サンディエゴ郡不動産市場分析と予測：2025-2026年

サンディエゴ郡の不動産市場は分岐（Bifurcation）と正常化（Normalization）の過程にあります。高水準の金利と経済の不確実性が市場再調整を促す中、当レポートでは市場の現状と今後の見通しを詳細に分析します。





エグゼクティブサマリー

住宅市場

市場は膠着状態にあります。慢性的な供給不足により、一戸建て住宅価格は過去最高水準で高止まりしている一方で、購入能力の制約から取引件数は減少しています。

商業用不動産

パフォーマンスの明確な二極化が見られます。産業用および小売セクターは力強い需要に支えられ健全である一方、オフィスセクターは構造的な価格再評価の痛みを伴う過程にあります。

この現象は、すべてのセクターで優良資産と二次的資産との間の格差として現れています。オフィスセクターにおける高品質物件への逃避、高級住宅と手頃な価格帯の住宅との間の乖離、近代的な産業施設への選好などがその具体例です。このような市場の二極化は、投資家に新たな戦略的アプローチを求めています。

経済的基盤

1.5%	4.0-4.7%	3.8%
GDP成長率	失業率	CPI上昇率
サンディエゴ郡の経済は緩やかではあるものの安定した拡大を示しています	2025年5月時点で前年同月比	わずかに上昇したものの、比較的低い水準を維持

サンディエゴ郡の経済は、多様なセクターによる強固な基盤を持っています。特に軍事、テクノロジー、観光、ヘルスケアといった産業が市場の強力な土台を提供しています。経済の約25%を占める防衛産業は景気変動の影響を受けにくく、また成長著しいライフサイエンス・ヘルスケア分野も地域経済の安定性に大きく貢献しています。この多角的な産業構造が、不動産市場にも安定性をもたらしています。

住宅市場：「グレート・プラトー」

価格は高く安定

一戸建て住宅の中間価格は100万ドルから110万ドルの範囲で過去最高水準を維持しています。この高値安定は供給不足と根強い需要を反映しています。

販売件数は減少

2025年5月には一戸建ての販売件数が前年同月比で5.2%減少しました。高金利環境が継続する中、購入意欲の減退が見られます。

売り手と買い手の膠着

売り手は依然として提示価格の99〜100%を確保しているものの、買い手も徐々に交渉力を持ち始めています。この微妙な力関係の変化が市場の特徴となっています。

在庫は増加

一戸建てのリスティング数は前年比で25.6%増加しましたが、依然として均衡市場を下回る水準にあります。この増加傾向は今後の市場バランスに影響を与える可能性があります。

集合住宅市場：安定性の防御拠点

住宅所有への高いハードルが、サンディエゴの集合住宅市場を不確実な経済環境の中での防御的な投資先として際立たせています。このセクターは持続的な需要に支えられ、安定したパフォーマンスを示しています。

低い空室率

空室率は4.5%〜4.9%と低く安定しており、特に労働者向け住宅（クラスB/C）では空室率がわずか2.5%という驚異的な数字を記録しています。

着実な賃料上昇

2025年には賃料が2.5%上昇すると予測されており、投資家にとって安定したキャッシュフローを約束しています。

安定したキャップレート

キャップレートは4.6%から4.7%という狭い範囲で驚くほど安定しており、投資家の強い信頼感を示しています。

商業用不動産：セクター比較



オフィス空室率

リモートワークの普及と経済の不確実性による圧力が続いています。構造的な変化が進行中であり、特に旧式のオフィス物件は厳しい状況に直面しています。



産業用空室率

大規模な新規供給の波による正常化が進んでいます。eコマースの成長と製造業の一部回帰により、需要は引き続き堅調です。



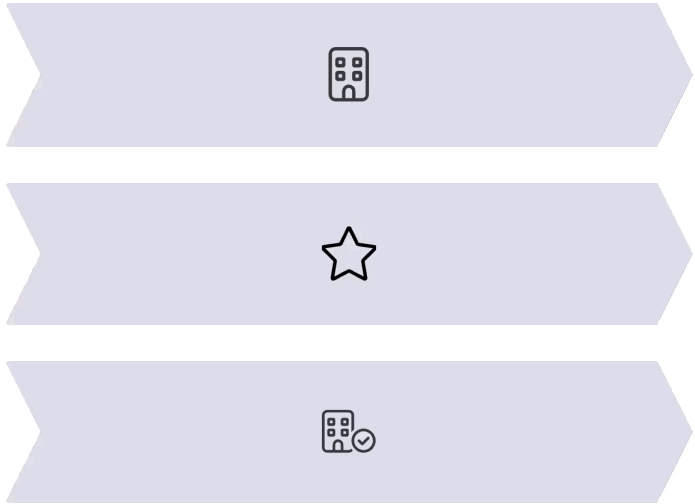
小売空室率

極端な供給不足による家主市場が継続しています。オンラインショッピングの台頭にもかかわらず、実店舗の価値は依然として高く評価されています。

商業用不動産セクターでは明確な分岐現象が見られます。小売と産業用セクターは健全なファンダメンタルズを維持する一方、オフィスセクターは構造的な調整に直面しています。この状況は、単なる景気循環ではなく、働き方やビジネスモデルの根本的な変化を反映しています。

