

～東京23区マンション住まい・3年以内売却検討者への意識調査～

売却時の悩み1位は「築年数が古い」(32.0%) 築年数が20年を超えると不安が一気に高まる傾向に 築年数の古い物件が適切に流通する仕組みやサポートが急務

カウカモ売却相談2.2倍の伸長、売却実績の8割以上が築20年以上マンション

株式会社ツクルバ(本社:東京都目黒区、代表取締役CEO 村上 浩輝、以下「ツクルバ」)が展開する中古住宅のマーケットプレイス「cowcamo(カウカモ)」では、中古マンションのストック戸数が増え、今後中古マンションの売買がより一般的な選択肢になって行く中、その課題を探るため、東京23区でマンションを所有し、3年以内の売却を検討している個人を対象に、マンション売却に関する意識調査を行いました。

その結果、以下のことが明らかになりました。

<調査結果サマリー>

- ・マンション売却時の不安の1位は「築年数が古いこと」(32.0%)
- ・所有しているマンションの築年数別に見ると、マンション売却時の「築年数が古いこと」の不安は、築年数20年を超えると一気に高まり、約半数(47.6%)が不安を感じている。
- ・マンション売却時に欲しいサービスは、物件をより魅力的に見せるサービス

■調査背景

2016年には中古マンションの成約件数が新築を逆転(※1)し、今後築年数の古いマンションを含む中古マンションの売買が社会的に増えていくことが想定されます。

また、首都圏の中古住宅市場では、住宅を2回以上購入したことがある人の割合は2012年には14.2%でしたが、2019年には29.9%へと推移しています。上昇幅は7年で15.7ポイントとなっており(※2)、「一生もの」としてではなく住み替えを前提とした住宅選びをする傾向も増えつつあります。

カウカモでは、中古マンションの適切な流通を促進し、日本の住宅に個性や多様性をもたらすことを目指しており、今回、中古マンション売却の課題やニーズを探るため意識調査を行いました。

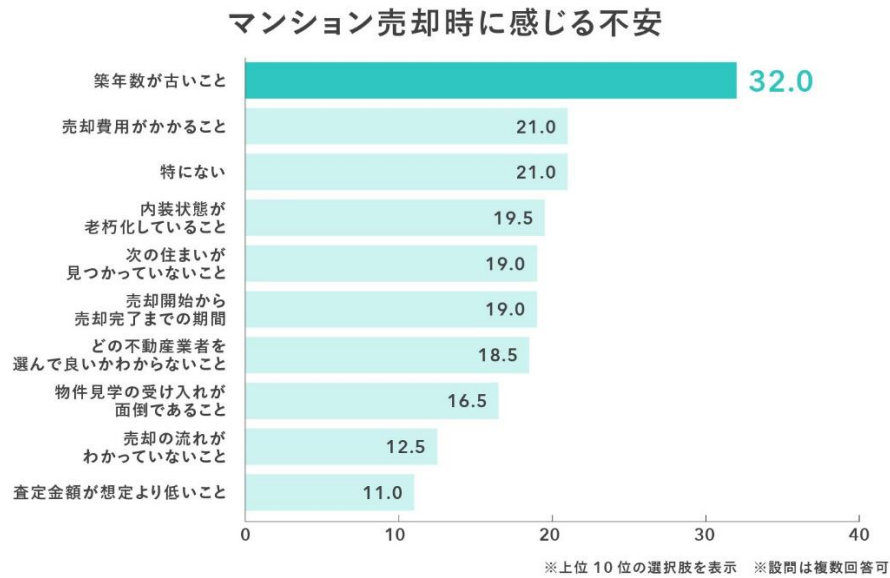
※1 新築販売戸数:全国マンション市場動向(不動産経済研究所)、中古成約戸数:首都圏不動産流通市場の動向(東日本不動産流通機構)より

