イエシルが首都圏中古マンションの『販売価格履歴』を公開。「販売価格」と「成約価格」のギャップを可視化

～客観的な市場価値を見極め、納得のマンション選びを。相場と実態を知ったうえで比較検討できる新機能を実装～

株式会社リブセンス（代表取締役社長：村上太一、本社：東京都港区、証券コード：6054）が運営する不動産情報サイト『IESHIL（イエシル）』（URL：https://ieshil.com/）は、2026年6月1日より、首都圏の中古マンションにおける「販売価格履歴」がわかる新機能の提供を開始しました。従来の成約価格履歴に加え、販売価格の履歴を併記することで、売り手と買い手の価格ギャップを透明化し、より納得感の高い不動産取引を支援します。

■機能開発の背景：拡大する「売り手の希望価格」と「実際の成約価格」の乖離

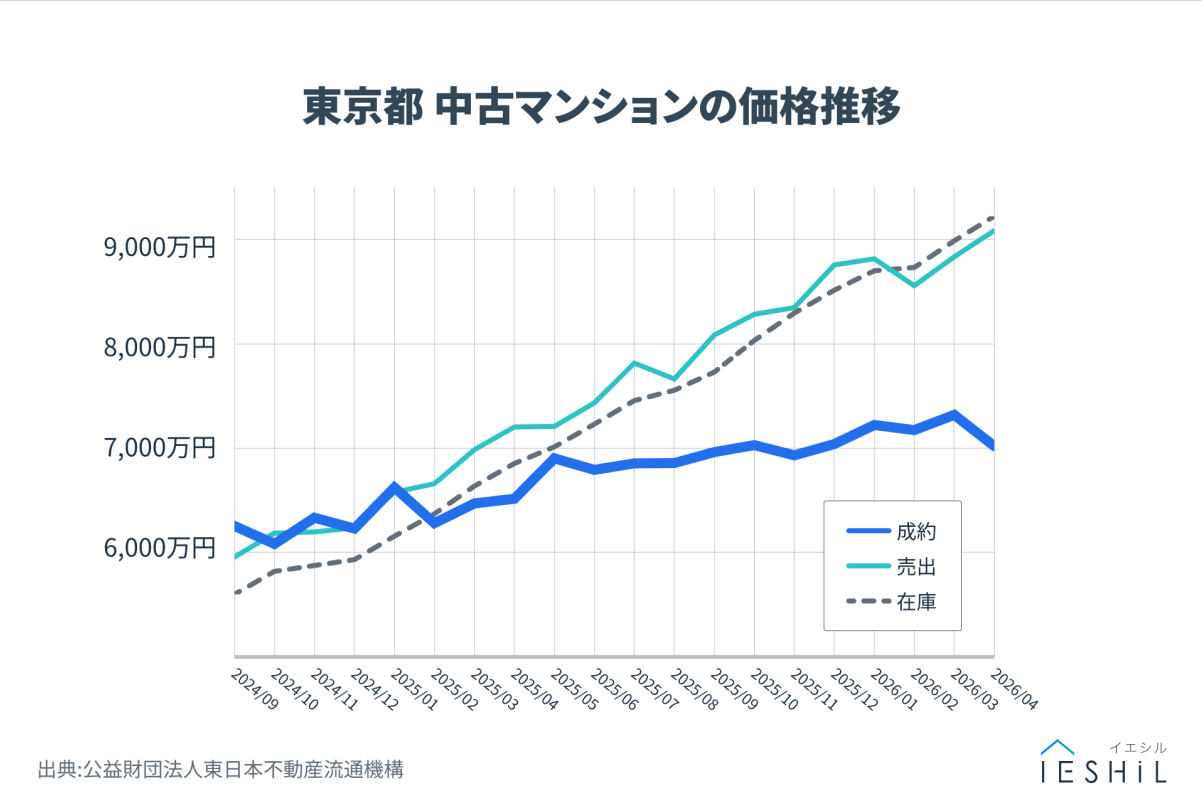
現在、首都圏の中古マンション市場は高値圏での推移が続いています。それに伴い、「売り手の希望価格（販売価格）」と「買い手が実際に購入した成約価格」との間の価格乖離が拡大するという市場課題が生じています。

一般的な不動産ポータルサイトでは、現在販売中の「販売価格（売り手の希望価格）」のみが掲載されるケースが主流です。購入検討者が提示された販売価格をそのまま鵜呑みにして購入した場合、「相場より高く買ってしまい、将来の資産価値が大きく目減りする」という高値掴みのリスクに直面しかねない状況にあります。

