

報道関係者各位

トレンド調査

マンション売却に関する実態調査

売出・成約価格の乖離率は平均-4.5%

査定額の根拠は「同じマンションの成約情報」が最多

不動産情報サービスのアットホーム株式会社(本社:東京都大田区 代表取締役社長:鶴森 康史 以下、アットホーム)は、2018年7月以降、住替えのために国内のマンションを売却したことがある30~69歳の男女を対象に、不動産会社選びや不動産会社とのコミュニケーション、売却価格に関する調査を実施いたしました。

トピックス

■不動産会社選び

- ・売却理由は「住む場所を変えたかったから」が最多
- ・不動産会社を見つけた経緯は「次に住む物件を購入・借りる際に利用する予定の会社だった」が18.8%
- ・不動産会社選びは「実績が豊富なこと」を重視

■不動産会社とのコミュニケーション

- ・不動産会社に教えてもらって良かったことは「売却にかかる諸費用」が約半数
- ・売却の手続きの中で「不便だ」「面倒だ」と感じたことは「必要な書類を用意すること」がトップ

■査定から成約まで

- ・売出・成約価格の乖離率は平均-4.5%
- ・査定額の根拠は「同じマンションの成約情報」が最多

Q 売出・成約価格の乖離率【(成約価格-売出価格)÷売出価格×100】

(「不動産会社に売却」「金額が分からない」を除く274名)

全体平均:-4.5%

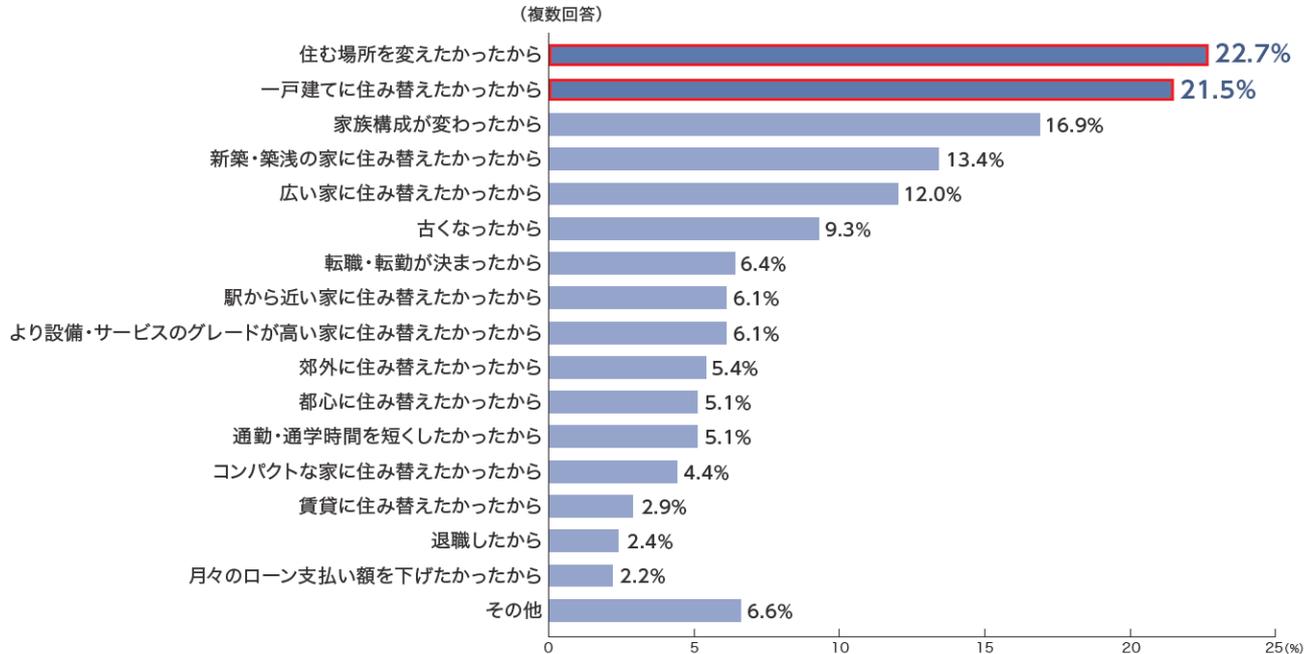
売却までにかかった期間	売出・成約価格の乖離率	売却時の築年数	売出・成約価格の乖離率
1カ月	-3.0%	5年以下	-3.8%
2カ月	-3.3%	6~10年	-4.0%
3カ月	-4.2%	11~15年	-4.0%
4カ月	-2.9%	16~20年	-4.7%
5カ月	-6.5%	21~25年	-6.2%
6カ月	-6.5%	26~30年	-3.2%
7~12カ月	-7.4%	31~40年	-5.0%
13カ月以上	-8.4%	41年以上	-4.7%

