

2026. 5. 25



「億ション」が当たり前となった新築マンション ～開発コスト高と供給減少が相乗した価格上昇のメカニズム～

経済調査部 主任エコノミスト

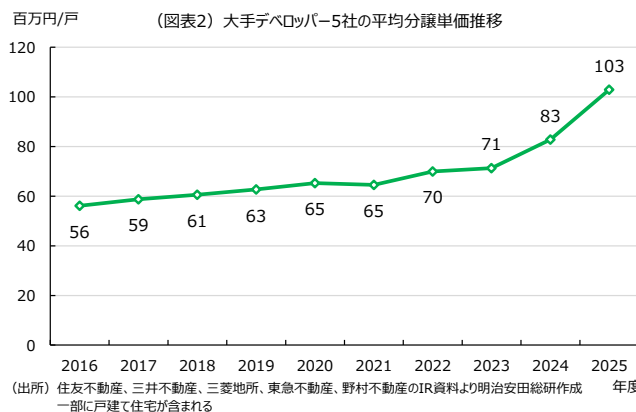
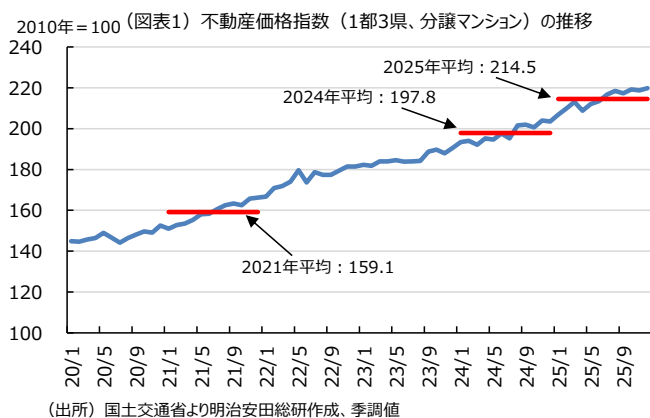
森田 幸大

ポイント

- 首都圏を中心に新築分譲マンション価格の上昇が加速している。上場大手マンションデベロッパー5社の平均分譲単価は2025年度に1億300万円/戸と、「億ション」が常態化
- 価格上昇の背景には、建築費等の開発コスト上昇に加え、供給制約による販売戸数の減少を利益率の引き上げにより補う構図がある（厚利少売化）
- このまま価格上昇が続けば、購入層が絞られさらに供給が停滞する可能性。住宅不足と住環境の悪化が起きる前に、官民連携での供給制約等の解消が不可欠

1. 急速に高まる新築分譲マンション価格

近年、分譲マンションの価格が大きく上昇している。国土交通省の不動産価格指数（住宅）によると、1都3県の新築マンション価格は、2025年に前年比+8.4%となり、建築費が本格的に上昇し始める直前の4年前との比較では+34.8%の上昇となった（図表1）（近年の建築費上昇については5月15日付レポート、「[建築費高騰がもたらす都市再開発の変容](#)」も参照）。特に新築マンションの価格上昇が著しい。首都圏を中心に新築マンションを分譲する上場大手マンションデベロッパー5社（三井不動産、三菱地所、住友不動産、野村不動産、東急不動産）のIR資料から、戸あたりの平均分譲単価を計算すると、2025年度は計12,159戸について平均1億300万円/戸¹と、前年度比+24.3%となった（図表2）。販売価格が1億円を超える、いわゆる「億ション」は、もはや当たり前になっている。



¹ なお、各社の中では販売価格に差がないと仮定すると、中央値は8,958万円/戸

2. 価格上昇の背景に、開発コスト上昇と供給減少

価格上昇の背景には、開発コストの上昇、需給の逼迫など複数の要因が考えられる。そこで、大手デベロッパーのうち粗利益率を公表している3社のIR資料を用い、売上高の動きを戸当たりの粗利益と売上原価（土地取得費、建築費などの開発コスト）、売上計上戸数の3つに寄与度分解して、価格上昇の要因を分析した。

