

報道関係各位

「売却前提」のマンション購入が 51.9%と過半数に LIFULL HOME'S が「東京圏のマンションの売却に関する意識調査」を発表

事業を通して社会課題解決に取り組む、株式会社 LIFULL（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：伊東祐司、東証プライム：2120）が運営する不動産・住宅情報サービス「LIFULL HOME'S」は、過去 3 年以内に東京圏（※）のマンションを売却した 25～69 歳の男女 507 人を対象に、「東京圏のマンションの売却に関する意識調査」を実施しました。

首都圏の都心部を中心に、マンション価格の高騰が続いています。近年では、マンションを住まいとしてだけでなく「資産」として捉え、売却を前提に購入する層も増え、売却額はその後のライフプランを左右する重要な要素になりつつあります。LIFULL HOME'S では前回調査に続き、東京圏のマンション売却市場の状況を把握するため調査しました。自宅用に購入した人の所有意向は「いずれ売却しようと思っていた」が 51.9%と過半数となり、さらに売却益がプラスになった人は 71.0%だったことが分かりました。

※東京圏：東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県 of 町村などを除く主要な市区



URL : https://www.homes.co.jp/satei/media/entry/mansion_survey2026

調査サマリー

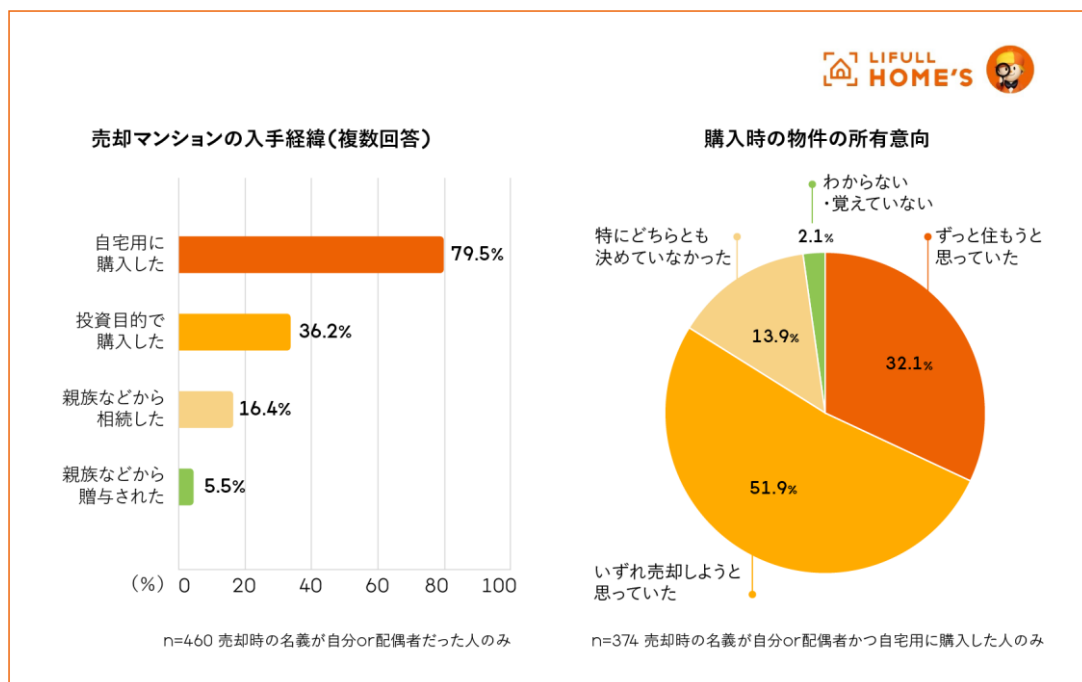
- ・投資目的の購入は 36.2%と前回調査から増加。自宅用に購入した人でも「いずれ売却しようと思っていた」が 51.9%と過半数に
- ・売却のきっかけは「不動産価格が上がっていたので高く売れそうだった」が 33.5%で最多。「維持費の高さ」が 19.9%で 2 位に。
- ・売却益がプラスになった人は 71.0%と 7 割を超え、+1,000 万円以上も 47.0%に。
- ・売却時に「もっとこうすれば良かった」と思うポイントの 1 位は「価格や担当者、複数の不動産会社でしっかり比較する」（31.6%）

