

不動産マーケットリサーチレポート

VOL.233

2023.12.1

三菱UFJ信託銀行 不動産コンサルティング部

不動産マーケットリサーチレポートでは注目されているトピックスを中心に、不動産マーケットの様子を分析していきます。

価格上昇が続く新築マンション、購入者像から今後の上昇余地を考察する

- 都心の同時期に分譲された新築マンション3棟の購入者像をサンプル調査
- 調査対象マンション毎に推定される購入者像は以下の通り
マンションA（城東エリア、平均分譲価格約8,000万円/戸）…主に若年世代が住宅ローンを利用して自己居住目的で購入
マンションB（城南エリア、同約1億3,000万円/戸）…一定以上の資産を持つ個人が自己居住の他、セカンドハウス、親族の住居、賃貸・投資等多様な目的で購入、ローン利用は半数程度
マンションC（城西エリア、同約2億7,000万円/戸）…資産に十分な余裕のある個人が住環境を重視しつつ、将来の資産承継を視野に入れ資産価値重視で購入、ローン利用は小勢
- 購入者の購入目的や資金計画の違いにより、今後の価格動向も異なるだろう

都心の新築マンション価格の上昇が続いている。平均販売価格は1億円を超え（図表1）、高級マンションの代名詞である“億ション”は都心部では今や珍しくない。いわゆるパワーカップルがペアローン¹を組んで購入していると言われて久しいが、実態はどうか。マンション価格の上昇ペースは世帯年収の増加ペースを上回っている。本稿では、今後の更なる価格上昇余地を考察すべく、都心の同時期に分譲された新築マンション3棟の購入者像をサンプル調査で探った。

1 パワーカップルの定義は様々だが、本稿では「共働きで夫婦共に年収700万円以上」の定義を採用する。ペアローンとは1戸の物件に対し夫婦それぞれが住宅ローンを組むこと。

個人／法人の別・購入目的・ローン活用の有無等からみえるマンション購入者像

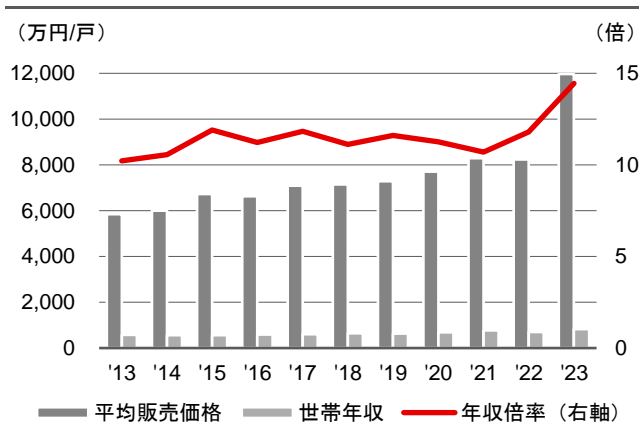
同時期に分譲された価格帯の異なる3タイプの新築マンションを選定し（図表2）、独自調査した。

図表2. 調査対象とした新築マンション

	マンションA	マンションB	マンションC
所在	城東エリア	城南エリア	城西エリア
販売時期	2020～2021年	2020～2022年	2020年
総戸数／階数	1,000戸以上／40階以上	1,000戸以上／40階以上	20戸程度／5階未満
平均専有面積	60㎡台	60㎡台	110㎡前後
最小～最販売譲価格	4,000万円前後～2億円台/戸	4,000万円前後～4億円台/戸	2億円台～4億円台/戸
平均販売価格	8,000万円/戸	1億3,000万円/戸	2億7,000万円/戸
平均販売坪単価	400万円台/坪	600万円台/坪	800万円台/坪

出所 三菱UFJ信託銀行が作成

図表1. 新築マンション販売価格・世帯年収・年収倍率



出所 株式会社不動産経済研究所「首都圏新築分譲マンション市場動向」および総務省「家計調査」を基に三菱UFJ信託銀行が作成
注 販売価格は東京都区部の数値を採用
世帯年収は東京都区部の勤労世帯の実収入を採用

