

沖縄県分譲マンション市場動向分析

～データに基づく市場予測とマンション購入の最適タイミング～

はじめに

「沖縄のマンション高騰は、いつか弾けるバブルではないだろうか」。多くの方がこのような不安を抱かれているのではないのでしょうか。月々10万円に迫る家賃を払いながら、一方でマンション価格の高騰を目の当たりにして、「価格が下がるまで待った方が良いのではないか？」でも、「あの時、買えばよかったと後悔するのも嫌だ！」と考えるのも自然なことです。

しかし、結論から申し上げますと、この価格高騰の背景には「**建築費 1.6 倍、アパート着工戸数半減(▲48.55%)、家賃 1.4 倍、さらに入居率 98%**」という沖縄の特殊な状況により生み出された『**強固な実需**』が原因となっています。そしてこの状況はしばらくは続く可能性が高いと理解すべきです。

1. 沖縄分譲マンション市場の現状と価格動向

◆分譲マンション市場の価格推移と現状分析

沖縄県の2024年の新築マンション平均価格は5,160万円に達し、中古マンション価格も新築マンションの価格高騰に引っ張られるように過去10年間で約1.8倍の3,848万円に高騰しており新築・中古マンションともに「高止まり」の状態が続いています。さらに、2025年7月時点の県内基準地価の平均変動率は住宅地がプラス5.8%、商業地が6.1%で、上昇幅は前年より拡大しています。この沖縄県の高い地価上昇率は全国平均を上回る数値であり、これは沖縄独自の強力な需要と供給制約が複合的に作用している結果であり、単なる一時的な景気変動や投機的な動きではなく、市場の根底にある構造的な要因が強く作用しているものと考えられます。



◆建築費高騰の影響

建築費は過去10年間で1.6倍に高騰しており、これは資材高騰(木材、鉄、コンクリート等)、慢性的な人手不足と人件費上昇、働き方改革による労働時間制限、ひとり親方などの社会保険料負担増加、エネルギーコスト上昇、円安による輸入資材価格上昇が主な要因です。この建築費上昇分が販売価格に転嫁され高価格物件の増加や、供給戸数の減少による需給バランスの変化を引き起こしています。

さらに、建築費の高騰は、賃貸オーナーにとってもマンションデベロッパーにとって新規プロジェクトの採算性を悪化させ、新規供給の抑制要因となっています。特に沖縄のような離島地域では、資材輸送コストも本土以上に加算されるため、建築コストの圧力がより強く、新規開発のハードルが高い傾向があり、深刻な供給不足を招く直接の原因となっています。

2. 沖縄県の人口動態と賃貸市場

沖縄県の人口は約 146 万人と近年は微減傾向ですが、世帯数は約 64 万世帯と前年より約 9,000 世帯も増加しています。これは核家族化や単身世帯の増加を意味し、住宅の「数」に対するニーズは増加していることを示します。住宅需要は人口総数よりも世帯数に強く相関するため、この世帯数増加は需要の基盤が拡大していることを意味します。さらに、駐留米軍関係者（約 2.6

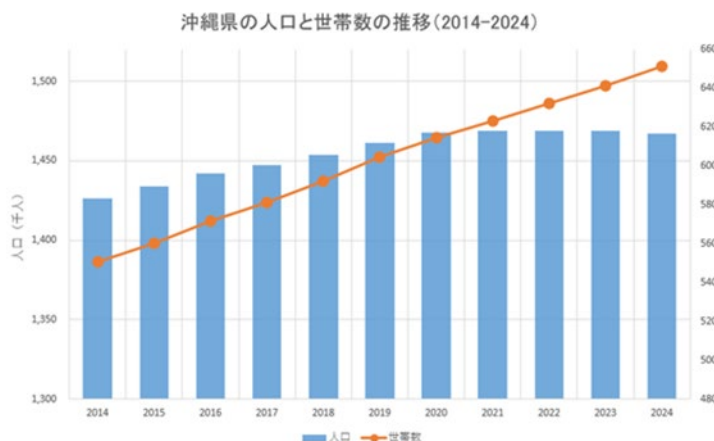
万人）や観光関連産業に従事する短期移住者は公式な人口統計には含まれないものの、実質的な居住需要を形成しております。また、沖縄県の特徴として貸家率の極めて高いことがあげられます。沖縄県の貸家率は東京を抜いて**全国一位の 50.7%**で全国平均 35.6%を大きく上回っています。持ち家ではなく賃貸物件で暮らす方が過半数を占めており、それだけに賃貸住宅に対する需要が大きく、沖縄の住宅需要を押し上げる独自の要因となっています。

