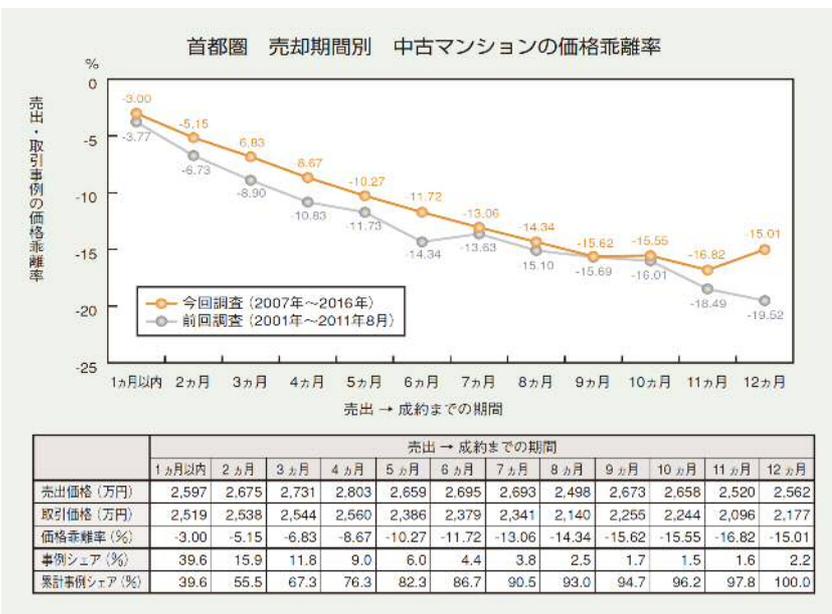


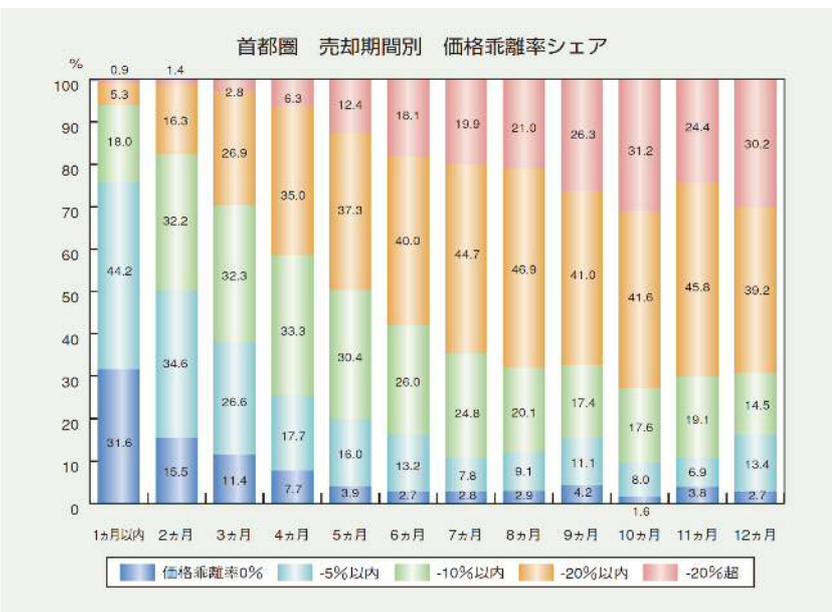
東京カンテイ 中古マンションの売出・取引事例に基づく価格乖離率の最新データを公表
首都圏 売り出し開始から1ヵ月以内で成約に至った住戸の価格乖離率は-3.00%
3ヵ月以内での価格乖離率は平均で-4.21%、売出事例の2/3以上が成約に至る

◆売却期間の違いによる価格乖離率とそのシェア

首都圏における直近10年間(2007年～2016年)での価格乖離率を売却期間ごとに見ると、売却期間が1ヵ月以内での価格乖離率は-3.00%で、期間の長期化に伴って乖離率も拡大する傾向にある。不動産取引における専属専任媒介・専任媒介契約の有効期間である3ヵ月以内に限ると、平均で-4.21%となっており、売り出し開始からの3ヵ月間では最初の売出価格から4%程度値下げした金額で成約に至っていたことになる。



各売却期間における事例シェアでは、長期化に伴って縮小傾向を示しており、売却期間が1ヵ月以内でのシェアは39.6%(前回調査時47.8%)と、全体の4割近くが売り出し開始から1ヵ月以内で成約に至っている。3ヵ月以内に限ると、累積事例シェアは67.3%で全体の2/3以上を占め、売り出し開始から2回目の媒介契約の有効期間が終了するまでには86.7%と9割に迫っており、大半のケースで成約に至っていることになる。なお、前回調査時に比べて各売却期間での価格乖離率が縮小しているのに対し、1ヵ月以内で成約に至るケース自体は減少しているが、これは今回の調査期間中にミニバブル期に加えて直近にかけての価格調整局面を含んでいることが強く影響しているものと考えられる。



