

東京カンテイ、中古マンションの売り希望価格と取引価格の価格乖離率を分析

中部圏 売後1ヵ月以内で成約に至った物件の価格乖離率は - 4.4%

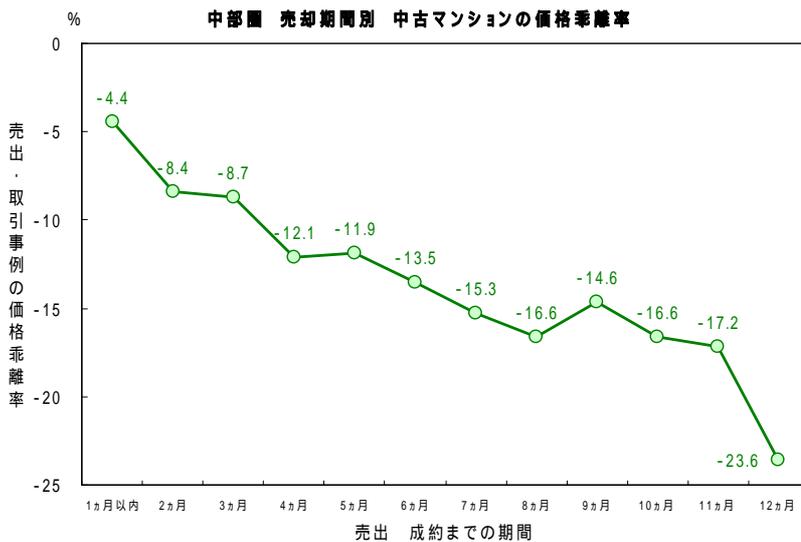
専有面積では明確な傾向が確認される一方で、最寄駅からの所要時間では大差生じず

売却期間の違いによる価格乖離率およびシェア

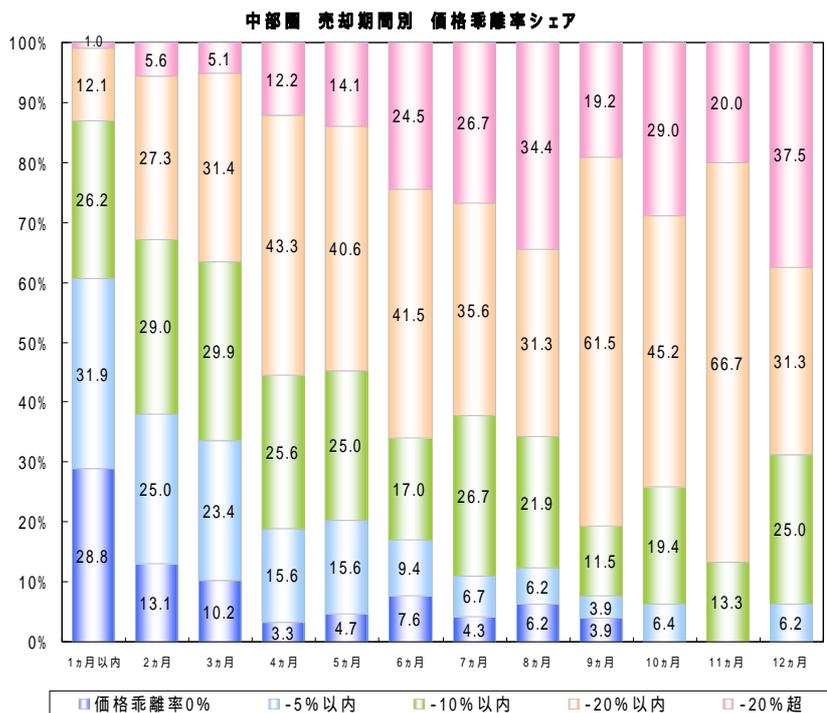
中部圏における中古マンションの売り希望価格と取引価格の乖離率を売却期間ごとに調べた結果、売却期間の長期化に伴って価格乖離率が拡大しており、中古物件が売りに出されてから時間が経過するに連れて価格の値下げを余儀なくされている状況が明らかである。売却期間が1ヵ月以内の価格乖離率は - 4.4%、不動産取引における専属専任媒介・専任媒介契約の有効期間である3ヵ月以内に限定みると平均で - 6.0% (首都圏： - 5.1%、近畿圏： - 6.1%) と、他の都市圏と比較してもあまり違いは見られない。

売却期間ごとに価格乖離率のシェア構成を見ると、全体的には期間の経過とともに売出価格を値下げして成約に至っているケースが増えることで価格乖離率が大きいシェアも拡大する傾向にある。また、首都圏においては全ての売却期間にシェアが確認されていた「0%」であるが、中部圏においては10ヵ月以降では見受けられない。

