



この KOBAKAN ニュースは、(株)アプレイザル総研・小林穂積とお名刺交換された方、または、ご縁を頂いた方にお送りしております。

## 1. 東京 23 区のマンション、短期転売都心に集中!!

東京のマンション市場で短期転売の対象が都心物件に集中する傾向が目立っている。民間調査によると、2025 年には千代田区の築 5 年以内の物件のうち約 5%の戸数が売りに出て、23 区平均の 2 倍の転売率を示した。中央区や港区も高い。マンション戸数全体から見れば比率は低いが一部の高額転売が周辺相場をつり上げる懸念はある。

不動産調査会社の東京カンテイ(東京・品川)が 2 月 24 日に発表した。築 5 年以内のマンションを対象に流通市場で売りに出た戸数を調べ、総戸数で割って短期転売率を算出した。東京 23 区の平均は 25 年に 2.49%と、前年(2.29%)から上がった。比率は千代田区(4.92%)、中央区(4.66%)、港区(4.57%)など都心ほど高い。

転売時の価格が新築時に比べてどれくらい上がっているかを示す値上げ率をみると、東京 23 区の平均では 6 割高くなっていた。中央区や港区では平均で新築価格の 2 倍で売り出されており、強気な価格設定が目立つ。

マンションの投機的な売買は国や自治体も問題視している。国土交通省は 25 年 11 月に実態調査を公表し、24 年 1~6 月に取引された 23 区の物件のうち 9.3%が取得後 1 年以内の売買だったと指摘した。同比率は 23 年(5.7%)から大きく上がっている。

(日本経済新聞 2026. 2. 25)

都心ほど高値での転売が多い		
エリア	転売率(%)	値上げ率 (新築時比、%)
千代田	4.92	62.6
中央	4.66	101.1
港	4.57	97.7
渋谷	3.98	62.7
目黒	3.70	47.8
新宿	3.39	50.4
荒川	3.16	28.8
品川	3.04	49.7
江東	2.62	85.4
世田谷	2.54	32.6
東京23区	2.49	58.1

(注)築5年以内の中古マンション対象、25年時点

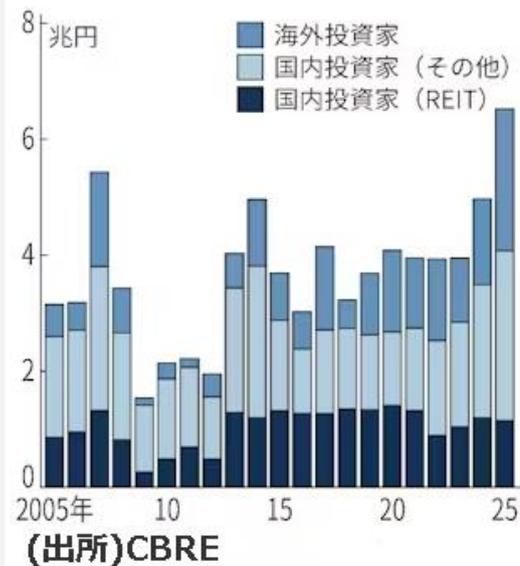
(出所)東京カンテイ

## 2. 不動産投資最大 6.5 兆円、昨年国内個人狙いの取引活発!!

国内の不動産投資が活況だ。民間の調査によると、2025 年通年の投資額は 6 兆 5000 億円を超えた。調査を開始した 05 年以降で過去最大となる。100 億円以上の大型案件が相次いだ。デジタル技術を使って小口化し個人投資家に販売することを狙った取引も金額を押し上げている。

不動産サービス大手シービーアールイー(CBRE、東京・千代田)が 2 月 2 日発表した。国内の不動産投資額は前年比 31%増加し 6 兆 5210 億円となった。リーマン・ショック前である 07 年の 5 兆 4330 億円を上回り、過去最大を更新した。

## 国内の不動産投資額は前年比3割増



投資主体をしてみると、不動産投資信託 (REIT) を含まない国内投資家による投資額が前年比 27%増加し 2兆 9250 億円で過去最大だった。他にも、海外投資家による投資額が 66%増加し 2兆 4460 億円で過去最大。国内 REIT による投資額は 4%減り 1兆 1500 億円だった。

25 年は大型の取引が多かった。25 年の 1 件当たりの投資金額が 100 億円以上の大型案件は前年比 21%増加し 154 件だった。

不動産の所有権を小口化した ST の発行額は伸びている。三井住友トラスト基礎研究所によると、25 年の発行額は 1207 億円だった。24 年 (649 億円) と比べて 86% 伸びた。25 年までの累計発行額は 2500 億円を超えた。(日本経済新聞 2026. 2. 3)

