

「カウカモ」がマンション売却新サービス 「築古限定リノベ売却パック」を10月より提供開始

2025年に築25年以上の築古マンションが市場の50%を超える中、
マンション売却の一番の不安「築年数が古い」を解消し、早期&高値売却を支援



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)」は、10月より築年数20年以上の中古マンションを所有する個人を対象に、マンション売却の新サービス「築古限定リノベ売却パック」を提供開始します。
(<https://cowcamo.jp/seller/lp/free>)

このサービスは、築年数の古いマンション(以下「築古マンション」)の売却に際し、ツクルバが費用負担してリノベーションを施し、売却後にリノベーション費用をお客さまから支払っていただく仕組みです。築古マンション売却の実績を多数持ち、顧客ニーズを把握するカウカモだからこそ、物件ごとに個別最適なりノベーションを企画することができ、早期かつ高値の売却を支援します。

ツクルバが実施した調査で、マンション所有者が売却を検討し始めたときの一番の不安は「築年数が古くて売れるか不安」(※1)ということが分かっています。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(※2)、築古マンションの売却を検討する人が社会的に増えていく中、築古マンション所有者の不安を解消するサービスを目指します。

※1 東京23区で3年以内に売却を検討しているマンション所有者200名対象のweb調査(2020年4月、調査主体:ツクルバ)

※2 公益財団法人東日本不動産流通機構データより

■築古限定リノベ売却パック サービス概要

築年数 20 年以上のマンションを売却したい個人を対象に、ツクルバが費用負担してリノベーションを施した後に売却し、売却後にリノベーション費用をお客さまからお支払いいただく仕組みです。お客さまのリノベーション初期費用負担は 0 円で、かつリノベーションを自ら手配していただく必要もなく、ツクルバが築古マンションの早期&高値の売却を支援します。

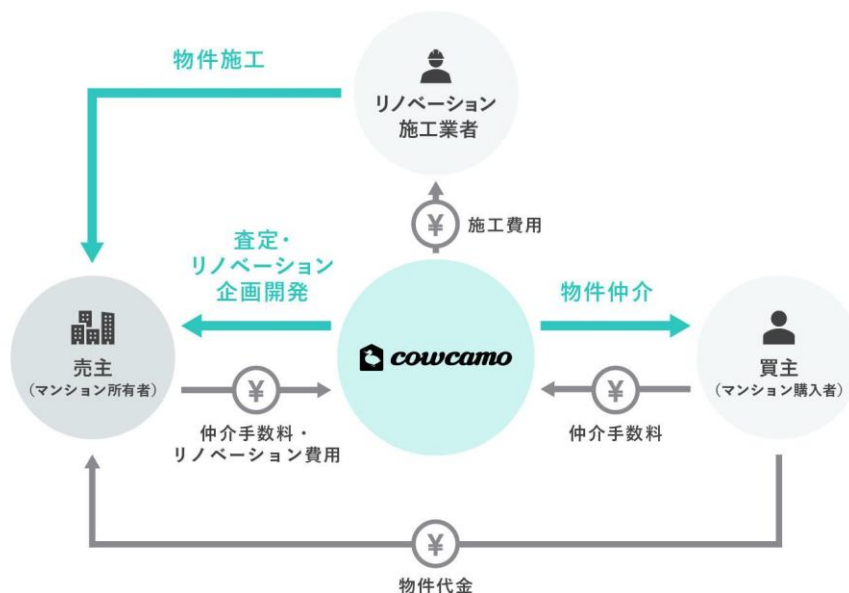
また、顧客ニーズや内装のトレンドを把握しているわけではない所有者が自らリノベーションを施すことは、逆に物件の価値を下げてしまう可能性もあります。カウカモには中古・リノベーションマンションの売却実績とそこから得た顧客ニーズデータがあります。それらを活かすことで、購入検討者のニーズに合わせて、間取りの変更も含め個別最適なリノベーションを提案できます。

