

成果報告書

(概要版)

1. インド共和国における住宅建築関連事業展開に係る事業化調査
2. 住宅市場整備推進等事業（インドネシア）

インド共和国における住宅建築関連事業展開に係る事業化調査 概要版資料

令和8年3月
UR都市機構

業務の目的・内容及び調査対象都市

業務の目的

本事業では、首都デリー及び経済の中心都市ムンバイ等都市部を対象に、賃貸住宅・高齢者住宅の供給に係る調査を行うことで、我が国事業者によるインドの住宅市場への参画支援を目的とする。

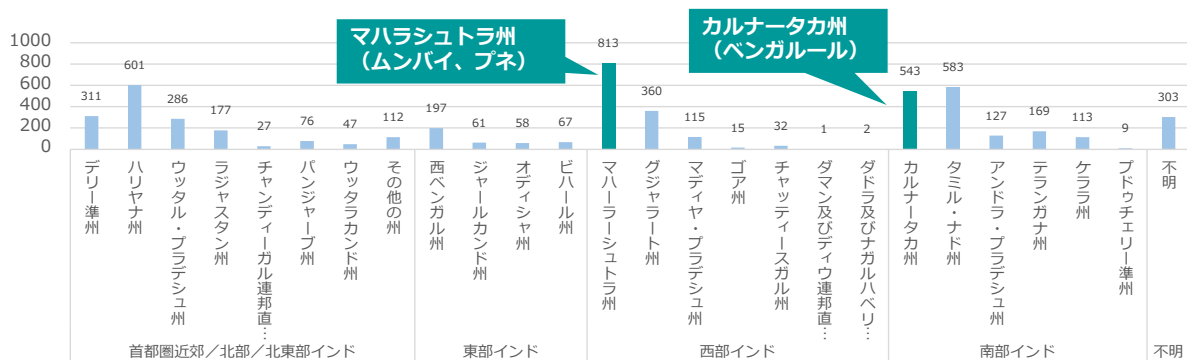
業務の内容

- (1) インド共和国（デリー・ムンバイ等）における賃貸住宅及び高齢者住宅供給等に関する情報収集
- (2) 賃貸住宅・高齢者向け住宅に関するインタビュー及び課題整理
- (3) 我が国事業者の参画に向けた課題及び対応策の検討等

調査対象都市

継続的な住宅供給実績があり、日本企業が多く進出するマハラシュトラ州とカルナータカ州に着目。これらの州にあり、Tier1都市*でもある**ムンバイ**、**プネ**、**ベンガルール**を調査対象都市として選定。

Tier1都市*：ムンバイ、デリー、ベンガルール、プネ、ハイデラバード、アーメダバード、チェンナイ、コルカタ



図：インド各州における日系企業拠点数(2024年)

1. 賃貸住宅・高齢者向け住宅の供給等にかかる情報収集

- 1.1. インドにおける住宅市場の概要
- 1.2. 賃貸住宅に関する情報収集
- 1.3. 高齢者向け住宅に関する情報収集
- 1.4. 住宅まちづくりに関する情報収集

1.1. インドにおける住宅市場の概要

インドの主要8都市（Tier1都市）では住宅の供給量は拡大傾向、販売価格帯としては高価格帯へシフト、建設コストも上昇している。

住宅供給の規模

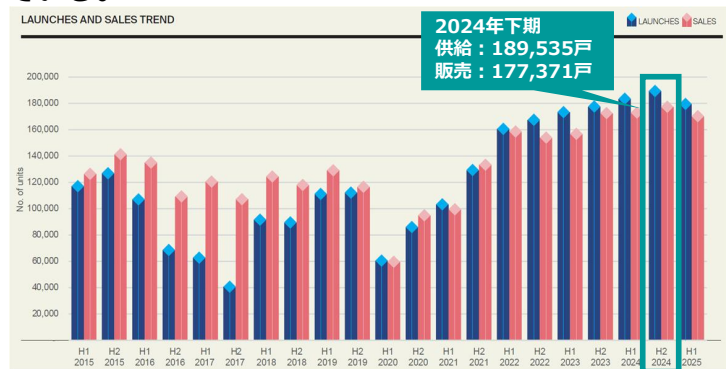
- ✓ 住宅供給は、2024年下期において最多供給量（約18万戸／半期）に到達し、最近数年で供給量は拡大傾向にある。
- ✓ 2022年以降は供給戸数が販売戸数を上回り、民間事業者による供給意欲が高いことが伺える。（ムンバイは主要8都市で最大/2025年上期で45,451戸を供給）

販売価格帯

- ✓ 価格帯別にみると、High-end以上の住宅供給割合が増加しており、住宅市場全体として高価格帯へのシフトが進行している。
- ✓ 一方で、Affordable及びMid-endは、減少しつつも一定量の供給は続いている。

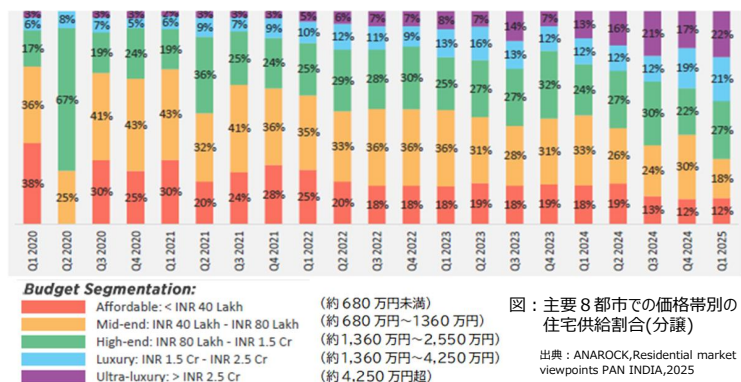
建設コストの上昇

- ✓ 建設コスト面では、いずれの都市においても建物の高層化に伴いコストが上昇する傾向にある。
- ✓ 住宅販売価格を押し上げる要因の一つとなっている。



図：主要8都市での住宅供給/売却戸数の推移

出典：Knight Frank, India Real Estate Office and Residential Market, H1 2025



図：主要8都市での価格帯別の住宅供給割合(分譲)

出典：ANAROCK, Residential market viewpoints PAN INDIA, 2025

1.2. 賃貸住宅に関する情報収集

収入に対する住宅販売価格の上昇などの理由により賃貸住宅のニーズが増加しており、都市部では約27%が賃貸住宅に居住しているが、建設ローン金利が高いため民間事業者の賃貸住宅建設事業への新規参入の障壁となっている。

賃貸住宅に居住する世帯の規模

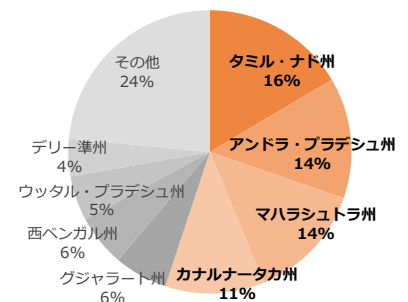
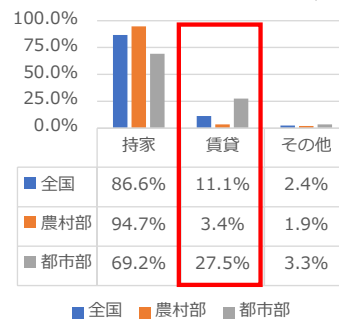
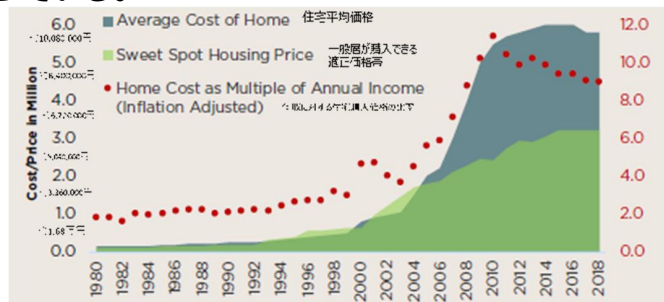
- ✓ 2011年国勢調査では、賃貸住宅に居住する世帯の割合は、全国で11%（約2,740万世帯）であり、都市部では27%（約2,170万世帯）を占める。
- ✓ 都市部での賃貸住宅居住世帯（約2,170万世帯）のうち、上位4州（タミル・ナド州、アンドラ・プラデシュ州、マハラシュトラ州、カルナータカ州）が過半を占める。

賃貸住宅のニーズの増加

- ✓ 住宅販売価格は2004年頃から急激に高騰しており、経済が上向きとはいえ、平均収入に対する住宅価格が10倍程度まで上昇しており、特に低所得者層の住宅購入が困難となっている。

賃貸住宅建設事業の利回り

- ✓ 賃貸住宅への居住ニーズが増加する一方で、賃貸住宅建設事業の利回りが2%程度（ヒアリング）、建設ローンが10%程度であることが事業参入の障壁となっている。



1.2. 賃貸住宅に関する情報収集 法規制

不動産賃貸に関する包括的な法律（日本では借地借家法）はなく、国レベルでの財産移転法、契約法などを基本に各州レベルでの法規制で補完されている。

各州レベルの法律の基となるRent Control Actは、借主保護の性格が強すぎるため、中央政府がモデル法となるModel Tenancy Actの導入を推奨しているが、各州の導入は限定的。

中央政府(国レベル)

Rent Control Act, 1948

- 賃貸契約における借主保護を目的
- 家賃上限の設定や立ち退きの禁止等、借主保護の側面が強く、民間の賃貸住宅市場拡大における障壁あり
- 日本の借地借家法のような包括的な法制度ではない

Model Tenancy Act, 2021

- 中央政府が紛争解決のための迅速な裁定メカニズムの確立、賃貸物件の賃貸規制、および賃貸人・賃借人の利益保護を目的にモデル法を制定
- ✓ 家主と借家人の関係を正式化
- ✓ 書面による契約の義務化、保証金の上限設定 (例：住居用は家賃2ヶ月分、非住居用6ヶ月分)
- ✓ 契約に基づく家賃改定のみを許可
- ✓ 維持管理に関する家主と借家人の責任の明確化
- ✓ 立ち退き理由の特定と家賃管理局への申請義務
- ✓ 家賃管理局、家賃裁判所、家賃審判所からなる三層の準司法的紛争解決メカニズムの設置
- ✓ 家賃上限を撤廃し、家賃設定の自由化 など

州政府(州レベル)

州対象の Rent Control Act

- 全国の殆どの州でRent Control Actを運用中
 - Delhi Rent Control Act (1988改定)
 - Maharashtra Rent Control Act (1999)
 - Karnatka Rent Act (1999) など

州対象のTenancy Act

- 適用州は4州のみ/ 2023年10月時点(アッサム州、ウッタル・プラデシュ州、タミル・ナド州、アンドラ・プラデシュ州) ※デリー、ムンバイ、ベンガルール、プネでは導入されていない
- 未導入の州はRent Control Actを運用

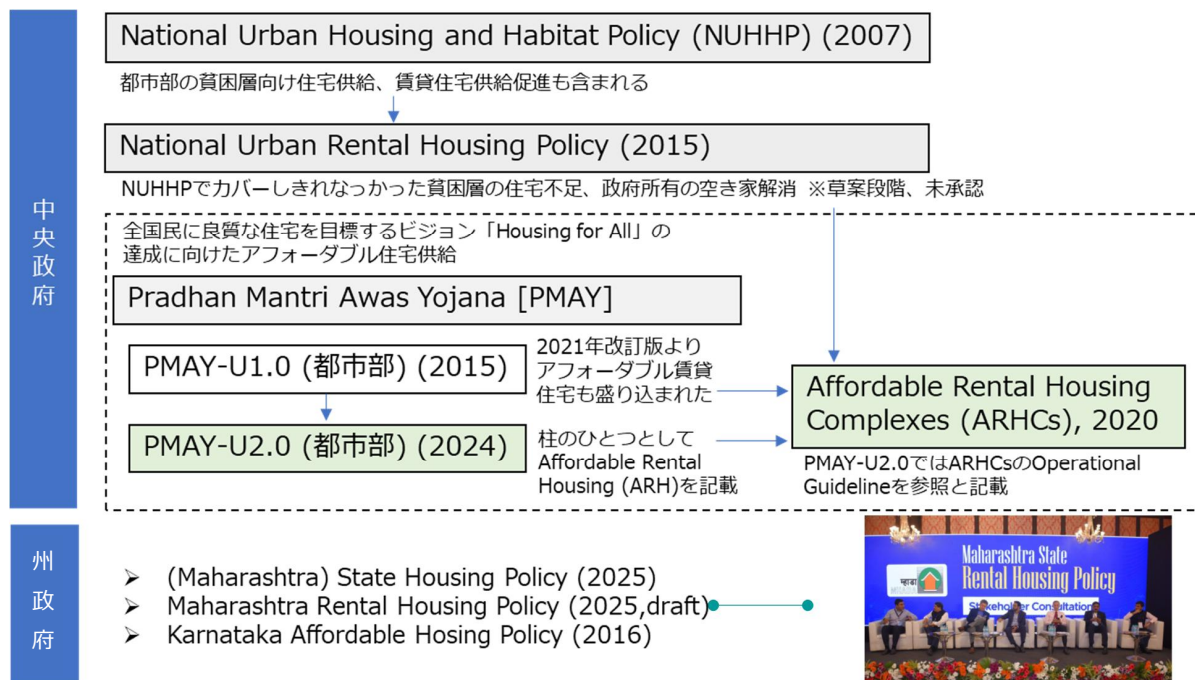


図：Tenancy Actが導入された州

出典：MoHUA報道発表資料

1.2. 賃貸住宅に関する情報収集 政策

中央政府による賃貸住宅の供給支援策は、アフォーダブル住宅の供給支援策の1つとして位置づけられているが、民間事業者による賃貸住宅供給は限定的。マハラシュトラ州では、民間事業者による賃貸住宅供給を推進するための税制優遇等施策が提案されている。



7

1.2. 賃貸住宅に関する情報収集 供給動向（民間事業者）

分譲住宅を所有者が賃貸物件として提供する形態が主流。近年はサービスアパートメントやシェアハウスなどの形態も存在しているが、賃貸住宅建設事業は殆ど実施されていない。

賃貸住宅のタイプ	概要
分譲賃貸	<ul style="list-style-type: none"> 日本における一般的な賃貸住宅建設事業とは異なり、分譲住宅を投資用等の目的で購入した個人所有者が賃貸借する形態。 インドでの賃貸住宅の大半が分譲賃貸にあたる。
サービスアパートメント	<ul style="list-style-type: none"> ホテルのように平日の清掃やリネン交換等のハウスキーピングサービスが提供され、部屋のメンテナンスサービスを含む賃貸住宅。 主に駐在員等の外国人を対象とした中長期、ホテルの代替となる短期利用が多い。 基本的な家具・家電に加え、最低限の食器・調理器具が備え付けられている。
学生寮・独身寮 (Paying-Guest)	<ul style="list-style-type: none"> 大学または民間事業者により運営される学生、若年労働者、単身赴任者を対象とする住宅形態。 共用スペース（食堂、ランドリー、トイレ、バスルーム等）を備えており、家賃は比較的安価。一方で、近年は設備や管理水準の高い高価格帯の物件も存在する。
シェアハウス (Co-living)	<ul style="list-style-type: none"> 最小限の個室に共用スペースを備えた家具、Wi-Fi、清掃、セキュリティ、メンテナンスを含むサービス付き賃貸住宅。共用スペースによるコミュニティ形成を重視した物件。 都市部で働く若手社会人、IT系人材、スタートアップ勤務者、外資系企業勤務者等を主な対象とする。 専用の賃貸物件を事業者が一括で運営・管理する。

8

1.2. 賃貸住宅に関する情報収集 供給動向（公的主体）

アフォーダブル住宅政策による低所得者層・貧困層向けの公的賃貸住宅供給が実施されているが、一部の州に限られ、供給戸数も限定的。

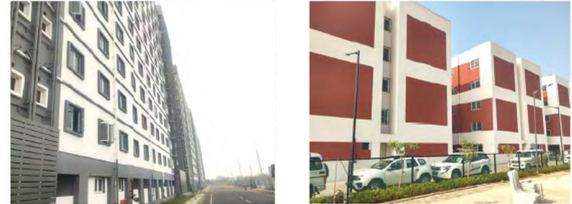
①【公共賃貸モデル1】政府提供住宅の空き家の転用



図：政府資金により供給された空き家の転用による公共賃貸住宅

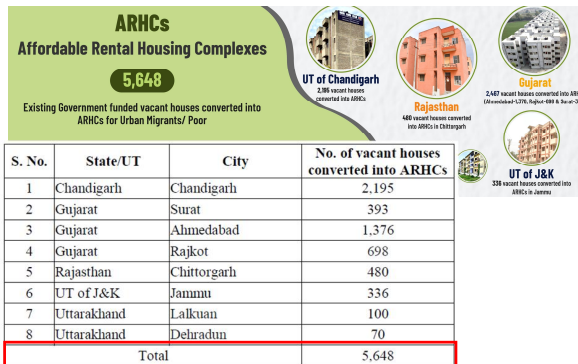
- ✓ 既存の政府資金による空き家を転用した事例
- ✓ 75,000戸（目標年次不明）を供給目標としているが、2023年時点で5,600戸の供給にとどまる

②【公共賃貸モデル2】PPPによる供給



図：PPPにより建設された公共賃貸住宅

- ✓ 新築の賃貸住宅を官民連携(PPP)により建設した事例
- ✓ 建設のための技術革新補助金をこれまでに17.4億ルピーを交付
- ✓ 22万戸（目標年次不明）の供給を目標としているが3.5万戸の供給にとどまっている（82,273戸の提案承認、新規29,265戸を建設中）



図：空き家転用による公共賃貸住宅の供給戸数

出典：Standing committee Housing and Urban Affairs_17_Housing_and_Urban_Affairs_2022-23



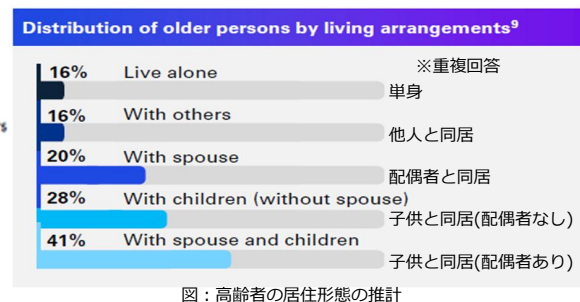
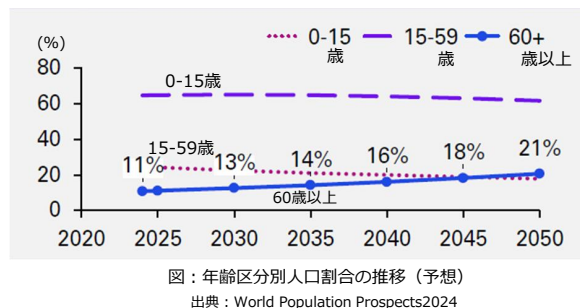
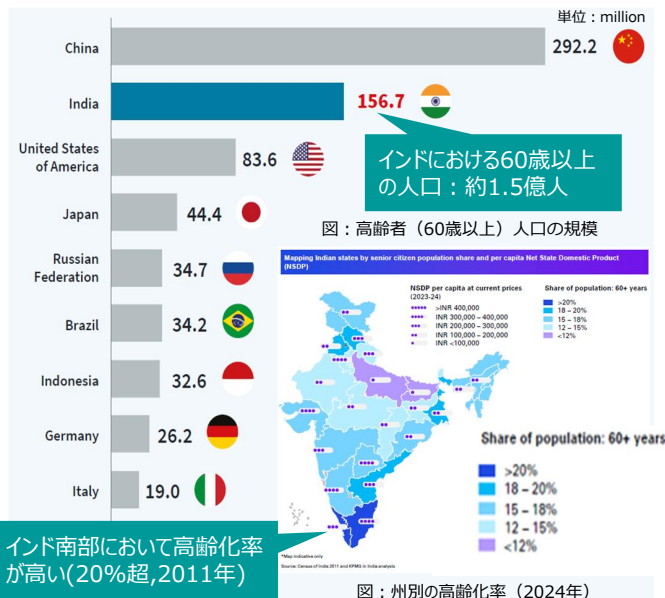
図：PPPによる公共賃貸住宅の供給戸数

出典：MoHUAホームページ

1.3. 高齢者向け住宅に関する情報収集

高齢者の人口割合も上昇が見込まれること、家族で高齢者の面倒を見るという文化が変化しつつあり、今後高齢者向け住宅の市場拡大が期待される。

- ✓ インドでは高齢者の割合は、現時点でそれほど高くはないものの、人口規模は1.5億人以上であり、将来にわたって増加し続けることが推計されている。
- ✓ 高齢化率はインド南部において高い傾向がある。
- ✓ 高齢者は子どもと同居し、家族で面倒を見るのが一般的であるが、近年、子どもの仕事や留学により、高齢者のみ世帯も増えており、高齢者向け住宅や関連サービスの需要が高まっている。



1.3. 高齢者向け住宅に関する情報収集 政策

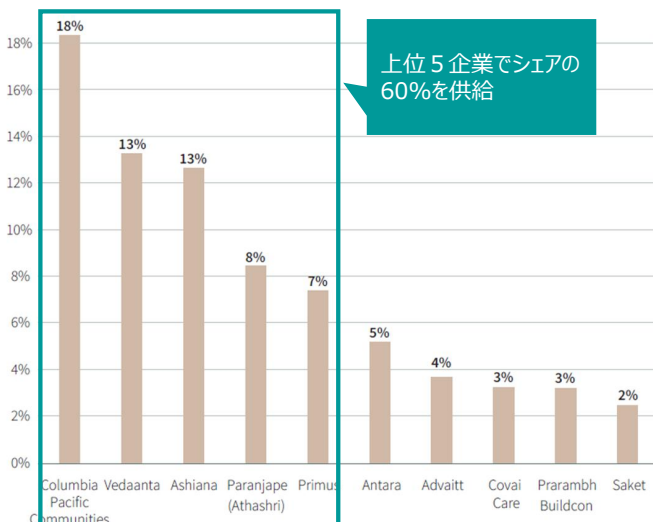
高齢者向け住宅は、インドでは中央政府によるガイドラインがあるのみで、国レベルの法律はない。州レベルでは州政府の判断に委ねられ、マハラシュトラ州のように高齢者向け住宅に関する方針（案）がある州は限定的。

中央政府	MoHUA（住宅都市省）	 <p>Government of India Ministry of Housing and Urban Affairs</p> <ul style="list-style-type: none"> Retirement Homes 高齢者向け住宅の設計指針の策定等（≒日本,国交省） 居住用不動産の一つとして、Retirement homesやCo-livingを推進 ⇒中間層向け
	<p>Model Guidelines for Development and Regulation of Retirement Homes (2019)</p> <ul style="list-style-type: none"> Retirement Homesを開発する民間事業者に向けた運用、面積、設計に関するガイドライン 従来は契約の不透明性が問題となっていたことから、RERA法により運営を監視 3つの運営方法：①Ownership Model, ②Reverse Mortgage Model, ③Lease/Rental Model 	
州政府	MoSJE（社会正義・エンパワーメント省）	 <p>Department of Social Justice & Empowerment Ministry of Social Justice & Empowerment Government of India</p> <ul style="list-style-type: none"> Senior Citizen Homes 高齢者の介護、福祉を担当（≒日本,厚労省） 社会的に弱者(女性、貧困層等)向けの高齢者支援を担当 ⇒低所得者向け
	<p>National Policy for Senior Citizens (2011)</p> <ul style="list-style-type: none"> Aging in Placeを基本とし、自宅で老後を過ごせるよう住宅、在宅介護サービス等を整備 独居高齢者向けのHomes with assisted living facilities(介護付き住宅)を各州に整備するための十分な予算確保 低所得者向け住宅計画の10%を高齢者住宅として確保 高齢者向け住宅ローン制度の提供 	
		<p>Atal Vayo Abhyuday Yojana (AVAY) (2021)</p> <ul style="list-style-type: none"> 高齢者の生活の質の向上を目的とした高齢者支援政策を展開
		<p>Minimum Standards for Senior Citizen Homes (2023)</p> <ul style="list-style-type: none"> Old age homes/Senior Citizens homesの最低運営基準。人員配置、設備、安全性等を明示
		<p>Study of the Status of Senior Citizens in Karnataka (2020)</p> <ul style="list-style-type: none"> マハラシュトラ州では確認されていない