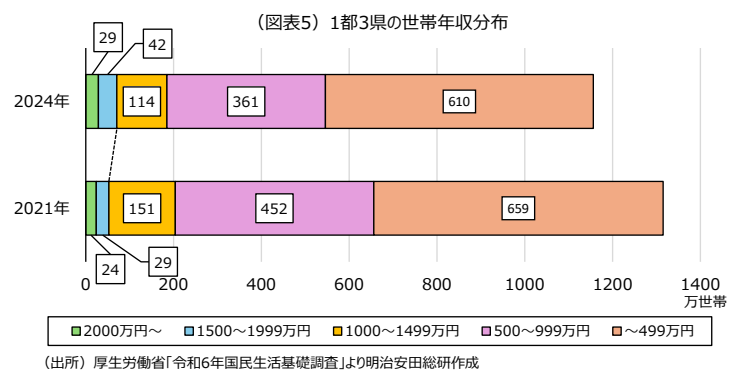
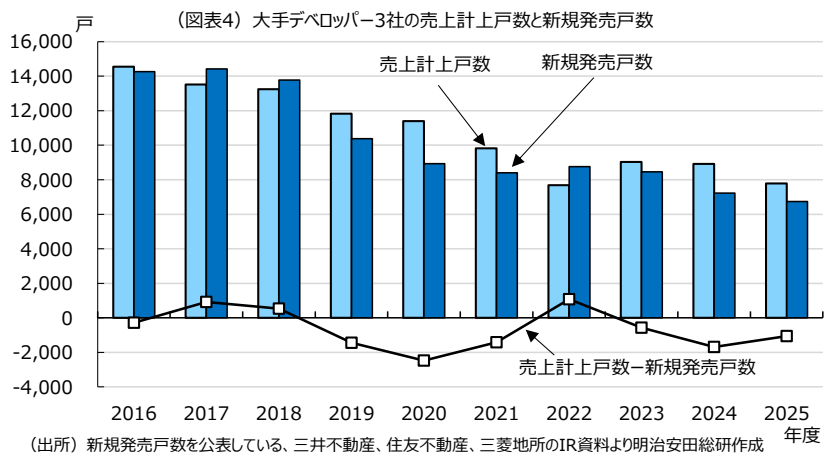
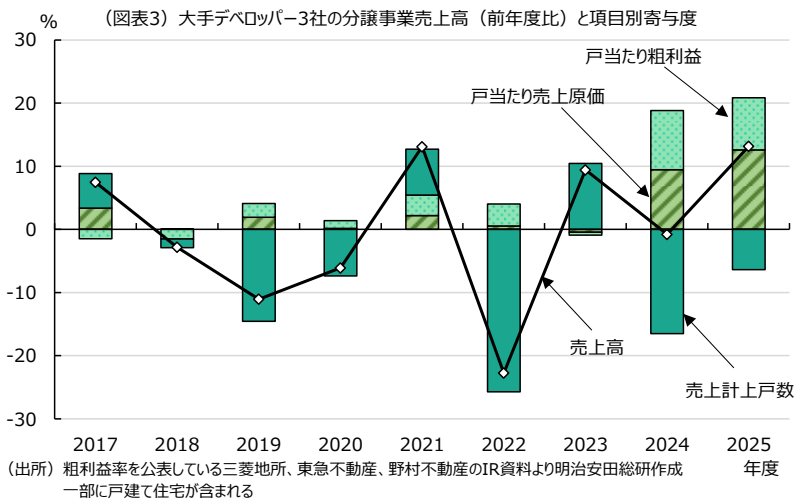
結果は図表3のとおりである。開発コストに当たる売上原価は、2024年度、2025年度と、売上高に対する大きな押し上げ圧力となった。一般に大型マンションの建築期間は2-3年程度であるため、2021年以降の建築費上昇の影響を受けた物件が、この時期に竣工時期を迎えはじめたとみられる。加えて、粗利益も売上高を大きく押し上げている。3社の粗利益率は、2020年度は平均して20.9%であったのが、2025年度は30.9%まで上昇した。他方、売上計上戸数は売上高を大きく押し下げているため、各社は幅広い層の旺盛な需要の下に販売価格で強気に出ているというよりも、販売戸数の減少を、利益率の高い高価格帯へのシフトや高価格帯を中心とした利益率自体の引き上げでカバーしている側面が大きいとみられる。こ

の販売戸数減少の背景には供給量の減少がある。三井不動産、住友不動産、三菱地所の3社が公表する新規発売戸数は、2025年度に前年度比▲6.8%と3年連続で落ち込んだ（図表4）。開発コスト上昇の背景でもある人手不足や建築資材不足、用地不足によって、多数の物件を同時に開発することが難しくなっているとみられる。