投資目的の購入は 36.2%と前回調査から増加、自宅用の購入でも「いずれ売却しようと思っていた」が 51.9%と過半数に

売却したマンションの入手経緯は「自宅用に購入した」（79.5%）が最多で、次いで「投資目的で購入した」（36.2%）となりました。自宅用に購入は前回調査（82.7%）から 3.2pt 減少しましたが、投資目的の購入は前回調査（24.1%）から 12.1pt 増加しています。

また、「自宅用に購入した」と回答した人の購入時の所有意向は、「いずれ売却しようと思っていた」（51.9%）が過半数に達し、「ずっと住もうと思っていた」（32.1%）を大きく上回りました。「いずれ売却しようと思っていた」は、前回調査（45.4%）から割合を伸ばしており、東京圏のマンションでは自宅用であっても「売却前提」で購入するスタイルが主流になりつつあることがわかります。

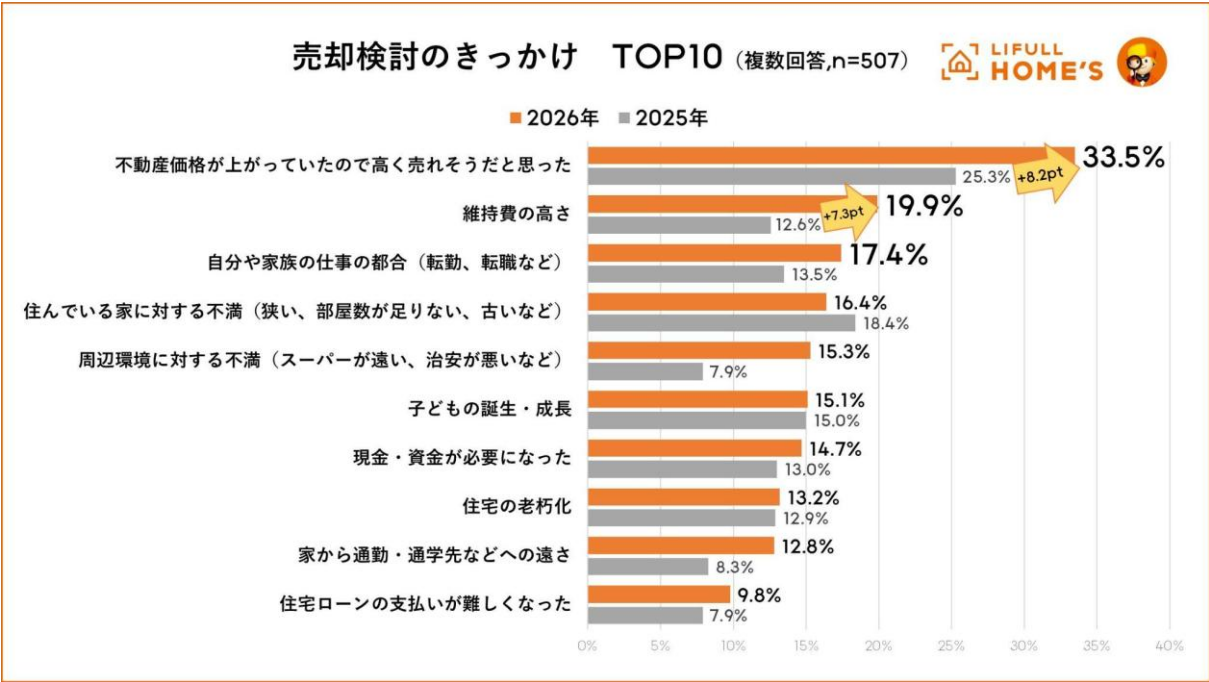
さらに、売却したマンションの居住期間は「1 年以内」（24.0%）が最多となり、5 年以内に売却した人は合計 60.5%にのぼりました。売却を視野に入れて購入し、比較的短期間で売却する「資産運用型」の保有スタイルが広がっている実態がうかがえます。