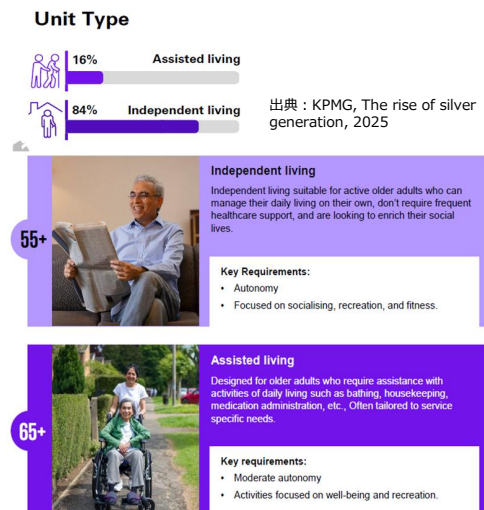
1.3. 高齢者向け住宅に関する情報収集 供給動向

市場シェアは、高齢者向け住宅開発を行う企業の上位5社で60%を占める。高齢者向け住宅のモデルは3タイプに大別され、55歳以上を対象とする“自立的な生活のための住宅”が84%を占める。

- ✓ 不動産デベロッパー上位5社でシェアの60%を供給。
- ✓ 55歳以上の“自立的な生活のための高齢者向け住宅（Independent Living）”が84%を占める
- ✓ 高齢者向け住宅は南インドに全体の6割程度が供給され、インド全土での供給量は約21,000戸程度。
- ✓ 供給形態としては、殆どが分譲であり、入居者が住戸を購入し、共用部管理や生活支援サービスを管理費等により支払う。



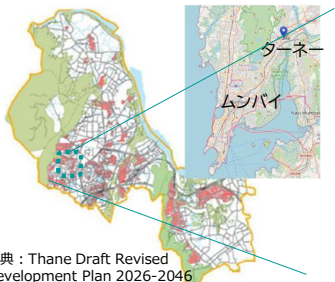
図：高齢者向け住宅事業者の市場シェア
出典：JLL Research 2023



図：民間事業者による高齢者向け住宅のタイプ
出典：KPMG, The rise of silver generation, 2025

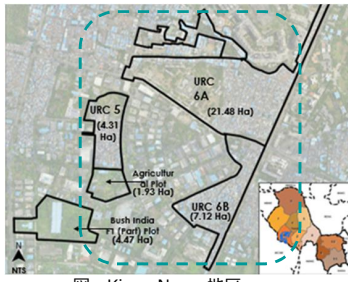
1.4. 住宅まちづくりに関する情報収集 ①Kisan Nagar地区

公的機関による市街地更新にかかる住宅団地開発プロジェクト：住宅団地開発におけるマスタープラン検討や環境・エネルギー技術の協力での参画に期待。



出典：Thane Draft Revised Development Plan 2026-2046

図：タネ市による市街地更新プロジェクト指定



図：Kisan Nagar地区
出典：MAHAPREIT資料



Kisan Nagar地区での老朽化した住宅群



Kisan Nagar地区に隣接する民有地での開発プロジェクトの進展



ターナーでの市街地更新

- ✓ ムンバイ北西のターナー市では、ムンバイ市街地の拡大や高速鉄道駅の開業など、開発ポテンシャルが高まっており、スラムを含む更新プロジェクトが計画され、順義開発が予定されている。
- ✓ マハラシュトラ州での住宅開発や再生エネルギー推進を担う公社MAHAPREITが事業の一部を担当する。

プロジェクトの特徴

- ✓ Kisan Nagar地区は優先プロジェクトとして位置づけられ、40haに1.3万戸の住宅が整備される計画。
- ✓ 不法占拠住宅のための移転用住棟を建設後、空閑地において住宅団地及び商業施設を建設予定。

日本企業参画への参考

- ✓ MAHAPREITはUR都市機構と協力覚書を締結しており、日本に関心あり
- ✓ 大規模団地開発におけるエネルギー最小化、排水処理、省エネルギー建築などの環境技術の導入を展開することが期待される。

1.4. 住宅まちづくりに関する情報収集 ②Blue Ridge

産業集積エリア近傍での職住近接の住宅開発プロジェクト：環境・レジリエンスへ配慮されており、日本企業の交通計画を含むマスタープラン等の技術面での参画に期待。



図：プロジェクト外観

出典：The Groves at Blue Ridge/パンフレット

プロジェクトの特徴

- ✓ プネ郊外におけるIT産業の集積拠点近傍での職住近接の住宅開発プロジェクト。
- ✓ 自然地形を生かしつつオープンスペースを多く配置。中央に配置されたゴルフ場が緑地・調整池として機能している。
- ✓ 多様な住戸タイプを街区内にミックスしてターゲットを増やすとともに、通風・日射負荷低減等を考慮した建物配置としている。
- ✓ 大規模開発での収益性の向上のため、複合開発を段階的に実施している。

日本企業参画への参考

- ✓ アクセス路の不足等による交通渋滞が発生しており、環境配慮型のマスタープラン等に加えて、交通計画と合わせた検討での技術協力が期待される。



図：プロジェクトプラン

出典：The Groves at Blue Ridge/パンフレット



図：ITパークに近接するプロジェクト

項目	内容	備考
立地	プネ北西20kmのHinjewadi地区	IT Parkとの職住近接
敷地面積	56ha	
用途	高層集合住宅(分譲)27棟 1,000戸(1~5BHK)	
事業者	Paranjape Schemes	
事業期間	2008年~2025年	長期段階的開発

1.4. 住宅まちづくりに関する情報収集 ③Hiranandani Empress Hill

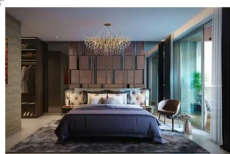
大規模市街地開発内でのブランド価値を活かした住宅開発プロジェクト：質の高い維持管理、エネルギー効率を高める環境技術等での参画に期待。



図：本プロジェクトが立地する大規模タウンシップ開発Hiranandani Gardens
出典：Hiranandani Gardens/パンフレット



図：Hiranandani Empress Hill、Highland、Regent Hillによる街区構成
出典：Hiranandani Empress Hill/パンフレット



図：Hiranandani Empress Hillの内観イメージ
出典：Hiranandani Empress Hill/パンフレット

プロジェクトの特徴

- ✓ ムンバイ郊外のデベロッパー 1 社による大規模市街地開発。一貫したコンセプトのもとで段階的開発を実施しブランド価値を形成。
- ✓ 街区で共有のサービス施設、オープンスペースにより一体的な住宅街区を形成し居住環境を高め、運営コストを削減。
- ✓ 本住宅の富裕層ファミリー向けに近接して、上位中間層ファミリー向け、単身者向けの住宅開発を実施しており、価格帯や住戸面積を分散。

日本企業参画への参考

- ✓ これまでの開発によるブランド価値の形成後に富裕層向け住宅開発を実施。
- ✓ 高い品質管理やエネルギー効率を高める住宅の導入が期待される。

項目	内容	備考
立地	ムンバイ北西部のPowai地区 タウンシップ Hiranandani Gardensの一部	
敷地面積	3,000㎡	Highland 3,000㎡、 Regent Hill 4,000㎡、 共用の Rock Ridge Garden 1.4ha
用途	高層集合住宅(分譲)4棟 20 階建 331戸(3BHK・4BHK)	クラブハウス、ジム、プール、 ジョギングトラック等を備え る
事業者	Hiranandani Group	
事業期間	2024年～2027年	

15

1.4. 住宅まちづくりに関する情報収集 ④Embassy Springs

大規模市街地開発内でのブランド価値を活かした住宅開発プロジェクト：質の高い維持管理、エネルギー効率を高める環境技術等での参画に期待。



図：完成イメージ
出典：Embassy Springs/パンフレット



図：土地利用計画

出典：Embassy Springs/パンフレット

プロジェクトの特徴

- ✓ ベンガルール郊外の国際空港周辺エリアでの大規模タウンシップ開発。(開発中)
- ✓ 宅地分譲、戸建住宅、集合住宅など多様なタイプの住宅を備え、商業・医療施設、公園緑地・人造湖なども整備される。
- ✓ 国際空港、産業集積、メトロ整備計画などがあり、長期的な価格上昇が期待されるエリアでの開発。

日本企業参画への参考

- ✓ 宅地分譲、集合住宅、商業施設運営など複数の資金回収により安定的な収益が期待される。
- ✓ 持続可能な開発に向け、環境性能・水処理などの技術力と維持管理等の知見に日本との親和性あり。

項目	内容	備考
立地	空港から車で15分、ベンガルール中心部から約30km	近傍にITパークや物流団地等の開発が進む
敷地面積	116ha	
用途	住宅4,350戸(宅地販売800戸、戸建住宅300戸、集合住宅3000戸、高齢者向け住宅250戸)(分譲) 商業施設、教育・医療施設	広大な公園緑地、人工湖などのレクリエーション機能も豊富
事業者	Embassy Group	
事業期間	2020年～段階的に販売・建設中	

16

2. 賃貸住宅・高齢者向け住宅に関するインタビュー及び課題整理

- 2.1. インタビュー概要
- 2.2. 賃貸住宅に関する民間企業へのインタビュー
- 2.3. 賃貸住宅に関する事例視察結果
- 2.4. 賃貸住宅に関する課題整理
- 2.5. 高齢者向け住宅に関する民間企業へのインタビュー
- 2.6. 高齢者向け住宅に関する事例視察結果
- 2.7. 高齢者向け住宅に関する課題整理

2.1. インタビュー概要

賃貸住宅、高齢者向け住宅の実態を把握するため現地民間企業へのインタビューを実施。各社の事業概要、市場動向、入居者ニーズ、運営上の課題について把握するとともに、日本の取組事例も簡単に紹介し、インド側の関心分野や協業の可能性について調査した。

分類	インタビュー項目例
プロジェクト概要	実施プロジェクトの概要・特徴、提供サービス内容、企業としての担当範囲
市場・制度	高齢者向け住宅／賃貸住宅に関する市場概況および事業上の課題
運営・ニーズ	入居者ニーズの変化、運営面での課題
将来展望・協業可能性	将来的な市場の可能性、日本企業への関心・期待 (必要に応じて、日本の事例としてヘーベルVillageの概要を紹介)

	会社名	拠点	分類	PJ視察
1	Wilfred Pereira (個人)	ムンバイ	賃貸住宅	<ul style="list-style-type: none"> • Wilnomona Pali Hill • Trinity Luxury Residence
2	Relomi	ムンバイ	賃貸住宅	
3	Wadhwa Group	ムンバイ	高齢者向け住宅	
4	Rustomjee	ムンバイ	高齢者向け住宅	
5	Aniruddha Vaidya & Associates	プネ	高齢者向け住宅	<ul style="list-style-type: none"> • Athashri at Baner
6	Cradle of Life	プネ	高齢者向け住宅	<ul style="list-style-type: none"> • Cradle of Life
7	PRIMUS	ベンガルール	高齢者向け住宅	<ul style="list-style-type: none"> • PRIMUS Sangama • PRIMUS Reflection
8	Vedaanta Senior Living	ベンガルール	高齢者向け住宅	<ul style="list-style-type: none"> • Vedaanta
9	Columbia Pacific Communities	ベンガルール	高齢者向け住宅	<ul style="list-style-type: none"> • Serena Amara
10	Ramky Estates and Farms Limited	ベンガルール	賃貸住宅	

2.2. 賃貸住宅に関する民間企業へのインタビュー

インタビュー調査を通じて、日本企業の協業可能余地は、住宅設備、運営ノウハウ、人材育成、長期滞在向け高付加価値サービス分野が挙げられることが明らかとなった。

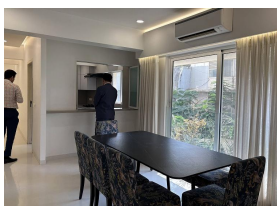
インタビュー項目	インタビュー結果内容
市場動向・賃貸住宅の位置づけ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ インド主要都市(Tier-1)では分譲住宅志向が強く、賃貸住宅は投資対象として捉えられる傾向がある。 ✓ ムンバイでは新規SA事業者の参入が進み、競争環境が形成されつつある。
事業成立性	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 賃貸住宅事業は、分譲住宅と比較して開発初期における資金負担が相対的に大きい一方、建物完成後は賃料収入による安定的かつ継続的なキャッシュフローが期待できる。 ✓ ムンバイのように高水準の賃料設定が可能な都市では、管理戸数が限定的であっても一定の売上規模を確保できる。 ✓ 管理戸数が限定されることにより、人的コストや管理コストを相対的に抑制しやすい。 <p>✓ 賃貸住宅を長期保有するモデルは商業的に成立しにくく、大規模・賃貸専門型住宅開発の実現性は低い。</p>
事業・運営スキーム	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 土地取得から建物完成まで約3年を要し、賃貸開始後おおむね5年で初期投資を回収する事業モデルを想定している。 ✓ タウンシップ開発内の複数棟から計131室を借り上げ、各住戸所有者と2~5年の長期賃貸契約を締結する形態を採用している。 ✓ 一般にSAは比較的短期間の居住を前提としたものが多いが、Relomilは長期契約を前提とした運営形態を採用している。 ✓ 日本人利用者のニーズを踏まえ、TOTO製トイレや大型モニターを導入。設備更新・維持管理は自社で対応している。 ✓ 清掃、設備管理、運営サポート等を含め、約70名のスタッフが関与し、サービス品質維持のための教育を重視している。
課題・今後の展望	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 建物の高品質化や一定水準の居住サービスを付加することで賃料上乘せが可能となれば、賃貸住宅事業の普及余地は拡大する可能性がある。
日本との協業可能性	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 住宅設備、運営ノウハウ、人材育成、長期滞在向け高付加価値サービス分野において、日本との協業余地がある。

19

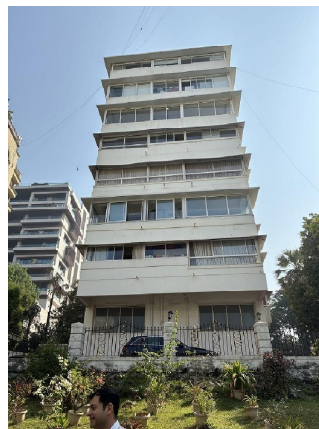
2.3. 賃貸住宅事業に関する現地事例視察の結果

地価上昇以前から土地を保有する土地所有者による賃貸住宅建設事業：高賃料水準が期待できる住宅地を中心に、富裕層向け賃貸住宅を少数戸数で運営。

① Trinity Luxury Residences



② Wilnomona Pali Hill



プロジェクトの特徴

- ✓ インドでは、利回りが建設ローンに比べて低いことから、現時点では賃貸住宅の建設事業の実施が難しい。ただし、古くからの土地所有者が、賃貸住宅建設事業を実施する例が僅かながら存在する。
- ✓ ムンバイの高級住宅街という高水準の賃料設定が可能な場所において高級賃貸住宅建設事業を展開。
- ✓ 地価高騰以前から土地を所有していたことで、高賃料設定、管理戸数を少なくして管理費を削減するなどの工夫もあり、数年で建設費を回収。(5BHK、3000square feet、90万INR/月)

20

2.4. 賃貸住宅に関する課題整理

デスクトップ調査および現地における民間企業へのインタビューを踏まえ、賃貸住宅分野における日本企業の参入に向けた課題を以下のとおり整理した。

課題	内容
1) 賃貸住宅建設事業にかかわる市場の未成熟	<ul style="list-style-type: none"> インドにおける賃貸住宅建設事業は、利回りが年間2~3%と低く、新規参入が難しい状況となっている しかし、マハラシュトラ州で民間事業者へのインセンティブを拡充すべく Rent Housing Policy (案) が提案されるなど改善に向けた動きも見受けられており、将来的に金融環境や法規制等が変化していくにつれて一般的な賃貸住宅建設事業への参入が実現するものと思われるため、状況を注視しておくことが望ましい
2) 高付加価値による賃貸住宅の可能性検討	<ul style="list-style-type: none"> 外国人や特定の人々を対象としたサービスアパートメントは事業モデルとして普及しており、日本人等の外国人出張者・旅行者をターゲットとした日本のサービス、ホテル運営などのノウハウを活かしたサービスアパートメントの事業は可能性があるものと考えられる サービスアパートメントはホテルと賃貸住宅の中間の領域ではあるが、近い将来においては、賃貸住宅の導入期において高付加価値を伴う賃貸住宅を導入することが想定され、インドにおいてニーズがある高付加価値の内容を検討する必要がある
3) 現地事情への対応	<ul style="list-style-type: none"> 賃貸住宅分野では、現状の Rent Control Act ではオーナーに不利な状況となっているという側面もあり、Model Tenancy Act の導入など法規制の改善も望まれるところである 建設事業においては、土地の所有、許認可手続き、集客のためには、現地制度への十分な理解と、制度運用を担えるパートナーとの協業が重要であり、適切なパートナー企業を選定する必要がある

21

2.5. 高齢者向け住宅に関する民間企業へのインタビュー

高齢者向け住宅事業に関する法制度および市場については、法制度が未整備であることから、介護を前提としない **Active Living 型** の住宅が市場の中心となっており、介護サービスを含む高齢者向け住宅の普及は限定的であることが確認された。

インタビュー項目	インタビュー結果内容
制度の整備状況・市場の実態	高齢者向け住宅に関する明確なサービス基準が未整備で、民間事業者・設計者の理念や経験に依拠して供給が進む実態がある。
	上位企業が住戸数ベースで約60%程度を占め、運営品質・サービスによる差別化が求められる局面との認識。
	法制度未整備のため市場は介護を前提としない Active Living 中心。入居者が要介護となると売却・賃貸化・子との同居等が一般的。介護サービスを含んだ高齢者向け住宅の普及は限定的。
	高齢者向け住宅の定義が不明確で、高齢者にも住みやすい住宅という考え方がまだ一般的ではない。そのため、40~50代で住み替えを考える際も、高齢期への備えより立地や価格などが優先されやすい。
ターゲット	サービスを伴うため管理費・販売価格が高水準となり、主な対象は High-middle ~ High-income (富裕層) に限定されやすい。低所得層向けは事業性確保が難しい。
立地	地域病院との連携を前提とし、プロジェクト立地として医療施設へのアクセス性が高いエリアを選定。
	都心は地価高で敷地確保が難しく、高齢者は静かな住環境を求めることから郊外が適する。
	ムンバイでは地域コミュニティへの帰属意識が強く、郊外移転を前提とする高齢者専用住宅は好意的に受け止められにくい。市街地内での居住継続志向が強い。
	Navi ムンバイ (Panvel) の高齢者専用プロジェクトは販売が伸びず基礎工事段階で中断しており、立地や周辺環境、既存の地域コミュニティとのなじみややすさを十分に考慮しないと事業化が難しいことが分かった。

22

2.5. 高齢者向け住宅に関する民間企業へのインタビュー

高齢者向け住宅の事業に関するソフト整備（サービス・運営）について、ハウスキーピングや生活支援（コンシェルジュ等）を基本サービスとし、より専門的な介護サービスは外部サービスと組み合わせて提供するモデルが多く確認された。

インタビュー項目	インタビュー結果内容
医療・緊急対応	医師呼び出し、主要病院連携、24時間救急車配置等、医療・健康面のサポート体制を組み込む。 24時間ナースステーション、医師は日中常駐。周辺医療施設へのアクセスも一定程度考慮。
ICT活用	パニックボタン、CCTVにより高齢者を見守り。 ウェアラブル端末と専用アプリにより高齢者を見守り。
サービスの提供内容	基本サービスは月額管理費に含め、食事等はオプションにて提供。 生活支援・介護サービスを原則オプションとし、共益費での提供をハウスキーピング中心等とする運営。
運営体制	企画～運営・食事の提供・イベント運営まで一貫して自社で提供し、標準作業手順書(SOP)整備によりサービス品質の均質化を重視。
分譲モデルの運営課題	分譲型では、完成後の管理を居住者協会(RWA)が担うため、運営者が建物の改修やサービス内容を継続的に改善しにくく、時間の経過とともに物件価値が下がるリスクが指摘されている。
住み替え	アクティブシニア向け分譲を基本としつつ、敷地内にAssisted Livingを併設し要介護時の住み替え対応を組み込む例がある。
品質確保	制度としてのハード面基準が未整備な状況下でも、設計方針と共通仕様を明確化・標準化することで、プロジェクト間で一定の品質水準を確保している。
設計仕様	滑りにくい床、通路幅確保、手すり、緊急通報(on-call)等、高齢者対応仕様を導入し安全性を確保している。

23

2.6. 高齢者向け住宅に関する事例視察結果

①Athashri at Baner (プネ郊外)

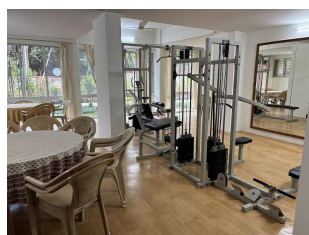
管理人・看護師等が常駐するサービス付き高齢者向け住宅。充実した高齢者向けサポートが特徴。



食堂で栄養管理された食事を提供



- 敷地面積：約20,440㎡
- 12floors, 2棟 (B棟180units
- C棟355units) 稼働率100%
- 1BHK(約40㎡): 1,570万INR
- 2BHK(約60㎡): 2,040万INR
- 55歳以上のactive seniorが対象



電気・水回り・清掃に対応する専属スタッフが常駐し、修理依頼はワンコールで対応

【医療・健康サポート】

- 医師呼び出しサービス
- 地域主要病院と連携
- 敷地内に 24時間常駐の救急車 を配置

【生活・コミュニティ支援】

- ランドリーサービス (玄関先で回収・返却)
- 敷地内に寺院を設置し日常の祈りをサポート
- 家族・友人向けのゲストルーム
- 日常外出を支援するシャトルサービス

【金融・事務手続き代行】

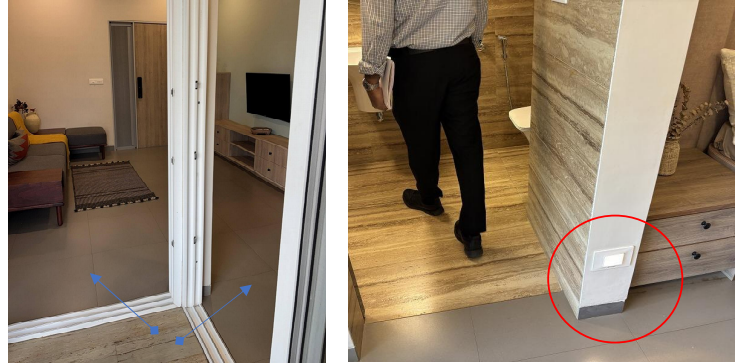
- 主要銀行と連携し金融サービスをサポート
- 公共料金・税金など各種支払いの代行

24

2.6. 高齢者向け住宅に関する事例視察

②Cradle of Life (プネ郊外)

高齢者向け住宅として、居住者のアクセス性に配慮した設計が特徴。例えばバルコニーを居室の一部として設えることで、コンパクト性と外部からの見守りの両立を図っている。



出典：Open Street Mapより作成

すべての居室にバルコニー側からアクセスできる設計とし、屋外からの見守りも可能。

- 建設中（2025年11月時点）
- 敷地面積32,000square feet
- 合計245住戸からなるアクティブシニア向けの分譲住宅
- Studio,1,2BHK・450万-950万INR
- 近くに病院が立地

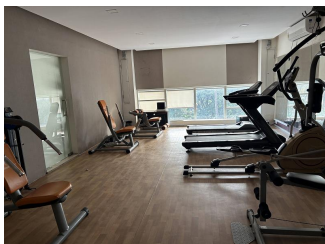
高齢者向け提供サービス	✓	24/7体制のNursing station
	✓	医者はDay timeのみ常駐し、看護師は24時間対応
	✓	浴室、寝室に緊急パニックボタンを設置
	✓	各部屋に設置したモニターにて、医者の来訪情報、イベントの開催情報、Common areaのCCTVの情報を確認可能
	✓	共用廊下に設置したCCTVは、異常を検知するとアラームが鳴る仕様
	✓	インターホンのカメラはスマホアプリと連動
高齢者向け住宅としての設計上の工夫	✓	ストレッチャー、車椅子が通れる廊下幅(6ft)
	✓	滑りにくい床材
	✓	バルコニーからすべての室内のすべての部屋にアクセスでき、外部からは部屋の様子がわかるように設計
	✓	トイレは寝室近くに設置

25

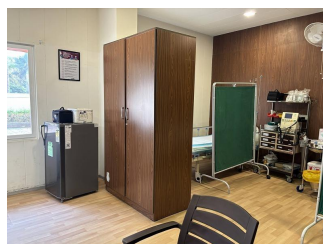
2.6. 高齢者向け住宅に関する事例視察

③PRIMUS Reflection (ベンガルール郊外)

