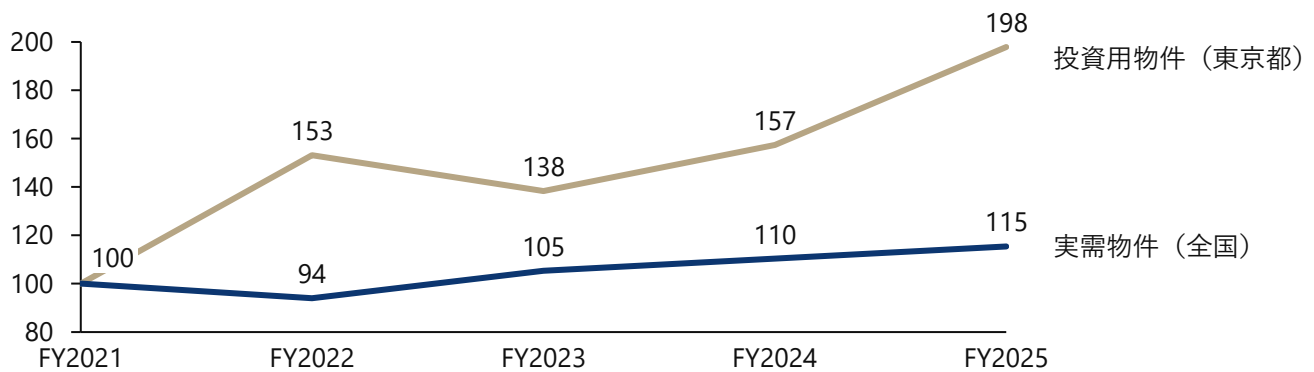
出所：当社「不動産施策に関するアンケート調査 2025Q3」

2.不動産売買マーケット

購入市場② 活発な取引の裏に立ちはだかる『価格高騰の壁』

前項の「底堅い投資意欲」を示すように、実際の市場における取引も非常に活発に推移している。当社のデータによると、実需物件が安定的に推移する一方で、投資用物件の成約件数は2021年度比で大きく伸長しており、市場全体として取得競争が激化している状況が読み取れる。

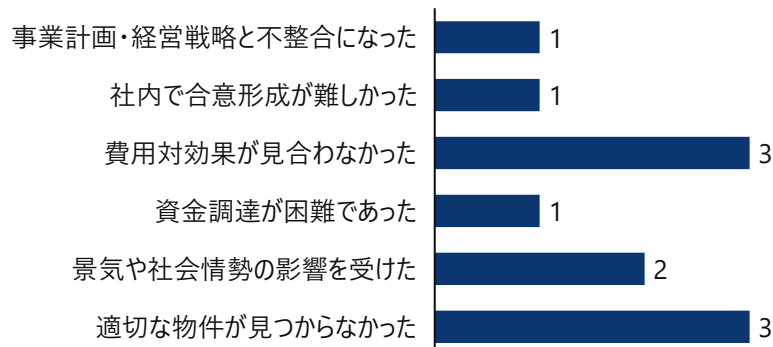
成約件数の指数推移 (FY2021=100とする当社成約件数)



出所：当社データ

投資意欲の底堅さから購入を完全に断念する企業は全体の3.0%と少数にとどまる一方で、実際に取得を断念したケースを見ると「費用対効果が見合わなかった」「適切な物件が見つからなかった」が上位を占めている。不動産価格の高騰により、従来想定していたROI（投資収益率）の目線では、市場の優良物件を取得しきれない厳しい実態がうかがえる。

購入の断念理由



出所：当社「不動産施策に関するアンケート調査 2025Q3」

💡 今後の展望

一般事業法人の不動産への投資意欲は継続することが見込まれる一方で、今後はプロを交えた激しい取得競争や価格高騰の壁に阻まれていることが予想される。単純な利回りの追求では物件取得が困難な環境下においては、自社ビジネスとのシナジー等を含めた「投資基準の柔軟な見直し」が重要となる。