各売却期間における取引事例数シェアを見ると、売却期間が1ヵ月以内のシェアは43.2%となっており、全体の4割強が売出開始から1ヵ月以内で成約に至っている。売出開始から3ヵ月以内に限定すると、累計事例シェアは69.2%で、全体の約7割を占めている。再媒介契約後の3ヵ月も含めると、累積事例シェアは86.4%と三大都市圏で最も少ないものの約9割に迫っていることから、売出開始から2回目の媒介契約の有効期間が終了するまでには大半の物件で成約に至っているようだ。



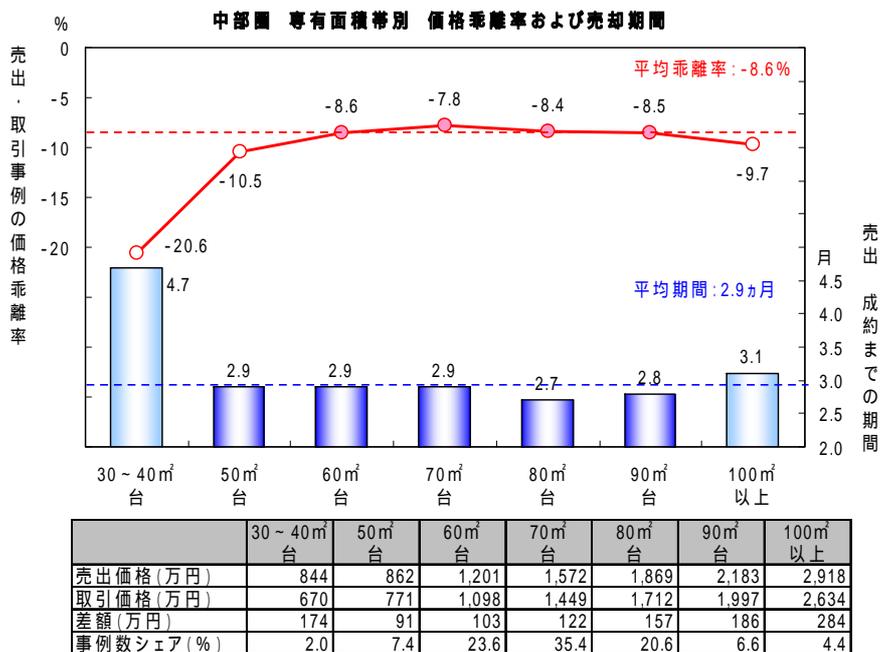
	売却 成約までの期間											
	1ヵ月以内	2ヵ月	3ヵ月	4ヵ月	5ヵ月	6ヵ月	7ヵ月	8ヵ月	9ヵ月	10ヵ月	11ヵ月	12ヵ月
売出価格(万円)	1,570	1,581	1,605	1,522	1,449	1,604	1,551	1,668	1,815	1,522	2,008	1,555
取引価格(万円)	1,501	1,448	1,465	1,339	1,276	1,387	1,313	1,392	1,550	1,269	1,663	1,188
価格乖離率(%)	-4.4	-8.4	-8.7	-12.1	-11.9	-13.5	-15.3	-16.6	-14.6	-16.6	-17.2	-23.6
事例シェア(%)	43.2	14.6	11.4	7.5	5.3	4.4	3.7	2.7	2.2	2.6	1.1	1.3
累計事例シェア(%)	43.2	57.8	69.2	76.7	82.0	86.4	90.1	92.8	95.0	97.6	98.7	100.0



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)

専有面積による違い

専有面積帯別では、60～80㎡台の一般的なファミリータイプのマンションが事例数シェアの大半を占め、購入者の主だったパイを形成していることから価格乖離率・売却期間とも中部圏平均と大きな違いは見受けられない。この面積帯以外では圏域平均より大きくなっており、特に狭い専有面積帯では価格乖離率が急拡大している。30～40㎡台での価格乖離率は-20.6%で2割超も値下げしていたことになり、売出価格と取引価格の差額は174万円と50㎡台の約2倍となっている。また、売却期間でも30～40㎡台では4.7ヵ月と突出して時間がかかっていることが明らかで、中部圏においては専有面積が狭めの中古物件に対するニーズが限定的であることがわかる。



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は、中部圏では他の都市圏で見受けられた所要時間の増加に伴って価格乖離率が拡大する傾向は確認できない。所要時間によって多少の違いはあるものの、総じて圏域平均から±1ポイント以内で収まっており、また売却期間も徒歩21分以上では全て3ヵ月を上回っているが、圏域平均から1ヵ月以上期間を要するとの結果も示されていない。最寄駅からの所要時間別で価格乖離率・売却期間とも大きな差が生じなかった要因としては、中部圏では1世帯当たりの自動車保有台数および自動車通勤が多いことなどが挙げられる。その結果として最寄駅からの所要時間が短いことに対する優位性が他の都市圏と比べて薄まったものと考えられる。

