

## 物件価格高騰で売却好機到来！ 経験者 300 人に聞いた「タワマン売却に関する意識調査」 を LIFULL HOME'S が発表

「売却益 1,000 万円以上」が半数以上も「売り時」の難しさがうかがえる結果に。

事業を通して社会課題解決に取り組む、株式会社 LIFULL（ライフル）（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、以下「LIFULL」）が運営する不動産・住宅情報サービス「LIFULL HOME'S（ライフルホームズ）」は、5 年以内にタワーマンションの売却を経験した 311 人を対象にした意識調査を実施しました。

「売却益1,000万円以上」が半数以上も  
「売り時」の難しさがうかがえる結果に

### タワマン売却に関する 意識調査



 よくわかる! 不動産売却

URL : [https://www.homes.co.jp/satei/media/entry/tower\\_mansion\\_survey2024](https://www.homes.co.jp/satei/media/entry/tower_mansion_survey2024)

#### ■ 調査背景

ステータス性の高さや共用部分の設備の充実、また防災面でも優れていることなどを背景に、LIFULL HOME'S で 2024 年 1~3 月に最も伸びた検索条件が「タワーマンション」（※）となるなど、現在タワーマンションへの注目度が高まっています。

今回は、資産性の高さなどからも人気の高いタワーマンション（以下、タワマン）に着目し、売却経験者に対する意識調査を実施。過去 5 年以内に一都三県（埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県）または大阪府にある自身か配偶者名義のタワマンを売却した 25~84 歳の男女 311 人に売却理由、売却益が出た場合の額などについて聞きました。

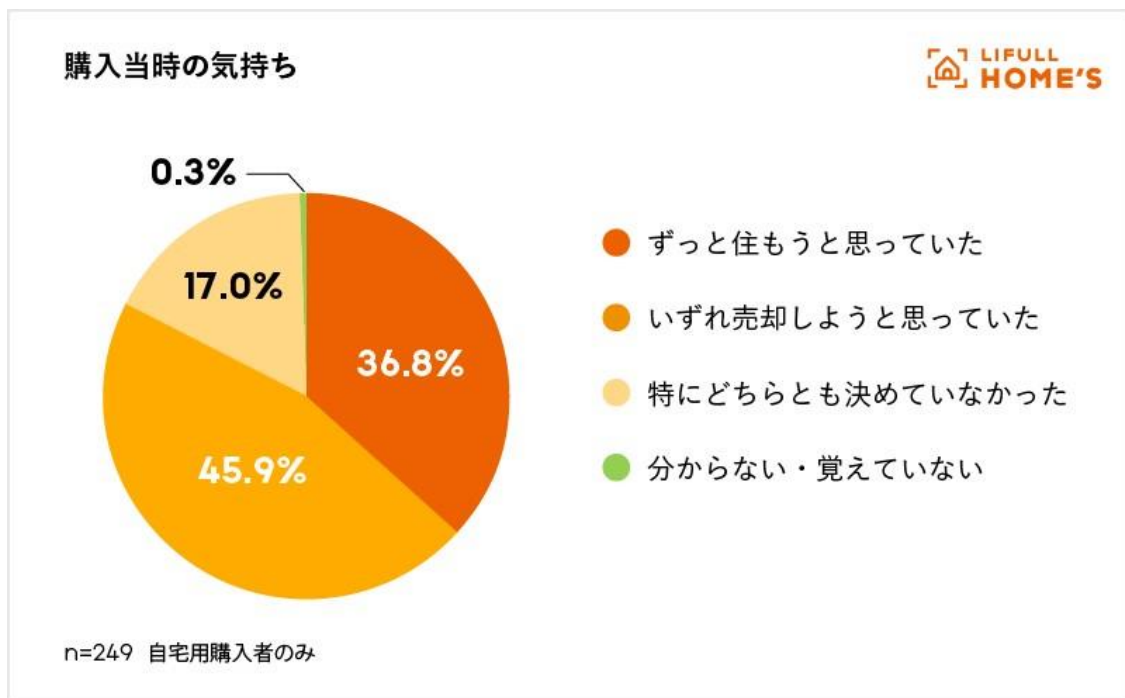
## ■ 調査結果のサマリー

- ・ 自宅用に購入した人のうち 45.9%が「いずれ売却しようと思っていた」
- ・ 売却理由の1位は「不動産価格が上がっていたので高く売れそうだった」で37.0%
- ・ 半数以上（57.9%）の人が売却により1,000万円以上の利益が出ている
- ・ 売却の満足度は高いものの「もっと高い価格で売却できたかもしれない」の声も