建設および高齢者向けサービスを一社で担う体制を有し、既存の高齢者住宅・運営物件で得られた知見を次期プロジェクトに展開している点が特徴。



トレーナー滞在時間のみの利用可能なジム



医務室
医師は日勤、看護師24h常駐



共用ダイニングに設置された意見ボックス

高齢者配慮ポイント
<サービス>

- 24/7ヘルスケアサービス
※医師は日勤
- 近隣病院との連携
- 家事
- イベント
- コンシェルジュ
- 共用ダイニングでの食事提供 など

26

2.6. 高齢者向け住宅に関する事例視察

④Vedaanta Anugraham (ベンガルール郊外)

郊外の良好な住環境を活かした戸建て・土地付き住宅であり、敷地内に assisted living を併設していることから、要介護状態となった場合にも住み替えが可能な点が特徴の1つ。



- 合計104住戸からなるアクティブシニア向けの分譲住宅
- 敷地内にAssisted livingも有り、要介護時の住み替え対応



1 F床面積 : 約98m²
2 F床面積 : 約55m²

物件パンフレットの紹介より

- 明るく開放的なラグジュアリー居住空間吹き抜け天井 (ダブルハイト天井)
- プライベートガーデン付き

- 高齢者に配慮したアメニティ (設計)
- 24時間365日の電力バックアップ
- 車両進入を制限した安全なカーフリーゾーン

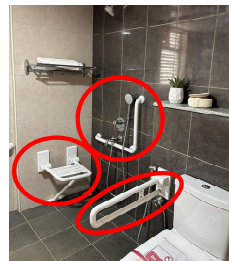
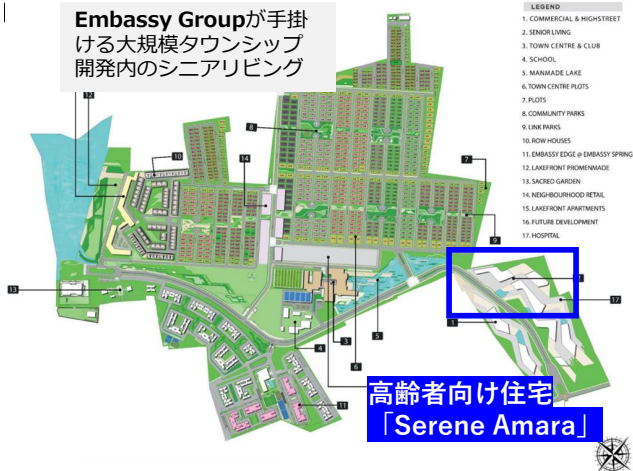
27

2.6. 高齢者向け住宅に関する事例視察

⑤Serena Amara (ベンガルール郊外)

大規模タウンシップ内に位置し、デベロッパーによる建設住棟をサービス事業者が運営。ウェアラブル端末による健康管理や、必要に応じた介護サービスの追加が可能な点が特徴の1つ。

Embassy Groupが手掛ける大規模タウンシップ開発内のシニアリビング



- 敷地面積 : 2.44エーカー
- (プロジェクト全体 : 288エーカー)
- G+17floors,239units
- 1BHK(約53m²):900万INR
- 2BHK(確認中):1,500万INR
- upper-middleのactive seniorが対象
- Manipal Hospitalが8km圏内

- 食事、洗濯、車両利用、各種シニア向けサービスはすべてオプション提供。入居者の生活ニーズやケアの必要度に応じて選択可能。
- 医療面は常駐医師が相談対応し、必要に応じて追加の医療・介護サービスを別途費用で提供。Active Seniorを想定しつつ、介護が必要な場合にも対応可能。
- 住戸内にパニックボタンはなく、オプションのウェアラブル端末が緊急通報機能を担う。モバイルアプリ「Senior Shield」と連携。

28

2.7. 高齢者向け住宅に関する課題の整理

デスクトップ調査および現地での民間企業へのインタビューを踏まえ、高齢者向け住宅分野における日本企業の参入に向けた課題を整理した。

課題	内容
1) 現地での事業参画に向けた日本のモデルのカスタマイズ	<ul style="list-style-type: none">インド高齢者向け住宅市場においては、日常生活を自立して営む高齢者を対象とした商品が主流であることが判明したため、日本における一定の生活支援や見守り機能を付加した住宅形態は現時点のインド市場との親和性が高いと考えられるインドは日本と異なり高齢者向け住宅に関する全国統一の制度が未整備であるため、日本型モデルのインド市場への展開を検討する際には、設計・品質管理・運営ノウハウといった日本企業の強みを抽出し、現地の制度環境や需要段階に応じて調整した住宅モデルの構築が求められる
2) 日本の高齢者向け住宅に関する制度・ノウハウ等のアピール	<ul style="list-style-type: none">インドにおける高齢者向け住宅の建設にあたっては明確なガイドライン等がなく現在基準が検討されている状況であり、日本の高齢者向け住宅の建設やサービスに関する制度・ノウハウが参考になると考えられる日本の高齢者向け住宅に関する制度・ノウハウが徐々に周知されることでブランド価値が高まり、日本企業参入の活発化が見込まれる
3) 高齢者向け住宅プロジェクトへの参入方法の検討	<ul style="list-style-type: none">日本企業の参入にあたっては、上流から下流までを担う企業に品質管理部分で協力する、日本企業が建設及び企画部分を担当し、サービス等の部分を現地企業が担当する、大規模タウンシップの一部を担当するなど様々な参入方法が考えられるため、日本の各企業がそれぞれの強みを発揮することにつながるプロジェクトへの参入方法の検討が必要である
4) 高齢者の住まい方に関する可能性検討	<ul style="list-style-type: none">自立型の高齢者向け住宅と高齢者施設の間をつなぐ住宅のニーズが近い将来高まる可能性がある将来的には都市部での近接居住などのニーズも生まれてくる可能性があり、高齢者の住まい方についてインド側とともに検討し、新たなスタイルへと発展させていくことも望まれる

3. 住宅分野における日本企業の参画可能性の検討

- 3.1. 住宅・都市開発に関連する手順及び実施体制等の整理
- 3.2. 住宅分野における日本企業の海外進出事例
- 3.3. 課題の整理及び解決に向けた検討

3.1. 住宅・都市開発に関連する手順及び実施体制等の整理

インドでは、開発に際して複数の機関による許認可が必要であり、特にスラム再整備や公共主導による開発においては、関連する公的機関からの承認が求められる点に留意する必要があります。

ムンバイの例

エリア	内容	公的機関	公的な専門機関
マハラシュトラ州	政策・制度の策定	Maharashtra State Government: 州政府	Slum Rehabilitation Authority (SRA): スラム再開発公社 ^{※1}
ムンバイ都市圏	広域計画・主要インフラ開発	Mumbai Metropolitan Region Development Authority (MMRDA): ムンバイ都市圏開発公社 ^{※1}	Maharashtra Housing and Area Development Authority (MHADA): 住宅供給公社 ^{※1}
ムンバイ市	市域の計画・許認可	Brihanmumbai Municipal Corporation (BMC)	City and Industrial Development Corporation (CIDCO): 新都市開発公社 ^{※1} など

※1: マハラシュトラ州政府から権限を与えられた機関

開発手順

実施項目	概要	実施者
土地等の調査	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 対象用地、所有者等の確認 ✓ 土地の購入 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ デベロッパー ※スラム再整備の場合、・スラムの代表組織の設立・調整 ・スラム居住者の同意取得
計画・設計	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 開発計画案の検討 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ デベロッパー
開発の許認可	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 設計案の提出(土地所有、建築計画など) ✓ 申請内容を審査(環境、消防、交通等についても別途審査) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ムンバイ市役所内での設計、消防 ✓ 州警察での交通、州環境組織による環境など 審査組織・部署が複数 ※スラム再整備の場合、SRAの開発承認
建設工事	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 許認可の承認後、RERAに登録 ✓ 建設工事 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ デベロッパー
販売	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 着工後に販売可能(RERAへの登録が必要) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ デベロッパー
検査	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 完成後の検査 ✓ Completion Certificate、Occupancy Certificateの発行 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ムンバイ市役所

31

3.1. 住宅・都市開発に関連する手順及び実施体制等の整理

■インドにおける住宅・都市開発は、基本的に民間の資金およびノウハウを活用して実施されており、その過程において事業の遅延リスクや政治的リスクが想定される。想定される主なリスク(課題)は、以下に整理する。

課題	内容
①土地の権利の不確実性	<ul style="list-style-type: none"> ・土地の登記では売買情報が記録されているのみ、権利確認のための調査に時間を要する
②許認可プロセスの不透明・手続きの遅延	<ul style="list-style-type: none"> ・建築、環境、消防、交通などの手続きを別々の部署・機関が担当、複雑で長期化しやすい
③従前居住者との交渉トラブル	<ul style="list-style-type: none"> ・大抵の場合、既成市街地での再開発となり、交渉・合意形成が難航する可能性
④公的機関主導の開発での政治的リスク	<ul style="list-style-type: none"> ・公的機関が強い権限を持つため、意思決定が行政の方針や政治に左右される可能性

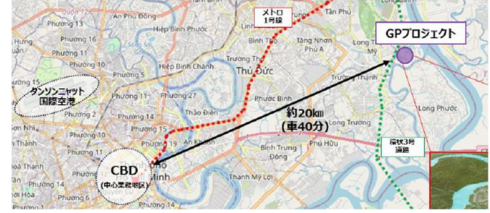
■現時点において、インドにおける開発事業に日本企業が単独で中核的に関与することは、リスクが高く、容易ではないと考えられる。このため、投資による参画を含めた民間企業との協業や、公的機関主導のPPP開発への参画、ならびに賃貸事業を見据えた運営面での関与等を中心に、段階的な参入可能性を検討することが適当である。

■次項より、日本企業が参画した他国における住宅開発事例を対象に、事業スキーム、現地との役割分担、日本企業の強みの活かし方およびリスク回避の考え方等を整理する。これらの整理を通じて、インドにおける住宅開発分野への日本企業参画に向けた課題の抽出および検討を行う。

32

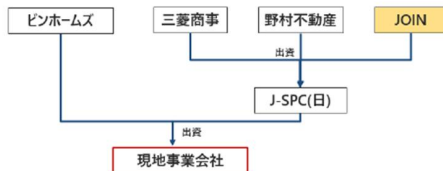
3.2. 住宅分野における日本企業の海外進出事例 ①Grand Park

- 特徴**
- ・ 現地パートナーとの協業による住宅開発事業
 - ・ 明確な役割分担…現地企業→土地・許認可・販売、日本企業→品質・企画を担当
 - ・ JOIN出資（政府支援）により事業信頼性の向上



出典：JOIN資料、国土交通省資料
Grand Park第2期の位置及び完成イメージ（赤色が第2フェーズ）

出典：野村不動産プレスリリース/2023.08
Grand Parkの立地



出典：JOIN資料
Grand Park第2期の事業スキーム

項目	内容	備考
事業形態	三菱商事と野村不動産によりSPCを組成し、Vinhomesとともに現地事業会社を設立株式の持分取得（日本側80%）	JOINによる出資（約112億円）
土地	Vinhomesが所有	
役割分担	現地側：土地、許認可、販売 日本側：品質・企画（建材、共用設備など）、商品デザイン監修	

特徴

- ・ メジャーシェアを獲得することで日本側の戦略・商品企画を反映
- ・ JOINの出資により民間のみでは参画しにくい大規模プロジェクトを実現するとともに、政府支援により信頼性が向上
- ・ 現地大手企業が土地、許認可、販売等の現地リスク部分、日本企業が品質・建材などの企画部分を担当し付加価値向上に貢献
- ・ 中間所得者層向け住宅供給、スマートシティ技術・設備を導入することで現地課題解決に貢献
- ・ 施工品質の維持・向上のため日本の品質管理基準を導入

項目	内容	備考
立地	ホーチミン郊外東部（中心部から約20km） 高速道路に近接 271haの大規模開発事業の一部	中心部から車で約40分
敷地面積	約26ha（第2期）	
用途	高層住宅、商業	スマートシティ開発
建築面積	高層住宅21棟、10,900戸（21～30階建、約79万㎡）	
事業者	Vinhomes Joint Stock Company 三菱商事、野村不動産	
総事業費	1,000億円	
事業期間	2020年販売開始～2022年竣工・引渡し	新市街地全体では2018年着工～2026年まで段階開発

3.2. 住宅分野における日本企業の海外進出事例 ②Punggol Watertown

- 特徴**
- ・ 政府主導型の現地企業との協業プロジェクト
 - ・ 明確な役割分担…現地企業→土地・許認可・販売 日本企業→品質・企画担当
 - ・ 先方政府主導のPPPスキームによる事業信頼性が高い



出典：Punggol Town Design guide (HUB)
Punggolエリア及びPunggol Watertownの位置



出典：Singapore Property HP
サイトプラン

出典：セキスイハウスHP
Punggol Watertownの外観

項目	内容	備考
事業主体	Far East Organization、Fraser's Centrepoint、積水ハウスによるSPC	1/3ずつの出資
事業形態	政府主導型PPP	公共側は公募、民間が実施
土地	政府用地の長期リース99年	
役割分担	現地側：統括、開発許認可、販売、運営管理 日本側：設計、品質管理、環境・省エネ技術提供	

項目	内容	備考
立地	シンガポール北東部、Punggol駅(MRT)直近	
敷地面積	約3.0ha	
用途	住宅、商業	
建築面積	[住宅]11棟992戸(11～14階建) 1Bedroom-4Bedroom (49-147㎡) [商業]商業施設370,000㎡	
事業者	Far East Organization、Fraser's Propoerty 積水ハウス	住宅開発庁(HDB)が統括
事業期間	2011年着工～2017年竣工	

特徴

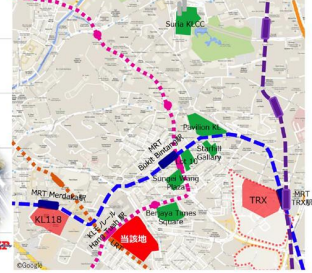
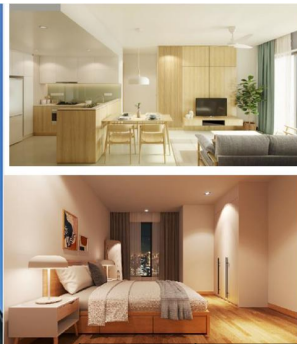
- ・ MRT駅に直結する商業複合型の住宅開発であり、資産価値が安定
- ・ 政府主導型のPPPスキームにより、信頼性も高い
- ・ 日本企業が協力することで、住宅性能・品質の高いプロジェクトが実現
- ・ 住宅分譲と商業施設賃貸の組合せにより安定した事業収支

3.2. 住宅分野における日本企業の海外進出事例 ③Mitsui Service Suite BCC

- 特徴**
- ・ 運営面を含めた複合開発事業への参画
 - ・ 日本企業が現地企業から開発用地を長期リースし、SAを開発・運営
 - ・ 現地公的機関との協業によりプロジェクトの安定性を確保



出典：三井不動産プレスリリース/2024.07 Mitsui Service Suite BCCの外観、室内イメージ



出典：三井不動産プレスリリース/2024.07, Open Street Mapより作成 Mitsui Service Suite BCCの位置

出典：三井不動産プレスリリース/2024.07, Bukit Bintang City Centre HP (図の赤線部分の建設に三井不動産が参画) 開発イメージ

- 特徴**
- ・ 現地公的機関との協業によりプロジェクトの安定性を確保
 - ・ 開発用地内での土地の部分的なリースにより開発・運営権を確保
 - ・ 中心部での複合開発への部分的な参画による利便性の享受
 - ・ 中心部での利便性の高さとブランド価値による高稼働・高賃料の確保
 - ・ サービスアパートメントと商業施設による消費・雇用等の連携

項目	内容	備考
事業形態	全体開発を実施するBCC Development社とマレーシア三井不動産株式会社がSPCを設立し開発・運営	
土地	BCC開発用地の一部の長期リースによる開発	建物所有、運営権を確保
役割分担	BCC Development社は土地・インフラ・建設 三井不動産グループはブランド展開とサービス運営	

項目	内容	備考
立地	クアラルンプール中心部Hang Tuah駅(LRT)駅直結	複合開発Bukit Bintang City Centreの一部
敷地面積	2,060㎡	全体BCCの敷地:7.9ha
用途	サービスアパートメント	
建築面積	45階建:延床26,200㎡ 269戸(1BR111戸、1BR+176戸、2BR54戸、3BR28戸) 平均住戸面積68㎡	駐車場272台 プール、大浴場、サウナ、フィットネスジムなど
事業者	BCC Development社、マレーシア三井不動産	
事業期間	2021年着工～2024年開業	

35

3.2. 住宅分野における日本企業の海外進出事例 ④Alexan Marlow

- 特徴**
- ・ 現地企業との協業プロジェクトであり、技術付加価値（脱炭素・木造）の提供
 - ・ 賃貸住宅事業での長期運用によるキャッシュフローの安定化
 - ・ 明確な役割分担…現地企業→土地・許認可・リーシング
日本企業→技術提供・品質管理・企画



出典：住友林業プレスリリース/2024.07 Alexan Marloweの位置及び外観イメージ



特徴

- ・ 資金調達分散とSPCによる他事業からプロジェクトリスクの遮断
- ・ 現地企業による建設・賃貸事業、日本企業による資金・技術提供による補完
- ・ 脱炭素に貢献する事業としての価値向上
- ・ 賃貸事業での長期運用によるキャッシュフローの安定化
- ・ 将来的に他都市への展開に向けた日系企業の連携

項目	内容	備考	項目	内容	備考
事業形態	Sumitomo Forestry(住友林業) + Fuyo General Lease + Odakyu Electric Railway と Trammell Crow Residential (TCR) の SPC		立地	モンクレア市Montclair Transit Center 近傍	
土地	SPCが土地・建物を所有	アメリカでは外資による所有制限なし	敷地面積	—	
役割分担	現地側:開発実務・建築管理・リーシング戦略 日本側:住友林業/品質、木造ノウハウ、芙蓉総合リース・小田急電鉄/ネットワーク補完		用途	賃貸住宅	
			建築面積	302戸(延床40,300㎡) 3～4階建て木造集合住宅	工法は 木造枠組壁工法を採用し、2×4材の規格
			事業者	Trammell Crow Residential Sumitomo Forestry Holdings(住友林業)、Fuyo General Lease (USA) Inc. (芙蓉総合リース)、Odakyu USA Inc. (小田急電鉄)	
			事業費	約234億円	
			事業期間	2024年着工～2026年賃貸開始	2027年まで段階的に供給

36

3.3. 課題の整理及び解決に向けた検討

3.1「開発手順等の整理」ならびに 3.2「海外進出事例」において整理した内容を踏まえ、住宅分野における日本企業の参入に向けた主な課題を以下に整理する。

課題	内容
1) 土地の権利、許認可手続き等の不透明性への対応	<ul style="list-style-type: none"> 許認可リスクを回避した関与形態が一般的となっていると推察され、これら開発の前提となる条件にかかるリスクの軽減が求められる。
2) 適切な現地パートナー企業の選定及び役割分担	<ul style="list-style-type: none"> 土地所有、許認可手続き、住宅販売などは、現地での経験・システム・人的ネットワークが重要であり、多様な経験を有する企業との協業が望まれる。
3) 日本企業の参画による持続的な高付加価値の創出	<ul style="list-style-type: none"> インドでは住宅供給の競合も多数存在し、大量供給・低コストによる商品ニーズが主流であり、他の商品との差別化を図るため、高付加価値となる要素を提供することが求められる。
4) 資金調達リスクの軽減及び事業収支の安定化	<ul style="list-style-type: none"> 金利の変動や許認可手続きの遅延等が想定され、資金調達に関するリスクを回避できるような対応が求められる。 また短期的な販売利益に依存する事業モデルとなる傾向が強いため、キャッシュフローを安定化させるための対応も必要となる。
5) 現地での施工・品質・コスト管理の体制構築	<ul style="list-style-type: none"> 民間事業者によって施工品質のばらつきがあり、また、工期管理の不安定さが事業リスクのひとつであり、日本の強みとなる高品質な住宅を生み出すには品質管理の体制構築が必要である。

37

3.3. 課題の整理及び解決に向けた検討

住宅分野における日本企業の参入に向けて整理した各課題について、その解決に向けた対応策を以下に示す。

対応	内容
1) 現地企業との協業による土地の権利・許認可のリスクの分散	<ul style="list-style-type: none"> 法制度や許認可プロセスの改善には時間を要することが予想されるため、土地の所有や許認可手続きを、多数の経験を有する現地パートナー企業に担当していただくことが考えられる。
2) 土地・建設・販売・運営の責任区分を明確化した相互補完型の協業体制を構築	<ul style="list-style-type: none"> 信頼性の高いデベロッパー等と長期的なパートナーシップを構築し、土地・建設・販売・運営の責任区分を明確化した協業体制を構築し、魅力を発揮しつつ相互補完する。
3) 高品質に加えて、地域価値向上、環境配慮などにより持続的な付加価値を提供	<ul style="list-style-type: none"> 高付加価値の商品のひとつとして住宅の性能・品質や耐久性などを日本ブランドとして展開する。 拠点的な複合開発やインフラとの一体整備による地区の価値向上を図ることも有効である。
4) 分散投資や公的資金の活用、長期的な資金回収との組み合わせ	<ul style="list-style-type: none"> 事業の初期段階での資金調達については、協業する企業とSPCを組成し分散投資を実施する、JOIN等による公的融資を活用することも考えられる。 資金回収に向けては、キャッシュフローの安定に向けて、分譲住宅と、商業施設、サービスアパートメント等の賃貸による資金回収を組み合わせることも検討に値する。
5) 日本の施工・品質管理の仕組みを現地にカスタマイズして適用	<ul style="list-style-type: none"> 日本の品質を売りにしていくため、現地に即した管理マニュアルの共有、検査・承認プロセスの導入、人材教育による能力向上を実施するなどの取組みを実施する。

38

4. 今後の取組み方向

4. 今後の展望

本調査を踏まえ、賃貸住宅・高齢者向け住宅にかかる今後の取組み方向・展望を整理した。

賃貸住宅の事業への参画にかかる日本企業の海外進出に関して

1) 住宅の価値向上に寄与する商品・サービスの検討

- 日本企業の強みである住宅品質の高さ、ホスピタリティの高いサービス、効率的な運営などを組み合わせ、生活の質に着目した事業展開について検討。ただし、賃貸住宅市場の成熟が待たれる。
- 市場成熟までの面は、既にビジネス展開されているサービスアパートメントを軸に、ハード面やサービス・運営面を組み合わせたモデルを検討。

高齢者向け住宅の事業への参画にかかる日本企業の海外進出に関して

1) 高齢者向け住宅分野における日本企業の強みの深堀り

- 超高齢社会でビジネスを展開する日本の技術・サービスを活かし、現在インドでは富裕層で自立的な高齢者を対象とする住宅について、今後さらに展開できる内容を検討。
- 将来的には中間層向けの住宅などへの拡大につながることを期待され、インドでの高齢者向け住宅分野における進出モデルを検討。

2) 高齢者向け住宅に関する品質・サービスの制度構築への支援

- 市場が未成熟であり、インド国内の高齢者住宅に関わる制度が未整備である。高齢者向け住宅の供給拡大に向けて、インド国内の制度設計や品質管理体制構築を支援する余地がある。また、品質管理体制については、建設分野において共通する課題でもあり、日本企業が品質管理体制を強みとして展開する余地がある。

令和7年度住宅市場整備推進等事業（インドネシア）

概要版

2026年2月

独立行政法人 都市再生機構

1

令和7年度住宅市場整備推進等事業（インドネシア）概要版

目次

1) 調査目的・背景		
1. 調査の目的と背景手法	p.3	
2. 調査対象・手法	p.3	
3. 主な実施事項	p.3	
2) 新政権の住宅供給計画		
1. 国家中期開発計画(RPJMN)2025-2029	p.4	
2. 国家住宅戦略	p.4	
3. 300万戸住宅プログラム	p.4	
4. 住宅供給を推進するための施策	p.5	
3) 土地実勢価格の推移（2019-2024）によるJABODETABEKの分析結果		
1. Jakartaエリア	p.6	
2. Bodetabekエリア	p.8	
4) JABODETABEKにおける住宅調査概要		
1. 選定基準	p.10	
2. 調査対象エリア	p.11	
5) インドネシア住宅市場における住宅価格層別の標準仕様及び特徴		
1. 戸建て住宅	p.12	
2. コンドミニアム	p.13	
6) エリアごとの分析		
【A】 Bogor		
1. エリアの特徴、調査対象物件	p.14	
2. 売れ行き、特徴	p.15	
3. 販売好調な物件の事例紹介	p.17	
4. エリアの評価、まとめ	p.18	
【B】 Depok		
1. エリアの特徴、調査対象物件	p.19	
2. 売れ行き、特徴	p.20	
3. 販売好調な物件の事例紹介	p.22	
4. エリアの評価、まとめ	p.23	
【C】 Tangerang		
1. エリアの特徴、調査対象物件	p.24	
2. 売れ行き、特徴	p.25	
3. 販売好調な物件の事例紹介	p.27	
4. エリアの評価、まとめ	p.28	
【D】 Bekasi		
1. エリアの特徴、調査対象物件	p.29	
2. 売れ行き、特徴	p.30	
3. 販売好調な物件の事例紹介	p.32	
4. エリアの評価、まとめ	p.33	
【E】 Cikarang		
1. エリアの特徴、調査対象物件	p.34	
2. 売れ行き、特徴	p.35	
3. 販売好調な物件の事例紹介	p.37	
4. エリアの評価、まとめ	p.38	
7) 住宅調査分析総括		
1. 戸建て	p.39	
2. コンドミニアム	p.40	