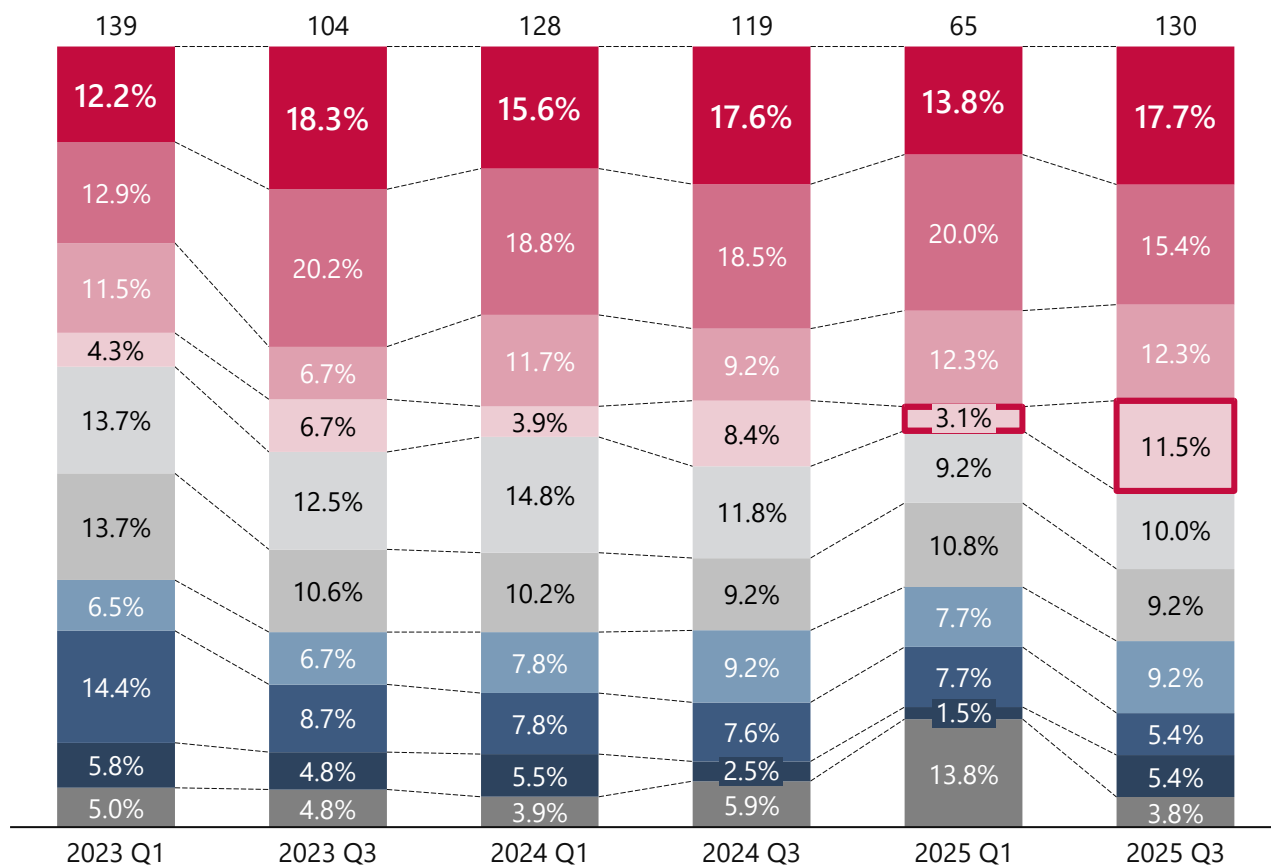
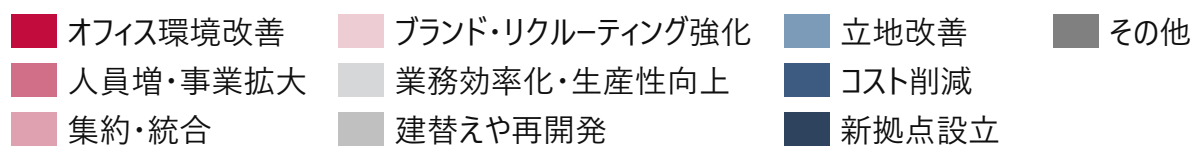
3.不動産賃貸マーケット

オフィス市場① 旺盛な移転意欲と戦略的投資

オフィスに対する企業の投資意欲は引き続き旺盛である。オフィスの移転を「実施・検討中」とする回答は前回調査から6.5pt上昇した。

移転実施・検討理由については「オフィス環境改善（前回比+3.9pt）」が最も多く、「人員増・事業拡大（前回比-4.6pt）」が続き、「ブランド・リクルーティング強化（前回比+8.4pt）」の割合が調査開始以来の最高値を記録した。オフィス環境改善やブランド・リクルーティング強化といった人材獲得を見据えた移転理由が回答割合を伸ばしており、優秀な人材を引き付け、社員のエンゲージメントを高めるための「戦略的拠点」として、自社オフィスをより魅力的な環境へアップデートしようとする前向きな姿勢がうかがえる。

