

賃貸マンション市場の現状と今後の展望

―物価高騰下における価格転嫁の構造的制約と付加価値の創出―

1. 概況

■ 都心賃貸市場の堅調さと、分譲市場の足踏み

これまで住宅市場全体の価格上昇を牽引してきた分譲マンション市場では、値上がりの鈍化や売り出し価格と成約価格の乖離といった変化が見られ始めている。一方で、都心部の賃貸マンション市場は出社回帰に伴う職住近接ニーズの高まりを背景に需給が逼迫しており、高値であっても成約に至る「貸手優位」の市場環境が継続している。

■ アンケートに見る市況の「ピーク感」とコスト高騰の波

賃貸マンション事業者へのアンケート調査（25-Q4）では、市況観について「拡大期～ピークである」との回答が過半数を占めた。一方で、2022年度の調査開始以降、低下傾向にあった「減退局面」の回答割合が上昇に転じており、先行きへの警戒感も浮上している。また、物価・資材・人件費の高騰による収益圧迫への懸念から、既存契約の更新に伴う賃料引き上げの動きが本格化している。

■ 求められる「価値創出型」の差別化戦略

分譲市場で顕在化した「消費者の支払い能力の限界」は、実質賃金の低下が続く賃貸市場の借主にも影を落としつつある。今後は単なる一律の賃料引き上げではなく、ハード・ソフト両面での明確な付加価値を提供し、確実な需要を捉える取り組みが不可欠となる。

2. 都心賃貸市場の堅調さと、分譲市場の足踏み

分譲マンション市場における価格上昇の鈍化

これまで住宅市場全体を牽引してきた分譲マンション市場だが、ここへきて価格上昇の鈍化を示すデータが見られるようになってきた。

◆ 価格上昇の鈍化

一般財団法人日本不動産研究所が公表したデータ（2026年4月値）によると、東京都の既存マンション指数値（2000年1月=100）は174.92（前月比+0.56）となった。しかし、過去の垂直的な急騰局面と比較すると、直近5ヶ月間は171～175のレンジ内で緩やかに推移している。前年同月比の変化率も、2025年10月の+16.93%を直近のピークとして、13.69%（2026年4月値）へと縮小傾向にある。

これらのデータからは、価格高騰に伴う購買力の限界から、市場が一時的な高止まりの局面に入りつつある状況が窺える。ただし、過去のサイクルにおいても同様の価格調整や足踏みは見られたため、これが本格的な潮目の変化を意味するかどうかは、今後の動向を慎重に見極める必要がある。