2

1) 調査目的・背景

1. 調査の目的と背景

日本企業の事業参画を支援するにあたり、日本企業参画の蓋然性を高めるには、住宅の販売価格及び住宅価格のベースとなる土地の取引価格を適正に把握する必要があるが、現状は特に後者の情報が不足している。本事業では、ジャカルタ首都圏における住宅市場調査（土地取引価格等を含む）を行うことで、上記の情報収集を行うことを目的とする。ジャカルタ首都圏のJABODETABEK（ジャカルタ首都特別州・ボゴール・デポック・タンゲラン・ブカシ）を対象に住宅市場全体の情報収集を実施し、インドネシアへの我が国事業者による更なる投資を支援することを目的とする。

2. 調査対象・手法

対象エリア： JABODETABEK（ジャカルタ、ボゴール、デポック、タンゲラン、ブカシ）

主な手法：

- 情報収集： 文献調査、インドネシア不動産協会（REI）へのヒアリングにより、土地取引価格、住宅市場価格を収集する。
- 分析： GIS（地理情報システム）を用い、NJOP（土地課税対象価格）および住宅市場価格を分析する。

3. 主な実施事項

①政策動向： 新政権の住宅供給計画および外国投資計画を把握した。

② JABODETABEKにおける住宅供給に係る情報収集

1) 土地取引価格等の調査： 現地不動産コンサルタントから、以下の手法により土地関連データを収集した。

・ 土地課税対象価格（NJOP）の情報収集手法

- ジャカルタ特別州（DKI Jakarta）については、ジャカルタ州税務局（地方税務当局）が公表する公式情報を基に整理した。
- Bodetabek（Bogor・Depok・Tangerang・Bekasi）については、複数の不動産情報サイト等に掲載されている参考情報を収集・整理した。

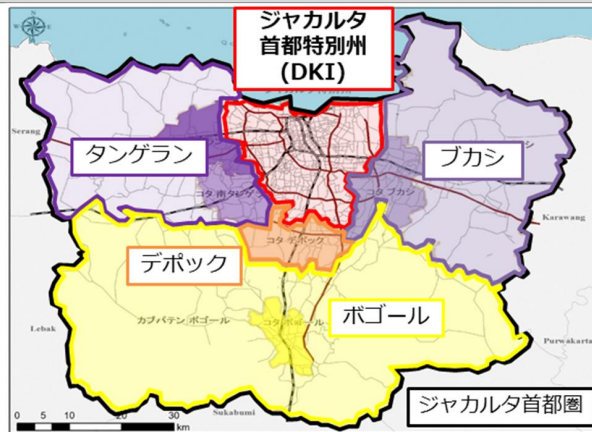
・ 土地実勢価格の情報収集手法

- 過去に取得したクライアント提供資料および不動産仲介業者からのヒアリング情報等を基に、エリア別に整理した。

2) 住宅調査

- 現地不動産コンサルから、ジャカルタ周辺4エリアを対象に、開発事業者および販売代理店等へのヒアリング、ならびに公開・非公開の市場資料の収集を通じて、住宅取引事例（敷地・建物面積、販売価格、住宅延床面積、供給戸数、販売率等）を収集した。

上記の1)および2)については、収集したデータを基に、エリア別の市場動向および販売傾向の分析を行った。



ジャカルタ首都圏（JABODETABEK）の位置図

10,000 IDR(ルピア) = 93.30円 = 0.60 USD(ドル)
(2026年1月)

3

2) 新政権の住宅供給計画

1. 国家中期開発計画(RPJM)2025-2029：プラボウォ政権の5カ年計画

RPJM2025-2029は以下のビジョン、ミッション、プログラムで構成される。



RPJM 2025-2029の主要目標

住宅不足の解消／農村・沿岸地域開発／経済成長と平等

主な住宅関連政策

- ◆住宅供給の拡大：年間300万戸住宅プログラム（国家戦略プログラム¹ No.75 「Pembangunan 3 Juta Rumah」）
¹優先プログラムを実現するための77個の具体的な事業
- ◆低所得者層の支援：低金利住宅ローンや頭金補助拡充
- ◆都市部での土地の高度利用：コンドミニウム開発で土地不足に対応

2. 国家住宅戦略：住宅・居住地域省の5カ年戦略

住宅分野の課題

約990万戸の住宅不足、約2,600万戸の居住不適格住宅（2024年時点）を抱え、特に低所得層における住宅未所有世帯が多い。

主要優先事項

- ◆農村部・沿岸部を中心に200万戸の住宅改修
- ◆都市部における適切な住宅供給とスラム地区の再生
⇒民間セクターと連携し100万戸の新規住宅を建設
- ◆沿岸地域の開発とコンドミニウム建設

3. 300万戸住宅プログラム

- ◆実施省庁：住宅・居住地域省
- ◆実施期間：2025~2029年の5年間
- ◆目標：年間300万戸、5年間で計1,500万戸の住宅供給
 - 政府が直接建設する住宅だけでなく、低金利住宅ローン等の政府支援による新築購入や既存住宅の改修、スラム地区の改善も含む。
 - 月収800万~1,000万ルピア（7.5万~9.3万円）の世帯を低所得者層と定義し、300万戸のうち約9割を低所得者に供給
- ◆300万戸のエリア内訳：都市部100万戸、農村部100万戸、沿岸部100万戸
 - 都市部：ジャカルタ首都圏、スラバヤ、バンドンなどの大都市圏でのコンドミニウム建設に重点
 - 農村部：既存住宅の改修や地方自治体・中小企業主導の小規模住宅建設に重点

予算・財源

2025年：40兆2,700億ルピア（3,800億円）主に以下の住宅金融支援に割当

- FLPP（住宅ローン支援プログラム）：28.2兆ルピア（2,600億円）／22万戸の支
- TAPERA（公共住宅貯蓄制度）：1.8兆ルピア（170億円）／14,200戸
- SSB（金利差補助）：4.52兆ルピア（420億円）／743,930戸
- SBUM（頭金補助）：0.98兆ルピア（91億円）／24万戸

2026年：57兆7,000億ルピア（5,383億円）を計上し、約77万戸の支援を計画。

外国投資の動向

カタールが主要な投資国

都市部の低所得層向けに100万戸のアフォーダブル住宅開発プロジェクトが進行中（2025年6月26日 起工）

2025年における300万戸住宅プログラムの実施主体別実績

実施主体	目標値(戸)	実績値(戸)	達成率
政府	185,999	111,208	59.8%
開発業者	1,515,224	415,630	27.4%
自助（政府から建設費補助を受けてセルフビルド）	1,272,014	204,932	16.1%
政府と民間セクターの連携・協働	26,763	9,701	36.3%
合計	3,000,000	741,471	24.7%

4

2) 新政権の住宅供給計画

4. 住宅供給を推進するための施策

No.	税制優遇措置	概要	直接的な受益者
1	付加価値税 (VAT)	補助対象住宅： 全額免除 商業用住宅：販売価格が50億ルピア（4,665万円）以下の場合、最大20億ルピア（1,866万円）分のVATが 50～100%免除 （住宅購入に係る通常のVATは11%）	住宅購入者
2	所得税 (PPH-Final)	補助対象住宅売却時の所得税が売却価格の 1% に減税される。 （不動産取引に係る通常のPPH-Finalは2.5%）	開発事業者
3	土地・建物取得税 (BPHTB)	優遇措置内容は地方自治体により異なるが、多くの自治体では補助対象住宅購入時のBPHTBを 全額免除 。 （通常のBPHTBは5%）	住宅購入者
No.	住宅ローン・補助金	概要	直接的な受益者
4	FLPP (住宅ローン支援プログラム)	低頭金 （住宅価格の最低1%）、 低金利 （約5%）、 付加価値税及び保険料の免除 、 長期返済 （最長20年） 補助対象住宅に適用される。	住宅購入者 （低所得者向け）
5	KPR SSB (金利差補助金)	住宅購入者は 5%の固定金利 を支払い、市場金利との差額は政府が負担。補助期間は 最大20年間 。 補助対象住宅に適用される。	住宅購入者 （低所得者向け）
6	SBUM (頭金支援補助金)	地域により 400万ルピア～1,000万ルピア（3.7～9.3万円）の頭金 を補助。ジャカルタは400万ルピア（3.7万円）。 補助対象住宅に適用される。	住宅購入者 （低所得者向け）
7	TAPERA (公共住宅貯蓄制度)	就労者からの拠出金により、低所得者層に対して 長期・低金利 の住宅ローンを提供。 2025年12月現在、制度見直しのため拠出は 一時停止中 。	住宅購入者 （低所得者向け）
No.	制度改善	概要	直接的な受益者
8	PBG (建築許可)	建築許可プロセスのデジタル化により 申請・承認の簡素化、迅速化 を図る。	開発事業者

補助対象住宅：低所得者向けの住宅（戸建て／コンドミニアム）

補助対象住宅の規格

建物面積：21㎡～36㎡／土地面積：60㎡～200㎡／電気、水道、衛生設備等が整備

補助対象住宅の上限価格（2025年）

- 地域により異なり、1億6,200万～2億3,400万ルピア（151万円～218万円）
- Jabodetabekでは、1億8,100万ルピア（169万円）

購入者の資格要件

- インドネシア国籍、21歳以上または既婚、住宅所有歴なし
- 所得制限は地域により異なり、Jabodetabekでは、単身者は月収1,200万ルピア（11.2万円）、既婚者は世帯月収1,400万ルピア（13.1万円）
- 購入後1年以内に居住し、戸建ては5年間、コンドミニアムは20年間は転売や貸し出しが禁止

3) 土地実勢価格の推移（2019-2024）によるJABODETABEKの分析結果

1. Jakartaエリア

地価特性による分類

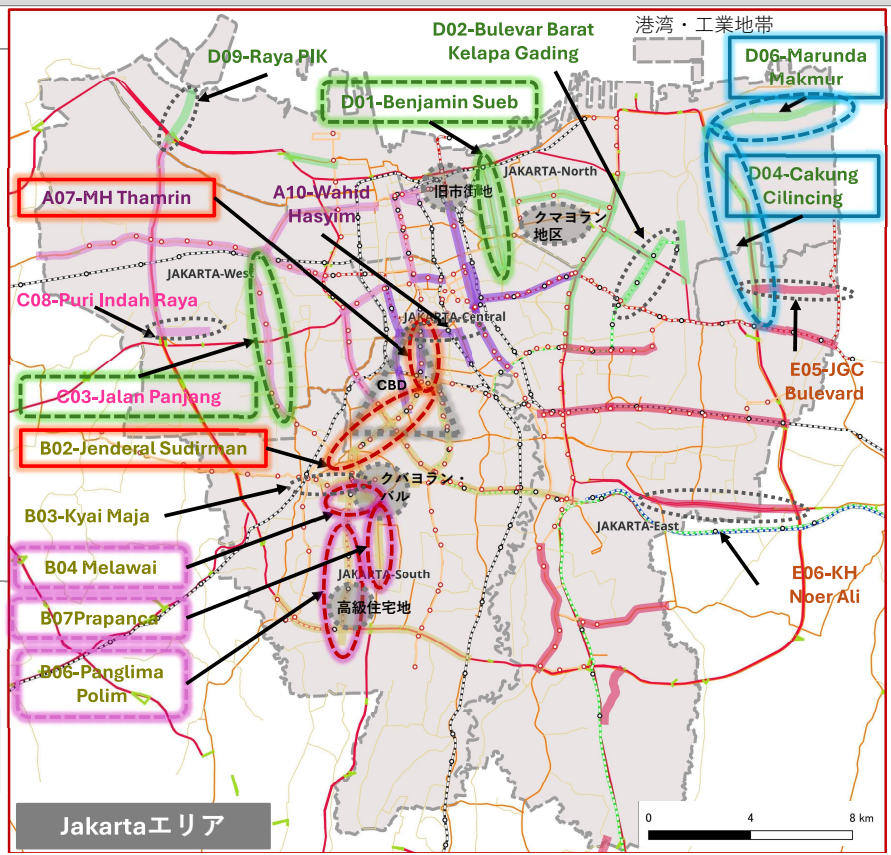
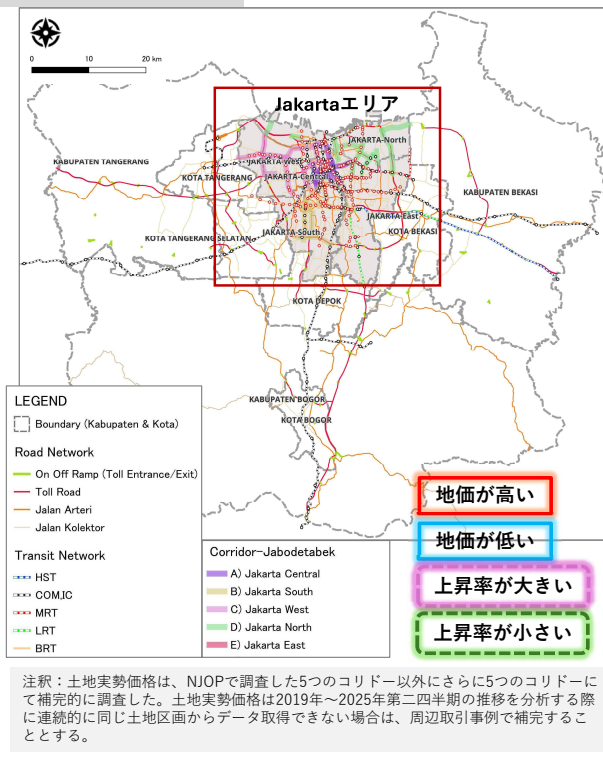
分類	ID-コリドー名	数値（土地実勢価格）	考察
地価が高い	B02-Jenderal Sudirman (南) A07-MH Thamrin (中央)	164.0～221.7百万IDR/㎡ (153～207万円/㎡)	CBD：インドネシアの経済・金融の心臓部。ステータスが高く、インフラが整っており、他エリアを寄せ付けない最高価格水準を維持している。
地価が低い	D04-Cakung Cilincing (北) D06-Marunda Makmur (北)	7.2～9.2百万IDR/㎡ (6.7～8.6万円/㎡)	産業・物流拠点：港湾・工業地帯に隣接。大型車両の往来が多く、商業・居住用としての需要が限定的なため、地価が低く抑えられている。
上昇率が高い	B06-Panglima Polim (南) B04/B07-Melawai/Prapanca (南)	+29.5%～30.0%	ライフスタイル・商業エリア：クバヨラン・バル周辺。既存の高級住宅地に加え、MRT開通に伴う利便性の向上により、商業施設や飲食店の集積が進み、CBDに次いだステータスを得つつあり、資産価値が急騰している。
上昇率が低い	D01-Benjamin Sueb (北) C03-Jalan Panjang (西)	+6.2%～9.3%	成長の停滞・飽和エリア：古くからの既存市街地や、ケマヨラン地区など大規模開発が一巡したエリアであり、鉄道・高速道路等の新規インフラ整備の優先順位が相対的に低いエリアで成長が鈍化。
通常の上昇率	ジャカルタ主要エリアの多く (例: A01 Cideng Barat, A03 Gunung Sahari, D10 Yos Sudarso等)	+12.6%～17.1%	経済成長に伴う安定推移：新交通インフラの影響がない地域でも、インドネシアの経済成長とインフレに伴い、年率2～3%の堅実な上昇を維持。

共通特性による分類

共通特性	内容	該当する主なID・コリドー名
複数の移動手段が交わることで生まれる時間短縮価値	MRT、LRT、高速道路の接続点に近いコリドーは、利便性の劇的な向上により、エリアを問わず上昇率が高い。一方で国鉄沿線は古くからの市街地も多く、顕著な地価上昇の特徴はみられにくい。	B06-Panglima Polim (南) E06-KH Noer Ali (東) A10-Wahid Hasyim (中央)
商業と居住が混在する街に人が集まり地価が安定	単一のオフィス街よりも、住宅地と飲食・商業が隣接しているエリアは、生活の質が高く、高い実需に支えられ地価が安定する傾向がある。	B03-Kyai Maja (南) B04-Melawai Raya (南) D09-Raya PIK (北)
大手の一括管理により地価が安定	多くのコリドーにおいて土地価格の下落はあまり生じておらず、大手デベロッパーによる大規模タウンシップを有する地域では、周辺インフラ整備や維持管理が継続的に行われており、比較的価格が安定している。	E05-JGC Boulevard (東) C08-Puri Indah Raya (西) D02-Bulevar Barat Kelapa Gading (北)

3) 土地実勢価格の推移 (2019-2024) によるJABODETABEKの分析結果

1. Jakartaエリア



地価が高い
 地価が低い
 上昇率大きい
 上昇率小さい

3) 土地実勢価格の推移 (2019-2024) によるJABODETABEKの分析結果

2. Bodetabekエリア

地価特性による分類

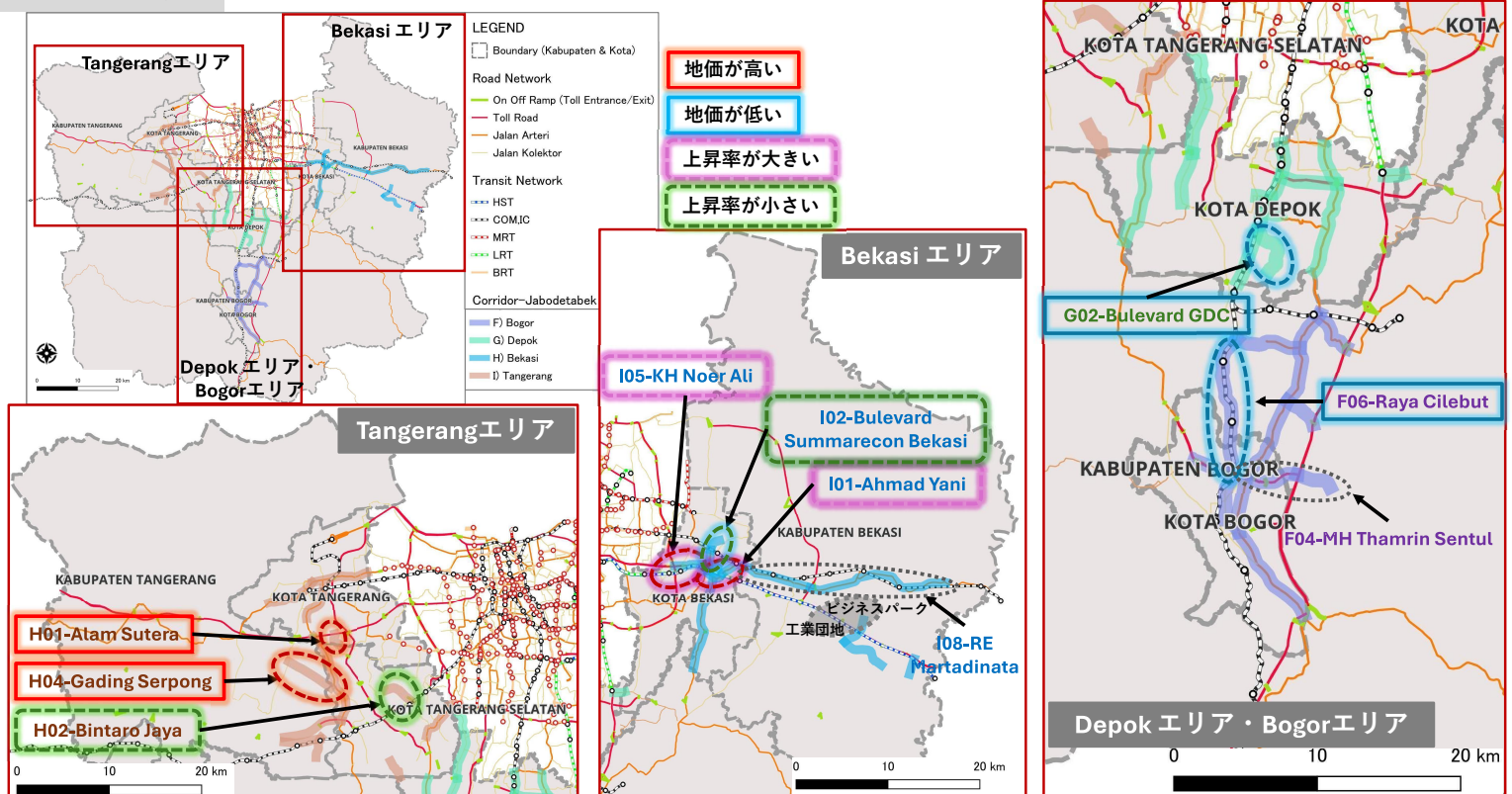
分類	ID-コリドー名	数値 (土地実勢価格)	考察
地価が高い	H01-Alam Sutera (Tangerang) H04-Gading Serpong (Tangerang)	25.9～26.7百万IDR/㎡ (24.2～24.9万円/㎡)	成熟した高級住宅・商業域：タンゲラン方面の大手開発地が郊外で最高値となっている。都心へのアクセスも確保され、自立した都市機能が高地価を支えるエリアである。
地価が低い	F06-Raya Cilebut (Bogor) G02-Bulevard GDC (Depok)	2.4～3.4百万IDR/㎡ (2.2～3.2万円/㎡)	新興・居住特化エリア：駅から遠い開発途上のエリア。単価が低く、実需向けの住宅供給が中心。
上昇率が大きい	I01-Ahmad Yani (Bekasi) I05-KH Noer Ali ((Bekasi)	+22.6% ～ 23.0%	インフラ開通の恩恵：LRT Jabodetabekの開通や高速道路の利便性向上により、ブカシ中心部の価値が急速に高まっている。
上昇率が小さい	I02-Bulevard Summarecon Bekasi (Bekasi) H02-Bintaro Jaya(Tangerang)	+7.2% ～ 11.5%	安定・成熟期：既に開発が完了している、あるいは、土地販売の初期設定価格が高かったため、急激な上昇よりも安定的に推移している。
通常の上昇率	主要エリアの多く (例: F01 Alternative Sentul, G01 Arief Rahman Hakim, H03 BSD City等)	+12.6% ～ 16.0%	マクロ経済連動型：パンデミックを乗り越え、インドネシアのGDP成長(年約5%)とインフレに緩やかに連動。市場の健全な拡大を示している。

共通特性による分類

共通特性	内容	該当する主なID・コリドー名
大手デベロッパーによる価格水準の押し上げ	大手デベロッパーの超大型開発地はインフラ整備もよく、地域の最高価格を示す。また、周辺環境(駅近や商業施設)が底値を引き上げている。	H01-Alam Sutera(Tangerang) F04-MH Thamrin Sentul (Bogor) I02-Summarecon Bekasi (Bekasi)
インフラ整備に伴う価格上昇と安定	LRTや高速道路が開通した直後のエリアは20%超の急上昇を見せる。	I01-Ahmad Yani (Bekasi) H02-Bintaro Jaya(Tangerang)
職住近接により実需が安定	工業団地やビジネスパーク等の雇用拠点に隣接するコリドーは、実需が高まり、安定した上昇を維持する傾向にある。	I08-RE Martadinata (Bekasi) H07-Raya Cisauk (BSD周辺) (Tangerang)