3. 厚い需要層が上昇する販売価格を下支え

このように販売価格は上昇しているものの、新規に供給された部屋は消化されている。ここ3年の売上計上戸数は新規発売戸数を上回って推移し、在庫は減ってきた（図表4、前掲）。供給制約を背景に新規発売戸数は減少しているが、価格上昇による需要の減少はそれ以下にとどまっている。従って各社の戦略としては、開発コスト上昇や供給制約のなかでも、高価格帯の物件を求める層に特化した厚利少売に舵を切っていることが窺える。

このような需要のボリュームゾーンは、共働きにより高い世帯収入を得ている夫婦、いわゆるパワーカップルとみられる。世帯年収がおおむね1,500万円以上であれば1億円程度の住宅ローンを組めると考えられるが、令和6年国民生活基礎調査によると、そのような世帯は1



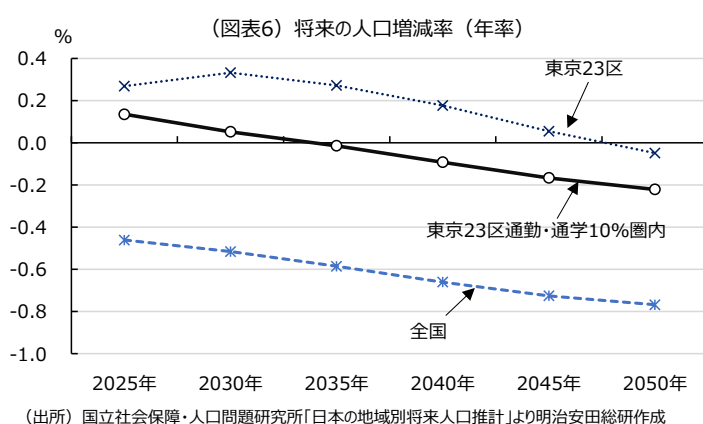
都3県に約71万世帯存在し、その数は比較可能な2021年から18万世帯増加した(図表5)。前述のとおり、大手5社の2025年度売上計上戸数が計12,159戸であることをふまえると、潜在需要は小さくないと言えよう。

4. 供給減少・高価格化が続いた先には

今後、当面は開発コストの上昇が販売価格を押し上げる動きが続くとみる。足下では中東情勢を背景とする建築資材価格の上昇が顕在化し、すでに石油から作られる断熱材や塗料などは、納品時期が不透明になっているとの声もある。一方、新規発売戸数の減少が続くなか、根強い需要は販売価格の上昇を下支えするとみられる。ただし、販売価格が1.5億円に達すると、住宅ローンを組める世帯年収は2,000万円以上になると考えられ、世帯数は1都3県で約29万世帯まで減少する(図表5、前掲)。ここに至ると、需要の鈍化から販売価格は頭打ちとなり、利益率悪化でデベロッパーはさらに供給を絞るといったことが起こりうる。

人口減少社会とはいえ、国立社会保障・人口問題研究所の推計では、東京23区への通勤・通学10%圏内²人口は2030年ごろまで増加が予測されている(図表6)。

そのなかで住宅の価格上昇や供給減少が続けば、住宅不足や住環境の悪化を招きかねない。しかし、背景にある人手不足、建築資材不足、用地不足といった問題は、民間企業だけでは克服が難しい性質のものである。住宅の安定供給を維持するためには、住宅政策や労働政策、経済安全保障を担う国、都市計画やインフラ整備を担う地方自治体、事業の遂行を担う民間企業の三者が綿密に連携し、開発コストの抑制と供給制約の緩和に向けた対策を一体で講じていくことが不可欠である。



本レポートに関するご取材やお問い合わせは以下までご連絡ください

明治安田総合研究所 主任エコノミスト 森田 幸大

電話番号：080 2298 8286

e-mail：yu7-morita@myri.co.jp

※本レポートは、明治安田総合研究所が情報提供資料として作成したものであり、いかなる契約の締結や解約を目的としたものではありません。掲載内容について細心の注意を払っていますが、これによりその情報に関する信頼性、正確性、完全性などについて保証するものではありません。掲載された情報を用いた結果生じた直接的、間接的トラブルや損失、損害については、一切の責任を負いません。またこれらの情報は、予告なく掲載を変更、中断、中止することがあります。

●発行元●株式会社明治安田総合研究所 〒102-0073東京都千代田区九段北3-2-11 TEL03-6261-6411

² 東京23区への通勤・通学人口が就業人口の10%以上を占める市町村。都市圏の範囲を定める際の基準となる