## ■ 調査結果詳細

### 半数近くが売却を視野に入れた上で購入している

売却したタワマンを「自宅用に購入した」と回答した人のうち、「ずっと住もうと思っていた」の割合は36.8%。これに対し、「いずれ売却しようと思っていた」は45.9%となっています。この結果から特に近年のタワマン購入については、永住志向よりもキャピタル・ゲイン（資産価値の上昇による利益獲得）＝出口戦略を意識した購入者のほうが多いことが明らかになっています。



### 最も多い売却理由は「不動産価格が上がっていたので高く売れそうだった」

売却を検討し始めたきっかけは、「不動産価格が上がっていたので高く売れそうだった」（37.0%）が最も多く、「家庭環境の変化」（31.4%）、「仕事環境の変化」（22.8%）を上回っています。昨今の不動産価格の上昇を受けて、売却を検討し始めた人も多いと考えられます。

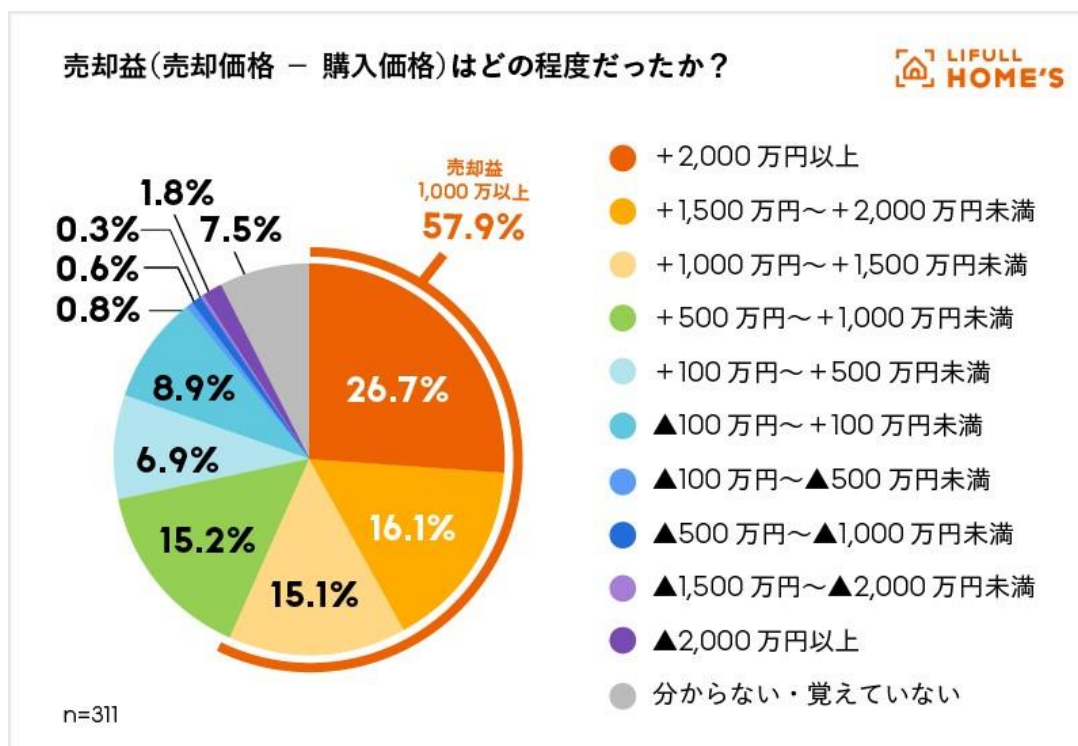
1位	不動産価格が上がっていたので高く売れそうだった	37.0%
2位	家族環境の変化(同居・出産・結婚・離婚など)	31.4%
3位	仕事環境の変化(転職・転勤・リモートワークなど)	22.8%
4位	維持・管理費が高いと思った	18.9%
5位	家族やご自身の高齢化	13.9%
6位	資金が必要になった	13.4%
7位	日常生活での不便を感じた(エレベーター、荷物の受取など)	11.1%
8位	住宅ローンの支払いが厳しくなった	9.9%
9位	近隣住民とのトラブル	8.1%
10位	眺望が悪くなった	7.6%
11位	居住者・名義人の死亡	7.2%
12位	資産価値の下落	7.1%
13位	その他	6.9%

n=311

### 売却益 1,000 万円以上が 57.9%

不動産価格の上昇を受けて売却した人たちは、実際に売却により利益を得ることができたのでしょうか。売却益についての回答を見てみると、「+2,000 万円以上」が 26.7%と最も多く、「+1,500 万円～+2,000 万円未満」(16.1%)、「+1,000 万円～+1,500 万円未満」(15.1%)とあわせると、半数以上の人が1,000 万円以上の売却益を得ていることになります。