住宅価格指数 前年同月比変化率推移

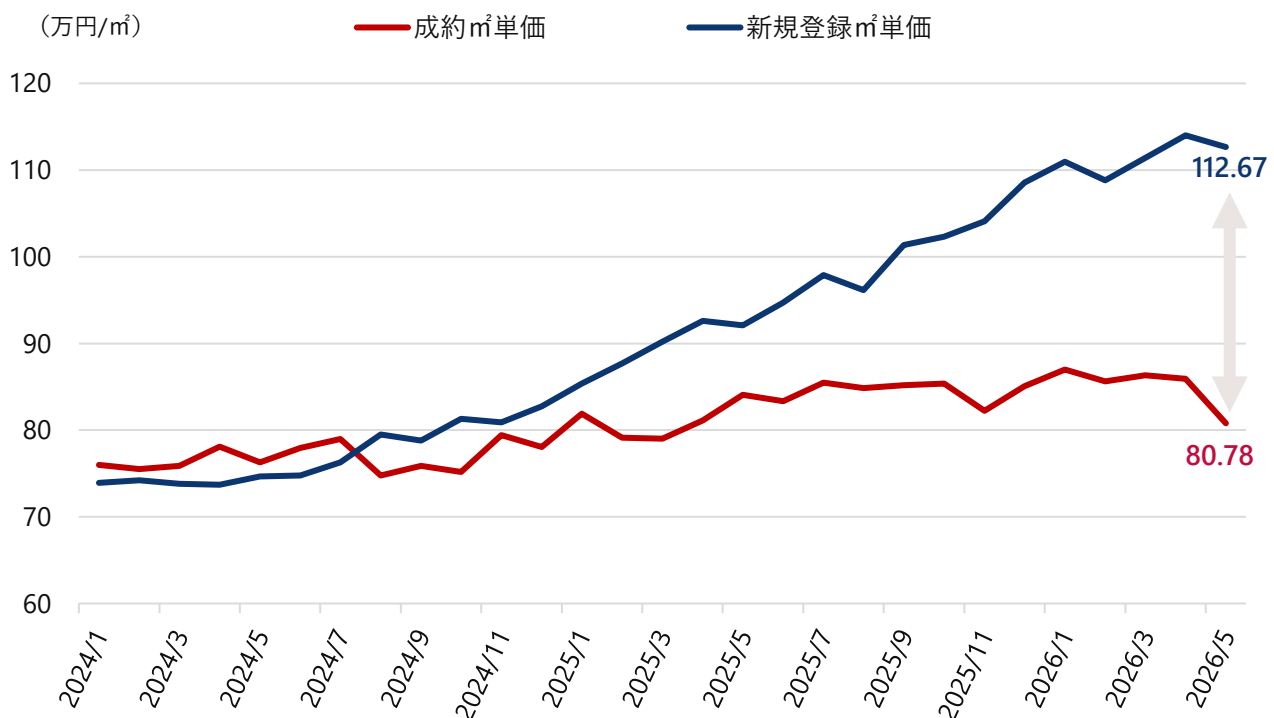


出所：日本不動産研究所「不動研住宅価格指数」より当社作成

◆ 売り出し価格と成約価格の乖離

公益財団法人東日本不動産流通機構が公表しているデータによると、首都圏の中古マンション市場において売主の強気な売り出し希望価格に対し、買主の予算が追いつかず、実際の成約価格との差が拡大傾向にある。直近では、新規登録単価、成約単価ともに下落に転じており、限界に達しつつある買主購買力が、強気だった売り出し価格にも影響を及ぼし始めている可能性が示唆される。

首都圏 中古マンション m²単価の推移



出所：公益財団法人東日本不動産流通機構「月例速報 Market Watch サマリーレポート」より当社作成

需給逼迫と高値成約が続く都心賃貸マンション市場

◆ 空室率の低下と募集期間の短期化

分譲マンション価格の高騰を背景とした「購入から賃貸へ」の需要シフトや、出社前提のワークスタイルの再定着による職住近接ニーズの高まりを受け、都心5区（千代田区・中央区・港区・新宿区・渋谷区）における賃貸マンションの稼働率は高水準を維持している。

2026年3月末時点のデータによると、同エリアの空室率は6.66%と低水準で推移しており、平均募集期間も3.06ヶ月と短く、物件の消化スピードが速い状態が続いている。

◆ 賃料単価の上昇トレンド

都心5区の平均募集賃料単価は16,648円/坪に達し、東京23区平均（13,502円/坪）を大きく上回っている。区別に見ても、最も高額な港区（18,017円/坪）を筆頭にすべてのエリアで高い水準となっており、依然として上昇基調を維持している。

【主要エリア別詳細（2026年3月末版・マンションカテゴリーより）】

- ・都心5区平均：賃料単価16,648円/坪 | 空室率6.66% | 募集期間3.06ヶ月
- ・東京23区平均：賃料単価13,502円/坪 | 空室率8.14% | 募集期間3.29ヶ月

（区別詳細）

- ・千代田区：賃料単価17,724円/坪 | 空室率4.08% | 募集期間3.28ヶ月
- ・中央区：賃料単価16,304円/坪 | 空室率4.64% | 募集期間2.84ヶ月
- ・港区：賃料単価18,017円/坪 | 空室率5.74% | 募集期間3.27ヶ月
- ・新宿区：賃料単価15,618円/坪 | 空室率7.61% | 募集期間3.03ヶ月
- ・渋谷区：賃料単価16,717円/坪 | 空室率8.14% | 募集期間3.10ヶ月