加えて、沖縄県の人口は全国で 25 位ですが、**人口密度は全国 8 位と高く**、那覇市においては、県庁所在地のみのランキングで新宿区、大阪市、横浜市という大都市につぐ**全国 4 位**という非常に高い水準にあります。こうした密集度の高い居住環境が、沖縄の賃貸需要を一層強固なものにしているのは間違いありません。

◆賃料高騰と新築貸家着工数の減少

おきぎん賃料ネットワーク調査（2024 年）によれば、過去 10 年間でファミリー向け賃貸の平均賃料は 1.4 倍の 10 万 7,800 円へと上昇しています。その背景には建築費の高騰があり、採算性の悪化から同時期に**新築貸家の着工数は 10 年前と比較して 10,381 戸から 5,340 戸へと約半減**しました。供給が抑制された結果、賃貸物件の稼働率は **98.4%**と満室に近い水準で推移しており、特に、希少性の高いファミリー向け物件の賃料が押し上げられる結果となっています。

一方で、沖縄県の世帯数は増加基調にあり、需要は依然として強い状況です。つまり「**需要の増加**」と「**供給の抑制**」が同時に進行しており、ファミリー向け賃貸住宅の不足感は今後も続く可能性が高いといえます。そのため、新たな供給が十分に確保されない限り、賃料は今後も上昇傾向を維持する可能性が高いでしょう。



市場の需給バランスと今後の売行き

全国トップの貸家率と旺盛な賃貸需要は、賃貸市場の選択肢が限られ、住宅確保が困難であることを意味し、これが賃料高騰と相まって、賃貸からマンション購入へのシフトを促す強力な動機となっています。

このような供給の硬直性と需要の堅牢性が組み合わさることで、沖縄のマンション価格上昇は一時的なブームではなく、市場の構造的な変化に起因していると評価できます。この構造が続く限り、マンション価格は高値で維持されるか、さらに上昇する可能性が高いと考えられます。マンション購入を検討する方にとっては、この価格上昇が「バブル」ではなく、「実需とコストに裏打ち」されているという理解は、長期的な資産価値への信頼感につながる重要な要素となります。

3. 市場を形成する主要因子の深掘り

◆供給サイドの圧力：高騰する建築費の影響

建築費の高騰は、デベロッパーにとって新規プロジェクトの採算性を著しく悪化させます。高い建築コストは、販売価格に転嫁せざるを得ない状況を生み出し、結果として物件価格の上昇に直結します。一方で、価格を上げすぎると販売が困難になるリスクもあるため、デベロッパーは新規着工数を抑制したり、プロジェクトの規模を縮小したりする傾向にあります。この新規供給の抑制は、市場に出回る物件数を減少させることで希少性をより高め、くわえて既存物件や中古物件の需給バランスをさらに引き締めることで、新築、中古マンションともに市場全体の価格を押し上げる効果があります。

また、建築費の高騰は単に物件価格を押し上げるだけでなく、供給そのものを「非弾力的」にするという構造的な問題を生み出しています。つまり、需要が増加しても、高コストのために供給が迅速に追いつきにくくなるのです。新規供給が抑制される一方で、需要が堅調であれば、市場に出回る物件数が限られるため、少ない供給に対して多くの買い手が競合する状況が生まれます。この需給のミスマッチが、結果として価格をさらに押し上げる強い圧力となっています。これは経済学でいう「供給曲線の非弾力性」に近く、需要曲線がわずかに右にシフトするだけでも、価格が大幅に上昇する現象を引き起こします。この供給の非弾力性は、沖縄のマンション価格が短期的に急落しにくい構造的な要因であり、マンション購入を検討する方にとっては「価格下落リスクが低い」という安心材料になり得ます。供給が容易に増えない限り、需要が堅調であれば価格は高値で維持されやすいと考えられるからです。

