

報道関係者各位

発行: アットホーム株式会社
分析: アットホームラボ株式会社

景況感調査

— 地場の不動産仲介業における景況感調査 (2020年7~9月期) —

- 今期業況 DI は調査対象全エリアで前期から大幅に改善したものの、その水準は低位にとどまる。
- 首都圏・近畿圏では、過去最低だった前期から大幅に業況改善。首都圏では郊外部、近畿圏では大阪府など、転入増加のエリアほど業況の改善幅が大きい。
- 消費者ニーズにも変化。コロナ禍の影響で通信環境、郊外、ワークスペース、戸建などのキーワードが上位に。

< 調査概要 > ※詳細は P.8 ご参照

不動産情報サービスのアットホーム株式会社(本社:東京都大田区 代表取締役社長:鶴森 康史 以下、アットホーム)が、地域に根差して不動産仲介業に携わるアットホーム加盟店を対象に、全国13都道府県14エリアの居住用不動産流通市場の景気動向について、四半期ごとにアンケート調査を実施・公表するものです。なお、分析はアットホームラボ株式会社(東京都千代田区 代表取締役:庄司利浩)に委託しています。

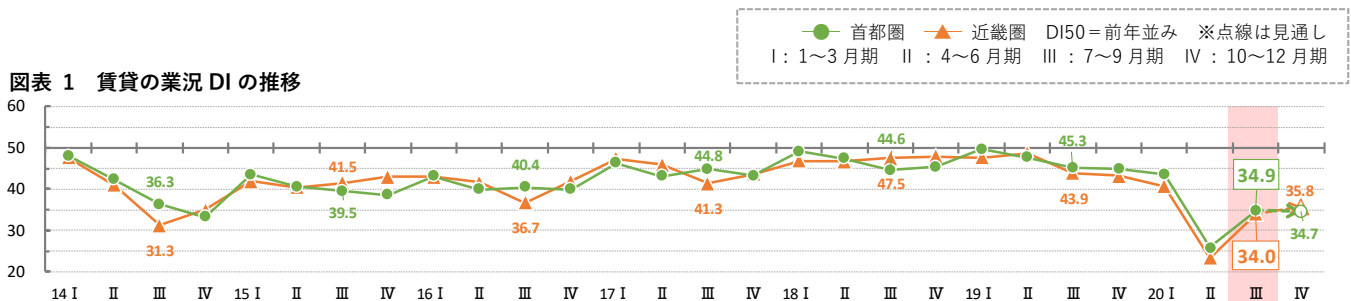
本調査は、2014年1~3月期に開始し今回(2020年7~9月期)が第27回となります。

◆調査期間/2020年9月12日~9月25日

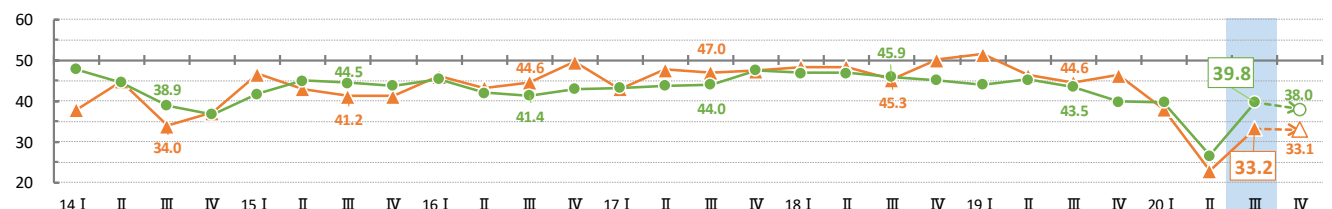
◆対象/北海道、宮城県、首都圏(1都3県)、静岡県、愛知県、近畿圏(2府1県)、広島県、福岡県の13都道府県のアットホーム加盟店のうち、都道府県知事免許を持ち5年を超えて仲介業に携わっている不動産店。主に経営者層。