出所：株式会社タス提供資料より当社作成

💡 賃貸マンション流通データに見る「選択肢の喪失」

アットホーム社が提供するデータ（2026年1～5月分・前年同月比）を分析すると、サイト公開物件数の減少の裏で「高価格帯物件の増加と低価格帯物件の急減」が起きている。低価格帯の物件は募集開始後すぐに成約に至るため、掲載期間が極めて短くなるか、あるいは掲載前に募集が終了するケースも散見される。

現在の高価格帯へのシフトは、借主が自発的に予算を増やしたのではなく、「その価格帯しか市場に選択肢が残されておらず、選ばざるを得ない」という状況を示している。都心居住を維持するために、借主がエリアの変更や広さの縮小、あるいは想定以上の賃料負担の受け入れといった「妥協や我慢」を強いられている構造が窺える。

3. アンケート調査から探る賃貸マンション市場の行方

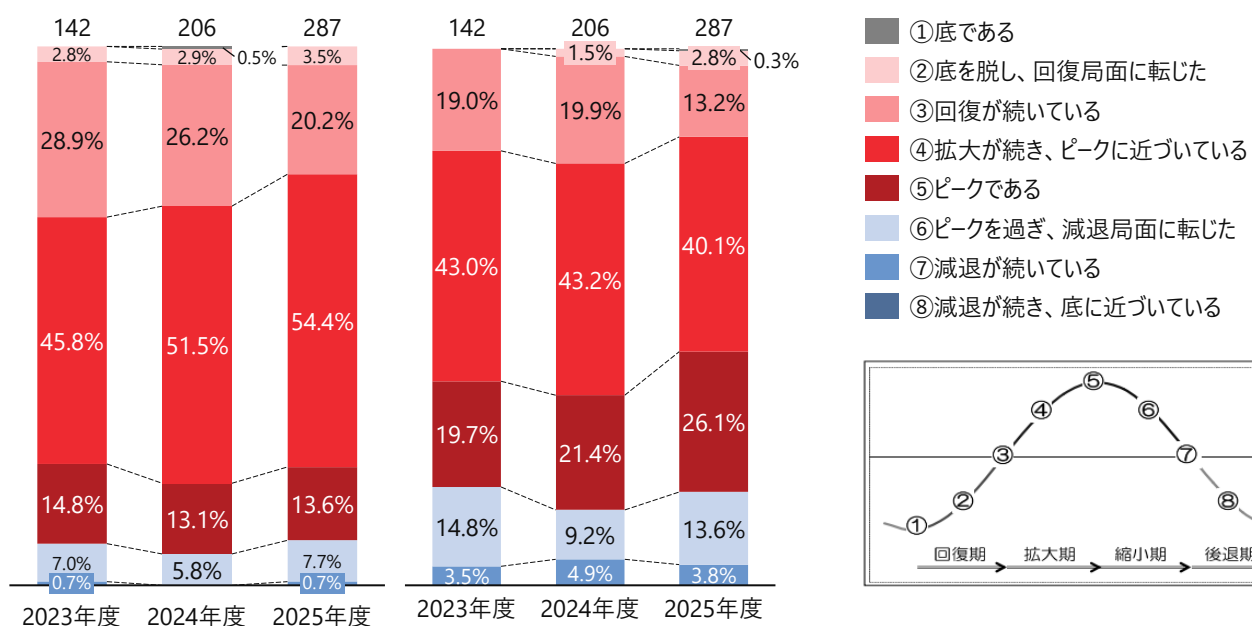
当社が不動産事業者を対象に実施した「賃貸マンション市場に関するアンケート調査 2025Q4」（回答数287名）に基づき、今後の市場動向を展望。

強気維持の裏に見える「潮目の変化」

賃貸マンション市場の景況感について、現状・今後（1年程度）ともに「拡大期～ピークである」とする強気な回答が引き続き大勢を占めた。一方で、2022年度の調査開始以降、低下傾向にあった「減退局面～減退継続」の回答割合が今回の調査では現在・今後ともに上昇に転じた。不動産事業者が同市場の先行きに対し、潮目の変化を意識し始めている実態が窺える。