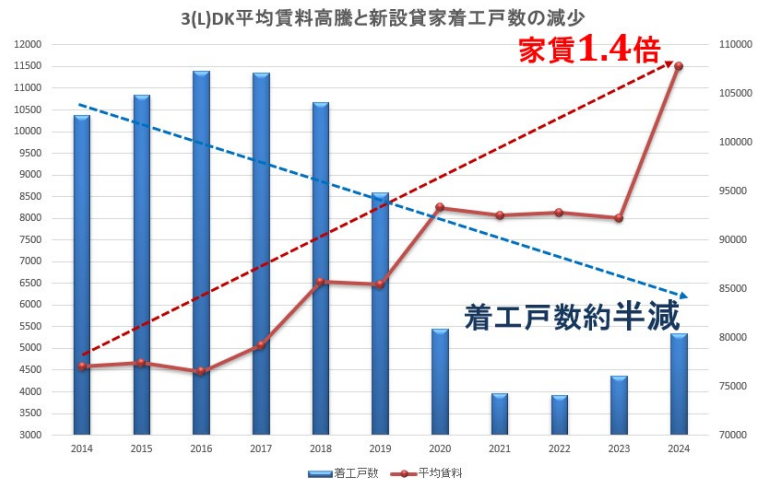
◆需要サイドの強靱性：人口動態と賃貸市場の特異性

沖縄県の総人口は微減傾向にあるものの、世帯数は増加しています。背景には、核家族化の進行、単身世帯の増加、高齢者世帯の増加といった世帯構成の変化があると推察されます。住宅需要は「人口総数」よりも「世帯数」に強く相関するため、この世帯数の増加は、住宅ニーズの総量が拡大していることを明確に示しています。これは単なる数の変化ではなく、社会構造（核家族化、単身化、高齢化、若年層の独立促進）の質的な変化を反映しており、住宅の「数」に対する需要は減少するどころか、むしろ増加し続けていることを意味します。この世帯数増加の流れは今後も続く可能性が高く、住宅市場の需要基盤が堅固であることを示唆します。さらに沖縄には、駐留米軍関係者や観光関連産業に従事する短期移住者（ワーケーション利用者や長期滞在型観光客など）が存

在します。これらの人々は公式な人口統計には含まれないものの、実質的な居住需要を形成しており、沖縄の住宅市場における特殊かつ堅固な需要源となっています。

沖縄県の貸家率は全国平均の 1.3 倍に達し、東京都を上回って全国 1 位です。これは、賃貸住宅に住む人の割合がきわめて高く、賃貸需要が非常に旺盛であることを示しています。また、沖縄本島では中南部や西海岸に人口が集中しています。これは、嘉手納以北に広がる広大な軍用地や、高台の平坦地が嘉手納飛行場や普天間基地として利用されており、県民の居住可能なエリアが制約されているためです。結果として、那覇へのアクセスが良く、商業施設や観光産業の集積も進む西海岸エリアに住宅需要が集中し、この地域の賃貸需要をさらに押し上げています。こうした土地利用の制約に加え、若年層や移住者の多さ、住宅取得のハードルの高さ（平均年収や価格高騰）といった要因も重なり、沖縄の貸家率を押し上げているのです。

沖縄県のファミリー向け賃貸の平均賃料は、過去 10 年間で 7 万 7,000 円から 10 万 7,800 円へと実に 1.4 倍に高騰しており、賃貸需要の強さと供給不足の深刻さを如実に示しています。同時期に新築貸家の着工数は 10 年前の約半数に減少しており、**建築費の高騰や土地不足、採算性の問題などにより、新たな賃貸住宅の供給が極端に抑制されていることを示唆します。**その結果、賃貸住宅の稼働率は 98.4%と非常に高い状態が続き、空室がほとんどないため、借り手にとって選択肢が極めて限られている状況です。



このような賃貸市場における供給不足と賃料高騰は、単なる賃貸の問題にとどまらず、賃貸居住者の「持ち家志向」を強め、結果的に分譲マンション市場への需要を押し上げる要因となっています。特にファミリー向けの賃貸は、一度入居すると子どもが学校を卒業するまでは転居しないケースが多く、入居期間が長期化しやすいため、空室が出にくいという構造的な特徴もあります。その結果、ファミリー層が希望する賃貸物件は慢性的に不足し、賃料も高止まりしやすいのです。

家族が増えたり子どもが成長して手狭になったことをきっかけに、ファミリー向けの賃貸物件を探しても、空き部屋はほとんどなく、あっても賃料が 10 万円を超えるという厳しい現実と直面し希望する住まいを確保するのは容易ではありません。とりわけファミリー層は安定した住居を求める傾向が強く、月々の賃料が住宅ローン返済額に近づく、あるいは上回ると、「家賃を払い続けるなら、いっそ購入して資産形成をした方が合理的ではないか」と考えるようになります。こうした賃貸市場の供給不足と賃料高騰という「ボトルネック」が、賃貸から分譲への「住替え需要」を必然的に生み出しているのです。この住替え需要は、分譲マンション価格の持続的な上昇圧力となるだけでなく、市場の堅牢性を支える要因にもなっています。したがって、賃貸市場の状況が改善しない限り、分譲マンションへの需要は根強く続き、価格が大きく下落する可能性は低いと考えられます。