(注) 本調査で用いている DI は、全て前年同期に対する動向判断を指数化したものです。

< 首都圏・近畿圏の業況判断指数(業況 DI※前年同期比)の推移 >



図表 2 売買の業況 DI の推移

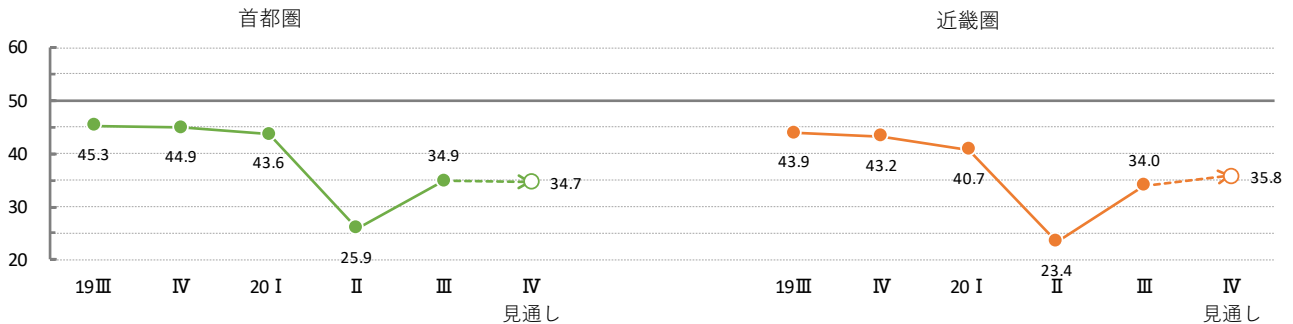


賃貸仲介

首都圏・近畿圏の今期業況は、過去最低を記録した前期から大幅に改善したものの、その水準は来期見通しを含め低位にとどまる。

賃貸仲介における首都圏および近畿圏の業況 DI は、前期（4～6 月期）においては新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、ともに調査開始以来の最低値を記録したが、今期（7～9 月期）は首都圏 34.9（前期比+9.0 ポイント）、近畿圏 34.0（同+10.6 ポイント）と大幅に上昇した。しかし、前年同期比でみると首都圏-10.4 ポイント、近畿圏-9.9 ポイントと改善傾向は低調で、来期（10～12 月期）業況の見通しも首都圏 34.7、近畿圏 35.8 と今期と同水準にとどまっている。

