報道関係者各位

日本がクロスボーダー不動産投資ハブへ

海外資本の流入続く一方、日本投資家は豪州・インドなど成長市場へ投資を拡大。

クッシュマン・アンド・ウェイクフィールド、2026 年上半期「**クロスボーダー不動産取引調査**」を発表。

日本への海外不動産投資が活発化する一方、日本投資家による海外投資も拡大している。グローバル不動産資本の双方向の流れが強まるなか、日本はクロスボーダー不動産投資のハブとして存在感を高めている。2026 年上半期の海外投資家比率は約 39%に達した。

グローバル不動産総合サービス会社の**クッシュマン・アンド・ウェイクフィールド**（C&W）は、このたび 2026 年上半期のクロスボーダー不動産投資動向を分析した調査レポートを発表しました。調査によると、日本は海外投資家による不動産投資先として存在感を高める一方、日本投資家による海外投資も拡大しており、日本市場がアジア太平洋地域におけるクロスボーダー不動産投資の重要拠点へと進化していることが明らかになりました。

調査ハイライト

■ 海外投資家比率は約 39%、投資判断の軸は成長性へ

2026 年上半期、日本の事業用不動産市場における海外投資家比率は約 39%となりました。従来、日本市場は魅力的なイールドスプレッドを背景に海外資本を呼び込んできましたが、足元では金利上昇によりその優位性は縮小しています。それでも海外資本の流入が続いていることから、投資家の関心は「利回り格差」から「賃料成長や構造的需要」へ移行していることがうかがえます。

■ オフィス・住宅・データセンターが海外投資家から高い支持

東京のグレード A オフィス市場は、アジア太平洋地域でも際立って低い空室率と継続的な賃料成長が期待されており、投資家の注目を集めています。また、住宅市場では購入コスト上昇を背景に賃貸需要が拡大。さらにデータセンター市場では、東京がアジアと北米を結ぶデジタルハブとして評価され、世界有数の市場へ成長しています。

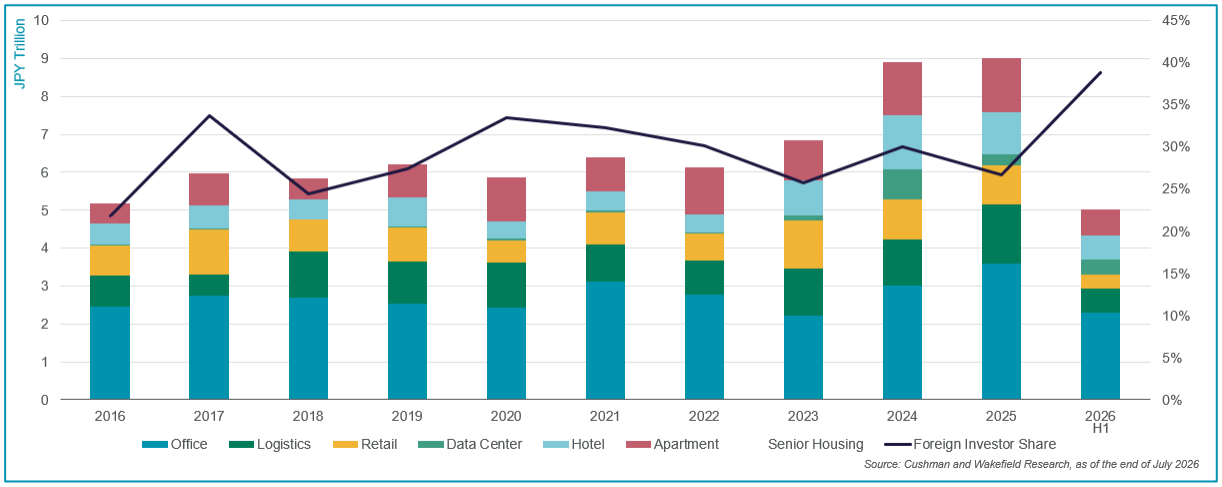
■ 投資テーマは「価格差」から「成長性」へ

海外投資家の視点では、日本市場は短期的な裁定機会ではなく、長期的な資本配分先として位置付けられつつあります。東京オフィス市場では今後 5 年間で年平均約 5%の賃料成長が見込まれており、供給制約と需要の底堅さが投資マネーを引き寄せています。

■ 日本投資家は海外の構造的成長テーマを追求

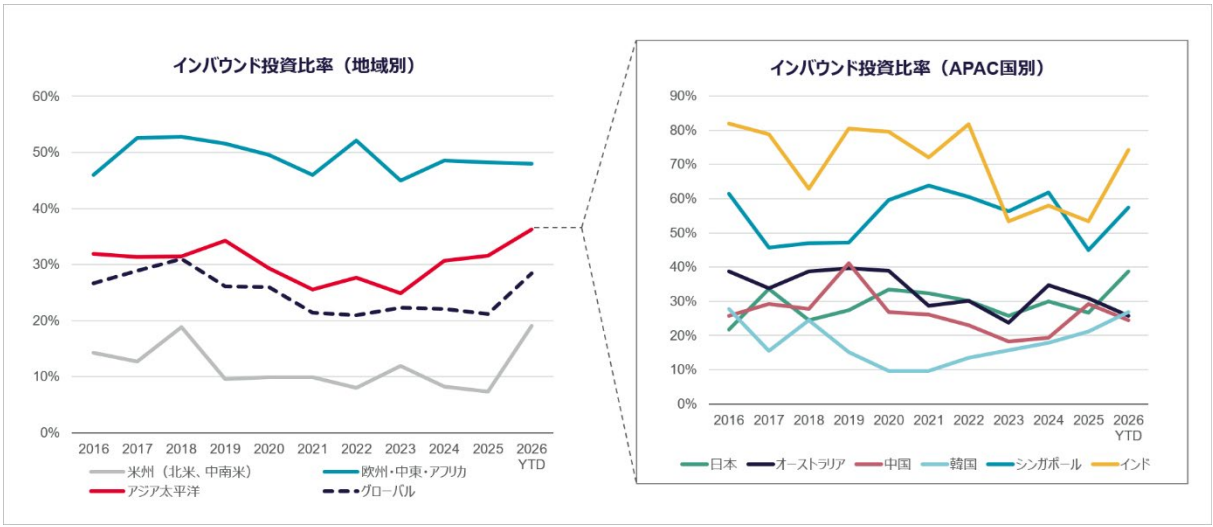
一方、日本投資家による海外不動産投資も拡大基調にあります。主要投資先である米国や英国に加え、近年はオーストラリアやインドへの投資が増加しています。人口増加による住宅不足が続くオーストラリアでは BTR（Build-to-Rent）市場への投資が進展し、インドでは GCC（グローバル・ケイパビリティ・センター）の拡大がオフィス需要を押し上げています。

