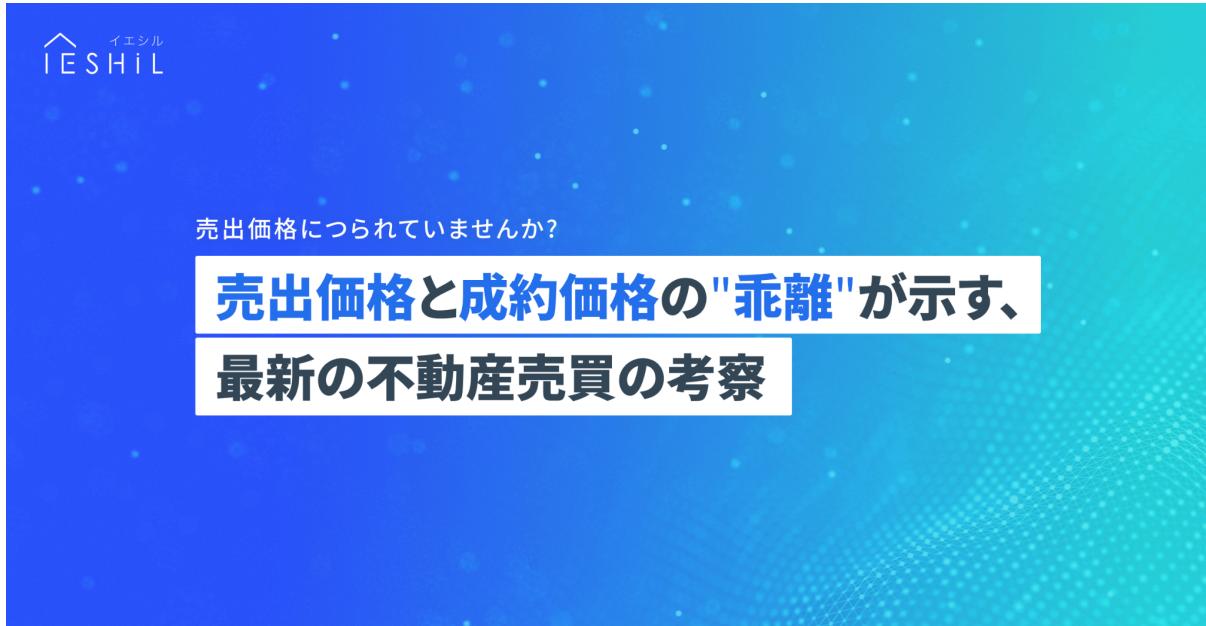


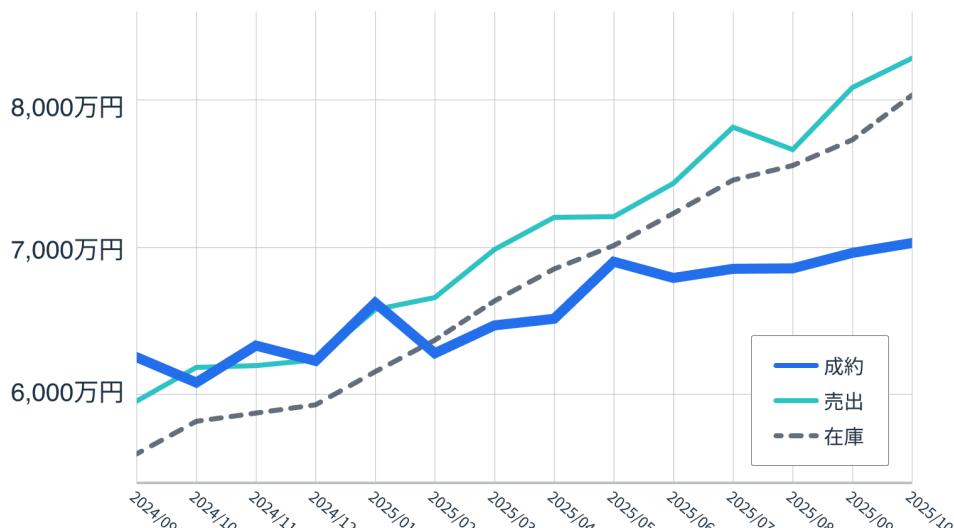
首都圏の中古マンション、売出価格と成約価格に乖離が拡大 購入時は売出価格に左右されず相場価格の把握が重要

株式会社リブセンス(代表取締役社長:村上太一、本社:東京都港区、証券コード:6054)が運営する不動産情報サイト『IESHIL(イエシル)』(URL:<https://ieshil.com/>) は、首都圏の中古マンションの売出価格と成約価格の乖離の実態について考察しました。