世界が進むチカラになる。

三菱UFJ信託銀行



なお、本稿では調査の便宜上、購入者を以下の通り表記している。

所有者の住所が国内である場合、「国内」
所有者名の住所が国外である場合、「国外」（個人・法人問わず）

所有者の住所が対象マンションの住所である場合、「自己居住目的」
所有者の住所対象マンションの住所でない場合、「自己居住目的以外」

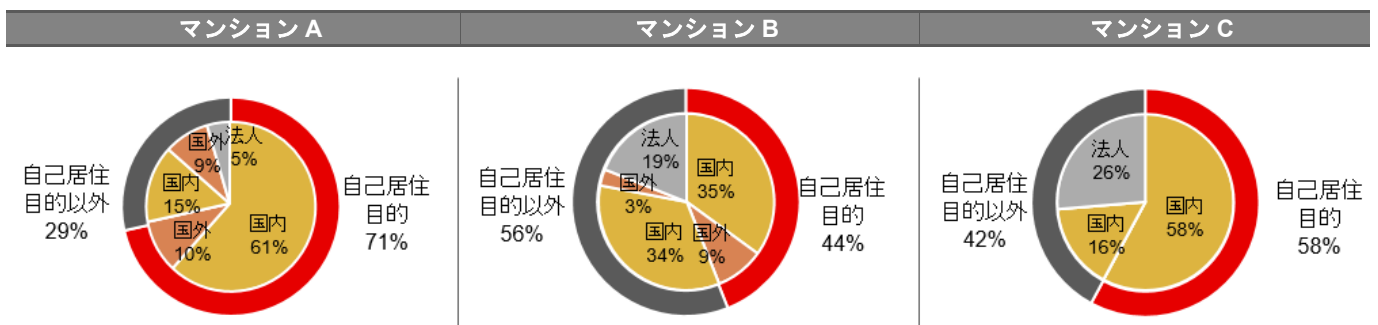
個人（国内あるいは国外からの購入）／法人の別と購入目的（図表 3）

マンション A・B については、国内外の購入者が混在、マンション C については、国内の購入者が殆どを占めるようだ。昨今は日本の低金利や円安を背景に、アジアを中心としたインバウンド投資が活発とされているが、マンション A・B の購入者に占める国外からの購入者は 10～20% 程度と考えられ、さほど高くはないと見える²。また、高価格帯になるほど法人が購入している割合が大きくなる。この法人の多くは、一定の資産背景を持つ個人の資産管理会社と推察される。

2 2014～2018 年に当社で実施した購入者に占める海外からの購入者の割合をデベロッパーに対して尋ねた調査でも 10～20% との回答が多く、当時から大きな変化はない。

マンション A、B、C のうち自己居住目的と考えられる購入者の割合はそれぞれおよそ 7 割、4 割、6 割程度であった。ただし、いずれのマンションでも、自己居住目的ではない購入者の過半数が、東京在住者と見られ、中でもマンション A・B においては当該マンション近隣の居住者であるようだ。

図表3. 購入者像_個人（国内・国外）／法人の別と購入目的

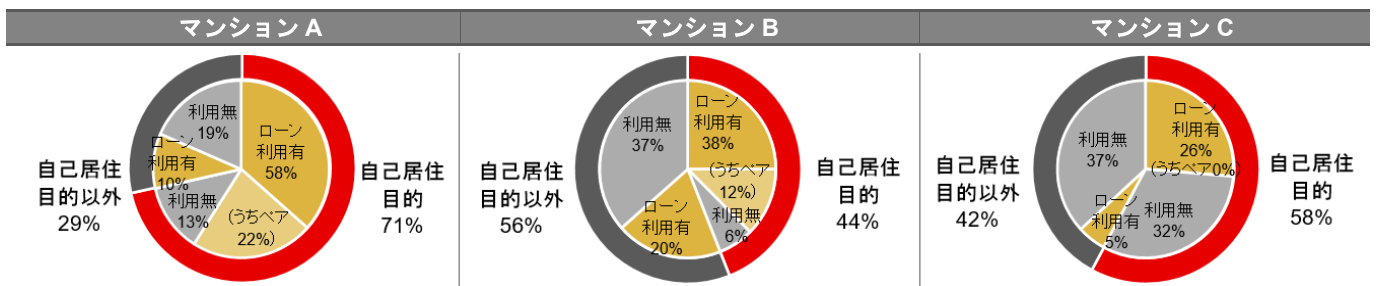


出所 三菱 UFJ 信託銀行が作成

ローンの利用状況（図表 4）

ローンを利用した購入者の割合は、マンション A、B、C でそれぞれおよそ 7 割、6 割、3 割（自己居住目的・自己居住目的以外の合計）であった。都心のマンションはパワーカップルがペアローンを組んで購入している、とも言われているが、マンション A ではその割合は 2 割程度に過ぎず、マンション B ではさらに少ないと見られる。また、ローンを利用している購入者の一部では、購入マンション以外の複数の不動産を保有する個人も見られる。