現在のマーケット

今後のマーケット見通し

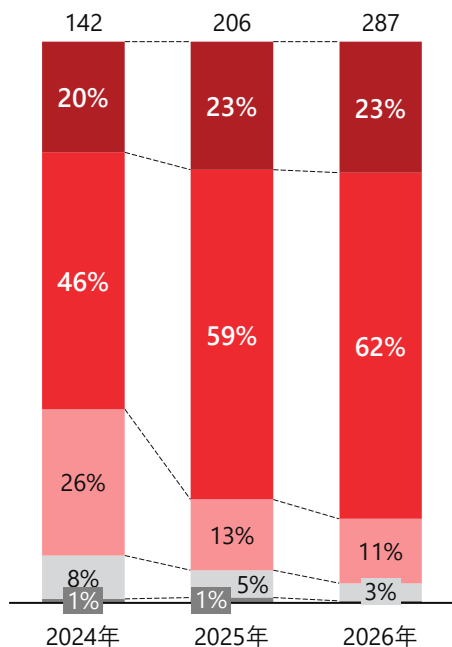


貸手優位の継続と、既存契約へ波及する賃料引き上げの波

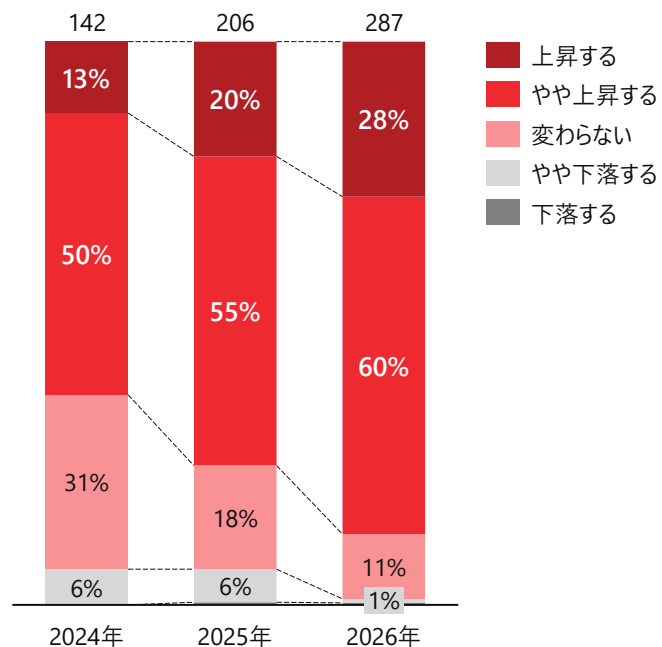
今後の空室率は「低下する（42.2%）」、募集期間は「短期化する（27.2%）」が優勢であり、当面は市場の在庫不足を背景とした貸手優位が続く見通しである。

成約時の賃料単価上昇を見込む声（85.0%）にとどまらず、既存契約の「更新時の賃料」についても88%が「上昇する」と回答（前年比+13pt）している。改定にタイムラグが生じやすい既存賃料に対しても、インフレの波が本格的に波及し始めている。

新規成約時の賃料単価予測



契約更新時の賃料単価予測



出所：当社「賃貸マンション市場に関するアンケート調査 2025Q4」

4. 賃貸マンション事業における最新トレンドと直面する障壁

コスト高騰を吸収する「付加価値創出」と業種別差別化策

コスト高騰を賃料収入で吸収すべく、各社が自社物件の差別化に取り組んでいる。アンケート調査でも、注力する施策のトップに「付加価値サービスの提供（94件）」が浮上し、前回の3位から首位となった。

◆ デベロッパー

仕様・設備の見直しを推進。顔認証オートロックや宅配ボックスの導入によるセキュリティ・利便性の強化、ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）対応による環境価値の付加、防音やペット共生といった特化型賃貸の企画を通じて、賃料単価の向上を図る動きが活発化している。