※2 国土交通省「住宅市場動向調査報告書」より

■調査結果 詳細

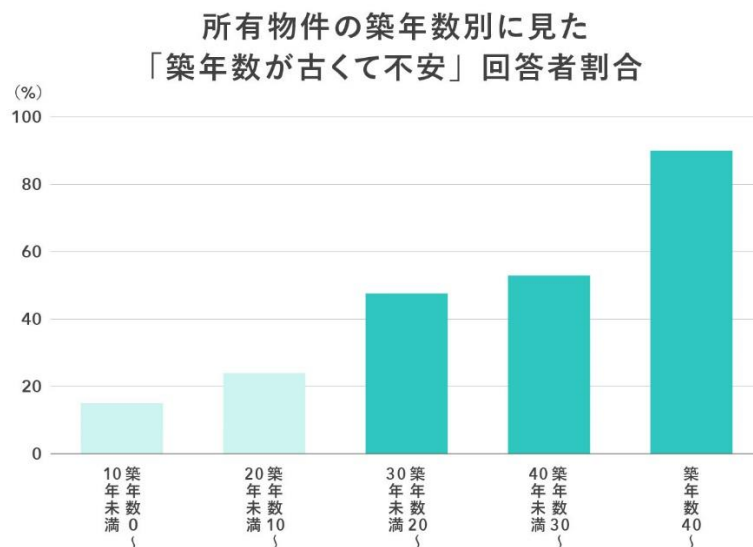
①マンション売却時の不安の1位は、「築年数が古いこと」(32.0%)

マンション売却時の不安について尋ねると、1番不安に思っていることは「築年数が古いこと」(32.0%)となりました。2位以下に大きく差をつける結果となり、築年数を不安に感じている人が多いことが伺えます。



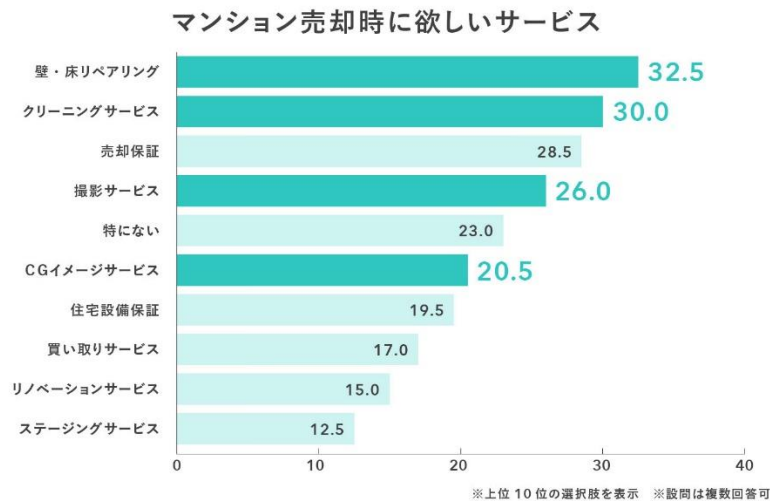
②所有しているマンションの築年数別に見ると、マンション売却時の「築年数が古いこと」の不安は、築年数20年を超えると一気に高まり、約半数(47.6%)が不安を感じている。

「築年数が古いこと」の不安を持つ比率を所有マンションの築年数別に見ると、築年数が20年を超えると一気に高まる傾向が確認できました。「築年数20～30年未満」で47.6%とほぼ半数、「築年数30～40年未満」で52.9%、「築年数40年以上～」で90.0%と、築年数が古くなるごとに不安な割合は上昇していきます。



③マンション売却時に欲しいサービスは、物件をより魅力的に見せるサービス

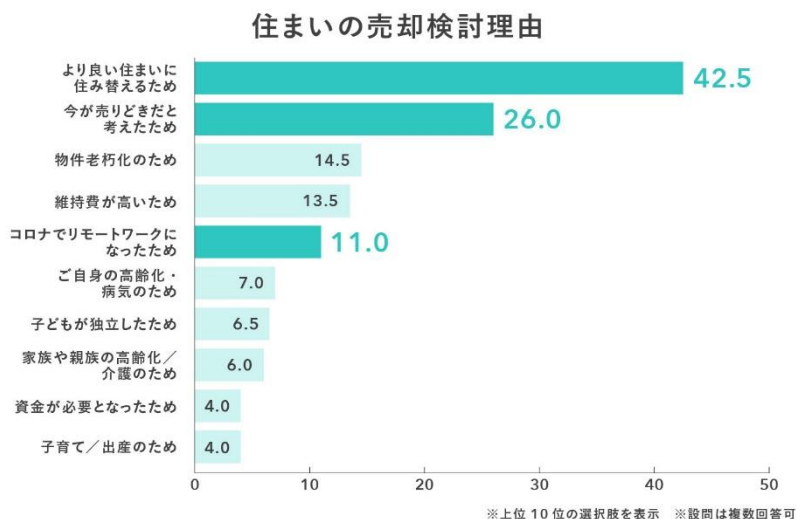
マンション売却時に欲しいサービスを尋ねたところ、「壁・床リペアリング(壁や床の傷みを補修し目立たなくするサービス)」(32.5%)、「クリーニングサービス(特定箇所の清掃サービス)」(30.0%)、「撮影サービス(販売告知用にプロカメラマンが室内撮影するサービス)」(26.0%)、「CGイメージサービス(リノベーション・リフォーム後の室内イメージを制作するサービス)」(20.5%)など、物件を補修したりより魅力的に見せるサービスの需要が上位にきています。