オフィスセクター：構造的転換

オフィス市場は単なる景気後退ではなく、恒久的な価格再評価の過程にあります。この再評価は品質、立地、アメニティに基づいて進行しており、すべてのオフィス物件が同じ運命をたどるわけではありません。



1 空室率と供給可能率の上昇

全体のオフィス空室率は2025年第2四半期に14.5%に上昇しました。この傾向は特に旧式のクラスB/C物件で顕著です。

2 継続的なマイナス吸収

全国市場では12四半期連続でマイナスの純吸収を記録しています。企業はオフィススペースの最適化を進めており、この傾向は当面続くと予想されます。

3 質の高い物件への逃避

テナントはオフィスを放棄しているのではなく、質の悪いオフィスを放棄しています。高品質で体験重視のオフィス空間への需要は依然として強いままです。

投資のテーマは「オフィスを買う」のではなく、「質の高い物件を買う、または創り出す」ことにあります。リポジショニングや再開発の機会が、このセクターにおける最も魅力的な投資戦略となっています。

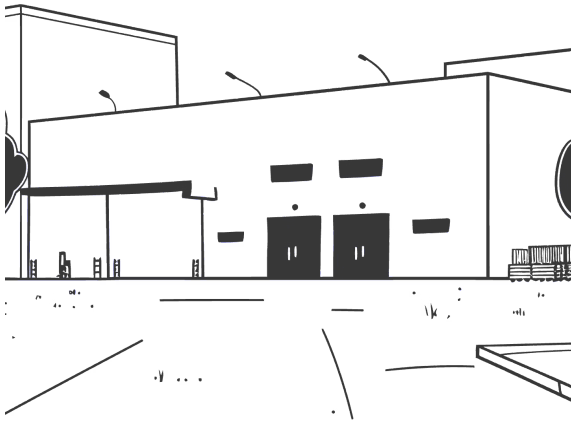
産業用・小売セクター：対照的な状況

産業用セクター

eコマースの拡大とサプライチェーンの再編に後押しされた数年間の活況の後、正常化の段階に入っています。

- 空室率は4.2%から5.1%という低水準
- 310万平方フィート以上が建設中
- 賃料上昇率は前年比2.1%へと鈍化

新規供給の増加により、過熱した市場が徐々に正常な水準に戻りつつあります。しかし、eコマースとオンショアリングの影響により、需要は引き続き堅調です。



小売セクター

多くの商業用不動産セクターが逆風に直面する中、驚くべき強靭さを示しています。

- 空室率は7.7%から8.7%へと上昇
- 新規建設は事実上なし（約56万平方フィート）
- 家主に大きな交渉力

オンラインショッピングの台頭にもかかわらず、実店舗の価値は依然として高く評価されています。特に食料品店を核とした近隣型ショッピングセンターは安定したパフォーマンスを示しています。

戦略的洞察

1

安定性/キャッシュフローを求める投資家向け

集合住宅および小売セクターへの配分を増やすことを推奨します。特に注目すべきは以下の領域です：

- クラスB/Cの労働者向け住宅（空室率2.5%の低水準）
- 食料品店が核となる近隣型小売センター（オンライン化の影響を受けにくい）
- 長期的に安定したキャッシュフローを生み出す優良立地の物件

2

バリューアッド/機会追求型投資家向け

オフィスセクターは、ハイリスク・ハイリターンの機会を提供しています：

- 好立地だが時代遅れのクラスB資産を大幅な割引価格で取得
- 包括的な資本改善計画を実行してクラスA物件として再配置
- 質の高い物件への逃避トレンドを活用した投資戦略

3

デベロッパー向け

開発パイプラインは集合住宅で最も有望です：

- 高い建設コストにもかかわらず、需要のファンダメンタルズが堅固
- 特に混合用途開発や交通指向型開発（TOD）に注目
- サステナビリティとテクノロジーを重視した次世代型住宅

投資戦略はリスク許容度と投資期間に応じて慎重に検討する必要があります。短期的な市場の変動よりも、長期的なファンダメンタルズに基づいた意思決定が重要です。

長期展望：サンディエゴの永続的な魅力



地理的制約

サンディエゴ郡は海、山、メキシコ国境によって地理的に制約されており、これが常に新規供給を制限します。この自然な供給制限は、長期的な価値の上昇を支える重要な要因となっています。



魅力的なライフスタイル

世界クラスの気候、アメニティ、生活の質は、引き続き人口と人材を引きつけます。このライフスタイルの魅力は、住宅需要の根本的な牽引力として機能し続けるでしょう。



経済の多様性

強力で多様な経済基盤は、他の多くの大都市には見られないレベルの安定性を提供します。軍事、テクノロジー、ライフサイエンス、観光といった産業の多様性が、景気循環による影響を緩和します。

長期的な視点で見れば、サンディエゴの不動産は、根本的に健全な投資対象であり続けます。現在の正常化の期間は、次の持続可能な成長段階への準備を整えるために必要な調整です。戦略的な投資家は、この調整期を好機と捉え、長期的な価値創造に焦点を当てるべきでしょう。