◆ アセットマネジメント会社

「リノベーション・コンバージョン（85件）」を最重視しており、間取り変更や仕様高度化を通じて、期中における賃料引き上げ（収益力向上）を追求している。

資源・物価高騰への対応策と価格転嫁を阻む2つの要因

資源・物価高騰への具体的な対応策として、事業者の75.3%（216件）が「賃料・共益費の引き上げ」を選択しているものの、この方針を推進する上で、以下のような構造的な課題に直面している。

◆ 家賃総額の限界（実質賃金の低迷と可処分所得の伸び悩み）

事業者が最も課題と感じている施策の1位は「賃料設定（119件）」である。マクロ経済環境に目を向けると、厚生労働省の調査による前年比の実質賃金は2025年まで4年連続でマイナスを記録。2026年第1四半期（1～3月値）には+1.3%とようやくプラス圏へ浮上したものの、過去を目減り分を補填するには至っておらず、消費者の家賃への支払い許容度が急激に緩むわけではない点に留意が必要である。

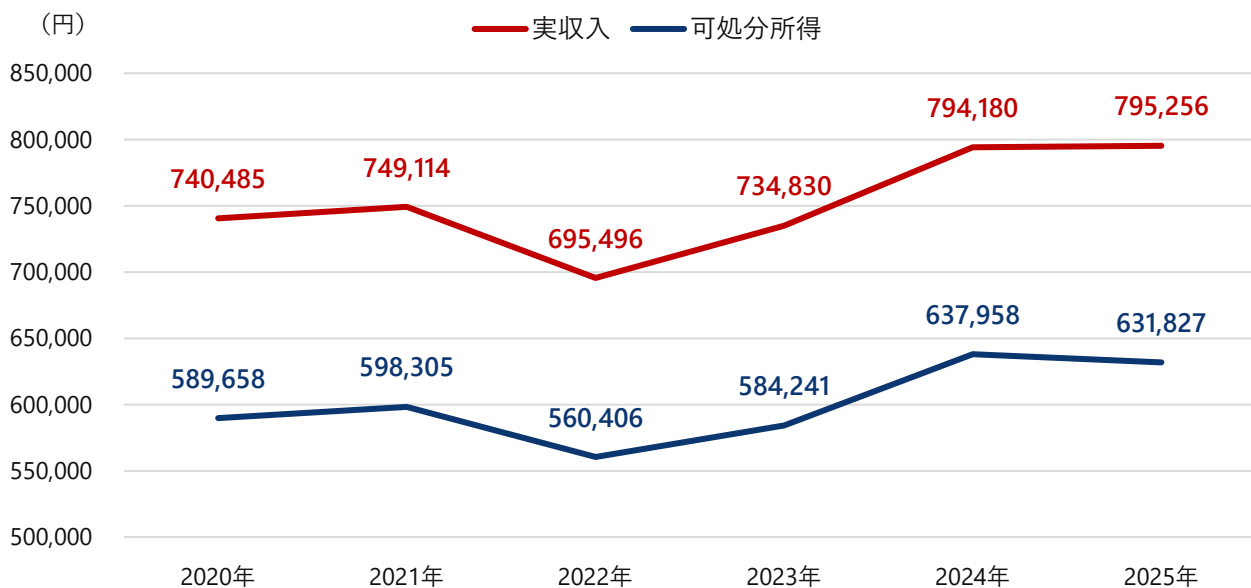
さらに、総務省の家計調査（東京都区部・二人以上の勤労者世帯・2025年平均）においても、可処分所得*は月額631,827円にとどまり、物価高を差し引いた実質ベースでは目減り傾向が続いている。

* 可処分所得：「実収入」から税金、社会保険料などの非消費支出を差し引いた額で、いわゆる手取り収入のこと。
実収入：いわゆる税込み収入であり、世帯員全員の現金収入を合計したもの。

また、住居関連支出の増加（+0.7%）の内訳を見ても、インフレに伴う「設備修繕・維持」の負担増が主因となっている。つまり、家賃本体を改定する前の段階で、住居維持に必要なランニングコストがすでに家計を圧迫している。アンケート結果でも「エリアによっては賃料設定が限界に近づいている」との声が散見された。