3) 土地実勢価格の推移（2019-2024）によるJABODETABEKの分析結果

2. Bodetabekエリア



4) JABODETABEKにおける住宅調査概要

1. 選定基準

調査対象選定の背景と方針

- 本調査では、ジャカルタ首都圏における住宅市場（戸建ておよびコンドミニアム）を対象とし、住宅取引の内容を調査した。
- 主要駅周辺を中心に代表的な住宅プロジェクトを抽出した。
 - そのうえで、Bogor, Depok, Tangerangの各エリアでは、それぞれBogor駅、Depok駅、Tangerang駅周辺の戸建てとコンドミニアムを対象に、**Bogorで8案件、Depokで9案件、Tangerangで8案件**を選定した。
 - Bekasiでは**Bekasi駅及びCikarang駅周辺の2地域において、20案件（戸建て16案件、コンドミニアム4案件）**を選定した。
⇒Bekasiエリアは2023年にLRTが開通したこと、Cikarangエリアは将来的にMRT東西線の終着駅となることで、それぞれ今後の住宅需要の高まりが期待できるエリアである。

一般に、ジャカルタ中心部でのコンドミニアムの需要が低調である一方で、郊外部では販売好調のタウンシップ開発もあり、**戸建て住宅の販売は好調傾向**にある。このため、戸建てを優先して調査対象とした。また、現地に参入する日本企業の多くが、ミドルアッパー層を対象とした住宅開発を行っていることから、各駅周辺での案件数の内訳を設定した。

情報収集に当たっては、現地の不動産調査会社が、独自に入手可能な情報をインベントリー化しており、この中から情報が得られる案件を中心に抽出した。調査対象案件の選定にあたっては、**日本企業がインドネシアで住宅事業に参入する際に、様々なエリアや価格帯等で事業参画可能性を検討する際の参考となるよう、以下の基準を重視したサンプル構成とした。**

調査対象の選定基準：

- 現地大手デベロッパー（Sinarmas Land、Lippo、Ciputra、Summareconなど）の代表的な案件を優先
- 日本企業が参画しているプロジェクトを優先
- 平均販売価格や開発エリアがなるべく分散するように選定

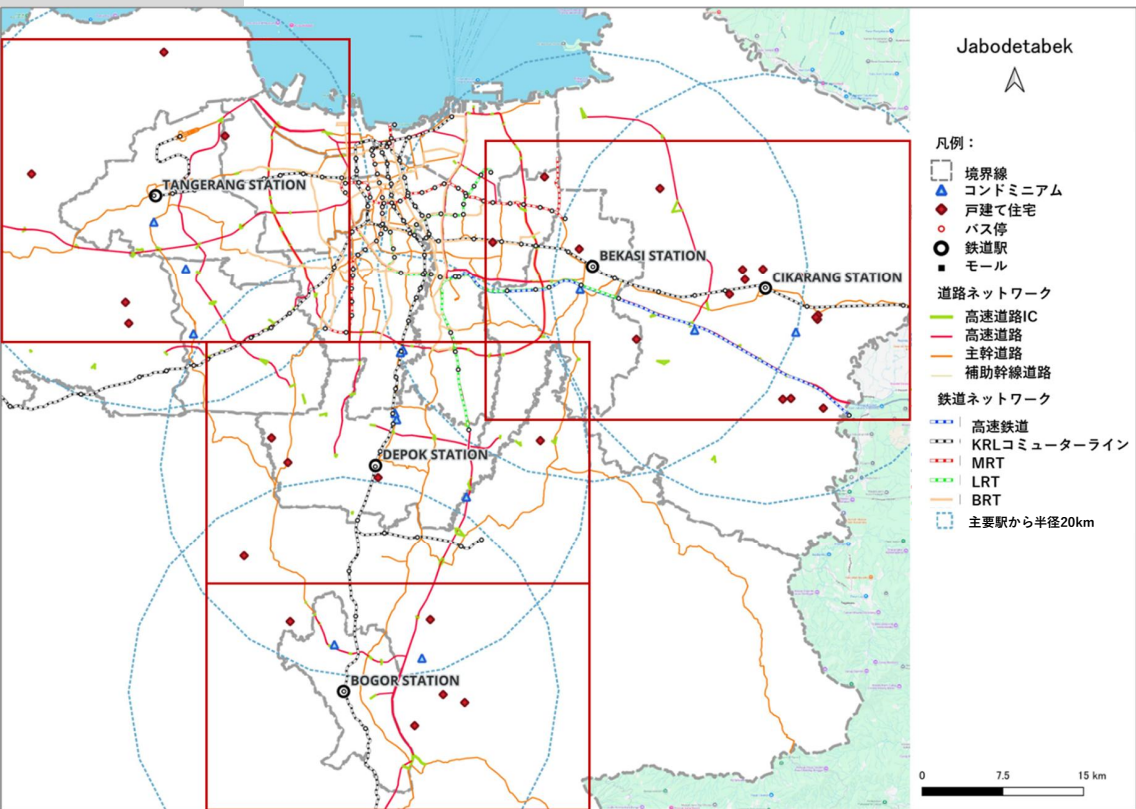
ショートリスト対象案件：

- 戸建て住宅：Bogor、Depok、Tangerang、Bekasi、Cikarangの主要プロジェクト
- コンドミニアム：駅近・主要開発エリアの代表的タワー

エリア	調査件数	
	戸建て	コンドミニアム
Bogor	5	3
Depok	5	4
Tangerang	5	3
Bekasi & Cikarang	16	4
総計	31	14

4) JABODETABEKにおける住宅調査概要

2. 調査対象エリア



国鉄（KCI）主要駅であるBogor駅、Depok駅、Tangerang駅、Bekasi駅、Cikarang駅から半径20kmを調査範囲として設定した。

この範囲に立地する主要な住宅開発を選定した。

戸建て住宅

上記の方針（4）の1. 選定基準）のもと、すべての調査範囲合わせて、計31クラスターの戸建て住宅プロジェクトを調査した。

*「クラスター」とは、タウンシップ内（または単独開発）において、共通の住宅タイプ・価格帯・ターゲット層を有する、住宅開発の区画単位とする。

コンドミニアム

すべての調査範囲合わせて、計14プロジェクト（34タワー）を対象に調査した。

5) インドネシア住宅市場における住宅価格層別の標準仕様及び特徴

1. 戸建て住宅

項目	ラグジュアリー層～アッパー層 例: Morizen, Adora, Malta	ミドル層～ミドルアッパー層 例: Shila, Savasa, Ibuki, Vicente, Morizono (Garden Sawangan)	ミドルロー層 例: Puri Nirwana, Gramapuri
階数	3階建てが主流（ステータス重視）	2階建てが標準	1階建て（平屋）が中心
延床面積 (GFA)	150㎡～300㎡超	60㎡～120㎡	22㎡～45㎡
住宅建蔽率	25%～35%（庭や植栽を確保）	35%～45%（空間効率を重視）	50%以上（居住空間を最大化）
構造・外壁	RC造、二重壁、高級石材・タイル	RC造、ALC（軽量気泡コンクリート）	軽量鉄骨、レンガ、ALC
寝室数	4～5BR + メイドルーム	2～3BR	1～2BR
住宅内設備	スマートホーム（ロック、CCTV）、太陽光発電、高機能キッチン	スマートロック（一部）、標準的なサニタリー設備	基本設備のみ（シンク、トイレ）
日系特徴	パッシブデザイン、日系耐震技術、高品質な植栽設計	空気清浄システム（Savasa）、効率的な家事動線、日系サッシ	（日系参画は稀）
ゲートドコミュニティ	重層的なセキュリティ。タウンシップ入口+クラスター入口のダブルゲート。	シングルゲート。24時間ガードマンによる検問が標準。	外周フェンスはあるが、ゲートチェックが緩やかな場合もある。
タウンシップ施設	ショッピングモール、国際学校、病院、ゴルフ場、オフィス街	商業エリア（スーパー・飲食店）、スポーツハブ、公園	商店街（ショップハウス）、クリニック、モスク
クラスター内施設	専用クラブハウス（プール、ジム）、ジョギングコース、広大な緑地	子供用遊具、ミニパーク、多目的ホール	小規模な広場、モスク

住宅階層

階層	住宅価格帯	本調査対象の割合（件数）		世帯所得（月収）
		戸建て（31件）	コンドミニアム（14件）	
ラグジュアリー	>Rp. 5,000M (4,700万円以上)	3%(1)	-	>Rp. 100M (94万円以上)
アッパー	Rp. 2,000M - Rp. 5,000M (1,880万～4,700万円)	29%(9)	14%(2)	Rp. 34.5M - Rp. 100M (32万～94万円)
ミドルアッパー	Rp. 1,000M - Rp. 2,000M (940万～1,880万円)	26%(8)	7%(1)	Rp. 17.5M - Rp. 34.5M (16万～32万円)
ミドル	Rp. 500M - Rp. 1,000M (470万～940万円)	32%(10)	64%(9)	Rp. 8.5M - Rp. 17.5M (8万～16万円)
ミドルロー	<Rp. 500M (470万円未満)	10%(3)	14%(2)	<Rp. 8.5M (8万円未満)



出典：LEADS Property

5) インドネシア住宅市場における住宅価格層別の標準仕様及び特徴

2. コンドミニウム

項目	アッパー～ミドルアッパー層 例: South Gate, Pakuwon, Brooklyn	ミドル～ミドルロー層 例: PGV, Vasanta, Kota Ayodhya
階数	15階～30階	30階～40階超
延床面積 (㎡)	55㎡～110㎡超 (2BR/3BR主力)	21㎡～45㎡ (Studio主力)
構造・外壁	鉄筋コンクリート造、カーテンウォール、高級タイル	鉄筋コンクリート造、セラミックタイル
寝室数	1BR～3BR、SOHO、Penthouse	Studio、1BR～2BR
住宅内設備	フルエアコン、スマートホーム統合、高級システムキッチン、給湯器標準	エアコン設置可 (スリーブのみ多)、簡易キッチン (シンク)、Wi-Fi完備
主要共用施設	インフィニティプール、専用ジム、ライブラリ、BBQエリア、モール直結、コンシェルジュ、ホテル併設	プール、ジョギングトラック、大規模コワーキングスペース、店舗併用住宅
セキュリティ	ホテル同等。ロビー受付、カードキーによるエレベーター階層制限。	ガードマンによる入口チェック、防犯カメラ
近隣商業施設	モール直結 (AEON, Pakuwon Mall)。外資系ホテル併設。	敷地内にショップハウス、ミニマート、カフェ
インフラ設備	バックアップ電源100%、高速エレベーター、スマートビルシステム	共有Wi-Fi、集中浄化槽、標準的なエレベーター
TOD・アクセス	自家用車・タクシー配車がスムーズな車寄せ、プレミアム駐車場	敷地内にバス停 (JR Connexion等)、駅直結通路。TOD型
日系の 特徴的な施設	温水プール、日系スーパー直結、日本式サウナ・スパ (一部)	温泉風大浴場、和風フードコート、日本文化を模したパブリックスペース

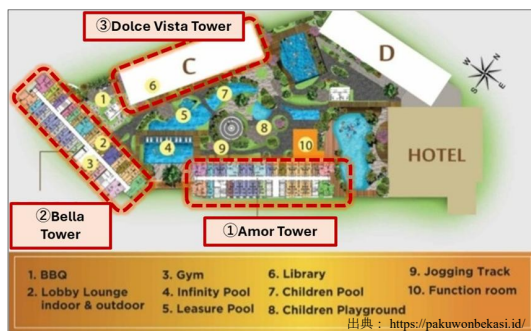
TWO BEDROOMS
平均延床面積：56平米
寝室：2



STUDIO
平均延床面積：27平米
寝室：1

出典：Pakuwon Bekasi <https://pakuwonbekasi.id/>

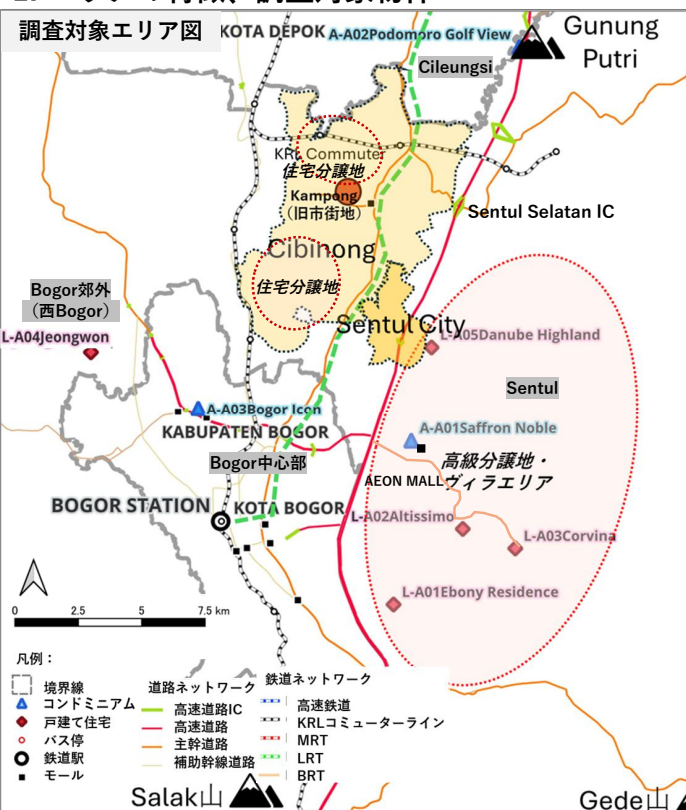
コンドミニウムの例：
アッパー層のPakuwon
Residences Bekasi



13

6) エリアごとの分析 【A) Bogor】

1. エリアの特徴、調査対象物件



エリアの特徴

地域概要と人口動態

- ・ **特徴:** ジャカルタ南部に位置し、高地の涼しい気候と豊かな緑を備えたベッドタウン。
- ・ **人口:** 県(Kabupaten) 約560万人 / 市(Kota) 約110万人。
 - ・ ジャカルタ中心部の地価高騰により、中間層が流入。
- ・ **優位性:** 他エリアに比べ洪水リスクが低く、山々の眺望を楽しめる良好な自然環境。

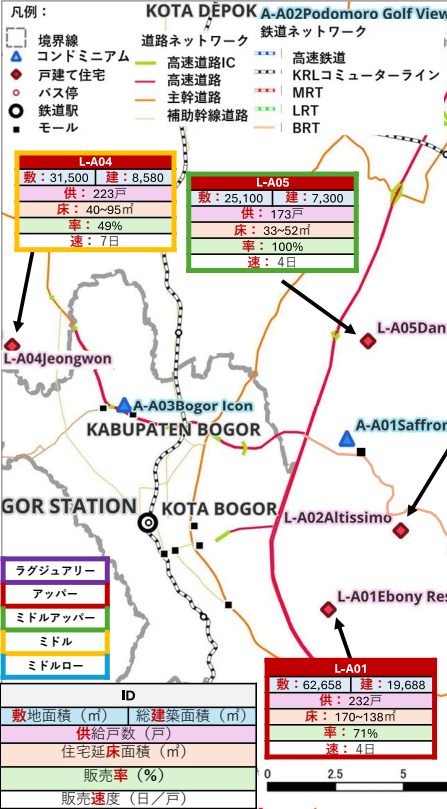
住宅開発の特徴

- ・ **居住タイプの二極化:** 1. 歴史ある密集した旧市街地・カンポン (集落)。
2. Sentul / Cibinong等のゲート付き大規模分譲地 (郊外住宅地)。
- ・ **ターゲット層:**
 - ・ **通勤者層:** 公共交通や高速道路を利用する共働き中間層。
 - ・ **アップグレーダー:** より広い居住空間を求める地元の家族層。
 - ・ **週末需要:** 富裕層によるSentul周辺のヴィラ (別荘) 需要。

14

6) エリアごとの分析【A) Bogorの戸建て】

2. 売れ行き、特徴



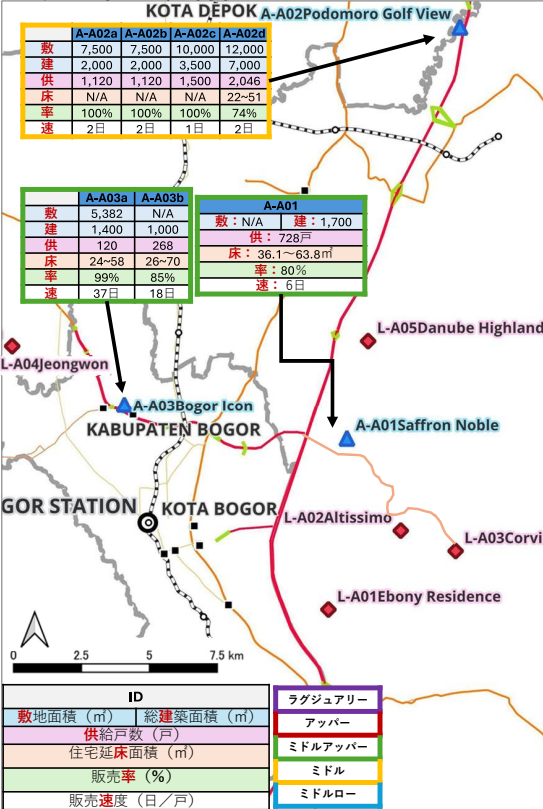
主要エリア	クラスター名	タウンシップ	敷地面積 (m ²)	総建築面積 (m ²)	デベロッパー	販売開始期間～終了期間または2025年10月時点販売中	最低価格 IDR (万円)	最高価格 IDR (万円)	住宅層別
Sentul	L-A01 Ebony Residence	Summarecon Bogor	62,658	19,688	Summarecon (PT Summa Sinar Fajar)	2024～販売中	1,906 M (1,778)	2,450 M (2,286)	アッパー
Sentul	L-A02 Altissimo	Sentul Alaya	33,775	10,612	PT. Karya Bintang Gemilang	2022～販売中	5,045 M (8,657)	9,279 M (8,657)	ラグジュアリー
Sentul	L-A03 Corvina	Citra City Sentul	54,500	11,332	Ciputra Group	2024	N/A	N/A	ミドル アッパー
Bogor郊外 (西Bogor)	L-A04 Jeongwon	Areum Parc	31,500	8,580	Mekar Agung Sejahtera Group	2024 販売中	493 M (460)	1,024 M (955)	ミドル
Sentul	L-A05 Danube Highland	Citra Sentul Raya	25,100	7,300	Ciputra Development Tbk	2023～2024	N/A	N/A	ミドル アッパー

層別	売れ行き	エリア特性 (立地・周辺環境)	住宅仕様・設計の特徴	例
ラグジュアリー	9%	閑静な山岳リゾート ・市街地から離れた高台。 ・利便性よりも「プライベート」や「眺望」を重視する立地。	巨大な建物面積 ・延床面積205-333㎡、寝室4つ以上。 ・実需よりも資産保有目的が強く、高額な維持費を許容できる層が対象。	L-A02 Altissimo
アッパー	71%	高級住宅街 ・高速ICから5km圏内。 ・大手デベロッパー (Summarecon 等) による徹底した景観管理とセキュリティが保証されたエリア。	ゆとりとデザイン性 ・延床面積100㎡超。 ・2階建てが主流。外観デザインに選択肢を持たせる。	L-A01 Ebony Residence
ミドル アッパー	100%	ブランドタウンシップ ・Sentulエリアの大規模開発地。 ・高速IC (15km) やバス停至近 (クラスター内) など、インフラが完備された「安心感」が強い。	平屋×土地の最大化 ・延床面積31㎡~90㎡の物件を提供しており、プランを標準化して価格を抑えつつ庭 (土地) を広く確保。 ・実用性を重視。	L-A03 Corvina
ミドル	49%	鉄道駅依存型 ・KRL鉄道駅 (Bogor駅) から車移動時間は約15分 (10km)。 ・高速よりも公共交通の利便性を重視する。	コンセプト ・競合が多い価格帯 (4-7億Rp、約375万~660万円) のため、「韓国風 (K-Haus)」等の明確なトレンドデザインで差別化を図る。	L-A04 Jeongwon

注釈：・売れ行きや特徴は調査物件のみ整理した

6) エリアごとの分析【A) Bogorのコンドミニウム】

2. 売れ行き、特徴



主要エリア	クラスター名	タウンシップ	敷地面積 (m ²)	総建築面積 (m ²)	デベロッパー	販売開始期間～終了期間または2025年10月時点販売中	最低価格 IDR (万円)	最高価格 IDR (万円)	住宅層別
Sentul	A-A01a Saffron Noble	Saffron Noble	88,000	1,700	Sentul City	2017～販売中	950 M (886)	1,807 M (1,686)	ミドル アッパー
Cileungsi	A-A02a PGV - Tower Balsa	Podomoro Golf View	7,500	2,000	Agung Podomoro Land	2015~2019	N/A	N/A	ミドル
	A-A02b PGV - Tower Cordia		7,500	2,000	Agung Podomoro Land	2015~2019	N/A	N/A	ミドル
	A-A02c PGV - Tower Dahoma		10,000	3,500	Agung Podomoro Land	2015~2019	N/A	N/A	ミドル
	A-A02d PGV - Tower Ekki		12,000	7,000	Agung Podomoro Land	2018～販売中	393 M (367)	975 M (910)	ミドル
Bogor中心部	A-A03a Bogor Icon - Bravia Tower	Bogor Icon	5,382	1,400	PT Gapura Kencana Abadi	2014～販売中	1,207 M (1,126)	1,668 M (1,556)	ミドル ロー
	A-A03b Bogor Icon - Alpine Tower		1,000		PT Gapura Kencana Abadi	2015～販売中	N/A	N/A	ミドル ロー

層別	売れ行き	エリア特性 (立地・周辺環境)	住宅仕様・設計の特徴	例
ミドル アッパー	80%	Sentul City中心部 ・高速道路IC至近。 ・Bellanovaバス停隣接で公共交通も充実。	広めの選択肢 ・Studioで延床面積36㎡超の広め設計。 ・プール、ジムに加え公園、ホール完備。	A-A01 Saffron Noble
ミドル	85%~99%	高速IC至近 ・高速道路ICから0.1km。 ・自動車通勤層に最適な立地。	施設充実 ・延床面積24㎡~70㎡のStudioが主力。 ・ホテル併設型のような基本施設の充実。	A-A03 Bogor Icon
ミドル	74%~100%	交通利便性の強調 高速道路ICから0.8km、Podomoro Golf Viewバス停徒歩圏。将来のLRT計画を見込んだTODコンセプトを打ち出し、通勤利便性を重視。	現代施設仕様 ・延床面積2㎡~51㎡の多様な展開。 ・コワーキングスペース等、現代的施設が豊富。	A-A02 Podomoro Golf View

注釈：売れ行きや特徴は調査物件のみ整理した

6) エリアごとの分析【A) Bogor】

3. 販売好調な物件の事例紹介

戸建て

売れ行きの良い住宅商品

L-A03 Corvina (Citra City Sentul)

ミドル～ミドルアッパー層

クラスター敷地面積 (平米) : 54,500

クラスター建物面積 (平米) : 11,332

延床面積 (平米) : 11,868

供給戸数 : 215戸

概要

- 所在地 : インドネシア・西ジャワ州ボゴール県 **Sentul**
- 開発概要 : **Ciputra Group** による約400haの大規模タウンシップ開発
- 交通 : **Tol Jagorawi (Sentul Selatan IC)** に近接、ジャカルタ中心部へ通勤圏
- 敷地・周辺環境 : 丘陵地の自然環境を活かした低～中密度住宅、良好な住環境
- 周辺施設 : 商業施設、病院、学校、ゴルフ場・レジャー施設が集積
- 特徴 : **自然志向×都市近接**を強みとするミドル～ミドルアッパー向け住宅地

住宅ID	住宅タイプ	敷地面積 (㎡)	建物面積 (㎡)	階数	延床面積 (㎡)	寝室数	供給戸数	販売戸数	売れ行き (%)
L-A03-01	Aude-W	60	31	1	31	2	46	46	100%
L-A03-02	New Aube-W	72	40	1	40	2	8	8	100%
L-A03-03	Alsace-W	90	42	1	42	2	49	49	100%
L-A03-04	Burgundy-W	96	48	1	48	3	33	33	100%
L-A03-05	Chablis-W	90	40	2	69	3	30	30	100%
L-A03-06	Champagne-W	105	56	2	90	3	49	49	100%

① 商品構成の特徴

- 住宅タイプ : 敷地面積60～105㎡のコンパクト戸建て
- 建物規模 : 延床面積31～90㎡、1～2階建て
- 間取り : 2～3寝室
- 供給状況 : 各タイプ8～49戸

② 売れ行き : 100%

* 価格データは入手不可



Aude-W
敷地サイズ : 5m × 12m

New Aube-W
6m × 12m

Alsace-W
6m × 15m

Burgundy-W
8m × 12m

Chablis-W
6m × 15m

Champagne-W
7m × 15m

出典 : Citra Sentul, <https://citra-sentul.com/cluster-chardonnay-citra-city-sentul/>