オフィス移転実施・検討理由



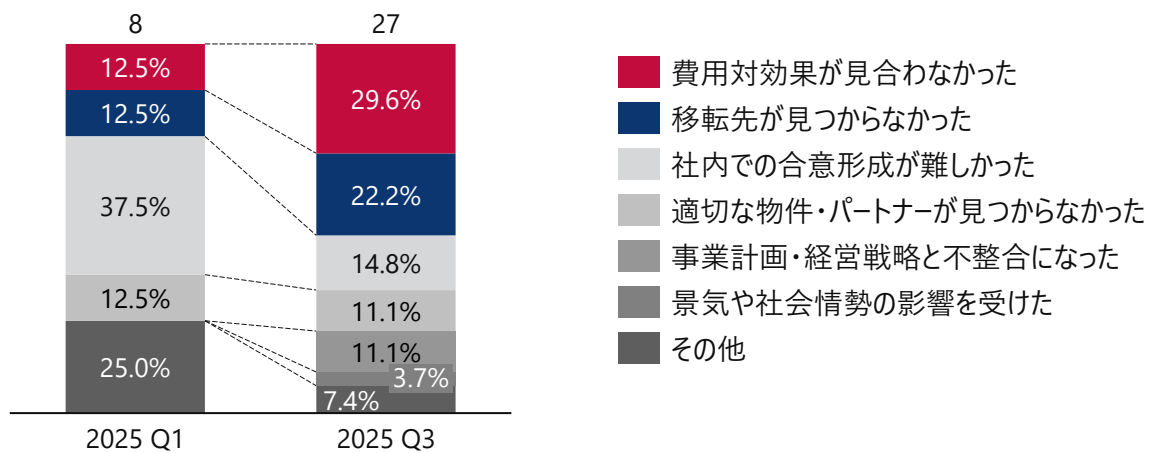
出所：当社「不動産施策に関するアンケート調査 2025Q3」

3.不動産賃貸マーケット

オフィス市場② 過熱する需要と「賃料高騰・供給枯渇」の障壁

一方で、こうした旺盛な移転需要に対し、賃貸オフィスは供給不足に陥っている。「移転を検討したが断念した」の回答割合は前回から2.8pt上昇しており、その理由として「費用対効果が見合わない（前回比+17.1pt）」、「移転先が見つからない（前回比+9.7pt）」が大幅に増加した。

オフィス移転検討断念理由



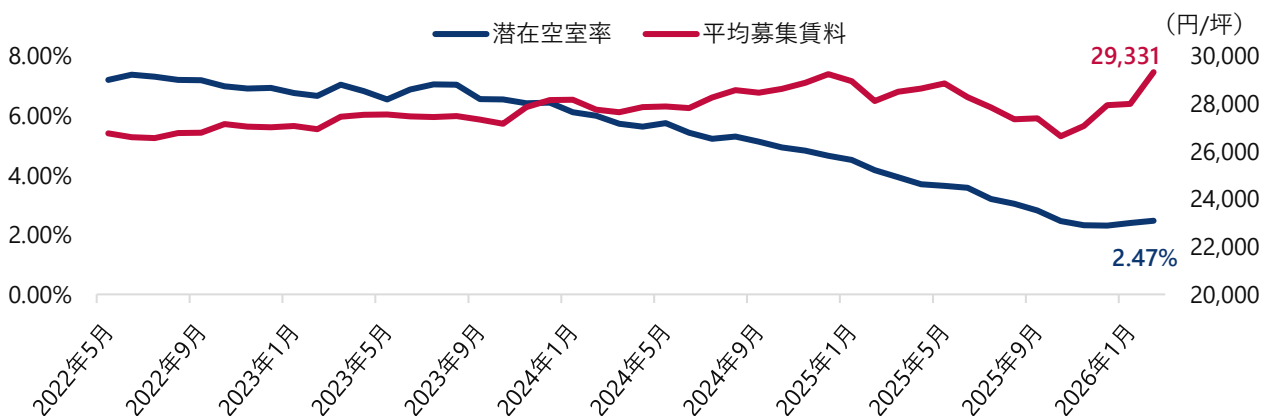
出所：当社「不動産施策に関するアンケート調査 2025Q3」

実際に都心7区*の賃貸オフィスデータを見ると、2026年2月末時点の平均募集賃料は29,331円/坪（前月比+1,329円/坪）と明確な上昇基調にある。中でも、丸の内・大手町・有楽町・内幸町エリアでは51,540円/坪、八重洲・京橋・日本橋エリアでは40,901円/坪と、東京駅周辺のサブマーケットエリアにおいて賃料高騰が顕著となっている。加えて、都心7区の潜在空室率*は2.47%と適正空室率とされる5%を大きく下回り、即日入居可能な物件のみに絞ると空室率は更に1.17%まで低下する。