図表 3 首都圏・近畿圏における直近 1 年間の業況の推移（賃貸）

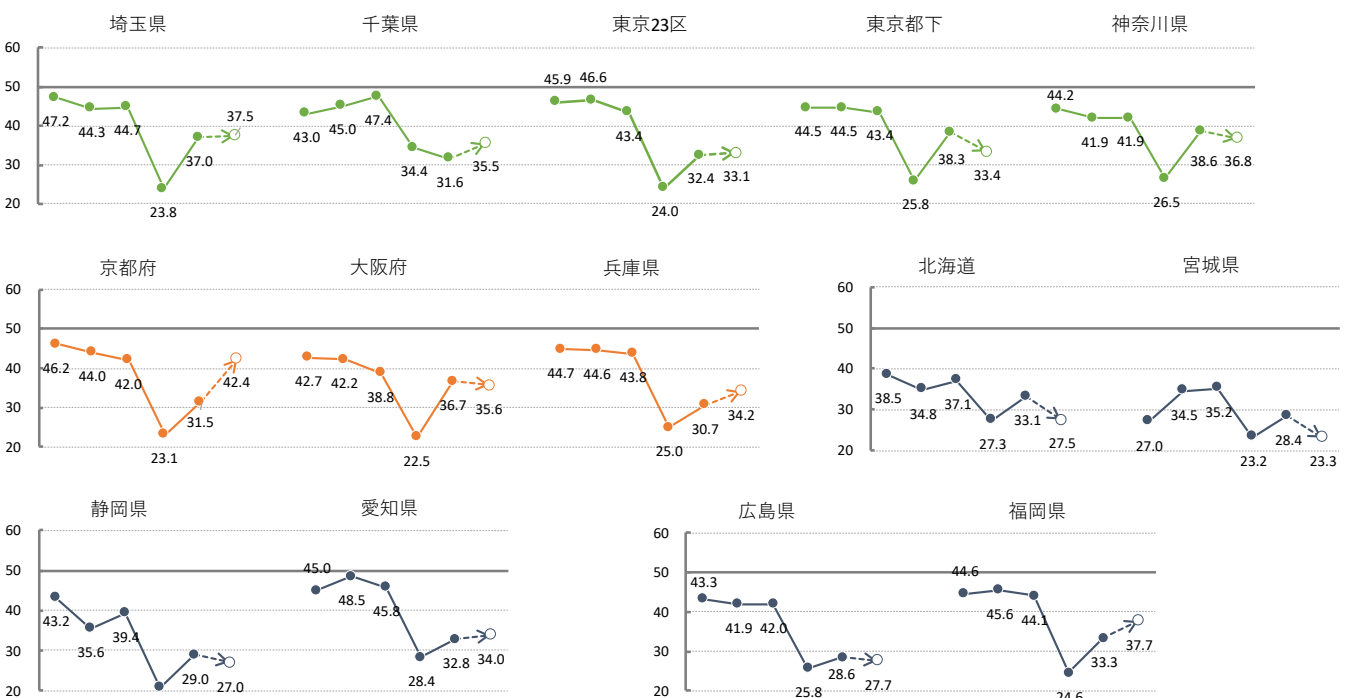


千葉県を除く 13 エリアで前期から改善し、首都圏郊外部および大阪府で前期比は 10 ポイントを超える上昇。ただし、前年同期と比較すると全般的にその水準は低位。

調査対象 14 エリアにおける今期業況 DI は千葉県を除き前期より上昇した。そのうち首都圏では埼玉県、東京都下、神奈川県、近畿圏では大阪府の計 4 エリアで 10 ポイントを超える高い伸びとなっており、改善傾向が顕著である。しかし、前年同期比では宮城県を除きマイナスとなるなど、全般的にみると改善傾向は低水準にとどまっている。

不動産店からは「郊外への流出志向が顕著である（東京都世田谷区）」「都心から郊外への転居者が増えた（東京都調布市 他）」といったコメントが多数寄せられるなど、都心部から郊外部への人の動きが活発化している様子がうかがえる。一方で、「退去がほとんどないため、入居もほとんどなかった（千葉県千葉市）」「引越しをする人がコロナで控えている傾向にある。企業の異動もなくなってきているようだ（宮城県大崎市）」など、人の動きの停滞を懸念する声があり、見通しは今期並みか下向きとなっているエリアが多い。

図表 4 14 エリアにおける直近 1 年間の業況の推移（賃貸） ※点線は見通し

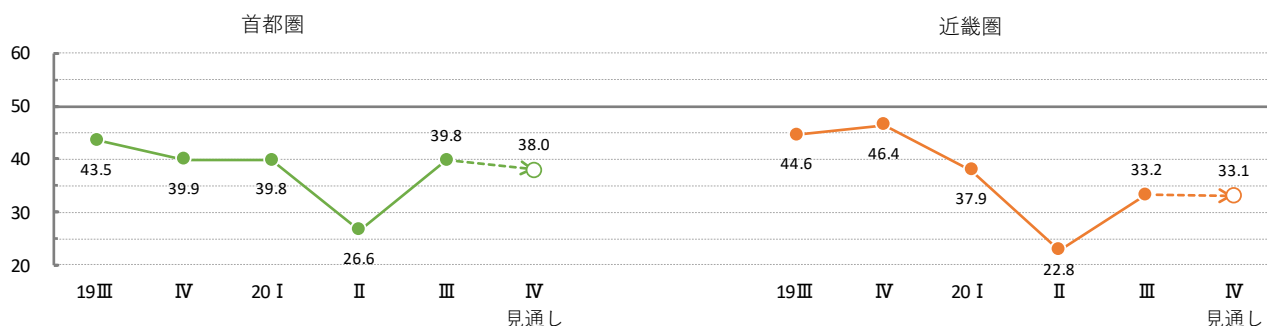


売買仲介

首都圏・近畿圏の今期業況は、賃貸仲介と同様、前期から大幅に改善。首都圏ではコロナ禍の影響を受ける前の1～3月期と同水準に。

売買仲介における今期業況DIは、首都圏39.8（前期比+13.2ポイント）、近畿圏33.2（同+10.4ポイント）となり、賃貸の業況と同じく、過去最低値を記録した前期より大幅に上昇した。近畿圏では、前年同期比-11.4ポイントと改善傾向は低調であるが、首都圏では前々期（1～3月期）と同水準、前年同期比でも-3.7ポイントと回復の兆しをみせている。来期業況の見通しは首都圏38.0、近畿圏33.1とおおむね今期と同水準となっている。