当社が2025年末に発表した調査レポート（※）では、急激な価格高騰は売り手の「もっと高く売れるのではないか」という希望的観測が主な要因であり、実際の客観的な市場価値はすでに踊り場に差し掛かっているという実態を示しました。今回最新のデータも確認したところ、公益財団法人東日本不動産流通機構のデータでは、2025年10月から2026年4月にかけて東京都の中古マンションの平均売出価格は、8,282万円から9,084万円とおよそ10%上昇していましたが、平均成約価格は7,028万円から7,018万円とほぼ横ばいでした。

本件に関するお問い合わせ先
株式会社リブセンス 広報担当　小山・宮永　live-pr@livesense.co.jp／080-4857-0491(小山)

依然として「販売価格」と「成約価格」の間には乖離が生じていることがわかります。



※参考：2025年12月16日発表「首都圏の中古マンション、売出価格と成約価格に乖離が拡大。購入時は売出価格に左右されず相場価格の把握が重要」（URL: https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000203.000015443.html）

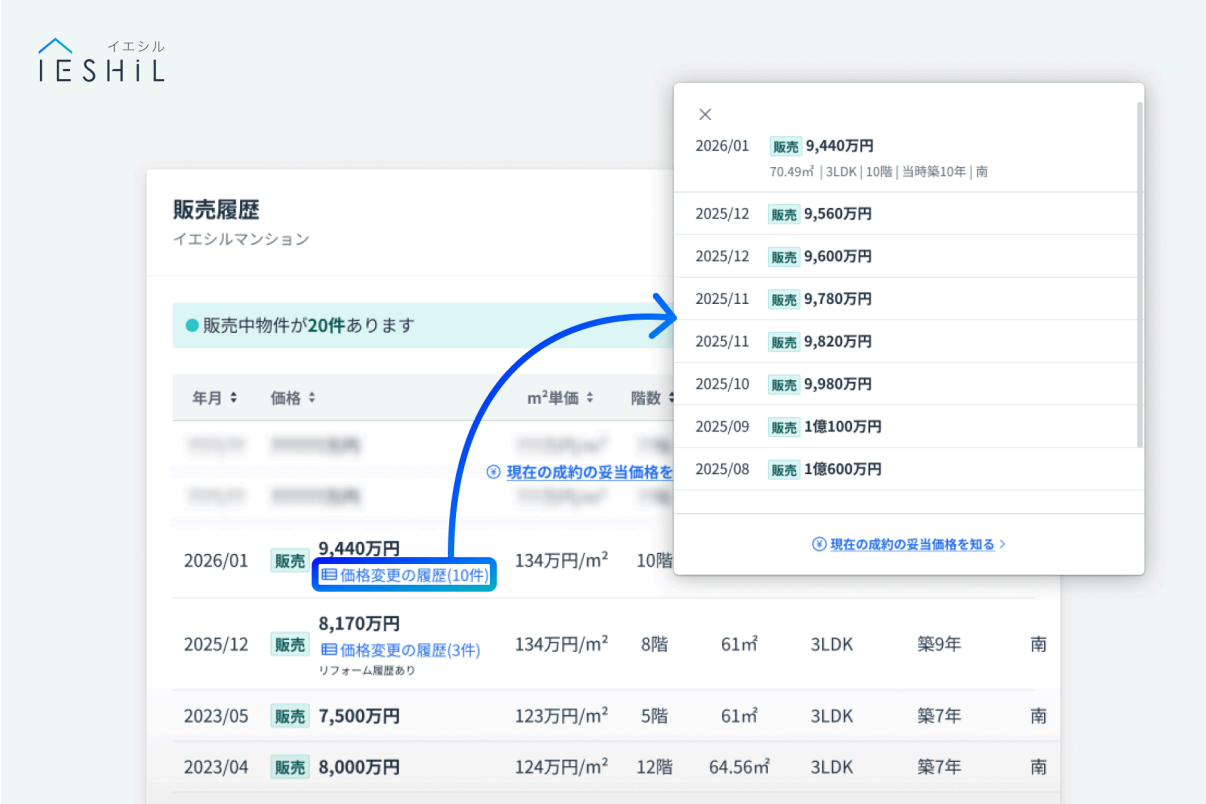
■新機能の概要：「販売価格履歴」と「成約価格履歴」の比較が可能に

こうした業界の構造的な課題を解決し、買い手が冷静な判断を行えるよう、イエシルでは従来の「売買価格履歴（成約価格の履歴 ※1）」のセクションに加え、新たに「販売価格履歴」のセクションをリリースしました ※2。