物件査定額とリノベーション費用(工事代金・プロデュース費用・家具代金)を合計した金額で「売却保証価格」を予め決めておくため、物件売却価格が物件査定額とリノベーション費用の合計を下回ることはありません。さらに、4 か月で売却が成立しなかった場合には、売却保証価格でツクルバが物件を買い取る安心保証付きです。

対象物件:

- ・物件種別: マンション
 - ・管理状態: 自主管理以外の管理体制
 - ・土地権利: 所有権 ※旧借地権は対象になる場合があります。
 - ・物件エリア: 東京・神奈川・千葉・埼玉
 - ・駅徒歩: 15 分以内
 - ・物件査定価格: 2,500 万円～8,000 万円
 - ・専有面積: 40 ㎡以上
 - ・築年数: 築 20 年以上
 - ・空室状況: 現状空室、または工事開始日までの空室をお約束いただける状況
- なお、上記条件を満たす物件でも弊社審査によりサービス対象外となる場合があります。
※サービスは予告なく変更・廃止となる場合があります。

<サービスの流れ>



<築古マンションのリノベーション有無による売却価格の違い 過去事例>

2020年に同一マンションのほぼ同条件(平米数、階数)の2つの物件で、リノベーションを施した物件とそうでない物件とで1,500万円ほど売却時の成約価格に差が出た例がありました。

東京23区内 Rマンション 約54平米
2020年 売却成約価格例



内装が古いお部屋
2,980万円

内装を改装したお部屋
4,490万円

※同一マンションにおける成約価格比較。売却成約月は異なる。 ※室内画像はイメージです。

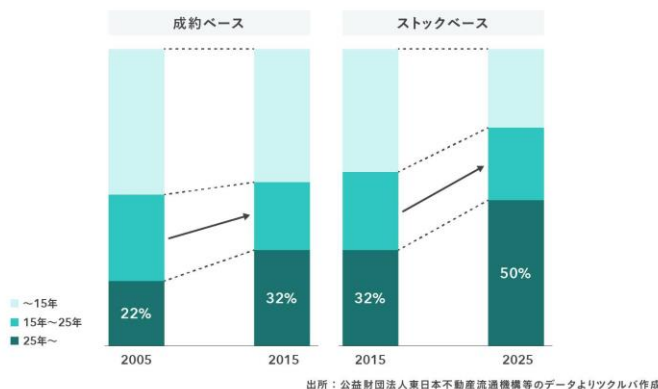
■サービス企画の背景：築古マンションが増えていく中、マンション売却検討時の1番の不安「築年数が古くて売れるか心配」を解消

2005年に2割程度であった築25年以上の中古マンションの比率が、2025年には全体の半分となるという試算があり(※2)、築古マンションのストックは増えていきます。

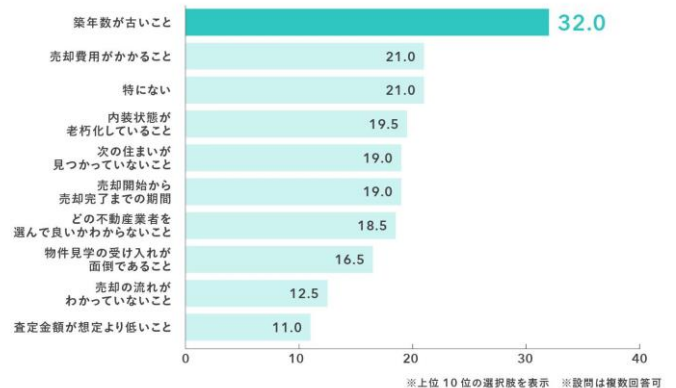
また、築古マンションを内装が古いまま売却に出すと、購入希望者が見つかりにくく販売が長期化するか、最終的に値下げをしていく可能性が高くなります。マンションの所有者が売却を検討した時の一番の不安は「築年数が古いこと」という調査結果(※1)もあり、実際に保有者が不安に感じているポイントでもあります。

今後、築古マンションを含む中古マンションの売買がより一般的な選択肢になっていく中で、築年数が古いと売りにくいという課題を解消し、今の時代に合った流通の仕組みを作っていく必要があります。

