

三井不動産リアルティ ニュースレター

〈都心不動産マーケット動向 2025年10月～12月期〉

プレミアムマンション^{※1}全体の平均成約坪単価 1,335万円、集計開始^{※2}以降の最高値を更新

三井不動産リアルティ株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：遠藤靖、以下、当社）は、都心不動産の個人向けコンサルティング総合窓口「三井のリアルプラン」において、当社が独自に集計している「プレミアムマンション（主要8エリア）（以下、プレミアムマンション）」のデータをもとに、都心不動産売買マーケットの最新動向を調査しました。本ニュースレターでは、2025年10月～12月期（以下、今期）のプレミアムマンションの動向を中心に解説いたします。

【1】平均成約坪単価 1,335万円（前年同期比+17.4%）、10期連続で最高値を更新。
平均成約価格 3億4,267万円（前年同期比+12.3%）と高水準での取引が継続。

下図1は、プレミアムマンション全体における四半期ごとの平均成約坪単価と成約件数の推移を表したものです。

プレミアムマンション市場全体としては堅調に推移するなか、なかでも際立った動きを見せたのが「銀座エリア」（前年同期比+21.7%）と「番町・麹町・飯田橋エリア」（同+17.3%）です。これらのエリアでは平均成約坪単価がそれぞれ9期連続・7期連続で最高値を更新し、都心部の中でも特に資産性への評価が高まっていることがうかがえます。

一方で、一部エリアでは短期的な反落も見られたことから、次期以降のマーケット動向については、日経平均株価や為替、インバウンド需要の変動と合わせて注視が必要です。

図1 プレミアムマンション全体の平均成約坪単価と成約件数の推移



【2】 売出件数は1,041件（前年同期比+88.2%）と大幅に増加し、初の1,000件超。複数エリアで売出価格と成約価格の差が前期より拡大。

下図2は、プレミアムマンション全体における四半期ごとの期末時点における売出件数の推移を表したものです。

今期末の売出件数は1,041件と、前期末比+83件（+8.6%）、前年同期末比+488件（+88.2%）の大幅な増加で集計開始以降の最高値を更新しました。エリア別では、「広尾・代官山・恵比寿エリア」を除く7エリアで増加し、特に「麻布・麻布十番・三田エリア」で前期末比+44件（+29.1%）、「青山・渋谷エリア」では前期末比+20件（+14.9%）と大幅に増加し、全体を押し上げました。

また、下図3のとおり、売出価格と成約価格の差がやや拡大し、平均乖離率^{※3}は4.64%と前期から+0.67ポイント上昇しました。さらに、図1でみられる成約件数の減少傾向と、図2に示される売出件数の増加傾向が重なる中、市場の需給バランスがどのように変化するか、今後も注視が必要です。

図2 プレミアムマンション全体の売出件数の推移



図3 プレミアムマンション全体の平均乖離率の推移



※1 プレミアムマンション：都心ブランドエリアに存在する高品位な既存中古マンションの中から当社が独自にセレクトしたマンション
 データ集計対象エリア：「六本木・赤坂・虎ノ門エリア」、「麻布・麻布十番・三田エリア」「白金・高輪エリア」
 「青山・渋谷エリア」、「広尾・代官山・恵比寿エリア」、「番町・麴町・飯田橋エリア」
 「市谷・四谷エリア」、「銀座エリア」

データ集計対象マンション：計275棟、約42,800戸

データ出典：三井不動産リアルティグループにて集計している売出・成約情報データベース

※2 集計開始時期：2006年4月

※3 乖離率：（成約時の売出価格－成約価格）÷売出価格×100

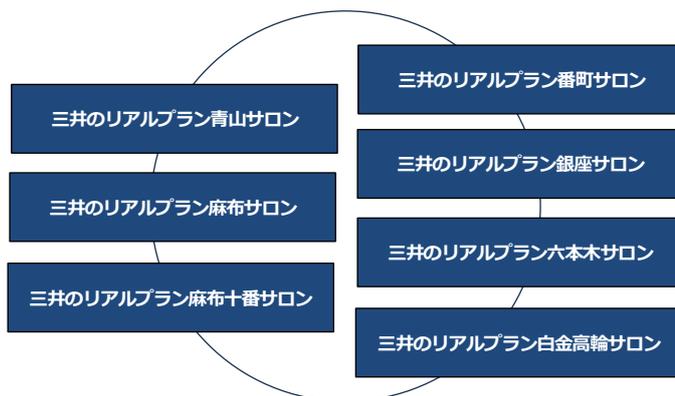
カレント トピックス

三井のリアルプラン × 三井のリゾコレ

～三井不動産リアルティ、富裕層向けサービスを強化～

資産家や富裕層のお客さまの都心不動産を中心とした資産形成に関するご相談は多様化しており、売買やコンサルティングのニーズも高まっています。

こうしたニーズにお応えするため、「三井のリアルプラン」は7店舗体制で都心エリアにおけるお客さまの多様なニーズにお応えしています。今後も、お客さまの大切な資産を最大限に活かすべく、きめ細やかな支援をさらに強化してまいります。



都心での資産形成に関する相談が多様化する一方で、別荘・リゾート不動産への関心も確実に広がっています。セカンドハウス需要やポートフォリオ分散、相続・承継を見据えたご相談が増えるなか、当社はリゾート不動産仲介事業に本格参入し、昨年、新ブランド「三井のリゾコレ」を立ち上げました。

「三井のリゾコレ」では、国内外の高額リゾート不動産を厳選して取り扱い、国内の主要リゾート地に加え、海外ではハワイなど幅広い選択肢をご紹介できる体制を整えています。

また、近年注目を集める「ホテルレジデンス」も多数取り扱っています。自己利用しない期間はホテル運用による収益化が可能で、維持管理の負担を抑えやすい点が、多様な資産を保有される富裕層のお客さまから評価されています。

<過去取扱い物件（一例）>



MUWA NISEKO（ニセコ）



シガラミラージュレジデンス&ホテルズ（宮古島）

当社では、こうした多様化する富裕層ニーズにお応えするため、「三井のリアルプラン」で培ってきた幅広いお客さま基盤と仲介の知見を活かし、一人ひとりのライフスタイル・資産戦略に適したリゾート不動産の購入・売却・買替を総合的にサポートしてまいります。

三井のリゾコレ 公式サイト <<http://resort.mf-realty.jp>>

三井不動産リアルティは、住まいや街の価値を活かして、お客さまが抱えるさまざまな課題を解決するお手伝いをしていくことで、お客さまの暮らしのより豊かな未来の実現に貢献してまいります。

本件につきましては、国土交通記者会、国土交通省建設専門紙記者会に配布しております。

～ 本件に関するお問い合わせ先 ～
三井不動産リアルティ株式会社 企画部企画グループ TEL: 03 (6758) 4062