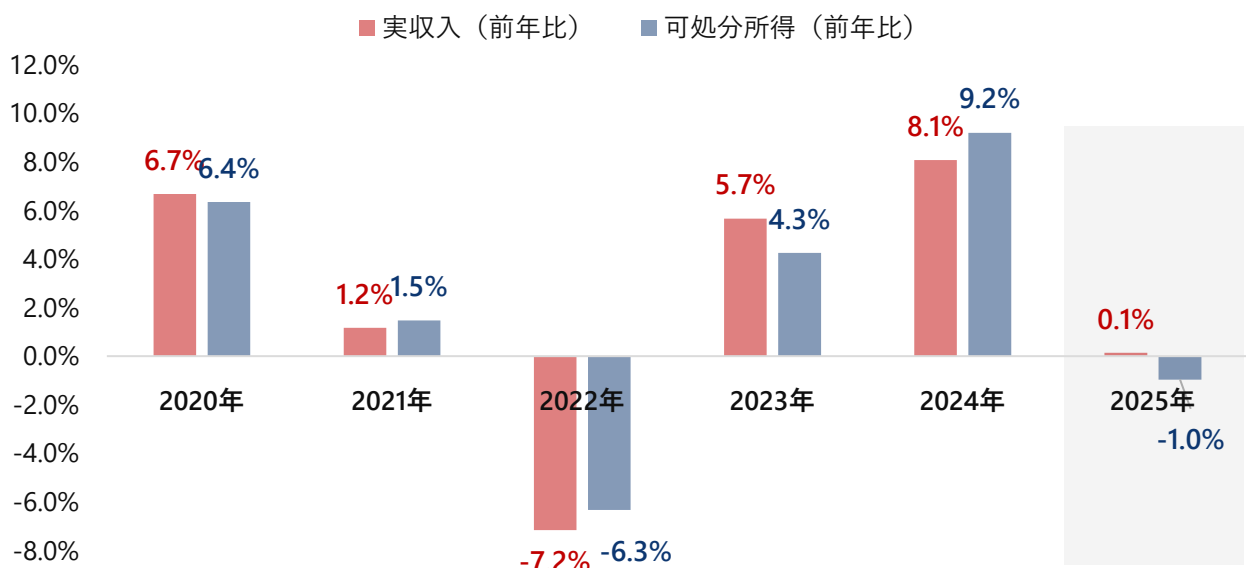
消費者の購買力そのものが低下している現状において、これ以上の無理な一律値上げは、長期空室や退去リスクを招く懸念があり、事業者は判断の岐路に立たされているといえる。

