

弊社では、港区内の1983年以降に分譲されたマンションを対象に、レインズ（不動産流通機構）掲載物件の動向を定点観測しております。

本コラムでは、2025年7月以降（～2026年1月末）に新規売出了された物件のデータをもとに、現在の港区マンション市場の状況を整理します。なお、本分析は土地所有権のマンションを対象としており、価格形成や値引き傾向が異なる借地権物件は含んでいません。

■まず全体像：港区マンションはこうなっているか

港区マンション市場は現在、「供給が継続する一方で、在庫が積み上がり、価格や条件の妥当性がより重視される局面」に入っています。

- ・売出在庫数：約630件 → 約1,040件（半年で約1.6倍）
- ・新規売出数：月180～240件前後で推移
- ・成約件数：月70～170件前後で継続

新規売出が止まっているわけではなく、成約も一定数出ています。

一方で、新規売出数が成約件数を上回る月が多く、その差分が在庫として積み上がっている構造です。

需要が消えたというより、「市場の吸収力に対して供給が上回り、比較・選別が進んでいる状態」と整理するのが実態に近いでしょう。

■値下げの増加が示す市場の変化

2025年後半以降、港区マンション市場では値下げ物件数が明確に増加しています。

- ・直近時点で、売出中物件の **約4割で価格調整**を確認
- ・月間の値下げ件数は **100件超**で推移
- ・2026年1月は **200件超**と、過去半年で最も多い水準

もっとも、「相場全体が崩れていることを示すものではありません」。

実際の値引き率を見ると、価格調整が行われた物件における調整幅は、**エリア別中央値でおおむね5～8%前後**に収まっています。

- ・新規供給が継続している
- ・買主が複数物件を比較できる環境になった
- ・初期価格の差が、そのまま検討順位に影響する

という市場構造の変化に対し、価格調整が需給バランスを取る手段として機能していると読み取れます。

現在は、売出時点での価格設定が、その後の調整有無や成約時期を左右しやすい局面といえるでしょう。

■成約までの期間

成約までの期間には一定の傾向が見られます。

初期価格が市場水準と合致している物件では、1～2か月程度で動く一方、相場から乖離した物件では検討期間が長期化し、段階的な価格調整を重ねながら成約に至るケースも見られます。

現在の市場では、「どれくらいで売れるか」は立地以上に、価格設定の影響を受けやすい状況にあります。

■エリア別に見る、動き方の違い

本分析では、2025年7月以降に新規売された物件のうち、成約事例に加え、価格調整後に反応が見られる売出中物件も含め、直近の市場水準を整理しています。

高輪・白金・三田周辺 価格帯（市場水準）：1.5億円～3.0億円前後 坪単価：1,200～1,700万円 価格調整：約4割で発生 値引き率（成約事例）：約6%前後 実需層中心で需要は安定。 初期価格が市場水準と合致している物件は、比較的スムーズに動いている。	三田ガーデンヒルズ・シティタワー麻布十番・パークコート麻布十番 ザタワー 価格帯（市場水準）：2.5億円～6.0億円前後 坪単価：1,700～2,600万円前後 価格調整：約3～4割で発生 値引き率（成約事例）：約7～8%前後 エリア相場ではなく、住戸単体で評価される市場。値引き率自体は限定的である一方、取引価格帯が高額なため、金額ベースではインパクトのある調整として映るケースが中心。
麻布・六本木周辺 価格帯（市場水準）：2.0億円～4.0億円超 坪単価：1,100～1,900万円 価格調整：約4割で発生 値引き率（成約事例）：約7～8%前後 高額帯中心のため検討は慎重で、売主と買主の価格認識の差が結果に表れやすく、価格調整後に動きが出やすいエリア。	虎ノ門・芝・新橋・浜松町周辺 価格帯（市場水準）：1.5億円～3.5億円前後 坪単価：1,200～1,800万円 価格調整：約5割で発生 値引き率（成約事例）：約8%前後 相場観が非常にシビアで、価格と条件が合えば早期成約する一方、乖離がある物件は早い段階で調整局面に入りやすいエリア。
赤坂・青山周辺 価格帯（市場水準）：2.0億円～4.0億円超 坪単価：1,300～2,000万円超 価格調整：約3割で発生 値引き率（成約事例）：約6～7%前後 供給が限られており、条件が整えば価格を保った成約も見られる。個性が強く、物件ごとの差が結果に直結しやすいエリア。	海岸・港南・芝浦・台場周辺 価格帯（市場水準）：8,000万円～1.8億円前後 坪単価：650～1,100万円 価格調整：約4割で発生 値引き率（成約事例）：約5%前後 供給量が多く、エリア内での比較が活発。価格差が成否を分けやすく、市場水準に沿った物件が着実に動いている。

■ご売却を検討されている方へ

現在の港区マンション市場では、**「高く出すこと」よりも「どのように売り切るか」**が結果に影響しやすい局面です。エリアごとに・動きやすい価格帯

- ・成約までの期間
- ・価格調整の出やすさ が異なるため、エリア特性を踏まえた戦略整理が重要になります。

■ご購入を検討されている方へ

売出物件数が増えている現在は、比較しながら検討しやすい環境が整っています。

一方で、条件の整った物件は検討期間が短く、エリアによっては早期に成約する傾向も続いています。

■市況を踏まえたご相談を承っています

本コラムでは概要のみを掲載していますが、エリア別の成約水準や価格帯の動きなど、より詳細な分析資料もご用意しています。株式会社 Casa Perfume では、市況とエリア特性を踏まえた判断整理を重視し、売却・購入いずれについても検討段階からご相談に対応しています。

株式会社 Casa Perfume

電話：0120-40-1414・完全予約制