日本不動産取引高と海外投資家比率の推移



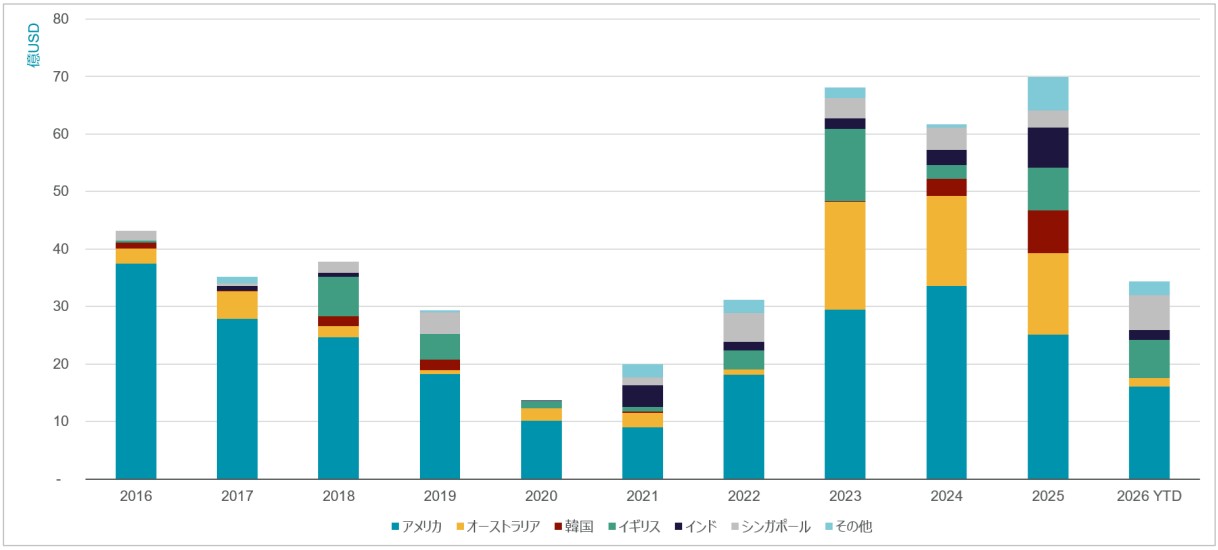
出所：*MSCI, 2026* 年 *7* 月末時点

インバウンド投資比率



出所：*MSCI*、*2026* 年 *7* 月末時点

日本投資家による海外不動産取引高の推移



出所：*CushmanandWakefieldResearch*、*2026* 年 *7* 月末時点

クッシュマン・アンド・ウェイクフィールドの北アジア・ビジネス・デベロップメント・サービス部門統括、ヘッド・オブ・リサーチ、ジャパンの鈴木 英晃は、次のように述べています。「クロスボーダー不動産投資は、単なる金利差や為替メリットを追求する段階から、各国・各都市が持つ構造的な成長機会を取り込むフェーズへ移行しています。日本は海外資本を呼び込む魅力的な投資先であると同時に、日本企業・投資家が海外の成長市場へアクセスする拠点としての役割を強めています。」

今後の見通し

金利環境の変化や地政学リスクなど不確実性が残る一方で、構造的需要に支えられた市場やアセットクラスへの資本流入は継続するとみられます。日本市場ではオフィス、住宅、データセンターが引き続き主要な投資先となる見通しです。また、日本投資家の海外投資では、オーストラリアやインドなど人口動態や産業集積を背景とする成長市場への関心が今後も高まると予想されます。

クロスボーダー不動産取引調査 2026 年上半期レポート PDF
日本語版は**こちらに**アクセスください。
英語版は**こちら**です。

以上

クッシュマン・アンド・ウェイクフィールドについて

クッシュマン・アンド・ウェイクフィールド（NYSE: CWK）は、テナント・ビジネスおよび不動産投資ビジネスにおいて、包括的な事業用不動産サービスを提供する世界有数のグローバル企業です。約 60 か国において 350 拠点以上を展開し、約 53,000 名の従業員を擁しています。2025 年は、施設管理、売買仲介、鑑定評価、テナントレップ、リーシング、プロジェクト・マネジメントおよびその他の主要事業分野において、売上高 103 億ドルを計上いたしました。「Better never settles（より高い価値の創出を追求し続ける）」という理念のもと、持続的な成長と企業価値向上に取り組んでおり、その企業文化は業界内外で高い評価を受けています。詳細につきましては、当社ウェブサイト（www.cushmanwakefield.com）をご参照ください。

メディア・コンタクト:

大谷 彩子
マーケティング＆コミュニケーションズ

+81 3 6634 0017
mailto:saiko.otani@cushwake.com