《不動産会社選び》

■売却理由は「住む場所を変えたかったから」が最多

売却理由について債務整理や相続資産の整理を除き、住替えに限定して聞いたところ「住む場所を変えたかったから」「一戸建てに住み替えたかったから」がそれぞれ2割を超えました。

Q 売却理由について当てはまるものをお選びください。

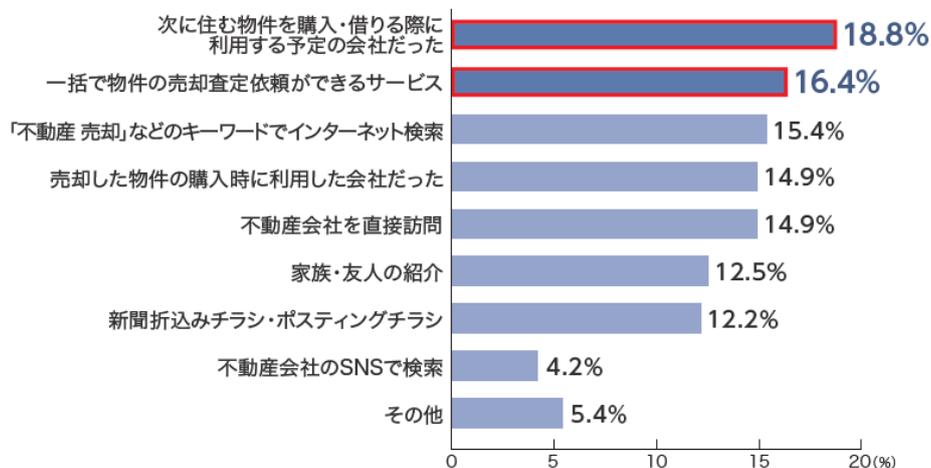


■不動産会社を見つけた経緯は「次に住む物件を購入・借りる際に利用する予定の会社だった」が18.8%

不動産会社を見つけた経緯については「次に住む物件を購入・借りる際に利用する予定の会社だった」が18.8%とトップになりました。次の住まい探しに軸を置いている人が多いようです。次いで「一括で物件の査定依頼ができるサービス」が16.4%でした。

Q 売却を依頼した不動産会社を見つけた経緯を教えてください。

(複数回答)

