住宅新報

2026年
5月26日号
（令和8年）
第3966号週刊

株式会社 住宅新報

©住宅新報 2026年

1948年6月18日第3種郵便物認可

発行／毎週火曜日
1部 440円（本体400円+税）
定期購読料（送込み）
6カ月 9,350円（本体8,500円+税）
1カ年 17,600円（本体16,000円+税）

本社/〒104-0032 東京都中央区
八丁堀3-19-2キュアス八丁堀第一ビル
電話 03-6280-3220 FAX 03-6280-4029
支社/〒542-0076 大阪府大阪市
中央区難波4-1-15 近鉄難波ビル
電話 06-7713-5250 FAX 06-7639-6175

Web版はこちらへ
住宅新報 検索

初期費用 0 円
月額 15,000 円(税別) だけ
物件情報は自動掲載・自動更新
メンテナンスフリー
地域情報でGoogle評価を蓄積
＼ 詳細・お問い合わせは ／
業プロサテライト 検索
サンプルサイト
放っておいてもサイトが育つ仕組み 第7回

株式会社 アイネスト
理想に寄添い全てを満たす住宅という
「作品」を創り続けます。

今週の紙面

広域、三圏計画10年ぶり改定へ 国交省国土審が原案検討 2面
国土形成計画（全国計画）を踏まえ、26年度内の大臣決定を目指し議論

ひと オープンハウス・アーキテクト DX推進部次長 田中健次さん 2面
自身の体験を基に、注文住宅の建築工程を施主に可視化するシステムを開発

不動産協会が定時総会 吉田淳一理事長 3面
建築費高騰に改めて危機感、日本の経済成長に深刻な影響を及ぼす

森ビル、新社長に向後氏 辻社長は会長に 4面
15年ぶりの社長交代。向後康弘取締役常務執行役員が次のトップに

東建コーポーション 農水省と木材利用促進協定 10面
協和木材、ダイリＦＰＣと共に国産材活用拡大へ

開発 日本郵政 総合ディベロッパー化へ 5面

売買 日米不動産協力機構、26年度カンファレンス 3面

住宅 住宅大手2026年3月期決算 10面

特集 不動産情報化特集 9面

本紙調査

2025年度通期 売買仲介実績

大型化進む中古流通市場

富裕層需要続く、都心高額帯に選別感

2025年度通期の主要不動産流通各社の売買仲介実績（39社が回答）は、多くの企業で増収基調となり、手数料収入を二桁伸ばす企業も目立った。件数減を高単価化で補う企業が多い一方、取扱件数を伸ばした企業も見られ、市場全体としては底堅さを維持した。特に法人・富裕層・大型案件の伸長が顕著で、既存ストック流通を含めた〝プロ流通〟も存在感を高めた。一方、都心の超高額帯では一部に選別感もにじみ始め、東京圏では都心・沿線中心部と郊外の温度差も拡大。各社コメントからは、市場変化を強く意識する姿勢も浮かんだ。（6面に関連記事）

東急リバブル手数料トップ

大手では、単なる価格上昇だけでなく、件数増や大型案件拡大を伴う成長が目立った。東急リバブルは、仲介手数料収入が1093億円（前年比12・0%増）となり、リテール・ホールとも好調。取扱件数も3万3922件（同3・1%増）と積み上がり、つ一方で「件数増」と「高単価化」を両立した。平均取扱価格は全体で7557万円となり、ホールでは7億円台まで大型化が進んだ。

同社は、首都圏中古市場について「総じて堅調」との見方を示す。都心部でも需要は引き続き底堅い一方、都心超高額帯では変化の兆しも見え始めているという。26年に入り、湾岸部では買い相談減少も見られる一方、郊外部では、都心から条件調整する実需ファミリー層の動きも確認。銀行の審査金利上昇などを背景に、「昨秋頃は1・5億円超を敬遠する動きが見られたが、足元ではもう一段予算感を下げて探す客も増えている」という。都心・沿線中心部と郊外で、エリア間の温度差が広がりつつある。