*都心7区：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区、品川区、江東区

*潜在空室率：調査対象月末日時点で募集している区画を対象とした空室率

都心7区の大型オフィスビル平均募集賃料・潜在空室率推移



出所：当社データ

3.不動産賃貸マーケット

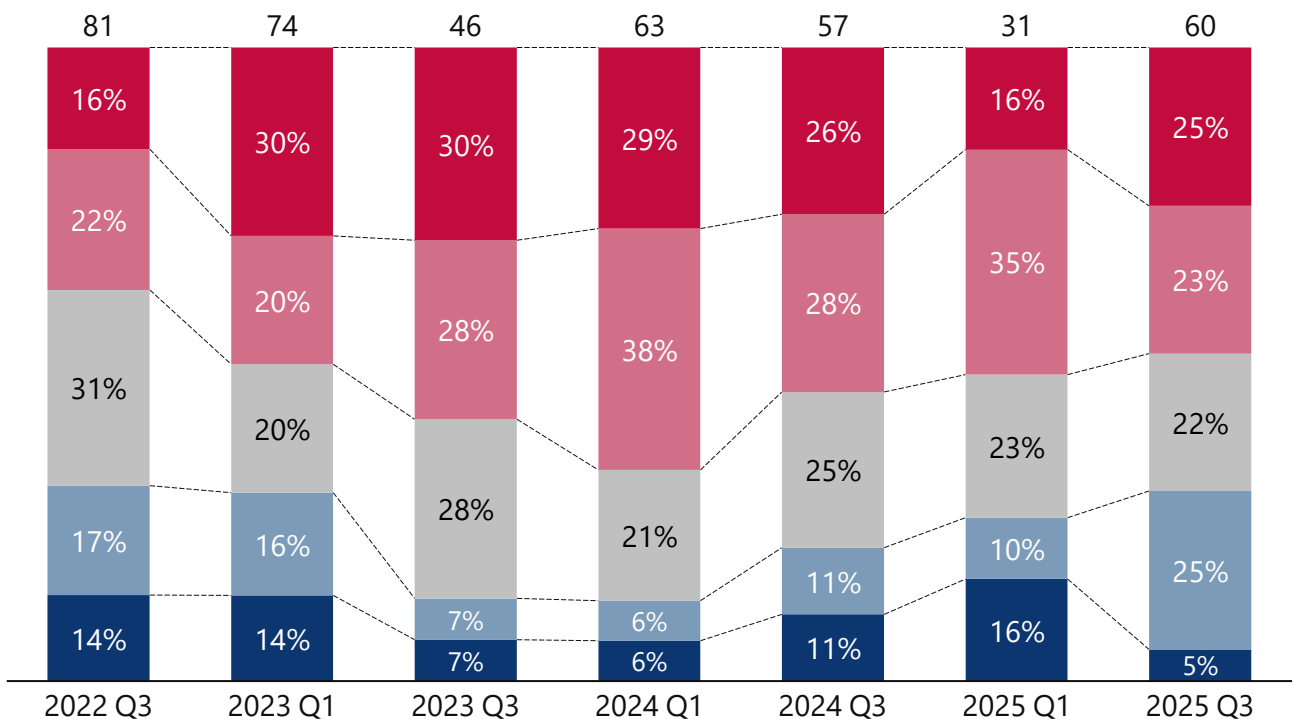
「賃料高騰・供給枯渇」という市況下において企業も柔軟な対応を模索しており、この状況はオフィス移転時の面積動向にも表れている。今回の調査では「増床回答」が2022年Q3ぶりに50%を割り込む一方、「減床回答」が2023年Q1以来約2年半ぶりに30%となった。

しかし、前述の移転理由において「オフィス環境改善」や「人員増・事業拡大」が上位2位を占め、「ブランド・リクルーティング強化」が調査開始以来の最高値を記録している一方、「コスト削減」の割合は前回の7.7%から5.4%へと減少している状況から読み取れる通り、業績悪化や人員削減に伴う後ろ向きな縮小移転が増加しているわけではない。

採用力強化のために立地やビルのグレードは引き上げたいという希望がある中で、「現状と同等の広さでは想定予算に収まらず、希望条件を満たす物件も見つかりにくい」といった、現状の市況に合わせた「面積最適化」の動きが背景にあると推察される。