- 中古マンション価格の上昇の一方で成約価格とは乖離が発生している。

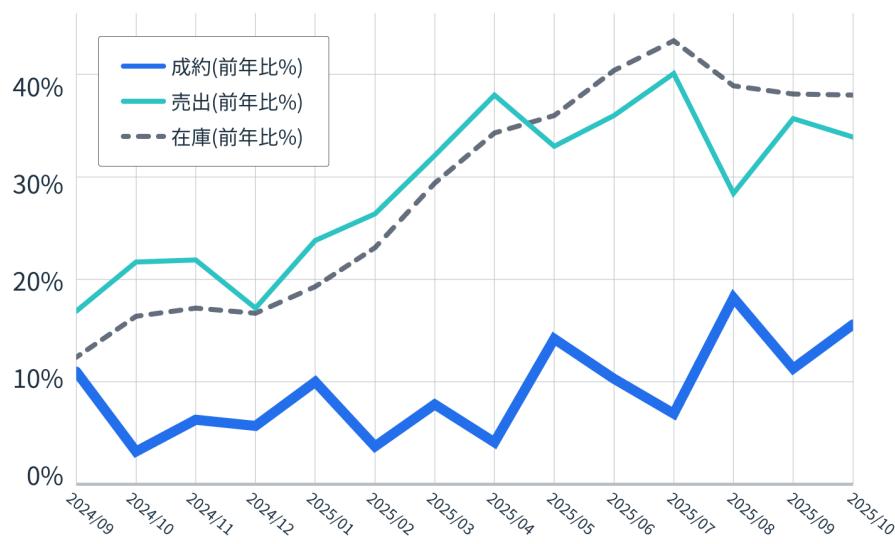
東京都 中古マンションの価格推移



出典:公益財団法人東日本不動産流通機構



東京都 中古マンションの前年比率



出典:公益財団法人東日本不動産流通機構



公益財団法人東日本不動産流通機構のデータによると、東京都においては2024年10月から2025年10月にかけて首都圏の中古マンションの平均売出価格は、6,184万円から8,282万円とおよそ34%上昇しています。これは大幅な上昇率を記録した2024年10月度の平均成約価格の前年比がおよそ22%だったことを鑑みても、より大幅な上昇率と言えます。

本件に関するお問い合わせ先

株式会社リブセンス 広報担当 栗田 080-4586-1593 live-pr@livesense.co.jp

同時に、中古マンションの在庫数も上昇を続け、前年比38%を記録するなど増加の一途を辿つており、経済的な不均衡が起きていると見受けられます。

一方で、実際の平均成約価格を見ると、前年比15.6%と上昇を続けているものの、売出価格ほどの上昇は見られていません。ここには一般的にアクセス可能な売出価格と実際に購入される成約価格の間に大きな乖離が発生していることが示唆されています。

■価格の乖離は、売主側の「希望的観測」による価格設定と情報の非対称性が要因に。

近年の価格高騰トレンドを受け、売主は「もっと高く売れるのではないか」という希望的観測を強く持ち、実際の市場価値よりも高めに売出価格を設定する傾向が強まっています。これが売出価格の急激な上昇の主な要因となっています。

さらに一般消費者が容易に目にできるのは、物件の売出価格だけであり、実際に取引が成立した成約価格のデータは、不動産業者のみが閲覧可能という情報の非対称性があります。

このため、売主は自身が目にする高値の売出価格に影響されやすく、市場の実態を知る機会が少ないことが、この希望的観測に基づく高値設定の傾向をさらに加速させています。

■中古マンションの成約自体は12ヶ月連続で上昇している。

買主側は、住宅ローン金利の動向への警戒や、収入に紐づいた購入予算という制約があります。売出価格が急騰しすぎると「高すぎる」という価格抵抗感が強くなり、購入意欲につながりにくくなります。そして何よりも「家計における支払い可能額」に基づいた冷静な水準に落ち着きます。このため、成約価格は売主の期待が乗った売出価格ほどには上昇しません。

加えて、住宅ローンを提供する金融機関は、売出価格ではなく、過去の成約事例や収益性を考慮した「適正な担保評価額」に基づいて融資額を決定します。売出価格が担保評価額を大きく上回る場合、買主は多額の自己資金を投入する必要があり、これが成約価格の上昇を抑制する重要な要因となります。

実際に公益財団法人東日本不動産流通機構のデータによると、首都圏中古マンションの成約件数は4,222件で前年比プラス36.5%と12ヶ月連続で増加しており、同時に在庫数は3ヶ月連続で減少しているため、実際に物件は市場価格に近い水準で成約していることを意味しています。

■不動産を購入する際は、相場価格や市場価格の把握も忘れずに。

新築不動産市場の高騰がニュースを騒がせているなか、中古不動産の購入に切り替えを検討している消費者も多いかと思われます。売主による売出価格のみに左右されず、複数の不動産業者から相場価格や市場価格を情報を得て把握することがますます重要になっています。

■ IESHIL(イエシル)について(URL: <https://ieshil.com/>)



「お客様にどこよりも透明化された不動産サービスを提供する」

多くの人にとって「住宅購入」は人生でも数少ない、最も大きな買い物の一つですが、それゆえに売買の経験や知識がある人は少なく、意思決定の良し悪し悪し判断できないことも珍しくありません。一方、不動産会社の利益の源泉は「成約」であり、「消費者の満足や利益」を追求する動機は薄いのが現状です。この結果、今も不動産業界には一般消費者との知識差や情報の非対称性によって利益を上げる構造が存在し、法律の規制や業界慣習等によりシステム化や効率化も十分に進んでいるとは言えません。

イエシルはこのような構造に大きな課題とビジネスチャンスを見出し、「透明性」と「ITによる効率化」を武器に不動産業界の構造的な課題を解決し、より納得感の高い不動産取引の実現を目指します。(2025年11月現在、イエシルは一都三県のマンションを対象としております)

イエシルご利用に関するお問い合わせ先

https://www.ieshil.com/site_inquiry/

■ 株式会社リブセンスについて(URL:<https://www.livesense.co.jp/>)



株式会社リブセンスは、「あたりまえを、発明しよう。」をコーポレートビジョンに掲げ、『マッハバイト』『転職会議』『転職ドラフト』『batonn(バトン)』『IESHIL(イエシル)』などのサービスを展開しています。新しい“あたりまえ”的な発明を通じて、より多くのお客様に、そして広く社会に必要とされる企業を目指しています。

- ・所在地 東京都港区海岸1-7-1 東京ポートシティ竹芝10F
- ・設立 2006年2月8日
- ・資本金 237百万円
- ・代表者 代表取締役社長 村上太一
- ・事業内容 インターネットメディア運営事業

本件に関するお問い合わせ先

株式会社リブセンス 広報担当 栗田 080-4586-1593 live-pr@livesense.co.jp