## 3. 成年後見制度…本人に代わり財産管理

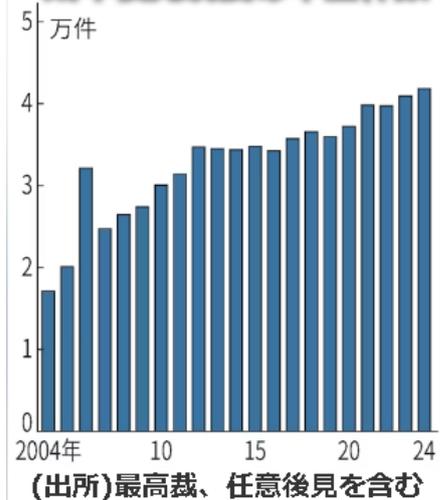
認知症や精神障害、知的障害で判断能力が十分でない場合、法定代理人である成年後見人らが本人の財産管理や介護サービスの契約締結、医療費の支払いなどをする仕組み。

財産保護に偏重していた禁治産・準禁治産制度に代わり、本人の自己決定を尊重する狙いから 2000 年に導入された。

判断能力が欠けている場合の「後見」、著しく不十分な場合の「保佐」、不十分な場合の「補助」の 3 つに分類される。利用するには本人や配偶者、親族などが家庭裁判所に申し立てる必要がある。 弁護士や司法書士らの専門職が選任される場合が多い。判断能力が低下する前にあらかじめ後見人を選ぶ「任意後見」もある。

内閣府の高齢社会白書によると、認知症の高齢者は 22 年で約 443 万人。最高裁によると、成年後見制度の利用者数は 24 年末時点で約 25 万人にとどまる。権利が過剰に制約されるとの指摘があり、法制審議会(法相の諮問機関)は 2 月、3 分類を「補助」に一本化したうえ利用を途中でやめられる仕組みに改める要綱をとりまとめた。(日本経済新聞 2026.2.19)

### 成年後見制度の申立件数



## 4. 都心マンション開く格差 中古、売り出し時と成約時、賃貸も上昇圧力

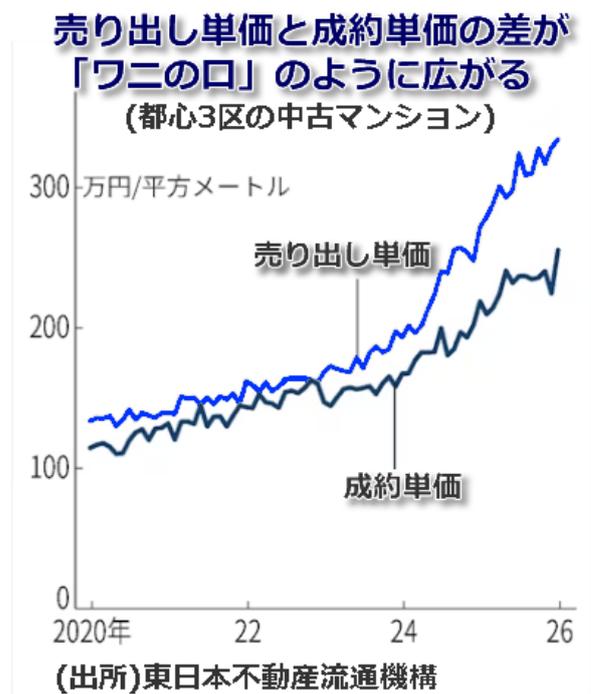
都心の中古マンションの価格上昇に変化の兆しが出てきた。新規の売り出し価格の伸びが続く一方、売却相手が決まった際の成約価格は減速しているためだ。両価格の差が「ワニの口」のように開く状況は、投資目的ではなく自ら居住するために買う実需層の購買力が限界に近づきつつある状況を映す。

東日本不動産流通機構のデータをもとに都心 3 区(千代田、中央、港)の中古マンションについて、1 m<sup>2</sup>あたりの売り出し単価と成約単価を比べた。2025 年に入り、成約単価の

伸びが鈍り始めたのに対し、売り出し単価は高い上昇ペースが続いた。25年1月には価格差が100万円を超えた。

売却側の希望が反映される売り出し価格は高めに設定されやすい。価格交渉などを経た成約価格と差があるのは当然ではあるものの、ここまで乖離(かいり)が生じるのは珍しい。近年は新築マンションにつられるように中古市場も高騰してきた。東京カンテイ(東京・品川)によると、東京23区の中古マンション価格(70㎡)は25年に初めて1億円を超えた。