本機能により、ユーザーは「過去にいくらで売り出されていたか（販売価格履歴）」と「実際にいくらで成約したか（売買価格履歴）」を同一プラットフォーム上で客観的に比較・検証できるようになります ※3。

※1 イエシルに掲載している成約価格の多くは、提携先から提供を受けた成約データや独自の調査データに基づき、周辺相場や市場動向を掛け合わせて算出・補正を行った「当社独自の推定価格」です。
※2 現在掲載されている販売価格をすべて閲覧するには、会員登録が必要です。また、販売履歴の掲載期間や対象マンションは今後も順次拡大予定です。
※3 販売価格履歴は当社が独自に収集・蓄積したデータを基に算出した結果であり、該当物件のすべての販売履歴および当時の価格の正確性を保証するものではありません。

本件に関するお問い合わせ先
株式会社リブセンス 広報担当　小山・宮永　live-pr@livesense.co.jp／080-4857-0491(小山)



販売価格履歴のセクションの表示イメージ

〈イエシル事業責任者 志賀響子のコメント〉

住宅購入は人生最大の買い物であるにもかかわらず、消費者が参照できる情報には依然として偏りがあります。『マンション販売価格の高騰が連日取り沙汰される一方で、実際の市場価値は横ばいである』。この実態をより多くの消費者に知っていただき、冷静に売買を検討できる環境を作ることが不可欠だと感じます。

今回の『販売価格履歴』の公開は、不動産業界の“あたりまえ”を疑い、情報の透明化を進めるイエシルの新たな一歩です。提示価格を鵜呑みにしない、後悔のないマンション選びにぜひお役立てください。

■今後の展望：情報の非対称性の解消による「透明な不動産市場」へ

イエシルは「お客様にどこよりも透明化された不動産サービスを提供する」ことを目指しています。今後も不動産業界に存在する情報の非対称性を解消し、一般消費者が適正な価格で、安心して住宅購入の意思決定を行えるよう、テクノロジーを活用したサービス開発を推進してまいります。

本件に関するお問い合わせ先
株式会社リブセンス 広報担当　小山・宮永　live-pr@livesense.co.jp／080-4857-0491(小山)

■『**IESHIL**（イエシル）』について（URL：https://ieshil.com/）

「お客様にどこよりも透明化された不動産サービスを提供する」

多くの人にとって「住宅購入」は人生でも数少ない、最も大きな買い物の一つですが、それゆえに売買の経験や知識がある人は少なく、意思決定の良し悪しすら判断できないことも珍しくありません。一方、不動産会社の利益の源泉は「成約」であり、「消費者の満足や利益」を追求する動機は薄いのが現状です。この結果、今も不動産業界には一般消費者との知識差や情報の非対称性によって利益を上げる構造が存在し、法律の規制や業界慣習等によりシステム化や効率化も十分に進んでいるとは言えません。

イエシルはこのような構造に大きな課題とビジネスチャンスを見出し、「透明性」と「ITによる効率化」を武器に不動産業界の構造的な課題を解決し、より納得感の高い不動産取引の実現を目指します。（2026年6月現在、イエシルは一都三県のマンションを対象としております）

・IESHIL（イエシル）ご利用に関するお問い合わせ先
https://www.ieshil.com/site_inquiry/

■ 株式会社リブセンスについて（URL：https://www.livesense.co.jp/）

株式会社リブセンスは、「あたりまえを、発明しよう。」をコーポレートビジョンに掲げ、『マッハバイト』『転職会議』『転職ドラフト』『batonn（バトン）』『IESHIL（イエシル）』などのサービスを展開しています。新しい“あたりまえ”の発明を通じて、より多くのお客様に、そして広く社会に必要とされる企業を目指しています。

・所在地：東京都港区海岸1-7-1 東京ポートシティ竹芝10F
・設立：2006年2月8日
・資本金：237百万円
・代表者：代表取締役社長　村上太一
・事業内容：インターネットメディア運営事業

■ 本件に関するお問合せ先

株式会社リブセンス 広報担当　小山（おやま）・宮永（みやなが）
メール：live-pr@livesense.co.jp
電話：080-4857-0491（小山）