図表4. ローンの有無



出所 三菱 UFJ 信託銀行が作成

世界が進むチカラになる。

地域住民の特性

さらに、マンションの購入者（うち自己居住目的）像について、各マンションが所在する町丁目における、国勢調査（世帯構成、就業有無、平均居住期間等）を探った。国勢調査の調査単位である町丁目ベースでは対象マンション以外の住民も含まれるが、町丁目単位で土地の用途が大きく変わらないことから、対象マンションの住民像に近い特徴があるものと判断した。

図表5. 地域住民の特性

	マンションA	マンションB	マンションC
年齢構成	平均38歳 20歳未満 24% 20~64歳 64% 65歳以上 12%	平均43歳 20歳未満 15% 20~64歳 66% 65歳以上 17%	平均46歳 20歳未満 12% 20~64歳 58% 65歳以上 18%
世帯構成	単独 31% 夫婦 21% 夫婦+子 39% その他 10%	単独 59% 夫婦 13% 夫婦+子 18% その他 10%	単独 58% 夫婦 16% 夫婦+子 17% その他 9%
就業有無	就業者 65% 非就業者 31% 分類不能 4%	就業者 45% 非就業者 52% 分類不能 3%	就業者 41% 非就業者 57% 分類不能 2%
平均居住期間	1年未満 7% 1年以上5年未満 46% 5年以上10年未満 10% 10年以上20年未満 20% 20年以上 16%	1年未満 8% 1年以上5年未満 28% 5年以上10年未満 18% 10年以上20年未満 30% 20年以上 15%	1年未満 5% 1年以上5年未満 24% 5年以上10年未満 18% 10年以上20年未満 15% 20年以上 38%

出所 総務省「令和2年（2020年）国勢調査」を基に三菱UFJ信託銀行が作成

注 就業者…国勢調査の調査週間中、賃金、給料、諸手当、営業収益、手数料、内職収入など収入を伴う仕事を少しでもした人。療養中、育児・介護休業中も含む。非就業者…15歳以上人口から就業者を除いたもの

3 タイプのマンションの購入者像まとめ

以上を総合し、各マンションの購入者像を概ね以下のように推定した。

マンションA～若年世代を中心に自己居住目的で住宅ローンを利用して購入

購入者の約7割がローンを利用していると見られ、中心となる購入者像は、自己居住目的の20～40代の単身世帯・夫婦世帯・夫婦+子供世帯の被雇用者（会社員）等と推察される。彼らは、都心へのアクセスや生活利便性を重視して購入を決めたものと考えられる。購入資金の大半を住宅ローンで準備し、残りを手元資金や親族からの資金援助等で用意している購入者像が浮かぶ。なお、投資目的と思われるアジア圏を中心とした購入者も2割程度を占めるようだ。

マンションB～多様な購入者像。目的、購入資金源等も多様

ローンを利用しない購入者が約半数を占め、一定以上の資産を持つ個人（経営者、所得水準が高い会社員等）が中心的な購入者層と想定される。購入目的は、自己居住の他、セカンドハウス、親族の住居、賃貸、資産承継等と見られる。このマンションBは、住環境の充実だけでなく、金融商品や車・美術品等の嗜好品と同様、資産の分散投資の一環としてマンション購入を捉え、資産価値をより重視するような個人に好まれる物件であったようだ。自己居住目的の購入者であっても、当該地域の平均居住期間は10年以内であり、市況によっては売却・買換もありうると考えているものと思われる。

マンションC～資産に十分な余裕のある個人が住環境重視で購入

ローンの利用は約3割にとどまることや、物件の価格水準、平均居住期間を踏まえても、資産に十分な余裕のある個人が落ち着いた住環境で、自らの定住目的で購入していると推察され

世界が進むチカラになる。

る。地域住民のうち就業者の割合は少なく、住環境を重視しつつ、将来の資産承継も視野に入れる、代々資産継承がなされた個人やリタイヤした企業経営者等の購入者像が浮かぶ。