図表5 首都圏・近畿圏における直近1年間の業況の推移（売買）

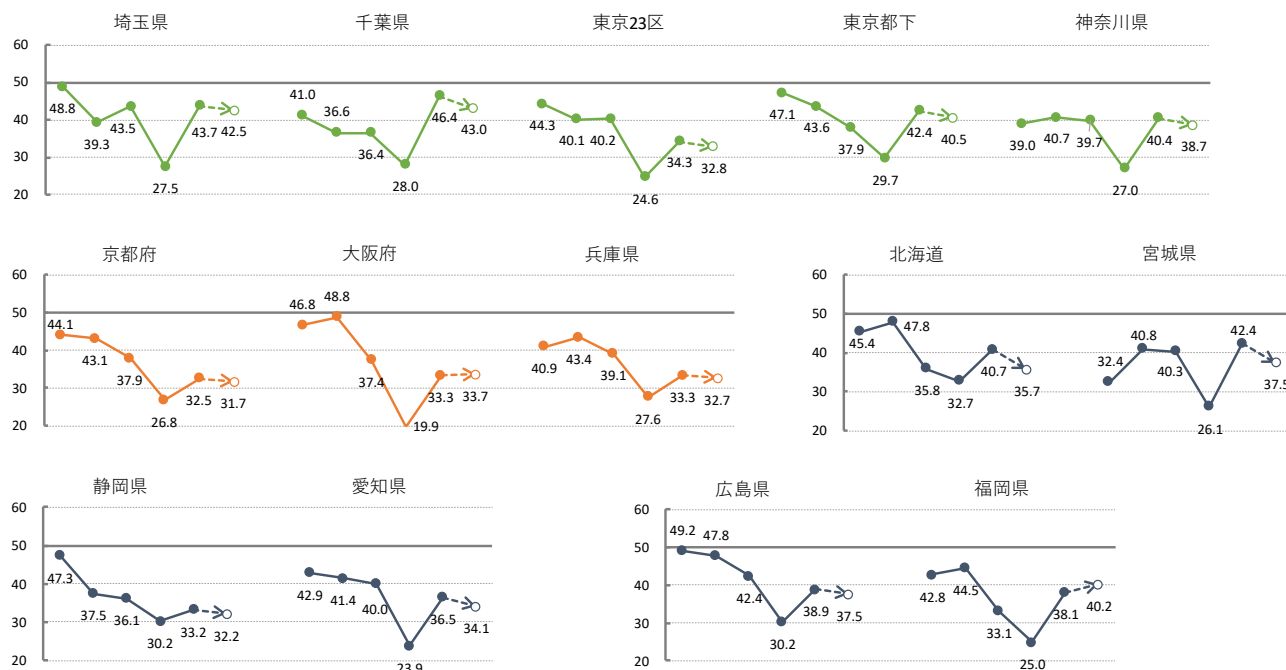


調査対象全14エリアで前期から改善。改善傾向は首都圏郊外部で顕著だが、エリアによりばらつきも。

今期業況DIの前期比は8エリアで10ポイントを超える伸びをみせるなど、調査対象14エリアの全てで大幅に上昇した。しかしながら、前年同期比でみると、宮城県、千葉県、神奈川県はプラスとなりコロナ以前の水準を回復したものの、東京23区、静岡県、京都府、大阪府、広島県ではいまだに同10ポイント以上のマイナスとなっており、エリアによる回復傾向のばらつきがみられる。

不動産店からは「いまだにコロナの影響でお客さまがあまりいない（東京都豊島区）」「コロナ禍で慎重なお客さまが多かった（大阪府茨木市）」など、都心部ではコロナ禍の影響が続いているというコメントがある一方、「テレワークの普及により23区外、バス便、郊外の物件への関心が高くなった（東京都武蔵野市）」「郊外で戸建を探される方が増えた（愛知県名古屋市）」など、郊外や駅遠物件への関心の高まりがみられる。また、「前期以前の継続での成約はあったが、新規の取引での問合せ、成約は少ない（広島県東広島市）」といった声も多く、来期業況の見通しは大阪府、福岡県を除く12エリアで下向きとなっている。