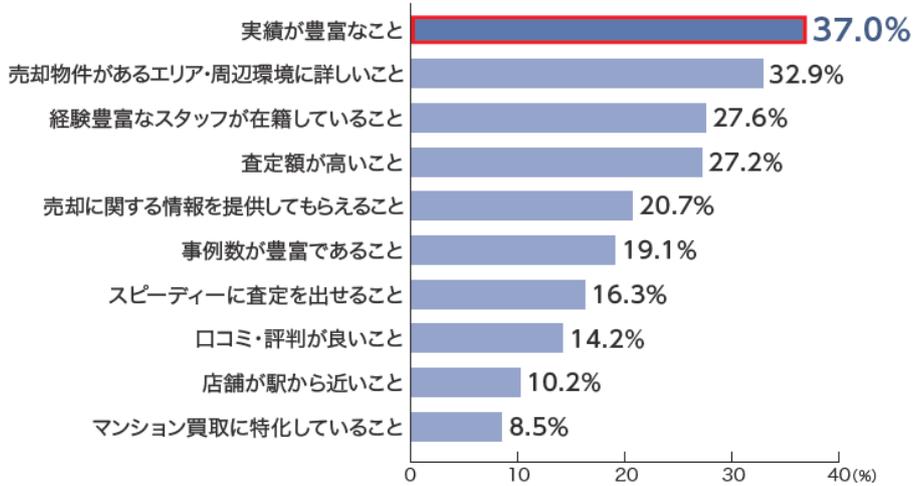


■不動産会社選びは「実績が豊富なこと」を重視

不動産会社を選ぶうえで重視したことは「実績が豊富なこと」が37.0%でトップでした。より希望に近い条件で売却をするために、不動産会社の実績を重視するようです。

Q 不動産会社を選ぶうえで重視したことを教えてください。

(複数回答/上位10項目/不動産会社を見つけた経緯で「家族・友人の紹介」「売却した物件の購入時に利用した会社だった」「次に住む物件を購入・借りる際に利用する予定の会社だった」以外と回答した246名)



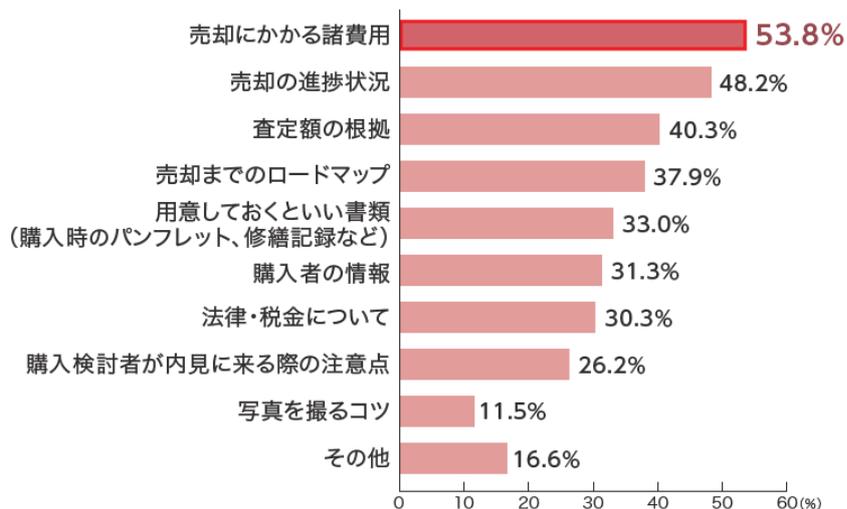
《不動産会社とのコミュニケーション》

■不動産会社に教えてもらって良かったことは「売却にかかる諸費用」が半数以上

売却時に不動産会社から教えてもらって良かったことを聞いたところ、半数以上が「売却にかかる諸費用」と回答しました。マンション売却時には不動産会社に支払う仲介手数料や印紙税、各種証明書を準備するための費用などが発生するため、不動産会社から教えてもらって良かったと感じた人が多いようです。

Q 不動産会社に教えてもらって良かったことをお選びください

(複数回答)