三井不動産リアルティグループは、取扱件数が3万6220件（同4・9%減）となった一方、単価上昇を背景に取扱高を伸ばし、手数料収入は1069億円（同5・5%増）と過去最高を更新。岡村光浩取締役常務執行役員は「50億～100億円超の大型案件は減少したが、リテールが好調だった」と振り返る。

東京圏については、「都心及び周辺23区は依然強い」と分析。一方、湾岸部では「売り物件が多すぎる状況だった」とし、25年度下期以降は価格変更が増加。「売り買いのバランスが少し崩れてきた」との認識を示した。ただ、実需については「全エリアで良かった」とし、周辺部にも需要が広がっていると説明。金利上昇局面でも、「買い意欲そのものは減退していない」との見方を示した。また、

富裕層向け市場では、中国系を中心としたインバウンド需要の鈍化などを背景に、「上昇一辺倒ではなくなった」と分析。「購入必要性の高い人は買っている」とし、富裕層需要そのものは底堅いとの見方を示した。

住友不動産ステップは、件数を減らした一方、中古マンション価格上昇を背景に高単価化が進み、手数料収入は同2・6%増となった。「ステップオークション」の浸透も寄与し、営業利益は過去最高を更新した。

野村不動産ソリューションズは、リテールで件数微増と単価上昇を両立し、手数料収入は12・2%増。富裕層による投資・資産組み換え需要が伸長した。都心超高額帯では一部調整感が見られる一方、準都心や郊外は好調と分析。法人市場については「CREニーズは旺盛で、機関投資家の動きも活発な状況が続く」との見通しを示した。建築費高止まりを背景に、「中古市場は引き続き堅調」と見ている。富裕層・法人・大型案件を軸とした高単価市場の強さも改めて浮き彫りとなった。

銀行系では、三井住友トラスト不動産は件数を維持しながら、取扱高・手数料とも二桁増。大型化・高単価化の恩恵を強く受けた。みずほ不動産販売は件数減となったものの、事業法人や富裕層の大型案件を多く取り込み、手数料収入は過去最高を更新した。事業法人では、5億円超の事業用案件や業績好調企業による拠点買い増し需要が伸長。富裕層では、税制改正を見据えた資産組み換え需要もみられた。今後についても、「事業法人の拠点戦略見直しや、富裕層の資産ポートフォリオ再構築ニーズは引き続き力強い」とし、法人・富裕層領域をコア分野として強化する方針だ。三菱UFJ不動産販売も安定推移を維持した。

法人・ホール系では「件数市場」よりも「大型化市場」の色合いが強まった。スターツグループ、東京建物不動産販売でも、取扱高・手数料の伸長が目立ち、中央日土地ソリューションズはプロ投資家や企業の設備投資需要を背景に手数料収入を伸ばした。また積水ハウスグループでは買取再販強化を進めるなど、ストック活用の動きも広がる。

三菱地所グループでも、リテール・ホール双方で大型化が進行した。三菱地所ハウスネットでは、件数増、単価上昇、手数料率上昇が重なり増収。宅建業者による購入意欲の強さも見られた。一方、三菱地所リアルエステートサービスでは、名古屋・関西・九州などで大型案件が伸長。ファンド取引に加え、再販会社など事業者による既存ストック流通も活発化した。

実需市場に温度差

リテール系は、圏域ごとに市場の色合いの違いも見られた。東京圏ではエリアや価格帯による選別感が広がる一方、関西圏では実需の強さが目立った。福岡圏では、価格上昇を背景とした高単価化が進行した。

東京圏では、東宝ハウスライフソリューションズグループ、小田急不動産など件数増企業が目立ち、実需の底堅さが残った。一方で、京王不動産は橋本など西側郊外の苦戦を指摘。京急不動産も「都市部と郊外の単価格差拡大」に言及した。リストサザビーズインターナショナルリアルティでは、買取再販業者向け融資厳格化などを背景に契約件数が減少。一方、都心部では価格調整が進み始めた物件について、「これまで高騰で購入を見送っていた層への訴求余地も出てきた」と見る。富裕層による希少性物件需要は引き続き底堅いものの、東京圏市場では、エリアや価格帯による温度差も広がり始めた。