図表6 14エリアにおける直近1年間の業況の推移（売買） ※点線は見通し



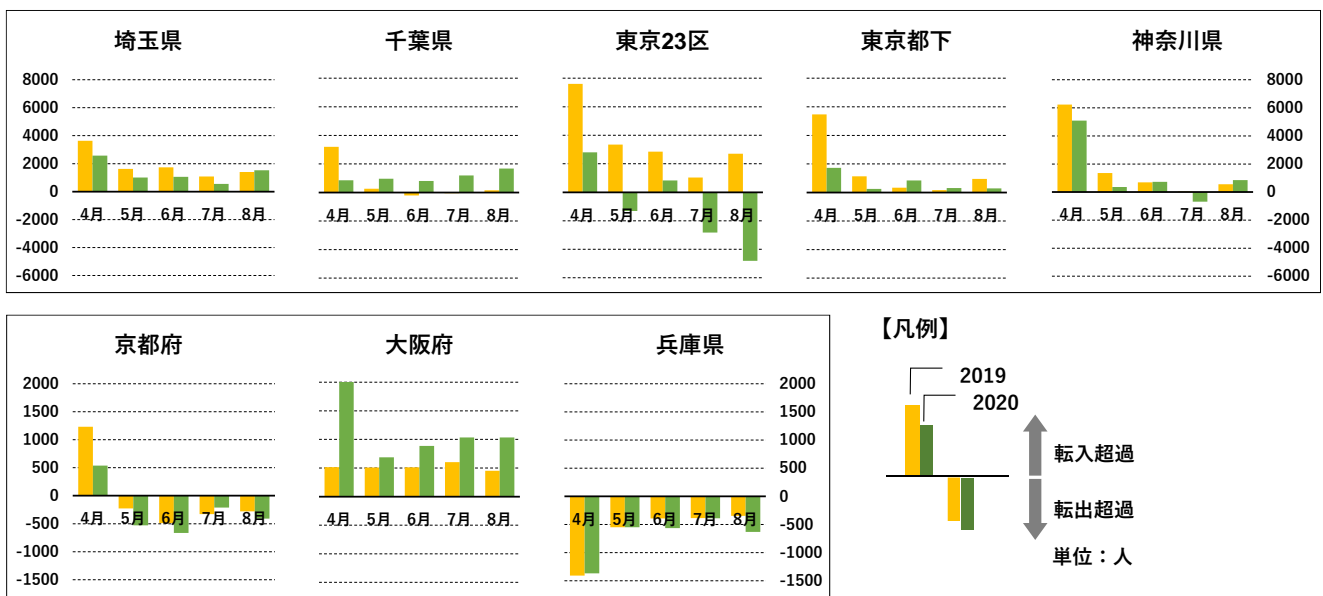
今期業況の特徴

人口移動の状況をみると、首都圏では東京 23 区で転出超過が続く一方、周辺 4 エリアは転入超過。近畿圏では大阪府のみ転入超過が継続。

総務省の「住民基本台帳人口移動報告」によると、首都圏では、東京 23 区で 2020 年 5 月に初めて転出超過に転じ、6 月はいったん転入超過に戻ったものの、7 月、8 月は再び 5 月を上回る転出超過となっている。また、埼玉県、千葉県、東京都下、神奈川県（以下、周辺 4 エリア）では転入超過が継続しており、東京 23 区からの転入が推測される。特に千葉県では 6 月以降 8 月まで転入超過数が前年を上回っている。

近畿圏をみると、大阪府では 2019 年を上回るペースで転入超過が続く一方、京都府、兵庫県では転出超過が続いている。2019 年の「住民基本台帳人口移動報告」では大阪府の転出先の 98% が首都圏、転入元の約 40% が近畿圏であったことから、大阪府から首都圏への転出が鈍る一方、周辺府県からの転入は一定程度継続していることが推測され、近畿圏では大阪府への人口集中といった首都圏とはまったく異なる様相をみせている。