6) エリアごとの分析【A) Bogor】

4. エリアの評価、まとめ

Bogorは、「高速ICへの距離」と「大手デベロッパーによるタウンシップのブランド力」が販売率に直結する傾向がみられる。

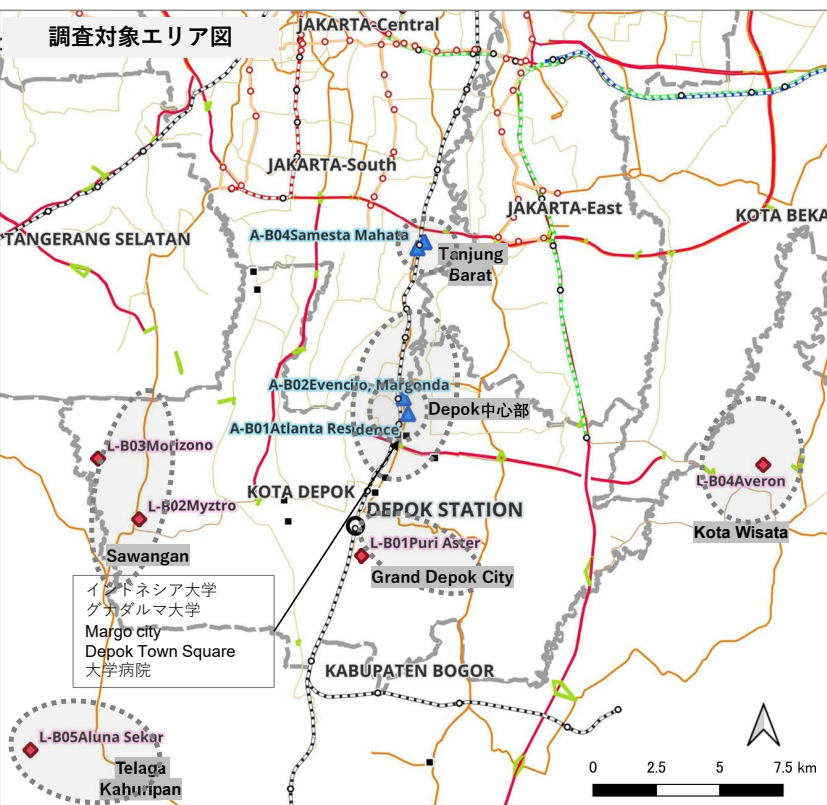
項目	戸建て	コンドミニアム
主要ターゲット	ミドルアッパー層	ミドルロー～ミドルアッパー層
売れ行きの良い価格帯	1,000M ~ 2,000M IDR (約940~1,800万円)	400M ~ 1,800M IDR (370~1,700万円)
販売傾向	大手ブランド、高速IC至近が売売 : Ciputra Group物件(L-A03 Corvina) Sentulエリアの大規模開発地で、1戸/2日の速販で完売。完売のL-A05-Danube Highlandは、IC (Sentul Toll Gate) まで約2.7km	ミドル層向けTOD・モール直結が好調 : 400M IDR～の低単価かつバス停(TOD)・モール直結物件が100%完売。
売れ行きの良い立地・交通条件	高速IC距離が格付けに直結。公共交通より「高速道路へのアクセス」が重要。	高速IC (3km圏内) + 公共交通 (バス停)。車を持たない若年層の需要も取り込み大規模完売を実現。
売れ行き好調の要因	大手ブランドの安心感 : Ciputra等の信頼性と、ゲートドコミュニティ+施設完備が必須。	生活完結型 (One Stop Living) : AEON直結 (Sentul) や敷地内教育施設 (A-A02 PGV) 等の付加価値。
設計の特徴	低密度設計 (1,000㎡あたり2~4戸)。ラグジュアリー層 (5,000M~IDR、4,650万円) は売れ行きが緩やか。	1,000戸超の大規模コンドミニアムを充実した共用施設 (プール・ジム・コワーキング) と合わせて設計。

注釈 : 売れ行きの良い価格帯は売れ行き80%以上の調査物件のみ整理した

主要エリア	クラスター	市場特徴	傾向
Sentul	L-A01, L-A02, LA03, L-A05, A-A01	充実した周辺施設を持つミドルアッパー層以上向け住宅販売	高級戸建てエリア。AEONモール直結や高速IC至近(2.7km)の物件が強く、高単価でも80%超の販売率。
Cileungsi (チマギス周辺)	A-A02	立地を活かした大規模アパート・コンドミニアム開発	TOD (バス拠点) と低価格 (400M IDR (372万円) ~) の組み合わせで1,500戸規模を完売させている。
Bogor中心部	A-A03	ジャカルタ直結の通勤利便性を背景に、居住品質重視の新興住宅市場が成長中	Commuter Line列車でジャカルタ中心部へ直通可能 (通勤圏) で、開発プロジェクト (高品質住宅地・複合開発) が増加中で、暮らしやすい新興住宅地域が形成されつつある。
Bogor郊外 (西Bogor)	L-A04	近距離通勤層・週末居住層にも向け郊外住宅地	Kayu Manis 周辺にある実需型住宅地で、15分程度で Bogor Commuter Line 駅や主要商業施設にも到達可能なエリア。

6) エリアごとの分析【B) Depok】

1. エリアの特徴、調査対象物件



エリアの特徴

地域概要と人口動態

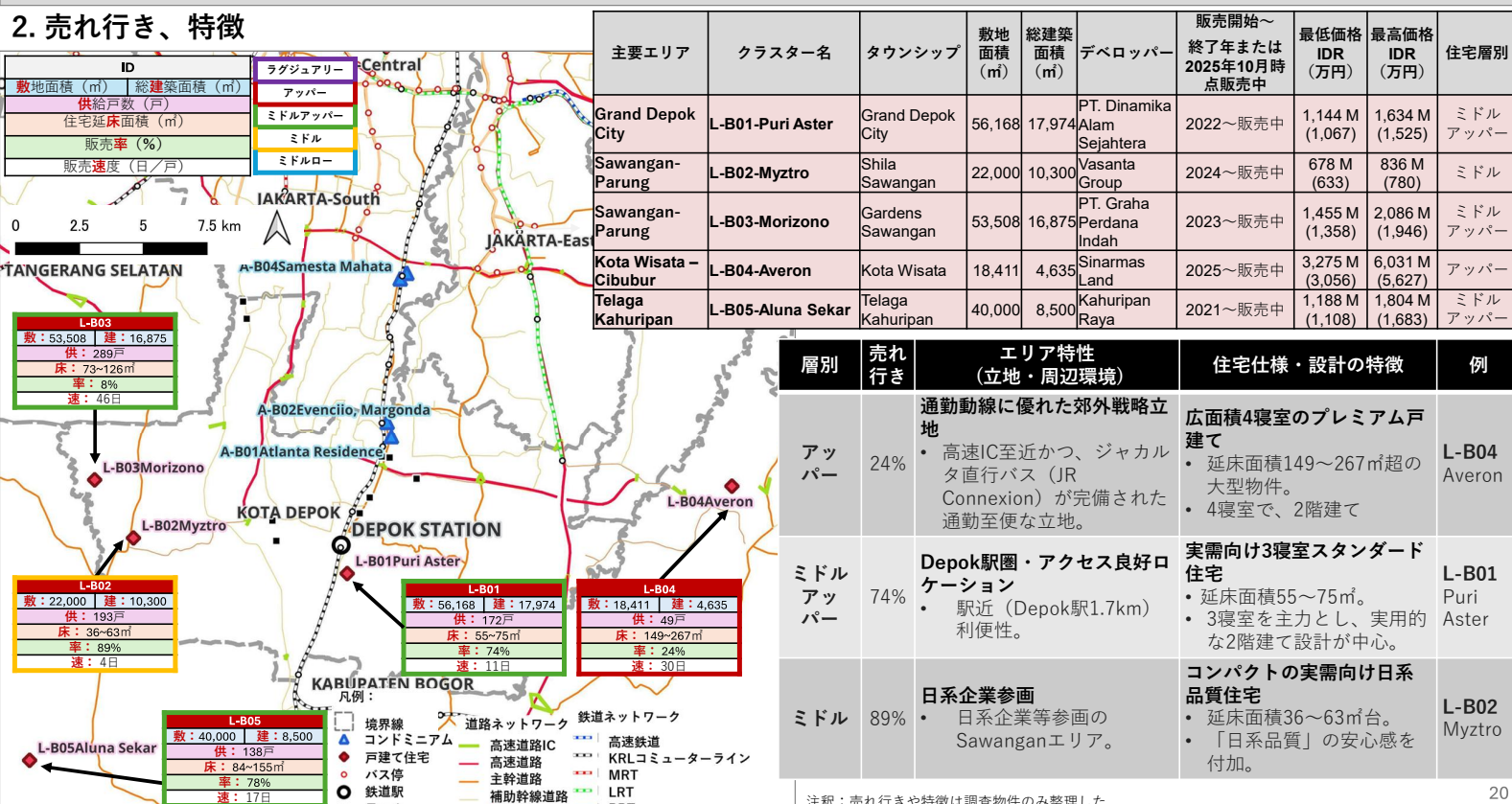
- 特徴: ジャカルタ南部、インドネシア大学等が立地し、学園都市の側面が強く、若い世帯が多い。
- 人口: 約260万人（人口増加率は年率1~2%程度、中間層の世帯が多い）
- 優位性: マルゴندا通り沿いは、大型モール、病院、行政機関が集まり生活利便性が高い。

住宅開発の特徴

- 住宅開発トレンド: 1. 高層アパート・コンドミニウム開発 2. 高速道路沿いの開発
- ターゲット層:
 - 若手共働き夫婦: ジャカルタ南部への通勤を重視し、鉄道駅に近い物件を求める層。
 - 投資家: 学生用の住居（アパート・コス）の需要が高く、稼働率が高い。

6) エリアごとの分析【B) Depokの戸建て】

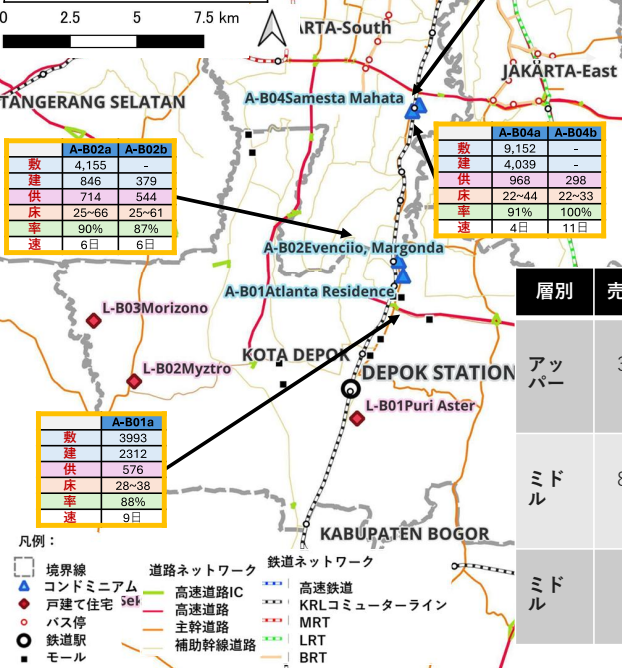
2. 売れ行き、特徴



6) エリアごとの分析【B) Depokのコンドミニアム】

2. 売れ行き、特徴

ID	ラグジュアリー	A-B03a	A-B03b	A-B03c
敷地面積 (m ²)	4,155	54,000	920	1,200
総建築面積 (m ²)	846	1,200	920	1,200
供給戸数 (戸)	714	300	189	475
住宅延床面積 (m ²)	25~66	49~103	68~161	31~98
販売率 (%)	90%	80%	39%	92%
販売速度 (日/戸)	6日	15日	35日	5日



主要エリア	クラスター名	タウンシップ	敷地面積 (m ²)	総建築面積 (m ²)	デベロッパー	販売開始～終了年または2025年10月時点販売中	最低価格 IDR (万円)	最高価格 IDR (万円)	住宅層別
Depok中心部	A-B01a-Atlanta Residence	Atlanta Residence	3,993	2,311.9	PT Agung Multi Berjaya	2014～販売中	636 M (593)	759 M (708)	ミドル
	A-B02a-Evencio - Tower 1	Evencio	4,155.0	846.2	PT PP Properti	2016～販売中	612 M (571)	1,615 M (1,507)	ミドル
A-B02b-Evencio - Tower Extension	378.8			PT PP Properti	2018～販売中	612 M (571)	1,485 M (1,386)	ミドル	
Depok中心部	A-B03a-South Gate Apartment - Elegance Tower	South Gate Apartment (AEON Tanjung Barat)	54,000	1,200	Sinar Mas Land	2016～販売中	3,128 M (2,918)	3,192 M (2,978)	アッパー
	A-B02b-South Gate Apartment - Prime Tower			920	Sinar Mas Land	2019～販売中	1,240 M (1,157)	2,772 M (2,586)	アッパー
	A-B03c-South Gate Apartment - Altuera Tower			1,200	Sinar Mas Land	2020～販売中	856 M (799)	586 M (547)	アッパー
Tanjung Barat	A-B04a-SMTB - Prasada Tower (1 & 2)	Samesta Mahata Tg Barat	9,152.0	4,039.0	Perum Perumnas	2017～販売中	670 M (625)	1,300 M (1,213)	ミドル
	A-B04b-SMTB - Griya Tower			2	Perum Perumnas	2017～販売中	N/A	N/A	ミドル

層別	売れ行き	エリア特性 (立地・周辺環境)	住宅仕様・設計の特徴	例
アッパー	39%～80%	<ul style="list-style-type: none"> 駅・商業直結の希少性 KRL Tanjung Barat駅徒歩圏かつAEONモール隣接。 日系参画のPrime Towerを含む最高級立地。 	<ul style="list-style-type: none"> 駅直結・富裕層向け 広範なユニット展開 (1BR～3BR、Loft、Penthouse) 3,000M IDR (約2,810万円) 超の高価格帯ながら、駅直結の利便性が富裕層に合致。 	A-B03 South Gate
ミドル	87%～90%	<ul style="list-style-type: none"> 大学・駅近の学生/社会人需要 UI大学周辺のMargonda通り沿いや、Tanjung Barat駅直結の再開発エリア。 鉄道・バスの利用が容易。 	<ul style="list-style-type: none"> Studio中心 Studio (延床面積25～66m²) が主力で成約率90%超と好調。 Dual Key (二世帯/投資用) や学生向けコワーキング等、施設が充実。 	A-B02 Evencio
ミドル	100%	<ul style="list-style-type: none"> 公共交通特化型 Tanjung Barat駅に隣接する公共開発 (TOD) 物件。 都心アクセスと低価格を両立。 	<ul style="list-style-type: none"> 供給少数 供給戸数が比較的少なく、完売している。 	A-B04b Samesta Mahata

注釈：売れ行きや特徴は調査物件のみ整理した

21

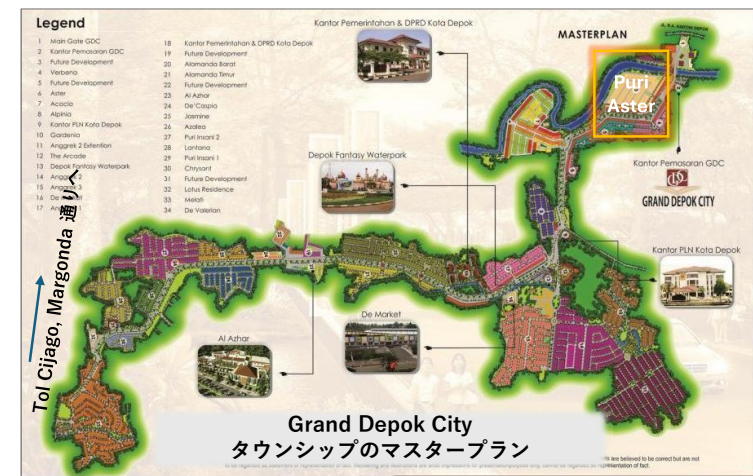
6) エリアごとの分析【B) Depok】

3. 販売好調な物件の事例紹介

戸建て

L-B01 Puri Aster (Grand Depok City) ミドルアッパー層

敷地面積 (平米) : 56,168
 建物面積 (平米) : 17,974
 延床面積 (平米) : 10,900 供給戸数 : 172戸



概要

- 所在地：インドネシア・西ジャワ州デポック市、Grand Depok City 内
- 開発概要：Dinamika Alam Sejahteraによる約350haの大規模タウンシップ内のファミリー向け戸建て住宅クラスター
- 交通：Margonda通り・Tol Cijago至近 (6.1km)、Jakarta/Bogor 方面へ通勤圏
- 敷地・周辺環境：タウンシップ内に商業施設、学校、生活利便施設が集積

人気の住宅商品

住宅 ID	住宅 タイプ	敷地面積 (m ²)	建物面積 (m ²)	階数	延床面積 (m ²)	価格帯 M, IDR (万円)	寝室数	供給戸数	販売戸数	売れ行き (%)
L-B01-01	Type 55	84	28	2	55	114 (972)	3	86	61	71
L-B01-02	Type 67	98	35	2	67		3	35	35	100
L-B01-03	Type 75-2	105	42	2	75	1,477 (1,274)	3	35	19	54
L-B01-04	Type 75	112	42	2	75	1,634 (1,388)	3	16	12	75

- 商品特性
 - 約5.6haの中規模戸建クラスター
 - 2階建・3BR中心 (55～75m²) の標準化商品
- 価格帯
 - IDR 1.1～1.6 billion (972～1,388万円)
 - エントリー価格を抑えたミドルアッパー向け
- 売れ行き：平均74%



Type 55
敷地サイズ：7m × 12m



Type 67
7m × 14m

22

6) エリアごとの分析【B) Depok】

4. エリアの評価、まとめ

Depokは、ジャカルタ中心部へのアクセスの良さと、インドネシア大学（UI）を中心とした文教地区としての側面から若年層も多い。また、対照的な2つの傾向（①戸建ての「手頃感×高速ICへの距離」、②コンドミニアムの「駅直結・モール直結」）があり、これらの需要が高くなっている。

項目	戸建て	コンドミニウム
ターゲット層	ミドル～ミドルアッパー層（子育て世代）	ミドル～アッパー層（単身者・学生・投資家）
売れ行きの良い価格帯	700M～2,000M IDR（650万～1,880万円）	600M～2,800M IDR（約560万～2,610万円）
売れ行き好調の要因	手頃な価格 × 高速ICへの距離	TOD（駅直結・近接）× 商業施設（AEON等）直結
販売傾向・課題	1,500M IDR（約1,400万円）を超えると売れ行きが鈍化する。日系デザインへの支持は高いが、価格とのバランスが重要になる。	90%超の完売物件は全て駅至近。ハイエンド（3,000M IDR、約2,800万～）をターゲットする物件は苦戦している。

注釈：売れ行きの良い価格帯は売れ行き80%以上の調査物件のみ整理した

主要エリア	クラスター(ID)	市場特徴	傾向
Sawangan	L-B02、L-B03	新興住宅地として急成長	高速IC（Sawangan/Pamulang）開通による恩恵が大きい。
Depok中心部	A-B01、A-B02、A-B03	行政・商業・教育・公共交通が集積し、成熟した市場	行政機関、商業、教育、公共交通が集中。生活利便性が極めて高い。
Tanjung Barat	A-B04	鉄道アクセス性の高いコンパクトな居住エリア	KRL駅とAEONモールに依存。職住近接を求める若年層・投資家に人気が高い。
Kota Wisata	L-B04	将来的な都市化を見据えた開発型市場	巨大モールが開業したため利便性が高まっている。現在は初期段階だが将来性は高い。
Telaga Kahuripan	L-B05	自然環境重視の郊外型住宅市場	緑地・低密度を売りにファミリー層中心。都心アクセスは限定的だが、価格と居住環境のバランスで安定需要。

23

6) エリアごとの分析【C) Tangerang】

1. エリアの特徴、調査対象物件



エリアの特徴

地域概要と人口動態

- ・ **特徴:**インドネシアで最も発展が著しい住宅市場の一つ。特に南Tangerang Selatanは、ジャカルタに次いで都市インフラが充実してきている。
- ・ **人口:** タンゲラン市：約260万人 / 南タンゲラン市：約140万人 / タンゲラン県：約200万人以上
- ・ **優位性:**電柱地中化、広大な緑地、高度な雨水管理システムなど、質の高いインフラが整備された事例もある。巨大モール、国際病院、企業の本社の集積も見られる。

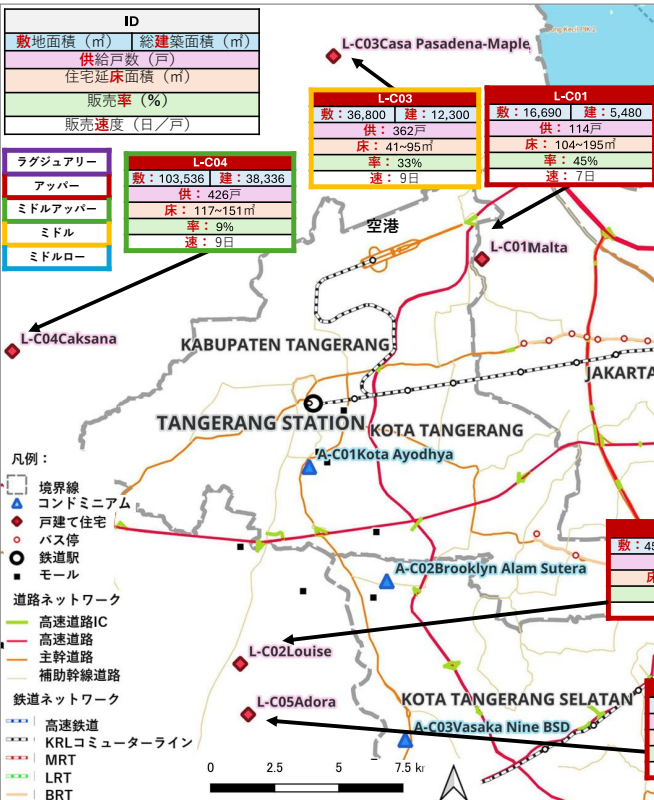
住環境と開発ターゲット

- ・ **住宅開発トレンド:** 1. 日系デベロッパーの参画 / 2. スマートシティと持続可能性 / 3. 市街地が西へ拡大
- ・ **ターゲット層:**
 - ・ **購入層:** 質の高い生活環境を求める30～40代の都市部で働く中所得層～高所得層のホワイトカラー
 - ・ **好まれる物件:** 戸建てが人気で、特に若年層向けのコンパクトな住宅（建物面積約30㎡～60㎡程度）の需要が高い。通勤利便性を重視する層には鉄道駅直結アパート・コンドミニウムも人気

24

6) エリアごとの分析【C) Tangerangの戸建て】

2. 売れ行き、特徴



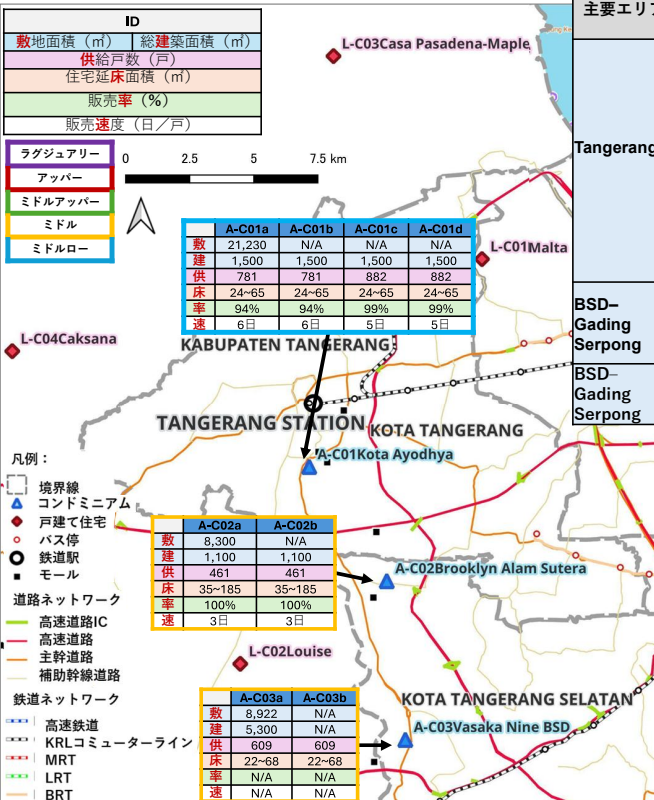
主要エリア	クラスター名	タウンシッ プ	敷地面積 (㎡)	総建築 面積 (㎡)	デベロッ パー	販売開始～終了年または 2025年10月時点販売中	最低価格 IDR (万円)	最高価格 IDR (万円)	住宅層別
Cikupa	L-C01-Malta	Citra Garden City	16,690	5,480	Ciputra Development Tbk	2025～販売中	2,000 M (1,866)	5,600 M (5,225)	アッパー
BSD-Gading Serpong	L-C02-Louise	Summarecon Serpong	45,420	16,864	Summarecon (PT Summa Sinar Fajar)	2024～販売中	3,727 M (3,477)	5,251 M (4,899)	アッパー
PIK 2	L-C03-Casa Pasadena-Montana	PIK 2	36,800	12,300	Agung Sedayu	2023～販売中	968 M (903)	2,142 M (1,998)	ミドル
Pik 2	L-C04-Caksana	Suvarna Sutera	103,536	38,336	Alam Sutera	2025～販売中	1,422 M (1,327)	1,832 M (1,709)	ミドルアッパー
BSD-Gading Serpong	L-C05-Adora (Classic, Primes, Luxe)	BSD City	36,600	10,772	Sinarmas Land	2024～販売中	1,963 M (1,831)	5,178 M (4,831)	アッパー