関西圏では、フロンティアホールディングスが件数増と単価上昇を両立。近鉄不動産や阪急阪神不動産も増収基調が続いた。新築価格高騰を背景に中古流入が続き、各社から「実需は比較的強い」との声が聞かれた。ハウスフリーダムは、家賃上昇を背景に「買い志向は継続」と分析。長期ローン普及など、月額負担を意識した購入も見られた。

福岡圏では、西鉄不動産が件数減を単価上昇で補った。人口流入や再開発を背景とした価格上昇が続く中、リテール比率約9割の実需型ながら、取扱高・手数料は増加。福岡都市圏でも、高単価化の影響が見える結果となった。

全国FC系では、実需層の価格疲れ感が強まる一方、低価格中古や空き家需要は底堅かった。イエステーションは「価格重視」「実用重視」ニーズへの変化を指摘。事業用不動産や買取再販強化など、仲介周辺収益の拡大も進める。センチュリー21では「買いたいが高い」という実需の声が目立つ中、相続・空き家など難案件対応が増加。地方では工事費高騰による価格ギャップも見られ、買取再販や土地化売却など地域業者の対応力がより重要になっている。

25年度市場は、価格上昇と大型化に支えられながらも、都心高額帯の選別感や、価格帯・エリアごとの需要変化など、新たな局面も見え始めた。26年度は、金利や建築費動向を背景に、エリア・価格帯ごとの温度差が更に広がる可能性もある。各社が、富裕層、実需、既存ストック流通など、それぞれの強みを生かしながら、どの市場変化を先に捉えるかが問われそうだ。