④売却検討理由の1位は、「より良い住まいに住み替える」(42.5%)、次いで、「今が売り時」(26.0%)。「コロナでリモートワークになったため」を売却検討理由に挙げた人は11.0%

売却理由の1位は「より良い住まいに住み替える」(42.5%)で、なんらかの外的な要因で今の住まいに満足ができなくなり、売却を検討されていることが伺えます。コロナ禍で、家で過ごす時間が増えたり、家の果たす役割が変化した影響も含まれることが予想されます。

一方で、市場における中古住宅価格が上昇している中で、「今が売り時」(26.0%)という資産的な側面で売却を検討される方も2番目に多くなっています。



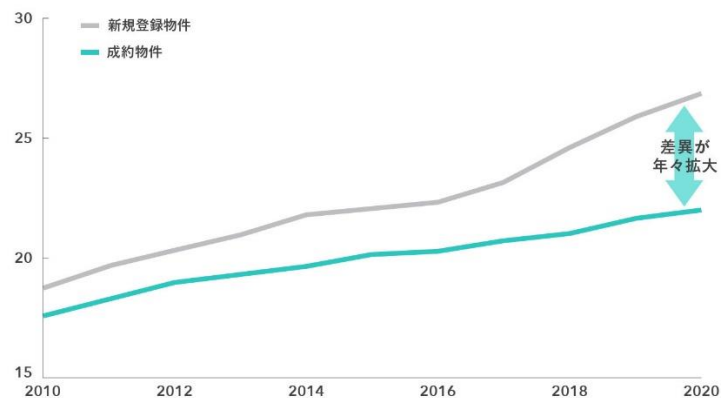
■調査結果の考察：築年数の古いマンションが今後増加していく中、築年数が古い物件が適切に流通する仕組みの構築やサポートが急務

実際の市場動向を見ると、中古マンションの新規登録物件の平均築年数は毎年上昇傾向にあり、2020年の平均築年数は26.8年。一方、成約物件の平均築年数は22.0年で、「売りに出される物件」と「購入される物件」に築年数で5年ほどの開きがあることが分かります(※3)。国も中古ストック住宅の適切な評価と流通を後押しする中、その差異は年々広がっています。

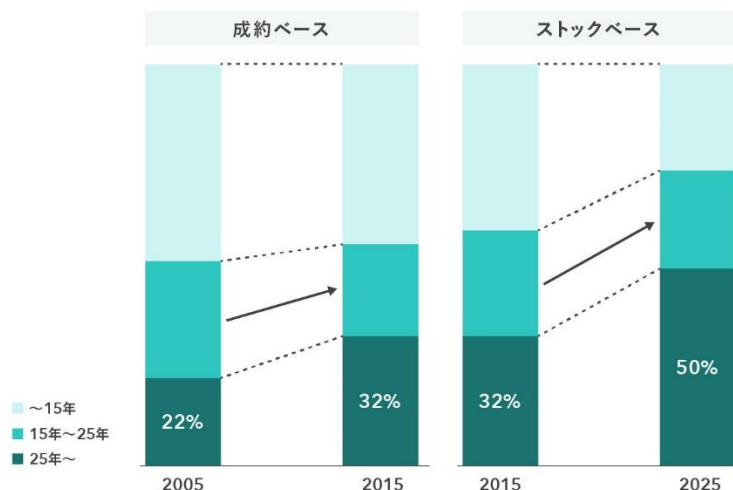
今回の意識調査では、中古物件のストック数は、2025年には築25年以上の中古マンションが市場の50%を超える(※4)と予想される中、築年数20年以上のマンションの所有者が「築年数が古いこと」に強い不安を感じていることが明らかになりました。