売却のきっかけは「不動産価格が上がっていたので高く売れそうだったと思った」が 33.5%で最多、「維持費の高さ」が 2 位に

売却のきっかけは「不動産価格が上がっていたので高く売れそうだったと思った」（33.5%）が前回調査（25.3%）に続き最多となり、割合もさらに拡大しました。マンション価格の高騰を受けて、「売り時」と判断し売却に踏み切る人が増えていることがうかがえます。

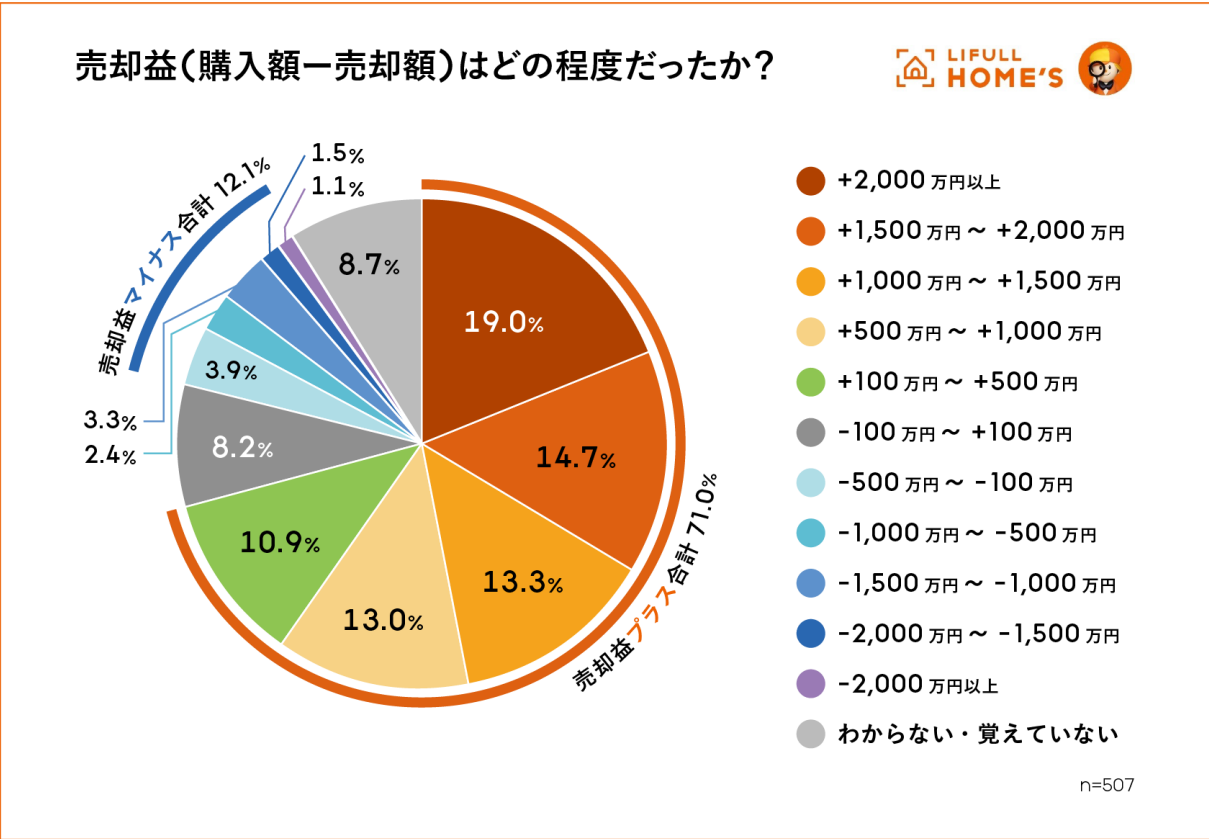
また、今回の調査では「維持費の高さ」（19.9%）が 2 位に（前回調査：12.6%で 7 位）。居住中の管理費・修繕積立金を「高い・高すぎる」と感じていた人はいずれも 56%程度と前回調査（管理費 48.5%、修繕積立金 49.1%）から増加しており、値上げが相次ぐ管理費・修繕積立金の負担感が、売却の後押しにもなっているとも考えられます。