主要不動産流通各社 2025年度通期の売買仲介実績

企業・グループ名称	手数料収入（百万円）		手数料割合（%）		取扱件数		取扱高（百万円）		平均価格（万円）		店舗数	
	金額	前期比（%）	リテール	ホール	件数	前期比（%）	金額	前期比（%）	金額	前期比（%）	件数	前期比（件）
東急リバブル	109,378	12.0	81	19	33,922	3.1	2,563,527	14.9	7,557	11.5	229	6
三井不動産リアルティグループ	106,963	5.5	−	−	36,220	△4.9	2,287,966	3.1	6,316	8.5	269	−8
住友不動産ステップ	73,294	2.6	−	−	28,848	△7.0	1,488,451	3.8	5,159	11.5	168	−36
野村不動産ソリューションズ	62,861	12.2	−	−	10,643	1.9	1,587,082	14.0	14,911	12.0	99	1
三井住友トラスト不動産	32,948	13.5	−	−	9,268	1.0	771,065	13.5	8,319	12.3	73	2
みずほ不動産販売	28,169	9.0	−	−	3,622	△6.9	685,525	11.0	18,926	19.2	47	−1
三菱地所グループ	26,528	16.0	31	69	3,816	7.3	801,564	13.4	21,005	5.6	45	−1
三菱UFJ不動産販売	26,261	2.9	−	−	4,057	△0.3	613,330	1.8	15,117	2.2	37	0
東宝ハウス ライフソリューションズ グループ	18,998	13.3	100	0	8,573	6.5	396,534	14.3	4,625	7.4	26	3
積水ハウスグループ	12,722	6.8	30	70	5,522	△18.6	275,233	8.2	4,984	32.9	88	1
住友林業ホームサービス	9,971	4.2	−	−	4,784	2.5	230,935	4.0	4,827	1.5	43	1
大和ハウスグループ	9,627	△7.5	90	10	3,789	△5.8	202,687	△4.6	5,349	1.3	54	1
スターツグループ	8,936	18.4	37.9	62.1	2,561	9.7	187,962	25.7	7,339	14.6	98	−1
大京穴吹不動産	8,271	2.9	−	−	4,366	△3.5	190,755	4.9	4,369	8.8	61	0
福屋不動産販売	7,982	1.0	100	0	7,929	△1.1	149,689	△3.5	1,887	△2.4	93	−1
東洋不動産	7,026	50.4	−	−	317	15.7	160,121	29.2	50,511	11.7	5	0
リストサザビーズインターナショナルリアルティ	7,019	8.4	98.6	1.4	1,456	△10.2	146,226	△7.0	10,042	3.6	10	0
近鉄不動産	6,624	2.7	96	4	4,524	2.4	141,958	6.9	3,137	4.4	57	2
東京建物不動産販売	6,577	7.1	40	60	1,079	△4.9	317,254	20.9	29,402	27.2	16	0
中央日土地ソリューションズ	5,905	24.8	12	88	362	4.6	194,019	16.6	53,596	11.4	7	0
長谷エリアルエステート	5,735	29.1	−	−	3,034	18.7	130,790	23.0	4,310	3.6	53	1
大成有楽不動産販売	4,782	−	90	10	2,113	−	116,829	−	5,529	−	18	−
フロンティアホールディングス	4,579	30.8	−	−	3,157	18.8	81,592	32.9	2,584	11.9	12	−1
ポラスグループ	4,391	4.4	100	0	3,359	6.9	95,441	8.9	2,841	1.9	66	2
ME Group	3,479	△9.9	50	50	2,111	△15.3	62,090	△10.0	2,941	6.3	10	−4
阪急阪神不動産	2,828	56.8	87.8	12.2	891	5.1	100,128	129.0	11,237	117.9	14	2
小田急不動産	2,498	10.2	−	−	1,256	9.4	54,595	5.4	4,346	△3.6	16	0
ミサワホームグループ	2,422	11.0	−	−	2,047	3.2	53,661	10.9	2,621	7.5	51	1
ハウスフリーダムグループ	2,285	6.7	90.7	9.3	1,575	5.2	41,038	△1.1	2,605	△6.1	17	0
伊藤忠ハウジング	2,210	7.7	100	0	1,670	6.4	114,059	18.3	6,829	11.1	2	0
メルディア リアルティ	1,461	15.2	100	0	793	17.0	40,893	26.9	5,156	8.5	9	0
京王不動産	1,359	7.1	100	0	690	9.7	30,750	7.2	4,456	△2.3	11	0
西鉄不動産	1,296	15.2	88	12	644	△9.4	24,894	12.4	3,865	24.1	9	−2
相鉄不動産販売	1,240	△20.2	92.7	7.3	651	4.8	24,159	△21.3	3,711	△24.9	7	0
京急不動産	973	11.8	100	0	453	1.3	20,941	12.2	4,622	10.7	8	0
REDS	869	22.4	100	0	637	4.8	41,211	11.3	6,469	6.2	3	0
朝日住宅	804	△5.4	100	0	533	△9.5	20,503	0.1	3,846	10.5	7	−1
センチュリー21	37,224	4.3	−	−	30,028	2.7	759,106	2.9	2,527	0.2	934	−26
イエステーション	6,356	1.1	−	−	7,187	△2.4	128,349	1.9	1,785	4.3	214	14

（注）原則、売買仲介のみの実績。両手・片手仲介とも件数は1件としてカウント。前期比は前年同期実績比増減率（%）。△はマイナス。店舗数は増減（件）。手数料割合の「ホール」はホールセールの略。「−」は未回答。三井不動産リアルティグループは売買仲介手数料に賃貸仲介手数料・賃貸管理収益・関連収益等を含む。東急リバブルは手数料収入に賃貸仲介・賃貸関連収益含む。住友不動産ステップは手数料収入に賃貸仲介含む。三菱地所リアルエステートサービスと三菱地所ハウスネットは「三菱地所グループ」として掲載。積水ハウスグループは1月期決算。住友林業ホームサービスは12月期決算。リストサザビーズ インターナショナル リアルティは12月期決算。東京建物不動産販売は12月期決算。伊藤忠ハウジングは新築マンション販売代理含む。センチュリー21は加盟店実績合計値。メルディアリアルティは9月期決算。大成有楽不動産販売は今回より同社単独の集計に変更。スターツグループはスターツ直営ピタットハウスのみの集計数値。