オフィス移転先・移転検討先の面積動向

■ 大幅な増床 ■ やや増床 ■ 変わらない ■ やや減床 ■ 大幅な減床



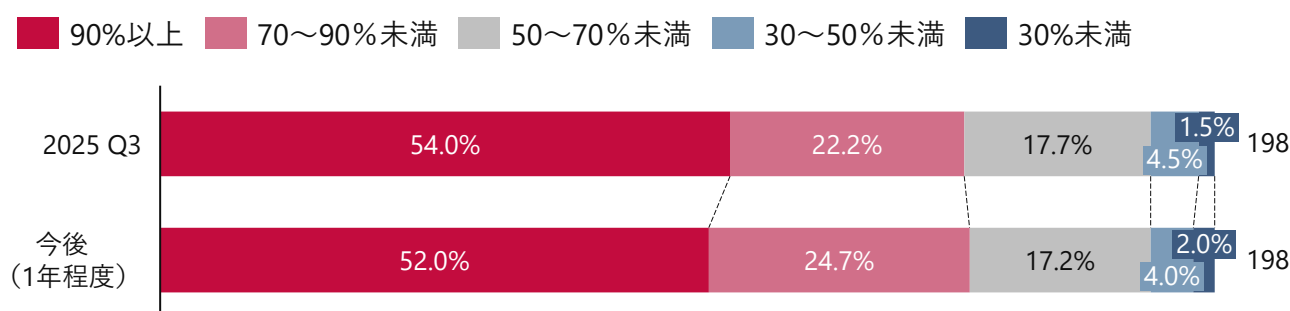
出所：当社「不動産施策に関するアンケート調査 2025Q3」

3.不動産賃貸マーケット

オフィス市場③ 「出社」前提のワークスタイルが再びスタンダードに

企業のオフィス回帰は決定的なものとなっており、「出社」を前提としたワークスタイルが再びスタンダードになりつつある。今回の調査において、現在のオフィス出社率が「90%以上」との回答は54.0%に達した。さらに、今後（1年程度）の方針についても過半数が同水準を維持すると回答しており、企業活動や組織のコミュニケーションを牽引する中核拠点として、オフィスの存在価値が高まっている。

現在と今後（1年程度）の出社率



出所：当社「不動産施策に関するアンケート調査 2025Q3」

💡 今後の展望

都心部における優良オフィスの需給逼迫と賃料上昇は当面継続する見通しとなっている。企業は限られた予算で「人材獲得」や「コミュニケーション活性化」といったオフィス本来の価値を最大化すべく、単なる面積の拡張ではなく、立地やビルのグレードを引き上げつつ面積を絞り込む「質を重視した面積最適化」の動きをさらに加速するものと思われる。

3.不動産賃貸マーケット

マンション市場① 出社回帰に伴う「職住近接」ニーズの加速

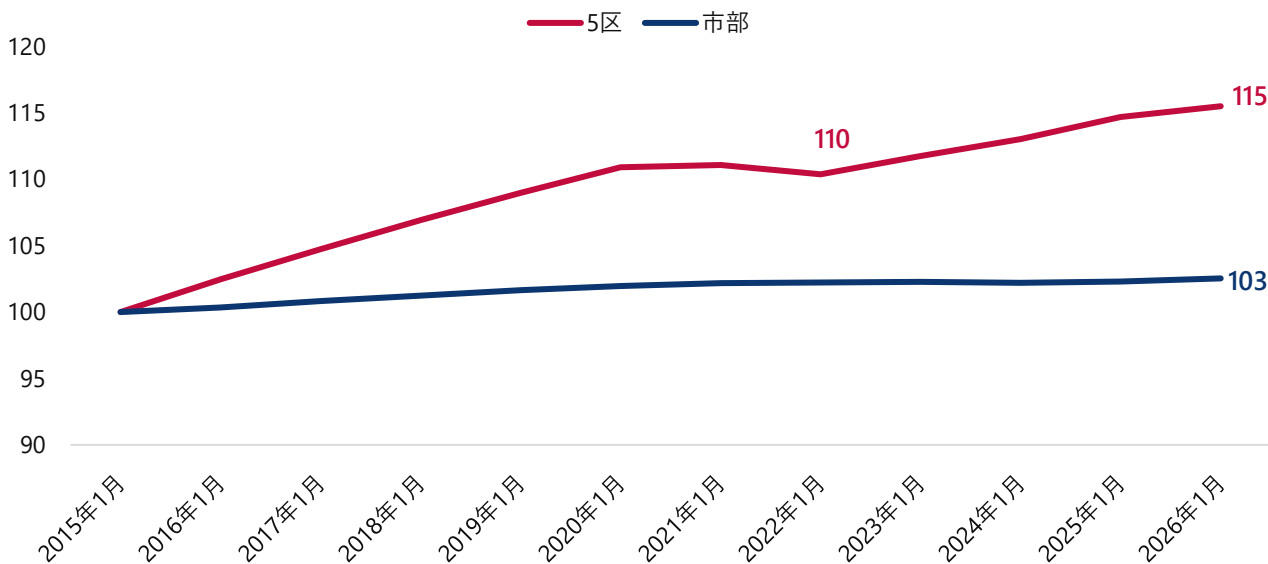
出社を前提としたワークスタイルの再定着は、賃貸マンション市場における「都心回帰」の動きをより鮮明にしている。東京都の人口指数推移を見ると、都心5区*の人口は長らく増加傾向にあったが、コロナ禍におけるテレワークの普及やライフスタイルの変化により、2020年から2022年にかけては一時的に減少へ転じた。しかし、2022年1月を底に、企業の出社回帰の動きに連動するように再び増加基調へと転じ、2026年1月時点ではコロナ禍前を大きく上回る水準にまで達している。

