



VINACOMPASS

日本企業がベトナム「手頃な価格帯住宅」市場へ「西日本鉄道 × Nam Long、住宅開発で戦略提携」

2026 年 9 月 1 日 / 不動産



ベトナム住宅市場で、デベロッパーの商品戦略に変化が表れている。これまでホーチミン市を中心に高級・高価格帯マンションの供給が目立っていたが、住宅価格の上昇によって一般所得層の購入力との乖離が拡大するなか、実際に住宅を必要とする層が購入可能な「手頃な価格帯」の住宅へ再び目が向けられている。

その動きを象徴するのが、Nam Long グループと日本企業との協力拡大である。CafeF Vn によると、Nam Long ADC は西日本鉄道との戦略的協力を進め、EHome、EHomeS など実需層を対象とした住宅開発を強化する。Nam Long 側は 2030 年までに約 80% の成長を目指し、2035 年までに 22,000 戸を超える住宅の引き渡しを計画している。

この動きが重要なのは、日本企業のベトナム不動産投資が、富裕層向け高級住宅だけではなく、ベトナム人の実需そのものを取り込む市場へ広がっている点にある。

ドンナイでも 4,000 戸超、住宅開発の軸は「雇用」に

同様の動きはホーチミン市周辺でも進む。特に注目されるのがドンナイである。Kim Oanh Land はホーチミン、ニョンチャック、チャンボムなどで K Home シリーズ 4,000 戸超の供給を計画している。



VINACOMPASS

これらの地域に共通するのは、単に「土地が安い郊外」ではなく、工業団地、製造業、物流施設などの雇用基盤を持っていることである。

住宅需要を考える場合、人口増加だけでは十分ではない。工業団地進出 → 雇用増加 → 労働人口流入 → 世帯形成 → 住宅需要 → 商業・サービス需要という循環が形成される地域ほど、住宅市場の持続性は高くなる。

南部では工業団地の入居率が最大 90%に達する地域もあり、FDI とサプライチェーン再編が工業不動産市場を支えている。つまり実需住宅市場と工業不動産市場は、別々の市場ではなく密接につながっている。

ここで注意したいのは、「手頃な価格帯住宅が増える＝外国人が低価格で購入できる」という意味ではないことである。社会住宅などには購入資格上の制約があり、外国人が自由に取得できるわけではない。外国人投資家にとって重要なのはむしろ、日系企業を含む大手デベロッパーが、どの地域の人口・雇用・所得・住宅需要を評価しているのかを見ることである。

今後の南部住宅市場では、「高級だから投資価値がある」という従来型の判断だけでなく、工業団地への通勤需要、人口流入、実勢賃料、生活インフラ、交通利便性まで分析する必要がある。

日本企業が実需市場へ踏み込んだことは、ベトナム住宅市場が「投機中心」から長期的な居住需要を取り込む市場へ変化していることを示す一つのシグナルと見ることができる。

参照元: CAFEF.VN

本書作成に用いた資料・数値等は、弊社が信頼し得ると判断した各種の情報源から入手した情報等に基づいておりますが、その正確性・真実性について弊社が保証するものではありません。

本書の複製、再製または第三者への提供につきましては、必ず事前に弊社の書面による同意をお取りくださいますようお願い申し上げます。

ご質問やご不明な点がございましたら、下記までお問い合わせください。

VINACOMPASS CO.,LTD

VINHOMES CENTRAL PARK LANDMARK5 L5-47-13

720A Dien Bien Phu St, Thanh My Tay Ward, HCMC VIETNAM

事務所: 028-36361118 Mail: info@vinacompass.com Web: www.vinacompass.com