図表 7 首都圏・近畿圏における人口移動（転入超過・転出超過）の状況（2019 年、2020 年）

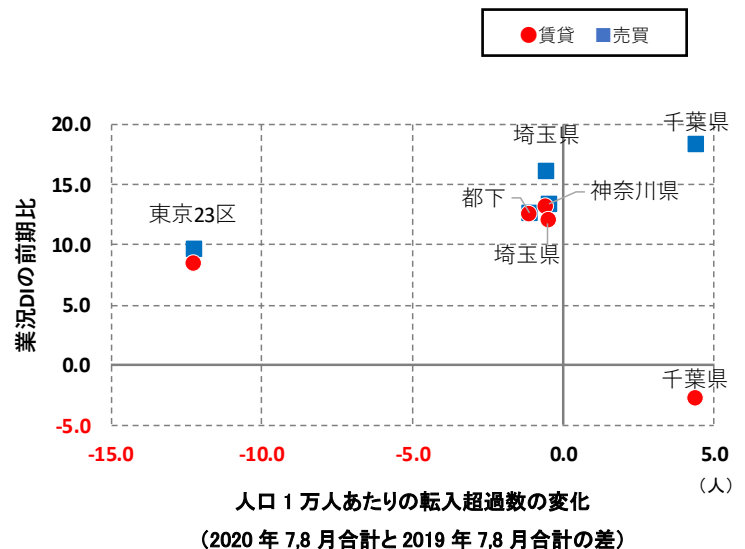


転入超過のエリアほど業況 DI の前期比改善幅が大きい。

首都圏・近畿圏の業況 DI の前期比をみると、首都圏では東京 23 区と比較して周辺 4 エリアの前期比が高く、特に埼玉県や千葉県の売買が突出している。一方、近畿圏においては大阪府の前期比が賃貸、売買ともに京都府、兵庫県を大きく上回る（図表 4、6）。

業況 DI の改善状況と上記の人口移動状況を重ねてみるために、横軸に転入超過の前年増減数（7 月、8 月の合計）を人口 1 万人あたりに換算した値、縦軸に業況 DI の前期比をプロットした（図表 8）。横軸は、転入超過が 2019 年よりも増えていればプラスに、減っていればマイナスになる。これをみると人口の転入超過の変化と業況 DI の改善幅に相関関係が認められ、人の動きが業況に大きな影響を与えていることがわかる。

図表 8-1 首都圏における業況 DI 前年比と人口転入超過の関係

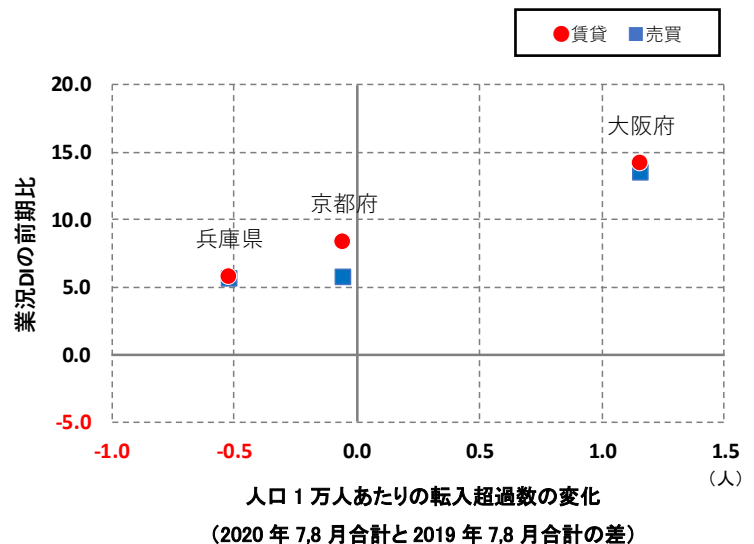


首都圏郊外部で戸建取引が活発化するなど、コロナ禍に対応して消費者ニーズに変化。

不動産店からは、「東京・神奈川から、低価格の戸建を検討する方が増えた（埼玉県幸手市）」「東京近郊の埼玉・千葉周辺は割安感があって、建売などは販売が好調ようだ。東京近郊の販売は、テレワークの影響で郊外型の需要が伸びている（神奈川県横浜市）」といった声が寄せられており、首都圏郊外部において戸建売買を中心に取引が活発化している様子がうかがえる。