全体でみてもタワマン売却者の 8 割が売却益を得ているという結果になりました。



## 後悔した点は、「もっと高い価格で売却できたかもしれなかった」が33.8%

売却全体の満足度について聞いてみたところ、「満足した」（42.0%）、「やや満足した」（40.0%）と8割以上の人が満足しているという結果となりました。売却益を得ることができた人が多かったことが、売却への満足度の高さにつながっていると考えられます。

また、「売却において後悔したこと」についても聞いてみたところ、「後悔した点はない」（36.1%）が最も多かったものの、「もっと高い価格で売却できたかもしれなかった」（33.8%）、「売却後にエリアの価値が高まった」（20.7%）といった回答も上位となっており、最適な「売り時」を見極めることの難しさがうかがえます。

### 売却について後悔した点 ※複数回答可



1位	後悔した点はない	36.1%
2位	もっと高い価格で売却できたかもしれなかった	33.8%
3位	売却後にエリアの価値が高まった	20.7%
4位	売却完了まで、想定より長い期間かかってしまった	14.1%
5位	予想より多くの税金がかかってしまった	12.8%
6位	売却での不動産会社の対応が悪かった	10.2%
7位	相場よりも安く売却してしまった	10.0%
8位	住み替え先の住まいに満足できなかった	8.9%
9位	その他	0.6%

n=311

### ■ LIFULL HOME'S 総研チーフアナリスト 中山登志朗 考察

#### タワーマンション売却経験者の多くが“売却を前提としていた”ことが明らかに



「もはやタワーマンションは住宅にあらず!？」

衝撃的なアンケート結果を確認した際の感想です。住宅は数世代に渡って長く住み続けるものから、核家族化によってライフスタイルやライフステージに合わせて住み替えるものになりましたが、都市圏に所在している現代のタワーマンションについてはさらに意識が進み、交通利便性の良好な都市圏中心部でステータス性の高い（＝タワー型）物件であれば、十分キャピタル・ゲイン（売却益）が得られる可能性が高いことを意識して購入していること、さらに、購入後もその意識が変わることなく計画通り売却して

いることが明らかになりました。

つまり、購入時点から売却すること＝出口戦略をイメージすることで、将来の資産形成に資するものを購入するとの意識を持つ方が多いこと、そしてその意識がタワーマンションに向かっていることが今回の調査で浮き彫りになったと言えるでしょう。タワーマンションは交通利便性と眺望に優れたステータス性の高い住宅ですが、それだけではなく社会的には資産形成の手段として機能していることが良くわかる結果です。

また、売却した結果、売却差益が2,000万円以上との回答が26.7%、1,500万円以上が16.1%、1,000万円以上が15.1%などあわせて8割ほどの回答者が利益を得ており、多くのタワーマンション購入者が売却して資産形成に成功したことになります。ただ、これだけの売却益を得ながら、もっと高く売れたのではないかと、売却後にさらにエリアの利便性やステータスが上がったと考えるユーザーも一定数おり、売却の最適解を見出すことの難しさも明らかになっています。その意味では、タワーマンションは既に株式と同じく市場動向を常に確認し、売買のタイミングを見計らうことが必要な“金融商品”になっていると言えます。

一方で、売却差損が発生したユーザーが11.5%いることから、タワーマンションがエリア・物件によってはコモディティ化するリスクを孕んでいると考える必要があります。タワーマンションは金融商品としての側面を持ち合わせてはいますが、“自分と家族が幸せに暮らすための器”であることを忘れずにいたいものです。

## ■ 調査概要

調査実施期間：2024年4月24日（水）～5月1日（水）

対象者：過去5年以内に、一都三県（埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県）か大阪府にある、自分か配偶者名義のタワーマンションを売却した、25～84歳男女（※タワーマンションの定義：地上20階建て以上のマンション）

調査方法：インターネット調査

有効回答数：311人

## ■ LIFULL HOME'S 不動産売却査定サービスについて（URL：<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（<https://lifullhomes-satei.jp/>）の利用もご検討ください。

## ■ LIFULL HOME'S について（URL：<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（東証プライム：2120、URL：<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約 60 の国と地域でサービスを提供しており、不動産・住宅情報サービス「LIFULL HOME'S」、空き家の再生を軸とした「LIFULL 地方創生」、シニアの暮らしに寄り添う「LIFULL 介護」など、この世界の一人ひとりの暮らし・人生が安心と喜びで満たされる社会の実現を目指し、さまざまな領域に事業拡大しています。