現場で役立つ 内閣府所管
土地活用の専門資格 !!
公益社団法人 東京共同住宅協会 認定
土地活用プランナー®
2026 年度 CBT 試験
次回認定試験期間
9月5日(土)~27日(日)
2026 年6月より試験受付開始
土地活用プランナー 検索
公益社団法人 東京共同住宅協会
〒 150-0001 東京都渋谷区神宮前 6-29-4
原宿こみやビル 4 階 TEL.03-6897-4115

今週の資格の動き

◎社会保険労務士試験申し込み受け付け中（5月31日まで、試験は8月23日）
◎不動産仲介士資格認定試験（CBT方式）実施中（6月30日まで）
☆6月1日
●再開発プランナー試験受験申し込み受け付け開始（6月25日まで、筆記試験は8月23日）
☆7月5日
●司法書士試験筆記試験（口述試験は10月13日）

大言小語

スマートロック

横浜地方裁判所で5月14日、ある判決が下された。横浜市に対し、玄関扉の交換費用などに約25万円を支払うよう命じた。救急隊員が駆け付けた際、施錠された玄関扉を破壊したことを巡り、マンションのオーナー側が損害賠償を求めていた。

▼当時、新型コロナウイルスで自宅療養中の居住者について親族から「連絡がつかない」と通報が入った。不動産管理会社にも連絡が取れず、親族の承諾を得て扉を破壊し、室内へ立ち入った。だが、居住者は不在だった。

▼消防法29条1項は、消火や人命救助で必要がある場合、消防職員らは、土地や建物を「使用・処分・制限」できると定める。今回の判決は、条文が想定するのは火災などで、新型コロナの疾病対応までも含むとは言えないと判示した。

▼単身高齢者の増加、孤独死リスク、感染症対応――。都市生活では、緊急時に「中で何が起きているのかが分からない」事態が珍しくなくなった。不動産管理の現場でも、安否確認は日常化しつつある。しかし、人命救助の必要性があっても、扉を無理に開けると賠償責任を負うとなれば、現場は萎縮しかねない。

▼私権保護は当然重要ではあるが、高齢化と単身世帯化が進む中、救命のための初動が萎縮する社会でよいのか。スマートロックや遠隔解錠システムの導入は、一つの解決策になる。だが、本質的には、緊急時の権限の範囲を社会全体で見直す時期に来ているのかもしれない。

1級建築士 合格実績 No.1

田中 道子さん
総合資格学院イメージキャラクター
令和4年度一級建築士試験合格
当学院受講生・卒業
平成28～令和7年度 1級建築士 学科・設計製図試験
全国ストレート合格者占有率 10年間 59.2%
全国ストレート合格者合計14,345名中／当学院受講生8,493名
※合格者数は（公財）建築技術教育普及センター発表に基づく。（令和7年12月24日現在）
建築士・施工管理・不動産系資格取得なら当学院にお任せ！ 各種法定講習も実施中！
総合資格学院
www.shikaku.co.jp 総合資格 検索
X ⇒「@shikaku_sogo」 LINE ⇒「総合資格学院」 Instagram ⇒「sogoshikaku_official」

公益社団法人として皆様の信頼に応えます
業界最大・ハトマークのネットワーク
全国約10万社（宅建業者の約80%）都内約1万6,600社が加入。
不動産開業なら、支援体制が厚いハトマークの宅建協会。
不動産業開業をお考えのみなさまへ
開業支援セミナー＆個別相談会開催
https://www.tokyo-takken.or.jp/kaigyo/seminar
詳しくは▼

公益社団法人 東京都宅地建物取引業協会
公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会東京本部
〒102-0071 東京都千代田区富士見2-2-4 東京都宅建会館 TEL.03-3264-7041 https://www.tokyo-takken.or.jp
■不動産相談所 専用電話 03-3264-8000 月～金（祝日は除く）10時～12時/13時～15時
関連団体 東京都宅建協同組合
〒102-0072 東京都千代田区飯田橋3-11-14 GS千代田ビル2階
TEL.03-3262-9381