実収入・可処分所得推移



出所：総務省統計局「家計調査（家計収支編）」より当社作成

実収入・可処分所得前年比成長率



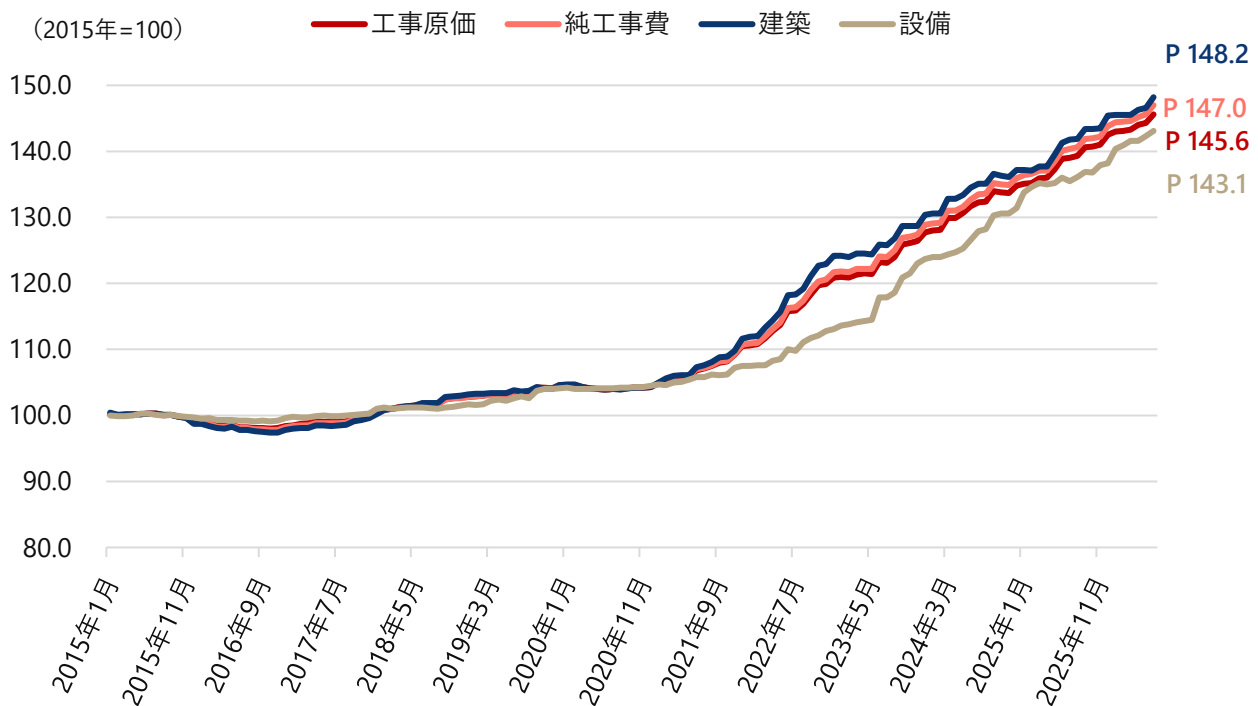
出所：総務省統計局「家計調査（家計収支編）」より当社作成

◆ 建築費・修繕コストの高騰と「賃料の遅効性」による利幅の縮小

資材価格や人件費をはじめとする施工・修繕コストが一段と上昇し、貸主の運営コストを直撃している。しかし、普通借家契約（多くは2年契約）の特性である「賃料の粘着性と遅効性」が障壁となり、コスト増を即時に家賃へ転嫁することは困難である。

コスト転嫁の機会が限定される上、前述の通り借主の負担能力にも限界があるため、運営・修繕コストの上昇分と同等の賃料の引き上げを行うことは容易ではない。その結果、デベロッパーの出口戦略に滞りが生じるだけでなく、アセットマネジメント会社がバリューアップ工事を行っても想定通りの投資利回り（NOI）を確保しにくくなり、事業全体の収益を圧迫する事態に陥っている。

建築費指数推移（集合住宅RC造_東京）



※Pは暫定値

出所：一般財団法人建設物価調査会「建設物価 建築費指数」より当社作成

5. 総括・今後の展望

双方が直面するコスト圧力と「付加価値選別」の時代

現在の都心賃貸マンション市場は、分譲価格の高騰により流入した実需層や職住近接ニーズを吸収し、堅調な成約状況を維持している。しかし、その実態は「家賃総額の限界のもとで妥協を続ける借主」と、「急増する運営コストと賃料の遅効性に苦しむ貸主」という、双方がコスト圧力に直面している市場環境である。

今後は単なる一律の賃料引き上げは通用せず、借主の妥協を解消するような「明確な付加価値（セキュリティ、省エネ、利便性の向上等）」を提供し、賃料改定に対する十分な納得感を醸成できる物件だけが選別される時代に移行すると予測される。

📄 アンケート調査概要

賃貸マンション市場に関するアンケート調査

- ・アンケート実施期間：2026年3月2日～2026年3月19日
- ・回答者数：287名
- ・回答依頼対象：東京23区または大阪市所在の賃貸マンション関連事業従事者

※アンケートの詳細レポートはこちらからご確認いただけます。

<https://www.mecyes.co.jp/report/nlBqPEwk>



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

坂井 優海

アナリスト

 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。