4. 新たな市場牽引者: 20 代購入層の台頭とその背景

全国でも 20 代のマンション購入者が増加(2025 年 1~4 月 20 代のマンション購入者 18%)しているという特筆すべき現象が見られます。これは住宅市場に新たな需要層(ゲーム参加者)が加わっていることを示唆しています。この若年層の購買意欲向上には、複数の経済的・社会心理的要因が絡んでいます。

20 歳代のマンション購入者が増加しており、その主な要因は以下の通りです。

- ・50 年住宅ローンの普及

月々の返済額を抑えながら早期にマイホームを取得できるようになった。

- ・賃料の高騰

特に 20 代の賃料上昇率が高く、親世代から独立する時点から高い賃料負担がある。

- ・中古マンション市場への信頼

メルカリ世代は中古品への抵抗感が少なく、リノベーション物件に価値を見出す。

- ・資産形成への意識

「高い賃料を払い続けるよりは、値上がりしていくなら買った方が得」という投資的視点の広がり。

- ・柔軟な住居観

「必要なくなれば売れば良い」というサブスク的な考え方の浸透。

まず、50 年ローンの利用が可能になったことで、月々の返済負担が大幅に軽減され、収入がまだ高くない若い世代でもマンション購入に踏み切りやすくなりました。これは、住宅取得の経済的ハードルを下げる重要な要素です。次に、賃貸市場の賃料が既に高水準であるため、賃貸に住み続けることの経済的メリットが薄いという現実があります。特に親元を離れて独立する際に直面する高額な賃料が、若年層にとって「家賃を払い続けるなら、いっそ購入した方が良い」という直接的な動機付けとなっています。

さらに、「メルカリ世代」と呼ばれる現代の若年層は、フリマアプリなどを通じて中古品や二次流通市場に対する抵抗感が極めて少なく、むしろ合理的で賢い選択と捉える傾向があります。これは、新築だけでなく中古マンション市場への信頼が厚いことを意味し、市場全体の流動性を高める要因となります。彼らは住宅ローンを従来の「一生モノ」としての重い借金と捉えるのではなく、スマートフォンアプリのサブスクリプション費用のように「月々の利用料」として捉える傾向があります。これにより、心理的な負担が軽減され、購入へのハードルが下がっています。

加えて、若年層は住宅購入を単なる居住目的だけでなく、資産形成や投資の側面も重視しています。特に**価格上昇トレンドにある市場では、「買って値上がりすれば売却すれば良い」という、より柔軟で現実的な出口戦略を最初から想定しています。**これは、従来の「一度買ったら一生住む」という固定観念とは一線を画す、流動性を重視した新しい購買行動です。

20 代購入層の購買行動と従来の比較

項目	従来の購入者	20 代購入層
住宅への認識	一生モノ、終の棲家	利用価値のある資産、流動性重視
ローン観	重い借金、返済義務	月額サブスク費用、必要経費
中古市場	抵抗感、新築志向	合理的選択、信頼
購入動機	家族のため、ステータス	賃貸からの脱却、資産形成、値上がり益
出口戦略	基本的に売却しない	必要なら売却、買い替えも視野

20 代の購入者増加は、単なる住宅取得の若年化ではなく、高騰する賃料への対抗策、50 年ローンの活用、そして中古市場への信頼と「サブスク的ローン観」に裏打ちされた「合理的投資志向」の表れです。彼らは住宅を消費財ではなく、**流動性のある資産**として捉えており、この新しい価値観が市場の活性化と流動性の向上に寄与しています。高騰する賃料が若年層の「購入への切迫感」を生み出し、長期ローンと「メルカリ世代」の合理的・流動的な資産観が「購入への心理的・経済的ハードル」を下げているのです。これにより、若年層が市場に積極的に参入し、特に中古市場の流動性を高め、市場全体を活性化させています。この若年層の購買行動は、市場の裾野を広げ、需要層を厚くするため、彼らが市場に参入し続ける限り、需要は堅調に推移し、価格の下支えとなるでしょう。

5. 金利上昇が市場に与える多角的影響

◆住宅ローン金利上昇が購入意欲に与える影響

金利が上昇すれば、住宅ローンの月々の返済額が増加し、購入者の経済的負担が増すことは明白です。これは一般的に、マンション購入を検討する方にとっては購入意欲のブレーキとなる主要な要因です。特に変動金利型ローンを利用している方にとっては、金利上昇がダイレクトに月々の返済額に反映されるため、返済計画の見直しや家計への圧迫につながる可能性があります。