層別	売れ行き	エリア特性 (立地・周辺環境)	住宅仕様・設計の特徴	例
アッパー	90%	BSDに位置するフルスペック環境 ・ BSD内に位置し、高速ICや駅へのアクセスに加え、インフラ・教育・商業施設が完備。	広め敷地×大型住戸の上位仕様 ・ 2～3階建て。 ・ 3～5ベッドルームを備えた大型住戸(延床面積93～144㎡)。 ・ 土地面積も60～190㎡と広い	L-C05 Adora
ミドルアッパー	9%	都心アクセス確保×開発途上エリア ・ 既存タウンシップの拡張エリア。 ・ 都心へのアクセス(高速ゲート3～7km)は確保されているが、周辺環境は開発途上。	標準仕様の2階建てファミリー住宅 ・ 2階建て。 ・ 延床面積117-151㎡の標準的なミドルアッパー仕様。	L-C04 Caksana
ミドル	33%	将来性重視の広域開発エリア(PIK2) ・ PIK 2等の広域開発エリア。 ・ 将来性は高いが、現時点では主要インフラ(駅・高速)から15km以上と遠い。	極小敷地×高効率プラン住宅 ・ 土地32㎡～の極小・コンパクト設計。 ・ 2階建て・延床面積41～95㎡台が中心。1,000M IDR (933万円)を切る価格。	L-C03 Casa Pasadena

注釈：売れ行きや特徴は調査物件のみ整理した

6) エリアごとの分析【C) Tangerangのコンドミニウム】

2. 売れ行き、特徴



主要エリア	クラスター名	タウンシッ プ	敷地面積 (㎡)	総建築 面積 (㎡)	デベロッパー	販売開始～終了年または 2025年10月時点販売中	最低価格 IDR (万円)	最高価格 IDR (万円)	住宅層別
Tangerang市	A-C01a-Kota Ayodhya - Jade Tower	Kota Ayodhya	21,230	1,500	Alam Sutera	2014～販売中	523 M (488)	N/A	ミドルロー
	A-C01b-Kota Ayodhya - Coral Tower				Alam Sutera	2014～販売中	N/A	N/A	ミドルロー
	A-C01c-Kota Ayodhya - Indigo Tower				Alam Sutera	2014～販売中	N/A	N/A	ミドルロー
	A-C01d-Kota Ayodhya - Sienna Tower				Alam Sutera	2014～販売中	N/A	N/A	ミドルロー
	A-C02a-Brooklyn West Tower				Brooklyn	8,300	1,100	Trinitiland	2013～2016
BSD-Gading Serpong	A-C02b-Brooklyn East Tower	Brooklyn	8,300	1,100	Trinitiland	2013～2016	N/A	N/A	ミドル
BSD-Gading Serpong	A-C03a-Vasaka Nines - Alder Tower (On Hold)	Vasaka Nines	8,922	5,300	Waskita Karya Realty	2018～販売中	N/A	N/A	ミドル

層別	売れ行き	エリア特性 (立地・周辺環境)	住宅仕様・設計の特徴	例
ミドルロー	94%～99%	高速IC・KRL駅利用圏の好立地 ・ 幹線道路(MH Thamrin)沿いの利便性。 ・ 高速IC(3.4km)とKRL駅(4.5km)の両方が利用可能。	小規模住宅中心 ・ 延床面積24㎡～65㎡のコンパクトかつ効率的な設計。 ・ Studioと2BRが主力で、実需と投資のバランスが良い。	A-C01 Kota Ayodhya
ミドル	100%	利便性に優れた成熟住宅エリア ・ Alam Suteraの成熟した高級住宅地内。 ・ 高速IC(3.1km)に近く、周辺に商業施設が充実。	SOHO対応・共用施設充実型住宅 ・ SOHO、ペントハウス(最大185㎡)等、多様なライフスタイルに対応。 ・ 充実した共用施設(ジム・プール・CWスペース)。	A-C02 Brooklyn Alam Sutera

注釈：売れ行きや特徴は調査物件のみ整理した

6) エリアごとの分析【C) Tangerang】

3. 販売好調な物件の事例紹介 L-C05 Adora (BSD) アッパー層

戸建て

売れ行きの良い住宅商品

クラスター開発面積 (平米) : 36,600
 クラスター内建物敷地総面積 (平米) : 10,772
 延床面積 (平米) : 18,315 供給戸数 : 158戸

住宅ID	住宅タイプ	敷地面積 (m ²)	建物面積 (m ²)	階数	延床面積 (m ²)	価格帯 M IDR (万円)	寝室数	供給戸数	販売戸数	売れ行き (%)
L-C05-01	Adora Classic	60	50	2	93	1,963 M (1,813)	3	87	86	99%
L-C05-02	Adora Prime	84	58	3	144	2,860M-3,421M (2,431-2,908)	5	71	60	85%

概要

- 所在地 : 南Tangerang
- 開発概要 : Sinar Mas Land による約6,000haの大規模統合型タウンシップ
- 交通 : 主要高速道路 (Jakarta-Serpong、JORR2) と鉄道アクセス
- 都市機能 : 住宅・商業・オフィス・教育・医療が集積
- 特徴 : 自立性の高い計画都市として居住・投資需要が安定

① 商品構成の特徴

- Classic : コンパクトな敷地ながら3BR・2階構成
- Prime : 3階・5BR・延床144m²

② 価格帯

- 約 2.0 B IDR (Classic) ~ 3.4 B IDR (Prime)
- BSD内アッパー層市場の中核~やや上位レンジ

③ 売れ行き

- Classic : 99% (ほぼ完売)
- Prime : 85% (高水準)
- コンパクトなアッパー層商品が特に売れ行きが良い



Adora Classic
敷地サイズ : 約5m × 12m

Adora Prime
敷地サイズ : 約7m × 12m

27

6) エリアごとの分析【C) Tangerang】

4. エリアの評価、まとめ

タンゲランの住宅市場は、他地域に比べ、インフラ、商業、交通などが整ってきており、これら都市機能の整備状況が販売に大きな影響を与える。また、高価格帯 (アッパー層) の売れ行きが良い傾向にあることもこの地域の特徴である。

項目	戸建て	コンドミニアム
主要ターゲット	アッパー層 (子育てファミリー)	ミドル層 (単身・投資家)
売れ行きの良い価格帯	2,000M ~ 4,000M IDR (約1,880~3,760万円)	500M ~ 1,000M IDR (約470~940万円)
販売傾向	ブランド力に依存 : BSD CityやSummarecon等、インフラ整備が整っている住宅地は高単価でも90%超の販売率。	生活完結型に需要 : モール、病院、大学が徒歩圏内の「One-Stop Living」物件が早期完売。
売れ行きの良い立地・交通条件	高速ICから5km圏内が基本。駅距離よりタウンシップ内の利便性が優先される。	高速ICから3.5km圏内。空港や都心への車移動のしやすさが物件価値を左右。
売れ行き好調の要因	成熟したインフラ : 教育・商業・ビジネスが揃い、資産価値が保証されていること。	大手ブランドの安心感 : Alam Sutera等の実績あるデベロッパーによる管理品質の高さ。
設計の特徴	建蔽率29~37%。ゆとりある配棟と、3階建による延床面積の確保。	共有施設の充実 (ジム・プール等) に加え、セキュリティ体制の信頼性が販売を後押し。

注釈 : 売れ行きの良い価格帯は売れ行き80%以上の調査物件のみ整理した

エリア	クラスター (ID)	市場特徴	傾向
BSD-Gading Serpong	L-C02, A-C02, AC03	広域機能を有する完成度の高い都市	教育 (大学) や商業 (AEON) が資産価値を高めている。
Cikupa	L-C04	郊外型ニュータウンエリア開発	Tol Merak 近接。大規模・低密度開発エリアで、周辺にインフラ整備は進行中。
Tangerang市	A-C01	高密度・職住近接型の成熟した住宅市場	職住近接 (SOHO) や徒歩圏内での生活完結ニーズが高い成熟エリア。
PIK 2	L-C03, L-C04	先行的に住宅供給が進む開発途上型住宅市場	現時点でインフラ整備が追いついておらず、販売速度は緩やか (PIK 2で33%等)。

28

6) エリアごとの分析 【D) Bekasi】

1. エリアの特徴、調査対象物件



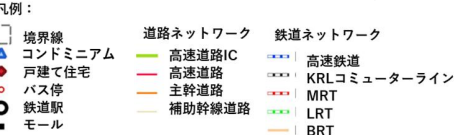
エリアの特徴

地域概要と人口動態

- ・ **特徴:** LRT開通や高速道路により、ジャカルタ郊外で近年最もインフラ整備が進んでいるエリア
- ・ **人口:** ブカシ市（約310万人） / ブカシ県（約310万人以上）
- ・ **優位性:** LRT Jabodebekが開通しジャカルタへのアクセス性向上。他エリア（ボゴールなど）に比べると気温が高いが、街路樹の植樹や人工湖の整備により環境改善を図っている。

住環境と開発ターゲット

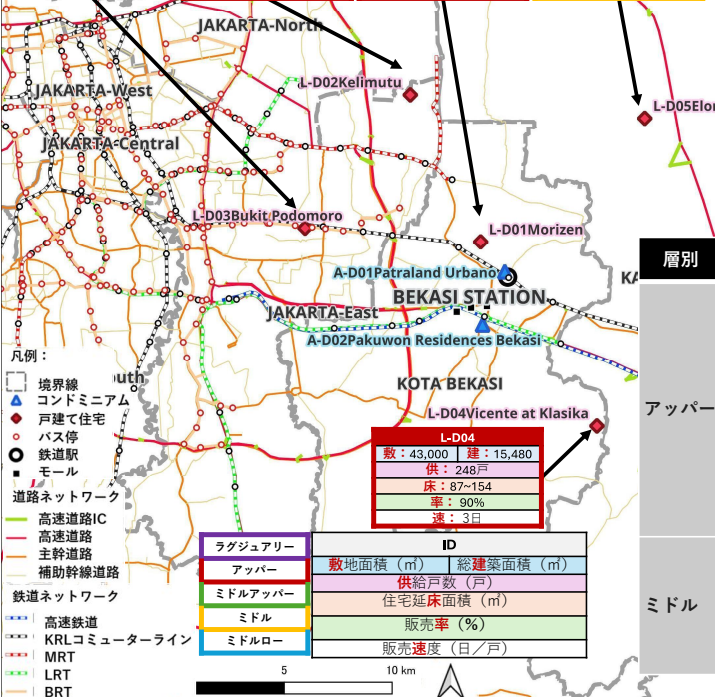
- ・ **住宅開発トレンド:** 1. プレミアム住宅 / 2. TOD型アパート・コンドミニウム / 3. 職住近接型の複合開発
- ・ **ターゲット層:** LRTを利用してジャカルタへ通う通勤者 / 一軒家を求めるファミリー層。



6) エリアごとの分析 【D) Bekasiの戸建て】

2. 売れ行き、特徴

ID	敷地面積 (m ²)	総建築面積 (m ²)	供給戸数 (戸)	住宅延床面積 (m ²)	販売率 (%)	販売速度 (日/戸)
L-D03	96,000	46,000	302	123-231	45%	13日
L-D02	32,291	10,702	133	113-203	56%	20日
L-D01	44,600	16,056	157	162-386	99%	16日
L-D05	40,000	20,000	270	33-65	65%	8日



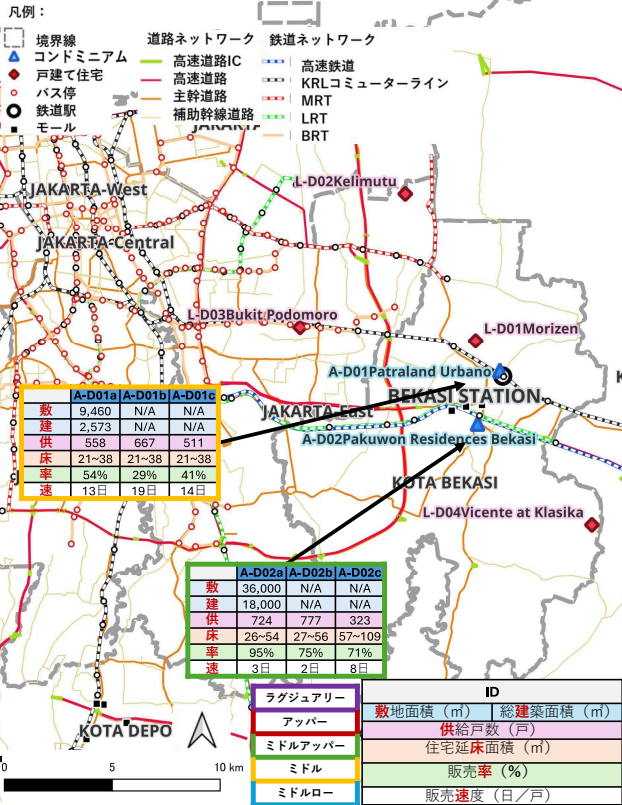
主要エリア	クラスター名	タウンシップ	敷地面積 (m ²)	総建築面積 (m ²)	デベロッパー	販売開始～終了年 / 2025年10月時点販売中	最低価格 IDR (万円)	最高価格 IDR (万円)	住宅層別
Bekasi市	L-D01-Morizen	Summarecon Bekasi	44,600	16,056	Summarecon (PT Summa Sinar Fajar)	2019～販売中	3,927 M(3,664)	8,314 M(7,757)	アッパー
Bekasi市	L-D02-Kelimutu	Asya, Jakarta Garden City	32,391	10,702	Astra Land Indonesia	2022～販売中	3,529 M(3,293)	7,110 M(6,634)	アッパー
Cakung Timur	L-D03-Bukit Podomoro	Bukit Podomoro	96,000	46,000	Agung Podomoro Land	2021～販売中	4,200 M(3,919)	7,100 M(6,624)	アッパー
Tambun Selatan	L-D04-Vicente at Klasika	Grand Wisata	43,000	15,480	Sinarmas Land	2024～販売中	1,602 M(1,495)	5,054 M(4,715)	アッパー
Setu / Cibarusah	L-D05-Elora	Tera Damai	40,000	20,000	Damai Putra Group	2022～販売中	578 M(539)	1,105 M(1,031)	ミドル

層別	売れ行き	エリア特性 (立地・周辺環境)	住宅仕様・設計の特徴	例
アッパー	99%	成熟タウンシップ内・都心通勤圏立地 ・成熟したタウンシップ (Summarecon等) 内。 ・ Becakayu高速やJORRへのアクセスが良く、都心通勤圏。	日系参画・大型3階建て住宅 ・ 日系企業参画。 ・ 全戸3階建て、3~4ベッドルーム以上の大型仕様を中心。	L-D01 Morizen
	90%	高速直結・利便性の高いタウンシップ ・ Grand Wisataの高速直結型タウンシップ。 ・ 商業施設、バスターミナル等が敷地内に完備。	2.5階建ての機能的ファミリー住宅 ・ モダンなデザインの2階半建て。 ・ 効率的な3ベッドルーム構成。 ・ 87~154m ² 前後の延床面積。	L-D04 Vicente at Klasika
ミドル	65%	新設高速IC至近 ・ Cibitung-Ciilingcing高速道路の「Gabus Toll Gate」から4km ・ KRL Tambun (タンブン) 駅まで約15.3km ・ Bekasi工業地帯・東ジャカルタ方面へのアクセス良好	小～中規模タイプの中間層向け住宅 ・ 延床33~65m ² 1~2階建て、2~3ベッドルーム	L-D05 Elora

注釈: 売れ行きや特徴は調査物件のみ整理した

6) エリアごとの分析 【D) Bekasiのコンドミニウム】

2. 売れ行き、特徴



主要エリア	クラスター名	タウンシップ	敷地面積 (㎡)	総建築面積 (㎡)	デベロッパー	販売開始～終了年/2025年10月時点販売中	最低価格 IDR (万円)	最高価格 IDR (万円)	住宅層別
Bekasi市	A-D01a-Patraland Urbano - West Tower	Patraland Urbano	9,460	2,573	Patra Jasa	2015～販売中	475 M(443)	830 M(774)	ミドル
	2016～販売中					475 M(443)	830 M(774)	ミドル	
	2018～販売中					475 M(443)	830 M(774)	ミドル	
Bekasi市	A-D02a-Pakuwon Residences Bekasi - Amor Tower	Pakuwon Residences Bekasi	36,000	18,000	Pakuwon Jati	2020～販売中	999 M(932)	4,526 M(4,223)	ミドルアップパー
	2023～販売中					966 M(901)	3,124 M(2,915)	ミドルアップパー	
	2021～販売中					2,020 M(1,885)	4,305 M(4,017)	アップパー	

層別	売れ行き	エリア特性 (立地・周辺環境)	住宅仕様・設計の特徴	例
ミドルアップパー	71% 95%	Bekasi中心・駅×高速至近の交通結節点 ・プカン中心部。 ・LRT Bekasi Barat駅(1km)および高速IC(1km)に極めて近く、交通の要所に位置。 ・モール等の商業施設併設。	LRT通勤需要の上位住宅 ・延床面積26㎡～109㎡のゆとりある広さ。 ・15階タワー、富裕層・実需層をターゲットにしたプレミアム仕様。 ・Studioタイプが非常に強く(96%)、LRT利用の都心通勤者や投資家のニーズを捉えている。	A-D02 Pakuwon Residence Bekasi
ミドル	29% 54%	KRL駅至近のTOD型開発 ・KRL Bekasi駅(0.7km)至近。Becakayu高速(5km)へのアクセスも可能。 ・駅近のTOD物件。	小型住戸×高層タワー型開発 ・延床面積21㎡～38㎡のコンパクト住宅 (Studio) ・30階建タワー。	A-D01 Patraland Urbano

注釈：売れ行きや特徴は調査物件をのみ整理した

6) エリアごとの分析 【D) Bekasi】

3. 販売好調な物件の事例紹介

戸建て

人気の住宅商品

L-D01 Vicente at Klasika (Grand Wisata) アッパー層

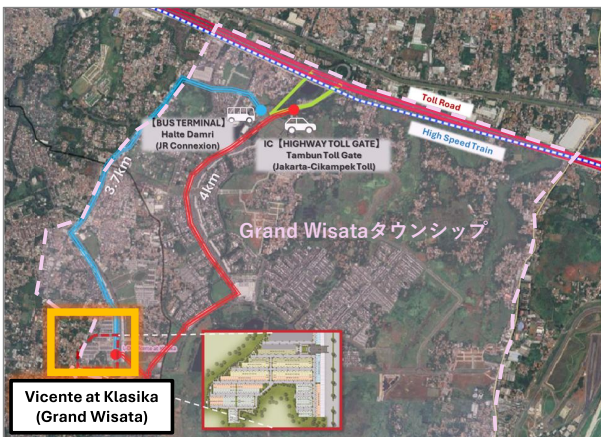
クラスター敷地面積 (平米) : 43,000
 クラスター建物面積 (平米) : 15,480
 延床面積 (平米) : 5,855
 供給戸数 : 100戸

概要

- 所在地：西ジャワ州 Bekasi、大規模タウンシップ Grand Wisata 内
- 開発概要：Sinar Mas Land による約1,100haの大規模タウンシップ開発
- 交通：Tambun Toll Gateへ約4kmの距離
- 周辺環境：商業施設、学校、医療施設がタウンシップ内に集積
- 特徴：都市近郊立地×計画都市型の住環境による安定した居住需要

住宅ID	住宅タイプ	敷地面積 (m2)	建物面積 (m2)	階数	延床面積 (m2)	価格帯 M, IDR (万円)	寝室数	供給戸数	販売戸数	売れ行き (%)
L-D04-03	Vicente 7 (106)	91	106	2.5	53	1,936-2,694 (1,820~2,530)	3	75	75	100
L-D04-05	Vicente 10 (148)	130	148	2.5	74	2,805-5,053 (2,640~4,750)	4	15	15	100
L-D04-06	Vicente 10 (154)	140	154	2.5	77	2,894-2,910 (2,720~2,735)	4	10	10	100

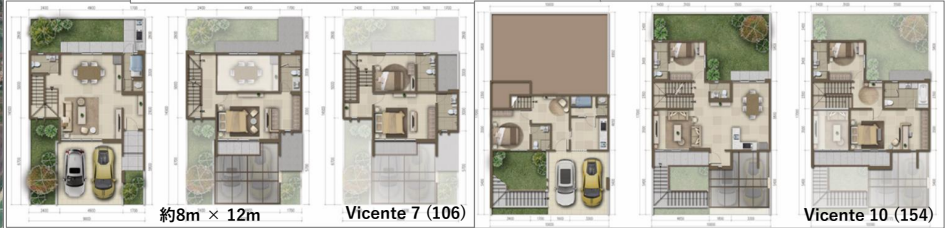
- 住宅の敷地面積
 - 小型タイプ：91㎡ (Vicente 7)
 - 中型～大型タイプ：130～140㎡ (Vicente 10)
- 住宅の建物面積・延床面積
 - 延床面積：53～77㎡
 - 2階半建て
- 寝室数
 - 小型タイプ：3寝室
 - 中型～大型タイプ：4寝室
- 供給戸数と希少性
 - 小型タイプは戸数多め (75戸)、中～大型は戸数少なく希少性高い



敷地サイズ：
約7m × 13m



Vicente 10 (148)



約8m × 12m

Vicente 7 (106)

Vicente 10 (154)

出典：Grand Wisata, <https://grandwisatabekasi.com/id/residential/vicente-at-klasika/>

約8m × 12m

6) エリアごとの分析【D】 Bekasi】

4. エリアの評価、まとめ

Cikarang工業エリアとジャカルタの間に位置し、LRTや高速道路の開通によりジャカルタへの通勤圏の色合いが強くなっている。このため、様々な家族が住居を構える地域になっている。まだ高級住宅地としての地位は確立されていないが、ジャカルタへ通勤するミドルアッパー層の需要が高まっている傾向がある。

項目	戸建て	コンドミニアム
主要ターゲット	ミドル～アッパー層（都心通勤者、投資家）	ミドル～ミドルアッパー層（都心通勤者、投資家）
売れ行きの良い価格帯	600M～5,000M IDR（約560～4,700万円）	500M～2,000M IDR超（約470～1,880万円）
販売傾向	アッパー層向けの販売率の二極化：アッパー層のVicente at Klasika（90%）及び日系ブランドの高額物件（Morizen99%）が共に好調である。一方、Kelimutu（45%）及びBukit Podomoro（56%）が低調である。	モール直結：駅近（TOD）以上に「生活完結型（モール直結）」の販売率（95%）が高い。
売れ行きの良い立地・交通条件	高速IC・駅近辺の需要が高い。Becakayu高速延伸により都心アクセスが劇的に改善。	LRT駅近・Becakayu直近が好調。国鉄駅（KRLプカシ駅）周辺は古くからの市街地で渋滞や喧騒が課題。
売れ行き好調の要因	日系設計×ブランドタウンシップ：Summarecon等の信頼ある開発と、日系による空間設計に需要が高い。	One Stop Living：渋滞を回避し、モール内で生活・娯楽が完結する生活環境。
設計の特徴	層別に応じた建蔽率（30～50%）を設定し、植栽や高級感を演出して差別化を図っている。	1.6ha級のリゾート施設やモール直結構造。管理品質とホテル品質のアメニティ。