一方、東京都市部を見ると2015年1月時点から僅かに増加しているものの都心5区と比べると大きな変動はなく、概ね横ばいに推移している。

通勤のストレスや体力的・時間的負担を軽減できる「職住近接」のニーズは極めて高く、これが都心部における旺盛な賃貸マンション需要を強固に支えるベースとなっている。

*都心5区：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区

東京都の人口指数推移（一部推定値）



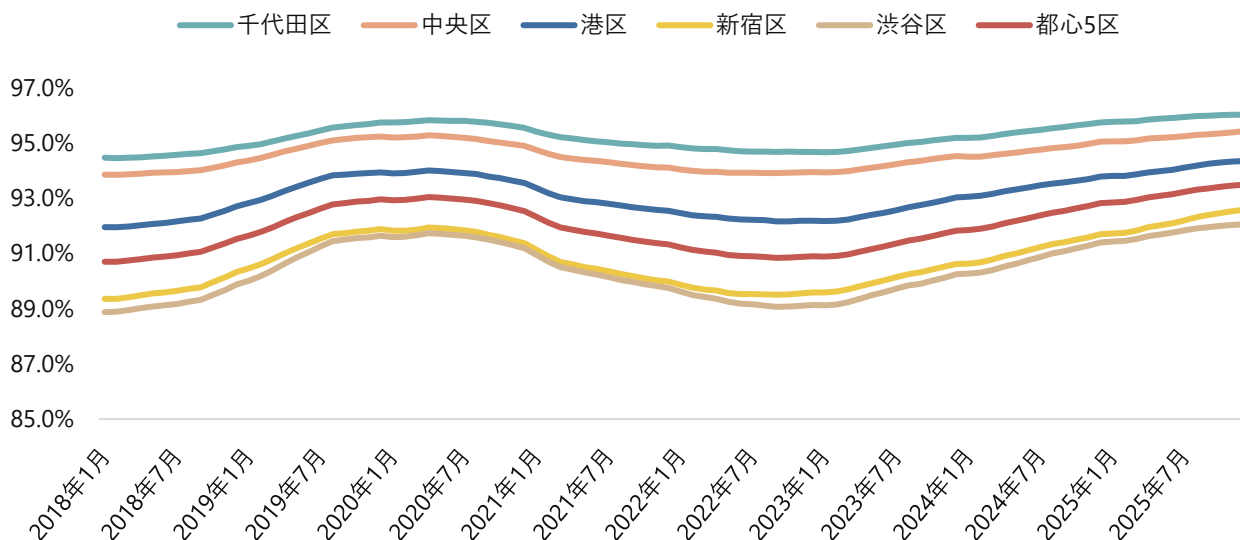
※各年の1月時点データを抜粋
2015年1月=100
出所：東京都の人口（推計）を基に当社作成

3.不動産賃貸マーケット

マンション市場② 「稼働率の上昇」と「募集期間の短期化」

「職住近接」ニーズと人口流入により、都心5区の賃貸マンション市場は過熱の様相を呈している。稼働率の推移を見ると、前述の人口推移と同様に、コロナ禍において一時的な低下傾向を見せたものの、その後の出社回帰や都心回帰に伴い再び上昇傾向へと転じている。直近（2025年12月時点）では都心5区の全ての区で90%を上回る高水準となっており、中でも千代田区や中央区においては95%を超えるなど、旺盛な需要に対して供給が追いついておらず、需給逼迫の状況となっている。