売却期間ごとに価格乖離率のシェア構成を見ると、売却期間が1ヵ月以内で最も大きなシェアは「-5%以内」の44.2%で、次いで「0%(=売出価格から値下げせずに成約に至っているケース)」の31.6%となっている。1ヵ月以内においても価格乖離率が-10%を超えるケースはあるものの、それらシェアは合計で6.2%とごく僅かである。全体的には、売り出し開始からの時間経過とともに価格を値下げして成約に至るケースの増加に伴って、大きい価格乖離率のシェアも拡大する傾向となっている。

◆マンションの属性別価格乖離率および売却期間(一部抜粋)

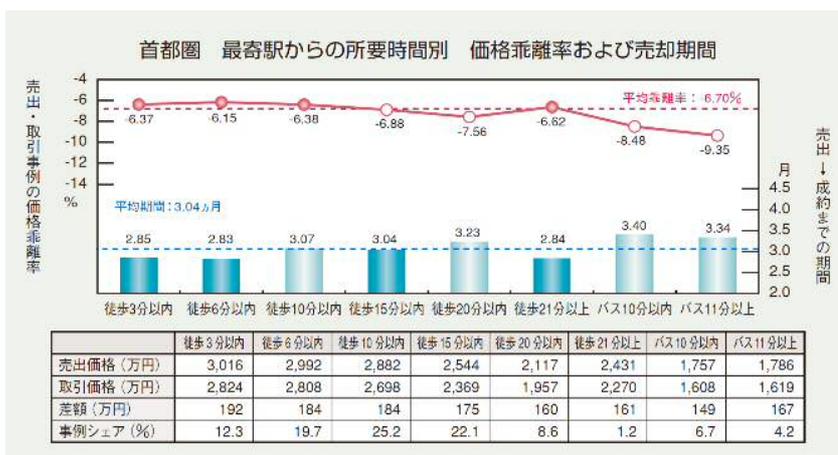
① 専有面積による違い

専有面積帯別では、実需・投資ともにニーズが高い「40㎡台」から「70㎡台」にかけては首都圏平均を下回っており、面積が極端に狭かったり広かったりするほど価格乖離率は大きくなる傾向にある。専有面積は価格との相関性が高く、特にgross価格が高まる「100㎡以上」では-9.30%と、首都圏平均を2.5ポイント以上も上回っている。売却期間では「30㎡台」から「70㎡台」にかけては概ね3ヵ月で収まっているが、80㎡以上では長期化する傾向にあり、「100㎡以上」では3.99ヵ月と首都圏平均よりもさらに1ヵ月ほど成約までに期間を要している。



② 最寄駅からの所要時間による違い

最寄駅からの所要時間別では、基本的に所要時間の増加に伴って価格乖離率や売却期間が僅かながら拡大する傾向にある。「徒歩3分以内」や「徒歩6分以内」では価格乖離率・売却期間ともに首都圏平均を下回っており、「徒歩10分以内」や「徒歩15分以内」でも概ね首都圏平均と同水準、それ以遠では徐々に拡大している。なお、「徒歩21分以上」では全体的な傾向に反して価格乖離率・売却期間ともに首都圏平均を下回っているが、これは事例シェアが1.2%と極端に少ないことに加え、城南・城西エリア、東京都下および川崎市などで住宅地として人気の高い駅がバイアスとなった結果である。近年では購入者がマンションに対して交通利便性や資産性を求める傾向が一段と強まっており、それらニーズの多寡が価格乖離率や売却期間にも特徴として明確に表れている。



●中古マンションの「価格乖離率」とは

中古マンションが売りに出された際の価格(=売出価格)とその物件が成約に至った際の価格(=取引価格)の差額との比率。

$$\text{価格乖離率} = (\text{取引価格} - \text{売出価格}) \div \text{売出価格} \times 100\%$$

価格乖離率が正の値となるケースはごく稀であることから、負の値となるケースのみを対象としている。また、データ抽出にあたっては、専有面積や部屋番号、フロア階数や間取りタイプなどの情報を基に住戸の特定が可能な事例について各取引事例と当該住戸から生じた売出事例の中で最も古いもの(=最初の売出事例)を突き合わせ、売出開始から成約までに要した期間が12ヵ月以内の組み合わせのみを対象として分析している。