



報道関係者各位



不動産の達人

株式会社さくら事務所

品川・赤羽・北千住…都心高騰の受け皿エリアに三極化の兆し 基準地価予測—見るべきは「区」ではなく「駅」に。

個人向け総合不動産コンサルティング・ホームインスペクション（住宅診断）、マンション管理組合向けコンサルティングを行う“不動産の達人 株式会社さくら事務所”（東京都渋谷区／代表取締役社長：山本直彌）は、2026年の基準地価発表に先立ち、代表取締役社長・山本直彌による市場予測コメントを発表します。下記をご覧ください、詳しい内容・取材をご希望でしたら、お気軽にご連絡ください。また、クレジットを表記のうえ、下記のコメントを抜粋して転載いただいても構いません。その場合はご一報いただけますと幸いです。

代表取締役社長・山本直彌コメント全文

- 住宅地：上昇継続の見通し。都心価格の高騰に押し出されたニーズが、受け皿となる街へ流入。
ただし、郊外は様ではなく、沿線・駅単位で優勝劣敗が鮮明に。
- 商業地：上昇継続の見通し。再開発・産業誘致・インバウンドが引き続き牽引。一方で特需が一巡し、上昇率に一服感が出る地点も。

今年も過去最高レベルの上昇基調は続く予想しています。ただ、注目すべきは平均の上昇率よりも「どこが上がり、どこが止まったか」という観点です。商業地は再開発・産業誘致・インバウンドが引き続き牽引する一方、特需が一巡して一服感が出る地点も現れてくるでしょう。住宅地は、都心価格の高騰に押し出されたニーズの行き先が、そのまま数字に表れると予想しています。

<エリア別 注目ポイント>

【東京】

- ・ 品川：駅・街一体の大型再開発（広域品川圏）。完成前の期待が先に地価反映
- ・ 赤羽・板橋：都心高騰の受け皿。駅前再開発と交通利便が重なり、実需ニーズが手強い
- ・ 北千住：交通利便に加え、大学誘致による若年層の流入が続く
- ・ 西新井・小岩：城東エリアの価格と利便性のバランス。都心周辺の高騰によるニーズの受け皿
- ・ 中野：駅周辺再開発が進行。実勢価格は既に再開発の期待を踏まえた水準へ、ここからは「上がる余地」より「維持できるか」を見る局面

【首都圏（東京以外）】

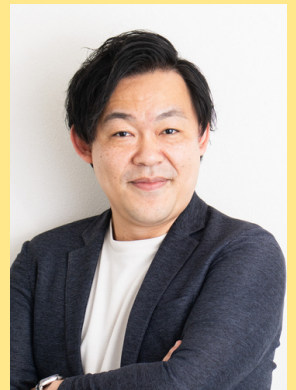
- ・ つくば：TXの利便性に産業誘致と再開発による人口増での住宅ニーズ
- ・ 戸田：埼京線で都心直結。子育て施策が若年・ファミリー層を引き寄せる
- ・ 調布：本来は中央線沿線で探していた層の流入。価格と立地のバランスでニーズが高まる

【関西】

- ・ 梅田：うめきた再開発でオフィス・インバウンド需要が拡大
- ・ 神戸：三宮などの都市部は堅調に上昇、一方郊外部との二極化が鮮明に

【その他】

- ・ 福岡・天神：天神ビッグバン・博多コネクティッドが下支え。ただし建て替え期限（2026年度末）を控え、特需は一巡局面へ
- ・ 千歳：ラピダス関連の需要が周辺エリアにも波及
- ・ 白馬：インバウンド・ワーケーション需要でホテル・商業の再開発が進行

さくら事務所 代表取締役社長
山本 直彌

「計画」では上がらない、「変化」で上がる——地価を動かすのは人の流れ

気をつけたいのは、**郊外なら一様に上がるわけではない**ということです。同じ市（区）内、同じ沿線でも駅ごとに明暗が分かれる。分析の単位は、すでに「市（区）」ではなく「駅」に移っています。再開発や新線の計画があればすぐに上がる、というものでもありません。計画が実行段階になり、**人の流れが変わることで地価や実勢価格は徐々に変化**していきます。

また、駅によって将来の人口増減予測は異なります。最も大事な観点は、その街や駅が住む場所として選ばれ続けるかどうか、自分の街や物件が三極化のどのポジションにあるのかを見極める視点です。**地価の数字を「眺める」時代から、自分の立ち位置を「読む」時代へ**。それが、令和8年の基準地価が私たちに投げかける問いだと考えています。

さくら事務所について

株式会社さくら事務所は「人と不動産のより幸せな関係を追求し、豊かで美しい社会を次世代に手渡すこと」を理念として活動する、業界初の個人向け総合不動産コンサルティング企業です。1999年、不動産コンサルタント長嶋修が設立。第三者性を堅持した立場から、利害にとらわれない住宅診断（ホームインスペクション）やマンション管理組合向けコンサルティング、不動産購入に関する様々なアドバイスを行う「不動産の達人サービス」を提供、80,000組を超える実績を持っています。

株式会社さくら事務所

広報室：堤



東京都渋谷区桜丘町29-24 桜丘リージェンシー101



press@sakurajimusyo.com



03-6455-0726



FAX 03-6455-0022

<https://www.sakurajimusyo.com/>