売却益がプラスになった人は 71.0%、+1,000 万円以上も 47.0%に。最多回答は「+2,000 万円以上」

売却益(売却額-購入額)がプラスになった人は全体の 71.0%となり、前回調査(62.1%)よりも 8.9pt 増加しました。金額帯別では「+2,000 万円以上」(19.0%)が最多の回答となり、+1,000 万円以上の売却益があった人は 47.0%(前回調査:36.3%)と半数近くのにのびります。一方で、売却益がマイナスだった人は 12.1%にとどまりました。

また、住宅ローンが残った状態で売却した人のうち 95.4%が「売却代金で完済できた」と回答しており、マンション価格の上昇が売却者の資金計画に恩恵をもたらしている様子が見えてきます。



売却時に「もっとこうすれば良かった」と思うポイント、1 位は「価格や担当者を、複数の不動産会社でしっかり比較する」

売却時に「もっとこうすれば良かった」と思うポイントとして最も多く挙げられたのは「価格や担当者を、複数の不動産会社でしっかり比較する」（31.6%）でした。次いで「不動産会社に任せきりにせず、自分でも情報収集する」（31.0%）、「不動産会社の言うことが正しいかどうか判断できるようにする」（30.1%）が僅差で続きます。

前回調査では 29.3%で 1 位だった「余裕のあるスケジュールを立てる」に代わり、今年は複数社の比較や自らの情報収集など、より主体的に売却プロセスに関わることの重要性を示す項目が上位を占めました。売却益が拡大するなかで、「もっと納得のいく条件で売却できたのではないか」という売却経験者の意識がうかがえる結果となっています。

売却時に、もっとこうすれば良かったと思うポイント （複数回答）



順位	売却時に、もっとこうすれば良かったと思うポイント	割合
1	価格や担当者を、複数の不動産会社でしっかり比較する	31.6%
2	不動産会社に任せきりにせず、自分でも情報収集する	31.0%
3	不動産会社の言うことが正しいかどうか判断できるようにする	30.1%
4	余裕のあるスケジュールを立てる	28.1%
5	売れないからといって安易に価格を下げない	25.4%
6	不動産会社について詳しく情報収集する	24.4%
7	査定価格の高さだけで不動産会社を選ばない	24.1%
8	内覧時に良い印象を与えられるようにする	23.2%
9	売り出し価格を高くしすぎない	21.3%
10	多少の損を覚悟しておく	19.9%

n=507

解説：LIFULL HOME'S 総研フェロー 中山登志朗

マンション価格の上昇が所有者の売却意向に拍車をかける結果に



コロナ後の新築マンション価格急騰によって、立地条件の良好な中古マンション価格も連動して上昇していますから、高く売れるのなら住み替えたいユーザーのパイが急増しています。特に 2000 年代に大量供給された当時の新築マンションが築 20 年前後の売却適齢期を迎え、ライフステージの変化に併せて売却意向が増加する傾向

にあります、それに拍車をかけているのが都心周辺や各市街地中心部などに立地する中古マンションの価格上昇です。

例えば、2020 年 1 月に LIFULL HOME'S に掲載された東京 23 区中古マンションのファミリー向け物件平均価格は 4,945 万円でしたが、2026 年 7 月には 11,846 万円と実に 6,901 万円の価格上昇、2.4 倍に達しています。それでも 2026 年 1～7 月の東京 23 区新築マンション平均価格は 15,243 万円ですから、新築と比較すると中古マンションは 22.3%安価です。

これまで、マンションを含む住宅は築年数が進むに連れて価格下落するのが一般的でしたが、資材価格および人件費、地価の上昇によって新築マンション価格が大きく上昇しているため、新築マンションから中古マンションへとニーズがシフトしたことが価格上昇の要因です。この状況下では、実際に売るかどうかに関わらず“まず価格査定してもらいたい”という意向が急増し、査定価格によっては売却&住み替えを前向きに検討し始める家庭が増えています。

ただし、査定価格は“売却想定価格”であって、実際にその価格で売れるとは限りませんし、成約までに相応の時間がかかることも少なくありません。また、住み替え先の住宅を並行して探すことも必要になりますから、売却に際してしなければならないことは数多くあります。また、売却すると「譲渡所得税」が発生することにも留意してください。これは「所得税」「復興特別所得税」「住民税」を合わせた総称で、購入してから 5 年以内の自宅は特別控除 3,000 万円を差し引いた売却益に対して合計 39.63%、5 年超であれば同じく 20.315%課税されます。