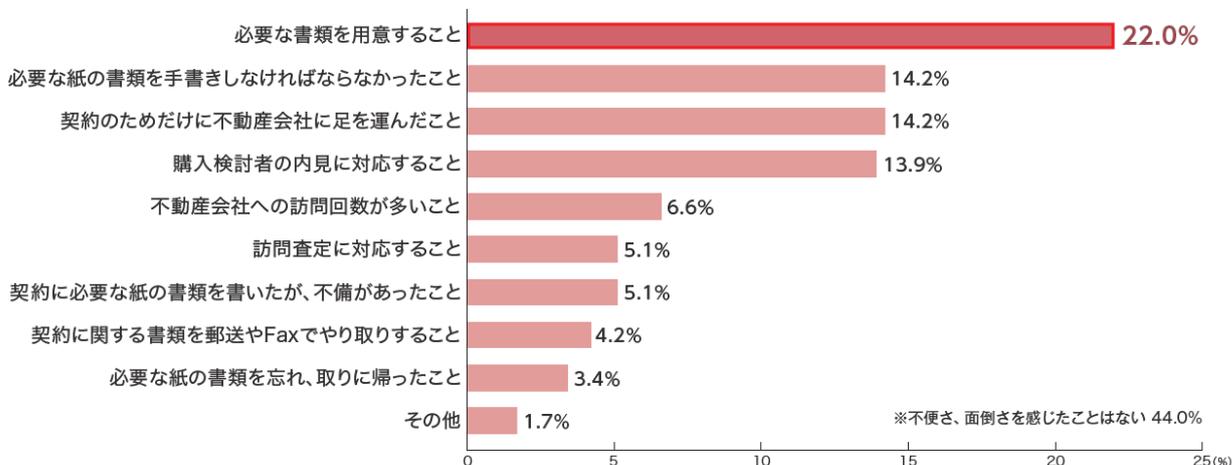


■売却の手続きの中で「不便だ」「面倒だ」と感じたことは「必要な書類を用意すること」がトップ

手続きの中で「不便だ」「面倒だ」と感じたことについては「必要な書類を用意すること」が最多でした。マンション売却時には登記済証や固定資産税納税通知書など、さまざまな書類を用意しなければならないため、不便・面倒に感じた人が多いようです。

Q 売却の手続きの中で「不便だ」「面倒だ」と感じたことは何ですか？

(複数回答)



《査定から成約まで》

■売出・成約価格の乖離率は平均-4.5%

売出・成約価格の乖離率を調べたところ、平均-4.5%という結果になりました。プラスに転じているケースは少なく、値下げ等をしながら売却を行ったようです。また、売却までにかかった期間別にみると、概ね期間が長くなるにつれて乖離率も大きくなる傾向が表れました。

※乖離率…売出価格と成約価格の差額を比率で示したものです。【(成約価格-売出価格)÷売出価格×100】

Q 売出・成約価格の乖離率【(成約価格-売出価格)÷売出価格×100】

(「不動産会社に売却」「金額が分からない」を除く274名)