築古物件の流通量が増えていく昨今において、築古物件を適切に評価・流通させるための仕組みの構築やサポートがより一層重要度を増していくといえそうです。

中古マンションの登録と成約の築年数差



首都圏中古マンションの築年帯別構成比率 (2005-2025)



出所：公益財団法人東日本不動産流通機構等のデータよりツクルバ作成

※3 公益財団法人東日本不動産流通機構「首都圏不動産流通市場の動向(2020年)」より

※4 公益財団法人東日本不動産流通機構データより

■カウカモの売却サービスについて

カウカモは、マンションの売却を検討する方の売却サポートを行っています。中古住宅の購入希望者と売却希望者が集まる「マーケットプレイス」として、中古マンションや築年数の古いマンションの売却に強みがあります。

<カウカモのマンション売却サービスの特徴>

1) 中古マンションを購入したいお客さまがいるから中古マンションが売れやすい

年間200万人がカウカモを利用しており、中古・リノベーションマンションを探している方が多数いるため、中古マンションが売れやすい。

2) 中古マンションの個性を見立てる査定ができる

中古マンションの売却実績が多数あり、ユーザーニーズがデータとして蓄積されているため、築年数や広さだけでなく、立地・眺望・内装のこだわりなども含めて多角的に査定ができる。

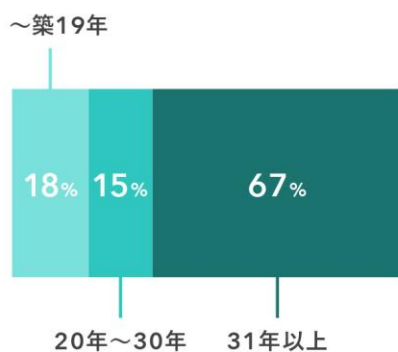
3) 中古マンションの魅力をオンラインで伝えるコンテンツ力がある

カウカモでは、編集部が独自取材を行い、豊富な写真や親しみやすい文章で、物件の魅力をオンラインでもしっかりと伝えられる。

<カウカモのマンション売却サービスの実績>

カウカモのマンション売却実績は、8割以上が築20年以上の物件(※5)で、マンション所有者が「築年数が古いこと」に不安を感じがちな物件を売却するノウハウがあります。また、ここ1年の売却相談数は2.2倍(※6)に伸びております。

築年数別売却実績



売却相談数



※5 カウカモで2020年9月～2021年8月に売却をお手伝いした物件の築年数のデータ

※6 2019年8月～2020年7月、2020年8月～2021年7月にカウカモに寄せられた売却相談数の実績の比較

■調査概要

調査方法: web調査

調査対象: 20~79歳、東京23区在住、マンション所有者、3年以内に売却を検討している方

有効サンプル数: 200名

調査実施日: 2021年4月23日~27日

調査主体: 株式会社ツクルバ 中古住宅のマーケットプレイス「カウカモ」

※本リリースの内容を掲載いただく際は、出典「カウカモ調べ」と明記をお願いいたします。

<カウカモについて>

cowcamo(カウカモ)は、『『一点もの』の住まいに会いにおう。』をコンセプトにした、中古住宅のマーケットプレイスです。一点ものの物件を楽しく探せる情報アプリ、物件の売買やリノベーションの実現を支援するエージェントサービスによって、中古・リノベーション住宅との出会いから“買う・売る・つくる”まであらゆるニーズに応え、オンラインからオフラインまでシームレスに、一気通貫でサポートしています。思い描く“豊かな暮らし”は十人十色。それぞれが、自分らしい暮らしを手に入れ幸せに暮らしている、そんな世界を目指しています。 <https://cowcamo.jp/>

<株式会社ツクルバ 会社概要>

やがて文化になる事業をつくり続ける場の発明カンパニー。『『場の発明』を通じて欲しい未来をつくる』というミッションのもと、デザイン・ビジネス・テクノロジーをかけあわせた場の発明を行っています。

<https://tsukuruba.com/>

会社名:株式会社ツクルバ(東証マザーズ 証券コード:2978)

所在地:東京都目黒区上目黒1丁目1-5 第二育良ビル2F

設立:2011年8月

代表者:代表取締役CEO 村上 浩輝

事業内容:中古住宅のマーケットプレイス「cowcamo(カウカモ)」(<https://cowcamo.jp/>)の企画・開発・運営、シェアードワークプレイス「co-ba(コーバ)」(<https://co-ba.net/>)や空間プロデュースを含む不動産企画デザイン事業