ライフステージの変化、マンション価格の上昇で住み替えを検討するのはごく自然なことですが、売却には様々なハードルがありますから、安易に考えず慎重に検討し、不明点は不動産仲介会社に確認することも必要です。

調査概要

調査実施期間：2026 年 7 月 17 日（金）～7 月 23 日（木）

対 象 者：東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県のみを除外し主要市区で自分か配偶者か両親の居住歴があり、自分か配偶者か両親の名義だったマンションを過去 3 年以内に売却した 25～69 歳の男女

調査方法：インターネット調査

有効回答数：507 人

備考：前回調査（2025 年 2 月実施）とは対象者条件（売却時期・年齢）が一部異なるため、経年比較は参考値としてご覧ください。

LIFULL HOME'S 不動産売却査定サービスについて（<https://www.homes.co.jp/satei/>）

「LIFULL HOME'S 不動産売却査定サービス」は、「匿名」での売却査定、「実名」での売却査定の 2 つの方法から、不動産会社に所有物件の売却査定依頼が可能です。

実名での売却査定では、まず不動産会社の特長や売却に関する担当者からのアドバイス等、豊富な情報の中から査定を依頼したい会社を選びます。その後、売主からも、不動産会社に物件写真やコメントで所有物件の詳しい情報を伝えることで、双方の信頼関係を築き、所有物件の売却を安心して任せられる不動産会社に出会うことができます。

また、マンションの売却をご検討されている方は、[マンション売却に特化した一括査定サービス](#)や、不動産売却に関する情報を分かりやすく解説するメディア「[ホームズのよくわかる！不動産売却](#)」、登録すると自宅マンションの資産価値や売却時の手残りをすぐに確認することができる「[住まいの価格ウォッチ](#)」の利用もご検討ください。

LIFULL HOME'S について (<https://www.homes.co.jp/>)

LIFULL HOME'S は、「叶えたい！が見えてくる。」をコンセプトに掲げる不動産・住宅情報サービスです。賃貸、一戸建て・マンションの購入、注文住宅から住まいの売却まで。物件や住まい探しに役立つ情報を、一人ひとりに寄り添い最適な形で提供することで、本当に叶えたい希望に気づき、新たな暮らしの可能性を広げるお手伝いをします。



日本最大級の不動産・住宅情報サービス「[LIFULL HOME'S \(ライフフル ホームズ\)](https://www.homes.co.jp/)」

賃貸のお部屋探し・賃貸住宅情報なら「[LIFULL HOME'S](https://www.homes.co.jp/)」

マンションの購入・物件情報の検索なら「[LIFULL HOME'S](https://www.homes.co.jp/)」

一戸建て[一軒家]の購入・物件情報の検索なら「[LIFULL HOME'S](https://www.homes.co.jp/)」

注文住宅の施工会社・住宅カタログを探すなら「[LIFULL HOME'S 注文住宅](https://www.homes.co.jp/)」

不動産売却にはまず査定の依頼から「[LIFULL HOME'S 不動産査定](https://www.homes.co.jp/)」

マンション売却の一括査定なら「[LIFULL HOME'S マンション売却](https://www.homes.co.jp/)」

不動産投資・収益物件を検索するなら「[LIFULL HOME'S 不動産投資](https://www.homes.co.jp/)」

理想の住まい選び・家づくりをアドバイザーに無料相談「[LIFULL HOME'S 住まいの窓口](https://www.homes.co.jp/)」

株式会社 LIFULL について (<https://lifull.com/>)

LIFULL は「あらゆる LIFE を、FULL に。」をコーポレートメッセージに掲げ、個人が抱える課題から、その先にある世の中の課題まで、安心と喜びをさまたげる社会課題を、事業を通して解決していくことを目指すソーシャルエンタープライズです。現在はグループとして、不動産・住宅情報サービス「LIFULL HOME'S」、シニアの暮らしに寄り添う「LIFULL 介護」、不動産投資と収益物件の情報サイト「健美家（けんびや）」などの事業展開を行っています。