都心5区のマンション稼働率推移



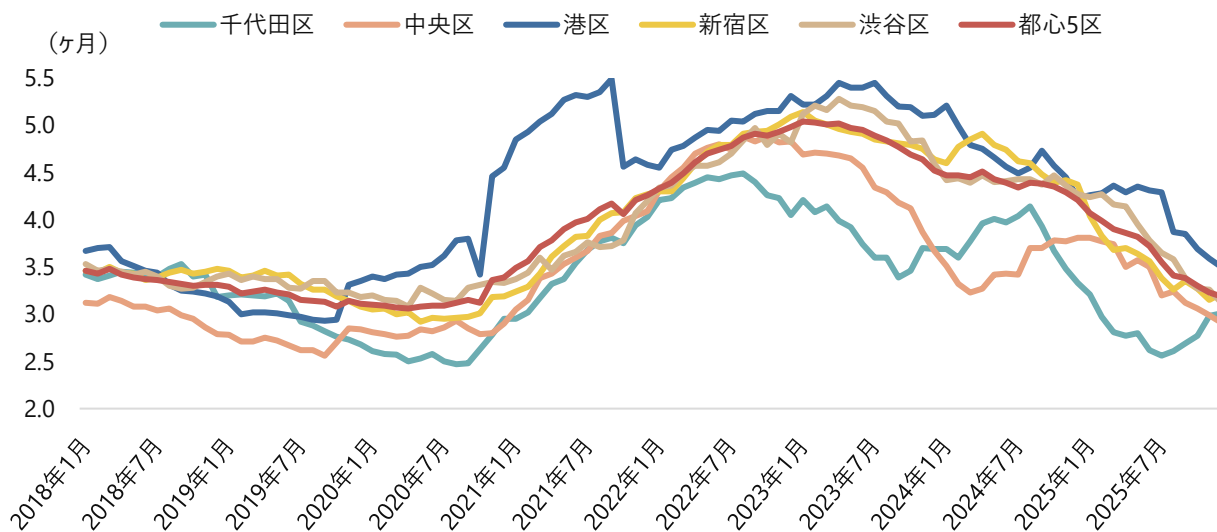
| | | | | | | |
|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 2025年12月時点の稼働率 | 千代田区 | 中央区 | 港区 | 新宿区 | 渋谷区 | 主要5区 |
| | 96.0% | 95.4% | 94.3% | 92.6% | 92.0% | 93.5% |

出所：株式会社TAS集計データを基に当社作成

3.不動産賃貸マーケット

また、募集期間のデータを見ても、その傾向は顕著に表れている。都心5区の平均募集期間は、2022年～2023年前半には一時約5.0ヶ月にまで長期化していたが、入社回帰に伴い急速に短期化し、直近（2025年12月時点）では約3.2ヶ月にまで短縮している。中でも、中央区（2.91ヶ月）や千代田区（3.01ヶ月）での物件消化スピードは極めて速く、条件の良い物件は市場に出た直後に複数の申し込みが入るケースも散見されている。

都心5区のマンション募集期間推移



| 2025年12月時点の募集期間 | 千代田区 | 中央区 | 港区 | 新宿区 | 渋谷区 | 主要5区 |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 3.01ヶ月 | 2.91ヶ月 | 3.50ヶ月 | 3.22ヶ月 | 3.12ヶ月 | 3.19ヶ月 |