◆大家のアパートローン金利上昇と家賃転嫁の必要性

しかし、住宅ローンと同様に、賃貸物件の大家が利用するアパートローンも金利上昇の影響を直接的に受けます。重要な点は、アパートローンには住宅ローンのような「5 年ルール」（金利が上がっても 5 年間は返済額が変わらない、あるいは返済額の 1.25 倍を超えないといった返済額抑制の仕組み）のような保護措置がないため、**金利上昇はダイレクトに大家の月々の返済負担増につながる**という点です。この負担増は、大家が収益性を維持するために、**家賃に転嫁せざるを得ない状況を生み出す強い動機**となります。

さらに、地価の上昇は固定資産税の増加につながり、これも大家のコスト増となります。加えて、人件費や電気代などの維持管理費（メンテナンス費用）も上昇しており、これらの複合的なコスト増が、既に逼迫している賃貸市場において、さらなる家賃上昇圧力を生むことになります。

金利上昇は不動産市場に複合的な影響を与えます。

- ・**住宅ローンへの影響:** 金利上昇により住宅ローンの返済負担が増加します。
- ・**アパートローンへの影響:** 大家のアパートローン金利上昇は直接的な負担増となり家賃に転嫁される可能性が高くなります。
- ・**家賃上昇の可能性:** 金利上昇は家賃上昇要因となり、賃貸と購入のコスト比較において、長期的には購入のメリットが高まる可能性があります。
- ・**地価・固定資産税・メンテナンス費用:** 金利上昇により地価は下落傾向になりますが、沖縄の場合は需要の強さから影響は限定的です。固定資産税やメンテナンス費用は物価上昇に連動して増加する傾向にあります。

◆金利上昇と家賃上昇の比較分析:どちらが有利か

金利上昇は住宅ローン返済額を増やす一方で、賃貸市場の家賃も押し上げるという、市場全体に影響を及ぼす「両刃の剣」とと言えます。マンション購入を検討する方にとっては、「金利が上がって購入の負担が増える」だけでなく、「**賃貸に住み続けるコストも同時に、あるいはそれ以上に上がる可能性がある**」という相対的な比較が重要となります。さらに、金利が上昇すれば銀行の住宅ローンの融資基準は厳しくなると予想されます。つまり、同じ年収や頭金であっても「**今は借りられるけれど、将来は借りられない**」という状況に直面するかもしれません。

つまり、金利上昇は一見、住宅購入のブレーキとなるように見えますが、同時に賃貸市場のコスト（家賃）も押し上げるため、購入と賃貸の相対的な経済性を再評価する必要があります。特に沖縄のように賃貸市場が供給不足で賃料高騰が続いている状況では、賃料上昇率がローン金利の上昇率を上回る、あるいは賃料絶対額がローン返済額を上回る状況が続けば、金利が上昇してもなお、購入が経済的に合理的な選択肢となり得ます。

金利だけみれば「住宅ローンが上がるから買わない」と短絡的に判断しがちですが、同時に「**賃貸に住み続ける家賃も上がる**」という事実を見落としてはなりません。沖縄の賃貸市場は既に供給不足で賃料が異常に高騰しているため、**大家は周辺物件の家賃上昇にあわせてコスト増を家賃に転嫁しやすい環境**にあります。金利上昇が賃貸市場のコスト構造にも影響を与え、家賃上昇を加速させるのです。家賃上昇は住宅ローン返済額の増加を相殺し、むしろ購入のメリットを高める可能性があります。金利上昇は「購入のハードル」であると同時に「賃貸のハードル」も上げ、結果的に購入の優位性を維持する要因となり得ます。さらに、『**家賃が消えるコスト**』であるのに対し、『**ローン返済は資産形成**』につながる点も見逃せません。だからこそ、金利上昇局面では冷静に「購入 vs 賃貸」の比較が必要です。

※資料:県内マンション高止まり 出典元:「琉球新報」“県内マンション高止まり” 2025 年 2 月 27 日発行、

出典元:「沖縄タイムス」“家族向け賃料 16～20%増” 2025 年 7 月 24 日発行

※沖縄県建築費高騰のグラフ「株式会社東京商工リサーチ 沖縄支店」TSR 情報参照

※沖縄県推移世帯数増加のグラフ「沖縄県公式ホームページ」“結果の概要”参照

※3(L)DK 平均賃料が 1.4 倍 新設貸家着工戸数半減のグラフ「おきざん賃料動向ネットワーク調査」(株式会社おきざん経済研究所)参照