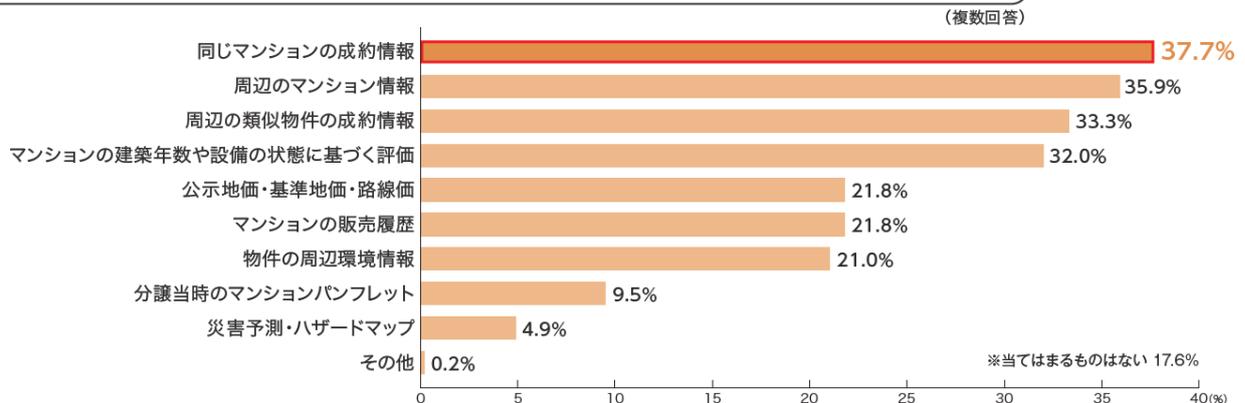
全体平均:-4.5%

売却までにかかった期間	売出・成約価格の乖離率	売却時の築年数	売出・成約価格の乖離率
1カ月	-3.0%	5年以下	-3.8%
2カ月	-3.3%	6~10年	-4.0%
3カ月	-4.2%	11~15年	-4.0%
4カ月	-2.9%	16~20年	-4.7%
5カ月	-6.5%	21~25年	-6.2%
6カ月	-6.5%	26~30年	-3.2%
7~12カ月	-7.4%	31~40年	-5.0%
13カ月以上	-8.4%	41年以上	-4.7%

■査定額の根拠は「同じマンションの成約情報」が最多

査定額の根拠として不動産会社から提示された情報は「同じマンションの成約情報」が最多の 37.7%でした。次いで「周辺のマンション情報」「周辺の類似物件の成約情報」と続き、他物件の状況を提示するケースが多いようです。

Q 売却査定をしてもらった際、査定額の根拠として不動産会社から提示された情報を教えてください。



調査概要

■調査対象／2018年7月以降、住替えのために国内のマンションを売却したことがある 30～69歳の男女 409名



男性 320名



女性 89名

全体 409名

■調査方法／インターネットによるアンケート調査

■調査期間／2023年8月22日(火)～8月23日(水)

※小数第2位を四捨五入しているため、合計 100%にならない場合があります。

<調査結果について>

アットホームでは本調査をはじめ、賃貸物件に住む人や一戸建て・マンションを購入した人などに住まいに関する調査を定期的に行っています。この他に「Z世代の住まい観」や「住まい探しで見落としがちな物件情報ランキング」など不動産業界のトレンドに合わせた調査も実施しています。過去の調査結果など詳細につきましては、ぜひお問い合わせください。

<調査に関するお問合せ>

アットホーム株式会社 広報・調査担当 佐々木・西嶋・清水

TEL: 03-3580-7504 / E-mail: contact@athome.co.jp

会社概要

- 会社名 : アットホーム株式会社
- 創業 : 1967年12月
- 資本金 : 1億円
- 年商 : 311億7100万円(2022年6月～2023年5月)
- 従業員数 : 1,714名(2023年10月末現在)
- 代表者名 : 代表取締役社長 鶴森 康史
- 本社所在地 : 東京都大田区西六郷 4-34-12
- 事業内容 : ●不動産会社間情報流通サービス
 - ・ファクトシート・リスティング・サービス(図面配布サービス)
 - ・ATBB(不動産業務総合支援サイト)
 - ・官公庁等の物件情報提供サービス●消費者向け不動産情報サービス
 - ・「不動産情報サイト アットホーム」
 - ・「お部屋探しアプリ アットホームであった!」など●不動産業務支援サービス
 - ・「ホームページ作成ツール」など、ホームページ運営支援
 - ・「不動産データプロ」「地盤情報レポート」など、不動産調査支援
 - ・「VR内見・パノラマ」「おすすめコメント」など、集客支援
 - ・「賃貸管理システム」「スマート申込」「スマート物確」など、業務支援
 - ・「セミナー・研修会」など、知識習得支援
 - ・集客、店舗・物件プロモーションツールなど、不動産業務用ツール
- 加盟・利用不動産店数 : 61,185店(2023年10月1日現在)
- 会社案内 : <https://athome-inc.jp/>

【本件に関するお問合せ先】

アットホーム株式会社 PR事務局 ビルコム株式会社 担当: 田中・荒木
TEL: 03-5413-2411 E-mail: athome@bil.jp

アットホーム株式会社 マーケティングコミュニケーション部 広報担当: 佐々木・西嶋・清水
TEL: 03-3580-7504 E-mail: contact@athome.co.jp