新築マンションの平均価格(70㎡換算)が平均年収の何倍かを示す「年収倍率」は東京都で24年に17倍になった。一般に5~7倍が購入の現実的な目安とされる。



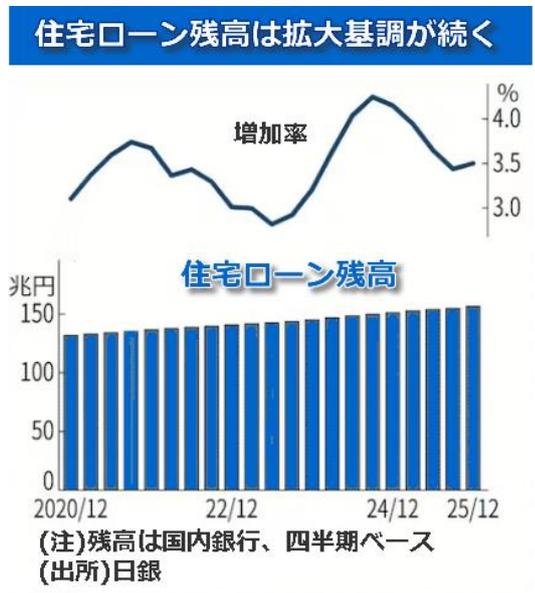
(日本経済新聞 2026. 2. 26)

## 5. 銀行、住宅ローン再び攻勢、りそな銀行借入上限上げ

銀行が住宅ローン戦略を再び強化する流れが出てきた。りそな銀行は借入額の上限引き上げや共働き世帯向けのペアローン商品を拡充する。広島銀行は対面の相談拠点を増やし、新規顧客を開拓する。住宅ローンを預金や決済取引を広げる重要な入り口と位置づける。

住宅ローンは長期の取引で毎月返済が生じるため、借入先の銀行に生活の基盤となるメイン口座を置く顧客が多い。銀行にとっては流出リスクが低い預金の獲得を期待できる面がある。

りそな銀は住宅ローンの借り入れ上限を1億円から3



億円に引き上げたほか、ペアローン契約者のいずれかに不測の事態があった場合に契約者双方のローン残高がゼロになる団体信用生命保険(団信)を導入するなど、商品内容の拡充を通じて新規預金の獲得を狙う。

「新規口座は給与の受け取りやデビットカードをはじめとした決済、少額投資非課税制度(NTSA)などの複合取引に結びついている」(住まいサポート部)という。

日銀の利上げで貸出金利が上がるなかでも、住宅ローン需要はなお根強い。日銀が実施した1月の主要銀行貸出動向アンケート調査では、住宅ローンの資金需要の強さを示す指数(DI)はゼロと、5四半期ぶりにマイナス圏を脱した。

日銀によると、銀行の住宅ローン貸出残高は25年12月時点で前年同月比3・5%増の156兆5604億円だった。住宅価格の高騰で1件あたりの借入額が増加しており、23年12月以降は3%を超える伸びが続く。(日本経済新聞 2026. 2. 25)

## 6. 京都銀行、AIで融資稟議書7月から最短1件30分で作成!!

京都銀行は生成AI(人工知能)を活用した融資稟議(りんぎ)書の作成を7月から始める。取引先の財務情報や営業担当者との日々のやりとりをAIに覚え込ませ、1件あたりの作成時間を最短30分程度に減らす。

生成AIを使った稟議書は年1万件近くの作成を見込み、年間で最大1万1700時間の業務短縮につなげる。

NTTデータが開発したシステムを使う。取引先の資金使途、融資の金額・金利、返済計画などを入力すると自動で稟議書を作成する。これにより、稟議書の作成時間は入社5年目までの若手なら90分程度、経験豊富なベテランなら30分程度と従来よりも半分以上削減できるとみている。現在は試験導入しており、7月からは174ある全支店の営業担当約1000人が使えるようにする。

これまでは簡易な書式しかなく、行員によって記載内容がまちまちという課題があった。たとえば知見が浅いと取引先の売上高や利益、在庫の増減といった理由が明記されていないケースがあったが、こうした場合でもAIがそれを指南するのが特徴だ。

必要情報の欠落があれば、支店内の上席や本部の審査担当者が指摘していた。この手間がなくなれば融資の申し込みから可否の期間が短縮されるケースも生まれ、顧客にも利点がある。京都銀は約4万社の取引先があり、生成AIを活用した稟議書作成は大企業や個人事業主を除いたすべての中小企業に対応する。(日本経済新聞 2026. 2. 25)

---

このニュースレターの配信を希望されないときは、お手数ですが、当社宛にFAXまたはメールフォームにてご一報下さい。  
メルマガ登録解除フォーム (<https://erea-office.com/contact/>)

希望しない <input type="checkbox"/> (御名前)
---