首都圏中古マンションの築年帯別構成比率 (2005-2025)



マンション売却時に感じる不安



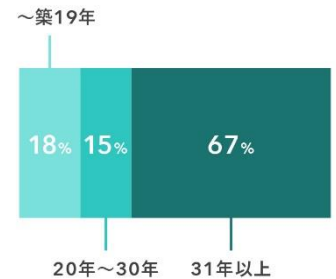
■カウカモが築古マンションの売却に強みを持つ理由

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(※3)で、築古物件の売却に強みがあります。

<カウカモのマンション売却の特徴>

- ・築古でも売却できる：8割以上が築20年以上の物件(※3)
- ・早期に売却できる：カウカモ平均売却日数は43日、最短16日(※4)、業界平均は88日(※5)
- ・高値で売却できる：希望価格での成約率が82%(※6)

築年数別売却実績



※3 2020年9月～2021年8月／カウカモで売却をお手伝いした物件の築年数のデータ

※4 2021年1月～6月／カウカモ取材掲載物件による販売実績

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

※6 2020年1月～6月／独自データや市場動向を加味した上でご提案可能な上限売却価格での物件成約状況

<カウカモが築古マンション売却に強い理由>

- 1) 築古マンション購入を視野に入れて検討しているお客さまが年間200万人利用している
中古・リノベーションマンションを探している年間200万人のお客さまがカウカモを利用しており、築古マンションでも売却ができる。
- 2) ニーズに合うリノベーションの企画ができる
これまで中古・リノベーションマンションを数多く販売してきた実績やそこから得たデータから、顧客ニーズを定量・定性的に理解しており、ニーズに合う最適なリノベーション企画ができる。
- 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。

■カウカモが売却サービスに込めた想い：住み継ぎをサポートして幸せを生み出したい

お客さまが長年暮らした部屋は、部屋選びの一般的な観点である“スペック”の点では「築古」物件ですが、持ち主やご家族のたくさんの思い出が詰まった別れがたいお家です。次に住む方にも、その家でそしてたくさんの思い出を作ってほしい、という売り手の想いがあります。

このサービスでは、売却やリノベーションの専門性を持つカウカモが、売り主が変わって物件に手を加えることで、物件の魅力を高め、次の方へのスムーズなバトンパスを実現します。これまで大事にメンテナンスされて、生活を彩ってきた物件が、次の持ち主と出会い新たな幸せを育んでいく、そんな住み継ぎがたくさん生まれて欲しいという願いを込めています。

本サービスリリース前のトライアル段階でご自宅を売却されたお客さまの声を紹介します。

<本サービスを利用したお客さまの声 一部抜粋>

TSUKURUBA

正直、築年数が経ったこのマンションは、共用部はまだまだきれいだけど、何年もリフォームをしていなかったもので、部屋の中はボロボロの状態でした。でも思い出も詰まっているし、無下にしたくなくて処遇に困っていたところ、何度か仕事をしたことのあるツクルバさんに話を聞いてもらい、「それでは、この部屋をリノベーションして、cowcamo で次の住まい手を探しませんか？」とお話をいただきました。「リノベーションをしたからってこの朽ち果てた部屋が本当に生まれ変わるのかな？」と半信半疑だったんですが、ツクルバさんの手によって見事にこの思い出の詰まった物件が生まれ変わりました。

工事中も部屋の中を見せてもらって、当時と変わらぬ眺望を見ながら、昔を懐かしく思い出しました。私も一緒に新しい部屋をつくっているようで楽しかったです。次に住んでくれる人が、私と同じようにこの部屋から元気を貰って、たくさんの思い出を作ってもらえたら素敵だなと思っています。

▼記事詳細(さらにご覧になりたい方はこちらへ)

<https://bit.ly/2ZqdGg4>



<カウカモについて>

cowcamo(カウカモ)は、「『一点もの』の住まいに出会おう。」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・テクノロジーを掛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

TSUKURUBA

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