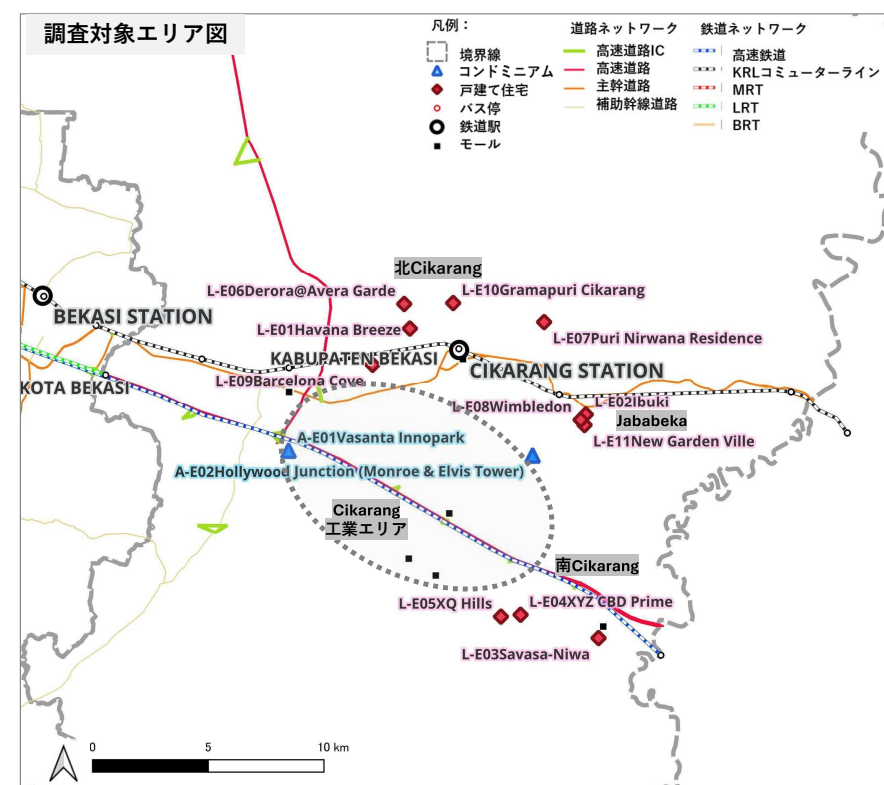
注釈：売れ行きの良い価格帯は売れ行き80%以上の調査物件のみ整理した

エリア	クラスター(ID)	市場特徴	傾向
Bekasi市	L-D01, L-D02, A-D01, A-D02	広域交通と都市機能を有するアッパー層向け都市住宅市場	LRT・高速延伸によりジャカルタ通勤圏として確立。富裕層の「利便性+ステータス」需要が高い。
Tambun Selatan	L-D04	高速ICアクセスを軸に生活機能が段階的に整う計画型郊外住宅市場	高速IC直結の利便性が重視され、新型モールの開業で生活機能が完成。
Setu / Cibarusah	L-D05	Bekasi南東部において低～中価格帯住宅が集積する郊外住宅市場	工業団地勤務者や一次取得層を中心とした実需型市場。価格感度が高く、住宅規模・価格のバランスが販売動向を左右。
Cakung Timur	L-D03	ジャカルタ東部の都市近接型・複合開発住宅市場	都市近接性と大規模複合開発によるブランド力が強み。都心アクセスを重視するミドル～ミドルアッパー層に需要がある。

33

6) エリアごとの分析【E】 Cikarang】

1. エリアの特徴、調査対象物件



エリアの特徴

地域概要と人口動態

- 特徴:ジャカルタから約30～40km東に位置し、東南アジア最大級の工業の集積地。「工業団地」と、「タウンシップ（居住・商業区）」で構成される。
- 人口:約310万人以上。工業団地の拡張に伴い、他地域からの出稼ぎ労働者や国内外の駐在員・エリート層が増え続けている。日本人、韓国人、中国人の駐在員が数万人規模で居住。
- 優位性:工場から車で10～20分圏内に住める職住近接が最大のメリット。

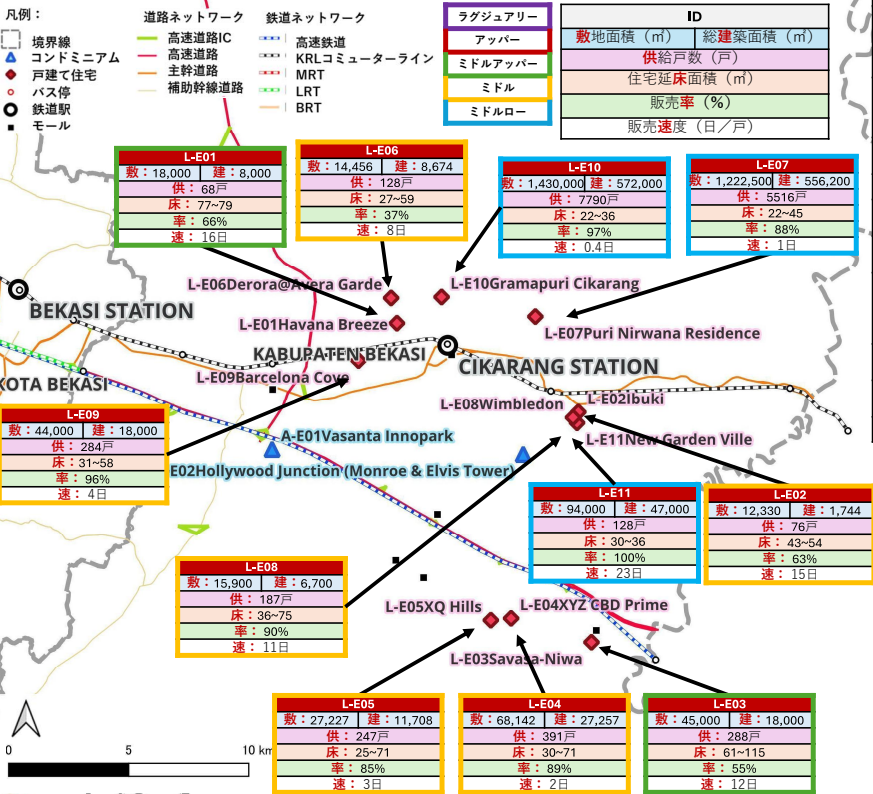
住環境と開発ターゲット

- 住宅開発トレンド: 1.交通インフラ（LRT・国鉄・高速鉄道）との接続/2.日系企業による大規模開発/3.ジム・コワーキングスペース・商業施設が一体となったアパート・コンドミニアム
- ターゲット層:法人契約（駐在員）/地元エリート層（「初めてのマイホーム」需要）/個人投資家

34

6) エリアごとの分析【E) Cikarang の戸建て】

2. 売れ行き、特徴



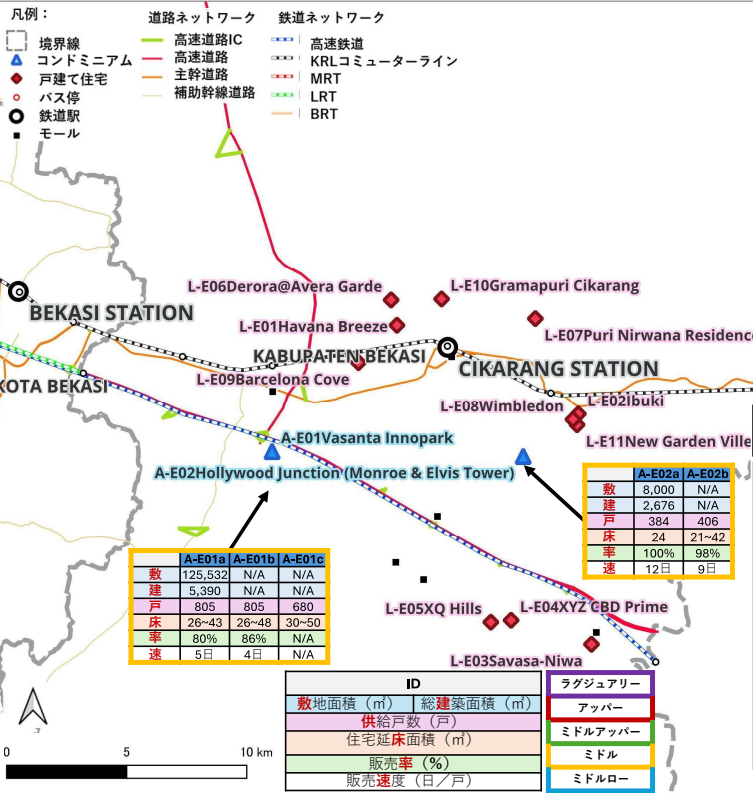
主要エリア	クラスター名	タウンシップ	敷地面積 (m ²)	総建築面積 (m ²)	デベロッパー	販売開始～終了年または2025年10月時点販売中	最低価格 IDR (万円)	最高価格 IDR (万円)	住宅層別
北 Cikarang	L-E01-Havana Breeze	Metland Cibitung	18,000	8,000	Metland	2024～販売中	1,570 M (1,465)	1,650 M (1,539)	ミドルアッパー
Jababeka	L-E02-Ibuki	Jababeka	12,330	1,744	Jababeka Residence (PT Jababeka Mitrafamili Resident)	2024～販売中	723 M (675)	723 M (675)	ミドル
南 Cikarang	L-E03-Savasa-Niwa	Kota Deltamas	45,000	18,000	Sinarmas Land (PT Panahome Deltamas Indonesia)	2021～販売中	1,303 M (1,216)	3,371 M (3,145)	ミドルアッパー
南 Cikarang	L-E04-XYZ CBD Prime	Lippo Cikarang	68,142	27,257	Lippo Group	2024～販売中	643 M (600)	720 M (672)	ミドル
南 Cikarang	L-E05-XQ Hills	Lippo Cikarang	27,227	11,708	Lippo Group	2024～販売中	390 M (364)	726 M (679)	ミドル
北 Cikarang	L-E06-Derora@Avera Garden	Metland Cikarang	14,456	8,674	Metropolitan Land	2025～販売中	595 M (555)	878 M (819)	ミドル
北 Cikarang	L-E07-Puri Nirwana Residence	Karangbahagia	1,222,500	556,200	PT Nirwana Kharisma	2008～販売中	167 M (156)	392 M (366)	ミドルロー
北 Cikarang	L-E08-Wimbledon	Jababeka City	15,900	6,700	Jababeka Residence (PT Jababeka Mitrafamili Resident)	2021～販売中	679 M (634)	1,514 M (1,413)	ミドル
北 Cikarang	L-E09-Barcelona Cove	Metland Cibitung	44,000	18,000	Metland	2023～販売中	730 M (681)	977 M (912)	ミドル
北 Cikarang	L-E10-Gramapuri Cikarang	Gramapuri Persada Cikarang	1,430,000	572,000	Tata Bumi Persada	2017～販売中	168 M (157)	637 M (594)	ミドルロー
Jababeka	L-E11-New Garden Ville	Jababeka City	94,000	47,000	Jababeka Residence	2018～2023	N/A	N/A	ミドルロー

層別	売れ行き	エリア特性 (立地・周辺環境)	住宅仕様・設計の特徴	例
ミドルアッパー	66%	KRL駅近×工業団地アクセス良好 ・大規模住宅タウンシップ Metland Cibitung 内。 ・KRL Metland Telaga Murni Stationに近く、工業団地へのアクセスが良好。	低密度・実需向け3寝室住宅 ・全て2階建て、3寝室。 ・延床面積77～79㎡。 ・土地面積112～154㎡のゆとりある設計。	L-E01 Havana Breeze
ミドル	96%	Metland Telaga Murni駅周辺の住宅地 ・KRL駅 (Metland Telaga Murni) に近く、実需層がメイン。	低価格・平屋中心のコンパクト住宅 ・平屋・コンパクトな2-3BR。 ・低価格化。	L-E09 Barcelona Cove
ミドルロー	100%	駅・バスターミナル近接住宅 ・チカランエリア周辺で、工業団地労働者がターゲット。 ・駅やバスターミナルに近い。	低床・小規模ユニット住宅 ・平屋 ・延床面積30～36㎡の極小ユニット。	L-E11 New Garden Ville

注釈：売れ行きや特徴は調査物件のみ整理した

6) エリアごとの分析【E) Cikarang のコンドミニウム】

2. 売れ行き、特徴



主要エリア	クラスター名	タウンシップ	敷地面積 (m ²)	総建築面積 (m ²)	デベロッパー	販売開始～終了年または2025年10月時点販売中	最低価格 IDR (万円)	最高価格 IDR (万円)	住宅層別
Cikarang工業エリア	A-E01a-Vasanta Innopark - Aoki Tower	Vasanta Innopark	125,532	5,390	PT Surya Sentosa	2017～販売中	516 M (481)	903 M (842)	ミドル
	A-E01b-Vasanta Innopark - Botan Tower				PT Surya Sentosa	2018～販売中	516 M (481)	903 M (842)	ミドル
	A-E01c-Vasanta Innopark - Chihana Tower (On Hold)				PT Surya Sentosa	販売中 (開始年不明)	N/A	N/A	ミドル
Cikarang工業エリア	A-E02a-Hollywood Junction - Elvis Tower	Hollywood Junction	8,000	2,676	Jababeka Residence	2013～販売中	N/A	N/A	ミドル
	A-E02b-Hollywood Junction - Monroe Tower				Jababeka Residence	2016～販売中	422 M (394)	819 M (764)	ミドル

層別	売れ行き	エリア特性 (立地・周辺環境)	住宅仕様・設計の特徴	例
ミドル	98%～100%	便利な徒歩圏内 ・Jababeka工業団地内。 ・バスターミナル (Hollywood Junction) から0.2kmと徒歩圏内。	良いアクセス性 ・延床面積21㎡～42㎡。 ・10～18階の中高層。 ・Jababeka内の利便施設へのアクセスが良好なStudio主力物件。	A-E02 Hollywood Junction
	80%～86%	工業中心地 ・MM2100工業団地内。 ・高速IC (Cibitung IC) から2kmと至近。 ・物流・製造拠点の中心。	On Hold物件 ・26㎡～50㎡のコンパクト設計。 ・40階建のタワー。 ・日系JVのChihana Towerは現在On-Hold。	A-E01 Vasanta Innopark

注釈：売れ行きや特徴は調査物件のみ整理した

6) エリアごとの分析【E) Cikarang】

3. 販売好調な物件の事例紹介

戸建て

L-E04 XYZ CBD Prime (Lippo Cikarang) ミドル層

クラスター敷地面積 (平米) : 68,142

クラスター建物面積 (平米) : 27,257

延床面積 (平米) : 23,408

供給戸数 : 391戸

概要

- 所在地 : インドネシア・西ジャワ州 Bekasi / Lippo Cikarang Cosmopolis エリア (CBD 中心)
- 開発概要 : Lippo Groupによる約3,250haの大規模タウンシップ開発
- 交通 : Tol Jakarta-Cikampek や主要道路アクセス良好、産業・商業地帯への移動も便利。
- 周辺環境 : AEON Mall、Mall Lippo Cikarang、Central Park、各種学校・医療施設などが徒歩～車圏内に集積



売れ行きの良い住宅商品

住宅ID	住宅タイプ	敷地面積 (m2)	建物面積 (m2)	階数	延床面積 (平米)	価格帯 M, IDR (万円)	寝室数	供給戸数	販売戸数	売れ行き (%)
L-E04-01	Z1	28.5	19.5	2	29.5	N/A	1	5	5	100%
L-E04-02	Z2	31.35	21.3	2	32.3	N/A	1	4	4	100%
L-E04-03	Z3	37.95	24.6	2	35.6	N/A	1	24	24	100%
L-E04-04	Y1	31.35	20.8	2	40.7	N/A	2	6	6	100%
L-E04-05	Y2	37.95	24	2	42.0	N/A	2	20	20	100%
L-E04-06	Y3	41.4	28	2	45.8	N/A	2	31	31	100%
L-E04-07	X1	52.5	31.5	2	60.7	643 (605)	3	24	16	67%
L-E04-08	X2	57.5	34.5	2	63.2	670 (630)	3	123	117	95%
L-E04-09	X5	61.5	34.5	2	70.6	720 (677)	3	99	83	84%
L-E04-10	X6	62.5	36.9	2	64.6	716 (673)	3	55	43	78%

① 商品構成の特徴

- 1BR (Zタイプ) ~3BR (Xタイプ) までのフルレンジ構成
- 敷地 28~62m² の超高効率・都市型住宅
- CBD近接立地に対応した高密度・多品種

② 価格帯

- 3BRタイプ : 約640~720 M IDR
- Cikarangミドル層の実需上限価格帯
- 1-2BRは価格を抑え、量的需要を優先



Z1
敷地サイズ : 約3m × 9.5m

Y3
約3.3m × 11.5m

Y2
約3.6m × 11.5m

37

6) エリアごとの分析【E) Cikarang】

4. エリアの評価、まとめ

工業中心の地域であり、工業団地の労働者から外国人を含むマネジメント層の住宅まで、ターゲット層の異なるニーズがある。現時点では、Bekasiと異なりジャカルタへの通勤圏の色合いは比較的薄い。

項目	戸建て住宅	コンドミニアム
主要ターゲット	ミドルロー~ミドルアッパー層 (工業団地勤務の若年層、ファミリー)	ミドルロー層 (工業団地マネジメント層、都心通勤者、投資家)
売れ行きの良い価格帯	140M ~ 1,800M IDR (約130~1,700万円)	400M ~ 900M IDR (約370~840万円)
販売傾向	若年層向けモダンの速販 : LippoのXYZ CBD等が1戸/2日の早い販売速度。日系JV (Savasa等) は品質を重視している。	バス拠点×職住近接の完売 : バスターミナル (Hollywood Junction) 至近物件では100%完売。
売れ行きの良い立地・交通条件	高速IC3km以内。ICから10km以上離れた新興エリアは、安価でも苦戦 (販売率30%台)。	専用バス (JR Connexion) の重要性。鉄道駅から7km以上離れていても、バス拠点があれば完売可能。
売れ行き好調の要因	価格を抑えた高品質住宅 (XYZ CBD) : 低単価(600M IDR(560万円)~)×モダンデザイン。日系は空気清浄や耐震等のテクノロジーを提供。	400M~800M IDR (373~746万円) の価格維持 : 1,000M IDR (933万円) を超えると鈍化。周囲の商業施設をフル活用できる利便性。
設計の特徴	パッシブデザイン (自然換気) や高密度コミュニティ。1,000m ² あたり6~9戸の高効率配置。	パーク型 (Vasanta) は建蔽率を極小 (4%) に抑え、広大なオープンスペースを売りにする。

注釈 : 売れ行きの良い価格帯は売れ行き80%以上の調査物件のみ整理した

		市場特徴	傾向
南Cikarang	L-E03, L-E04, L-E05	高集積型都市住宅市場	モールや飲食街が完成しており、新築への信頼が絶大。特に高速IC至近の物件は即完。
Jababeka	L-E02, L-E11	複合機能を有する安定型住宅市場	スポーツハブや日本人学校 (CJS) 等のインフラが強力。家族世帯と単身マネジメント層が共存。
北Cikarang	L-E01, L-E06, L-E07, L-E08, L-E09, L-E10	道路インフラが乏しい開発途上住宅市場	工業団地の北部はミドルロー住宅が集中し、道路アクセスが弱く、安価でも需要が伸びにくい (L-E06 Derora等)。
Cikarang工業エリア	A-E01, A-E02	雇用集積に支えられた職住近接型市場	日系・外資系工場集積により賃貸・分譲ともに底堅い需要。住宅仕様より立地・通勤時間が重視される傾向。

38

7)住宅調査分析総括

1. 戸建て

売れ行きの良い開発の条件：立地利便性ととも、信頼できる開発ブランドであることが高い需要につながる。

項目	考察
売れ行きの良い物件の特徴	①ゲートドコミュニティの徹底: セキュリティとステータスを両立。ただし、ほぼすべての物件に当てはまり、必要条件となっている。 ②適正な供給規模: 150~250戸程度のクラスター単位であれば、販売が安定傾向にある。
公共交通（駅・バス）の評価	資産価値として重視：車移動が重視されるが、リセールバリュー（転売時の価値）のため、駅・高速ICへの距離が重要になると思われる。特に5km圏内は販売速度を安定させる要因になっていると考えられる。

エリア別の売れ行きの良い価格帯

エリア	推奨住宅価格階層	価格帯	理由
(A) Bogor	ミドルアッパー	1,000M - 2,000M IDR (940 - 1,880万円)	Ciputra Groupの販売好調事例に見る通り、ブランド力と自然環境との調和が需要を高めている。
(B) Depok	ミドル～ ミドルアッパー	700M - 2,000M IDR (650 - 1,880万円)	ジャカルタ南部に近い利便性から、共働き世帯の需要が高い。1,500M IDR(1,400万円)以下のモダン・コンパクトな設計が完売しやすい。
(C) Tangerang	アッパー	2,000M - 4,000M IDR (1,880 - 3,760万円)	BSDやAlam Sutera等の成熟したインフラが強みとなり、3,000M IDR(2,799万円)超の富裕層向けスマートホーム機能付きクラスターへの需要が好調。
(D) Bekasi	ミドル～アッパー	600M - 5,000M IDR (560 - 4,700万円)	外資企業の駐在員・現地スタッフ向け。Joint Venture（日系との共同）による「日本品質」のブランディングが有効。
(E) Cikarang	ミドルロー ～ミドルアッパー	140M - 1,800M IDR (130 - 1,700万円)	工業団地勤務の実需層がターゲット。価格に敏感な層が多いため、700M IDR(650万円)前後の物件が最も売れ行きが良い。

注釈：推奨価格帯は売れ行き80%以上の調査物件のみ整理した

- ジャカルタ首都圏における戸建て住宅市場では、駅近よりも高速道路ICへのアクセス性が重視される傾向が確認された。
- 主な購入層であるファミリー層・アッパー層は自動車利用を前提とした生活スタイルであり、通勤・通学・週末移動の利便性が評価軸となっている。
- また、駅周辺では戸建て向けのまとまった開発用地の確保が難しく、駅距離は必ずしも主要な評価要素とはならない。
- その結果、高速道路ICから概ね5km圏内（特に2km以内）に位置するプロジェクトは、相対的に高い販売率を示す傾向がみられる。

39

7)住宅調査分析総括

2. コンドミニアム

売れ行きの良い開発の条件：コンドミニアム市場は駅直結・徒歩圏 × 職住近接 × 共有施設の物件が販売好調である。

項目	考察
売れ行きの良い物件の特徴	①TOD（交通指向型）: 徒歩圏（1km以内）に公共交通があることで需要はかなり高まる。 ②ソフトサービスの充実: プール、ジムに加え、コワーキングスペースや共有Wi-Fiなど、単身・若年層のニーズを捉えた共用施設が付加価値を生む。 ③店舗開発の併設: 下層階に店舗・商業施設を配置することで、利便性が高まり、需要が高まる。
公共交通（駅・バス）の評価	非常に重視されている：ミドル層・学生層にとって公共交通の利便性が重視され、駅直結・徒歩圏物件は、それだけで他の競合物件に対し圧倒的な優位性を持ち、販売率100%となった物件も多い。

エリア別の売れ行きの良い価格帯

エリア	推奨住宅価格階層	価格帯	理由
(A) Bogor	ミドルロー～ ミドルアッパー	400M - 1,800M IDR (370 - 1,700万円)	インフラ整備による都心直結の利便性と、ジャカルタ市内の価格高騰と大気汚染を避けた「自然環境と利便性を両立する実需」の流入が最大のメリット。
(B) Depok	ミドル～ アッパー	600M - 2,800M IDR (560 - 2,610万円)	大学が集積し、若年層も多く、賃貸需要が極めて安定。Studioタイプから1BRを多めに設定し、800M IDR(746万円)前後で供給する物件は売れ行きが好調である。
(C) Tangerang	ミドル	500M - 1,000M IDR (470 - 940万円)	職住近接を求める若年層。共有スペース（ジム、プール、コワーキング）の充実が需要を高める。
(D) Bekasi	ミドル～ ミドルアッパー	500M - 2,000M IDR (470 - 1,880万円)	LRTや高速道路の開通による利便性向上により、通勤圏としての実需が高まり、駅至近（TOD開発）の500M IDR(467万円)級Studioが売れ行きが好調となっている。
(E) Cikarang	ミドルロー	400M - 900M IDR (370 - 840万円)	工業団地勤務の実需層がターゲット。

注釈：推奨価格帯は売れ行き80%以上の調査物件のみ整理した

- コンドミニアムは「LRT×モール直結」の物件が売れ行き好調である。
- 一方で、国鉄（KRL）の駅周辺は、古くからの市街地である場合が多く、周辺の喧騒や交通混雑もあり、購入判断のマイナス要素となっている。
- 比較的新しいLRT駅周辺では開発余地が残されており、駅近かつモール直結型のプロジェクトは、利便性と居住環境の両立から売れ行きが良い傾向が確認された。

40