価格の上昇余地はあるのか？

以上を踏まえ、今後の価格動向について考察した。

マンションAの価格帯のマンション

購入者の資金源泉を踏まえると、給与所得、住宅ローン金利、税制の動向が影響しやすいと考えられる。仮に、年収700万円台の夫婦が共有名義で購入した場合、8,000万円～1億円のローン³（ペアローンとする）＋双方の親から住宅資金贈与⁴計2,000万円＋手許資金と考えると、1億円台前半～半ばが購入可能価格の上限と推察される。住宅ローンの年収に占めるローンの年間返済額の割合は35%程度が目安とされており、所得の増加ペースにもよるが、このようなケースでは2億円以上の資金調達は簡単ではない。供給側の事情としても、マンション用地・建築費の上昇が続き販売価格を下げにくいいため、現状の価格設定で販売が好調なうちに売り切りを目指す傾向があり、マンションAのようなマンションは、主たる購入者層が購入可能な価格帯の上限に近づいているのではないだろうか。

3 返済期間、利率等、各種条件により借入可能額は変動する

4 父母や祖父母など直系尊属からの贈与により、自己の居住の用に供する住宅用の家屋の新築、取得又は増改築等の対価に充てるための金銭を取得した場合において、一定の要件を満たすときは、最大1,000万円まで贈与税が非課税となる制度（2023年12月31日までの特例。その後の特例制度の内容等は執筆時点では未定）

マンションB・Cの価格帯のマンション

住宅ローンを借りて毎月の給与から返済する、という購入者は少なく、一定以上の資産を持つ個人が手許資金やローンにより購入することが想定されるため、マンションAと比べて購入者の経済的な制約が少ない。株価が好調な時期には、株式を売却して得たキャッシュでマンションを購入するケースも考えられる。マンション購入を自己居住のみならず、資産投資や嗜好品の一つとして捉えていると想定すると、多少価格が上昇しても価値に見合えば購入意欲に与える影響はマンションAに比べ限定的と考えられる。また、供給側においても、立地を厳選し、マンション特性・コンセプトを明確に設定した一定以上の資産を持つ個人向け超高級マンションに注力する動きもある。特に、マンションCのようなマンションはその希少性もあり、将来的にも資産価値が安定的であると考えられる。

マンション価格は需給バランス等他の要因にも当然影響を受けるが、以上のように、購入者像を購入目的や資金計画、背景資産等の違いから捉えていくと、今後の価格動向が見えてきた。

三菱UFJ信託銀行 不動産コンサルティング部

黒澤 直子

本資料は、お客さまに対する情報提供のみを目的としたものであり、弊社が特定の有価証券・取引や運用商品を推奨するものではありません。

ここに記載されているデータ、意見等は弊社が公に入手可能な情報に基づき作成したものです。その正確性、完全性、情報や意見の妥当性を保証するものではなく、また、当該データ、意見等を使用した結果についてもなんら保証するものではありません。税務・会計・法務等に関する事項に関しては、予めお客様の顧問税理士、公認会計士、弁護士等の専門家にご相談の上、お客様の責任においてご判断ください。

本資料に記載している見解等は本資料作成時における判断であり、経済環境の変化や相場変動、制度や税制等の変更によって予告なしに内容が変更されることがありますので、予めご了承ください。

弊社はいかなる場合においても、本資料を提供したお客さまならびに直接間接を問わず本資料を当該お客さまから受け取った第三者に対し、あらゆる直接的、特別な、または間接的な損害等について、賠償責任を負うものではなく、お客さまの弊社に対する損害賠償請求権は明示的に放棄されていることを前提とします。

本資料は弊社の著作物であり、著作権法により保護されております。弊社の事前の承諾なく、本資料の全部もしくは一部を引用または複製、転送等により使用することを禁じます。

本資料で紹介・引用している金融商品等につき弊社にてご投資いただく際には、各商品等に所定の手数料や諸経費等をご負担いただく場合があります。また、各商品等には相場変動等による損失を生じる恐れや解約に制限がある場合があります。なお、商品毎に手数料等およびリスクは異なりますので、当該商品の契約締結前交付書面や目論見書またはお客さま向け資料をよくお読み下さい。

本資料は、「不動産の鑑定評価に関する法律」に基づく鑑定評価書ではありません。

上記各事項の解釈および適用は、日本国法に準拠するものとします。

世界が進むチカラになる。

三菱UFJ信託銀行