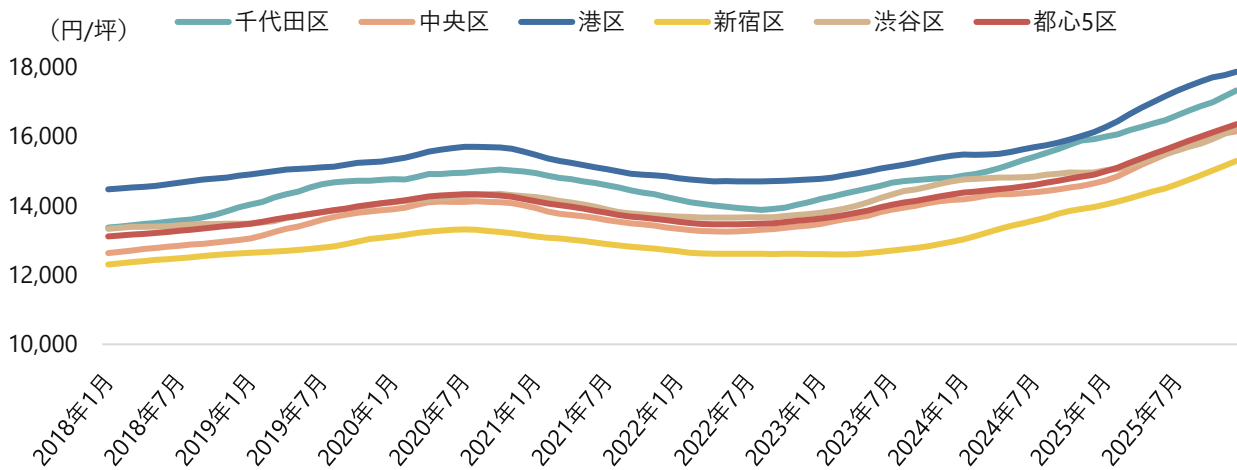
出所：株式会社TAS集計データを基に当社作成

3.不動産賃貸マーケット

マンション市場③ 貸手優位市場と「賃料上昇」の恒常化

需給逼迫による貸手優位な環境と昨今のインフレを背景に、都心5区におけるマンションの平均募集賃料は上昇傾向となっている。直近（2025年12月時点）では16,341円/坪に達し、最も単価の高い港区が17,854円/坪、次いで千代田区が17,315円/坪となっており、高い利便性と快適な居住環境を備えたエリアに対する借主側の支払い意欲の強さが表れている。

都心5区のマンション平均募集賃料推移

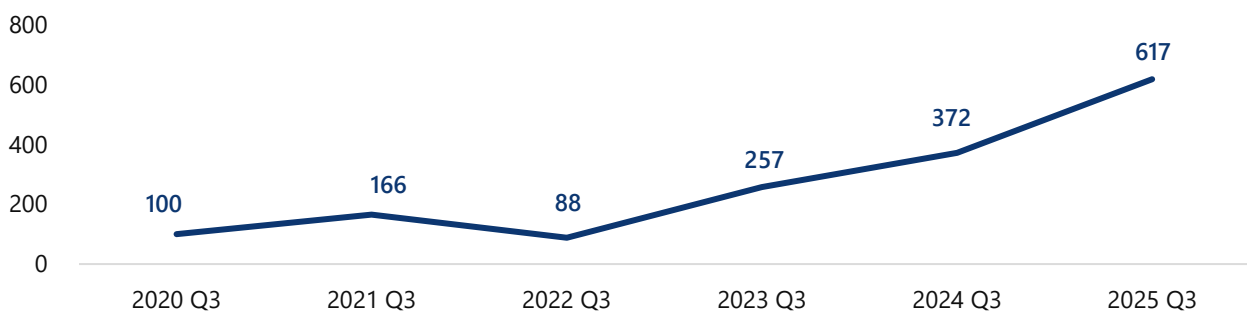


| 2025年12月時点の平均募集賃料 | 千代田区 | 中央区 | 港区 | 新宿区 | 渋谷区 | 主要5区 |
|-------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 17,315円 | 16,140円 | 17,854円 | 15,286円 | 16,227円 | 16,341円 |

出所：株式会社TAS集計データを基に当社作成

こうした賃料の底上げは一過性の現象ではなく、常態化している。当社管理物件のデータを見ても、入居者の入替え時に従前契約を大幅に上回る賃料設定であっても成約するケースが多数を占める。また、入替え時のみならず、既存の契約更新時における賃料増額改定も恒常化しつつあり、賃料上昇トレンドが継続すると推察される。

入替え時の賃料変動状況 当社管理物件の入替え時賃料変動率指数



※2020年Q3 = 100
出所：当社データ

3.不動産賃貸マーケット

💡 今後の展望

出社前提のワークスタイルが再定着し職住近接ニーズが高まる中で、都心部における賃貸マンションの需給逼迫の状況は今後も継続する見通しとなっている。また、物価や建築費高騰を背景としたインフレ圧力も重なり、都心5区を中心に賃貸マンションの賃料上昇トレンドは継続し、今後は新規入居時の強気な賃料設定のみならず、既存入居者の契約更新時における賃料増額改定も定着していくものと思われる。

本資料に関する留意事項

- 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しています。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。

三菱地所リアルエステートサービスの強み

グループの総合力を活かした解決策の提案

当社は高いコンサルティング力と
三菱地所グループの幅広い知見を活用し
ワンストップでのご提案が可能です。

Value Bridge
Solutions for Success

不動産の売却・購入・賃貸借サポート、不動産鑑定評価に至るまで、
三菱地所グループの豊富なノウハウやリソースを活用し、
お客様それぞれの課題解決につながるコンサルティングサービスを提供しています。

Research Analysts

中田 充信

チーフアナリスト

mitsunobu_nakata@mecyes.co.jp

稲村 小百合

シニアアナリスト

sayuri_inamura@mecyes.co.jp

坂井 優海

アナリスト

yumi_sakai@mecyes.co.jp

 三菱地所リアルエステートサービス株式会社

ホームページからのお問い合わせ

こちらから
お問い合わせが可能です。