一方、近畿圏においては、賃貸で「コロナの影響で低い賃料帯の物件のニーズが増えた（大阪府大阪市）」「優先順位として、全体の広さより部屋数が多い物件をお探しの方が増えた（兵庫県神戸市）」、売買で「物件探しや購入を見送られていたお客さまが戻ってきた印象（大阪府大阪市）」「コロナの影響でテレワークによる郊外型戸建の需要増（兵庫県神戸市）」など、コロナ禍に対応した消費者ニーズの変化を感じさせるコメントがあった。

図表 8-2 近畿圏における業況 DI 前年比と人口転入超過の関係



※図表 7~8 はいずれも総務省「住民基本台帳人口移動報告」より作成(外国人含む)

<不動産店のコメント 市場動向や顧客・周辺環境などの変化や特徴について>

◆首都圏

- ・土日に集中していた現地案内や打合せが平日に時間が取れるお客さまが増え、丁寧に対応できるようになった。（売買：千葉県市川市）
- ・九州豪雨などの影響か、ハザードマップの浸水域に入っていない土地、中古を求めのお客さまの成約が複数あった。（売買：千葉県流山市）
- ・オーナーチェンジ物件を取り扱い、あまりの反響の大きさに驚いている。99%東京の不動産会社からの問合せ。（売買：千葉県千葉市）
- ・新規に物件を探す顧客が減って契約更新をする顧客が前年より増加している。（賃貸：千葉県船橋市）
- ・リモートで実家に帰るなど、退去が増えた。（賃貸：東京都目黒区）
- ・実需は例年並み、投資・リゾートは激減。（売買：神奈川県横須賀市）

◆近畿圏

- ・リモートでのやり取りが増えた。（売買：京都府京都市）
- ・インターネットでの問合せが増え、案内や成約までにネットでのやり取りが長くなった。（賃貸：大阪府大阪市）
- ・コロナ禍で新入社員の入社が遅れたため部屋探しが遅れ、今期がピークとなった。（賃貸：兵庫県西宮市）

◆その他のエリア

- ・春の異動時期を見送ったお客さまが、感染症危険度の落ち着きをみせたこの時期に物件探し・入居を行った。（賃貸：北海道札幌市）
- ・インターネット設備が整っているかをほとんどのお客さまに質問される。（賃貸：宮城県仙台市）
- ・ピンポイントに物件を指定してその1件のみ内見し、即申込みとなる方が増えてきたように思う。（賃貸：静岡県沼津市）
- ・コロナの影響で全体的に動きは悪かったが、戸建賃貸物件の希望者が多かったように感じた。（賃貸：静岡県三島市）
- ・セカンドハウスとしてコンテナを置きたい人の問合せが増えた。（売買：愛知県田原市）
- ・郊外に戸建を探される方が増えた。（売買：愛知県名古屋市）
- ・建売住宅が完成する前に契約するケースが多かった。（売買：広島県福山市）

ピックアップ：コロナ禍における消費者ニーズの変化と賃料・価格の見通しについて

第27回調査では、特別設問として、新型コロナウイルス感染症流行に伴う消費者ニーズの変化と、賃料・売買価格の今後の見通しについて調査した。

消費者ニーズは変化しており、テレワークの普及に伴い「インターネット通信環境」「自然豊かな郊外」「ワークスペース」「戸建」などのニーズが増加。安さや広さを求める声も。

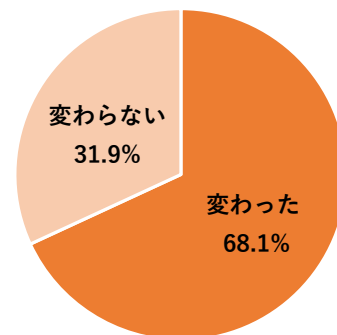
【消費者ニーズの変化】

住まい探しの傾向に関しては約7割が「変わった」と回答し、「インターネット通信環境の充実」「都市部よりも郊外の広く自然豊かな物件」「書斎またはワークスペース（集中できる静かな個室）」「マンションより戸建」へのニーズが高くなったとしている。

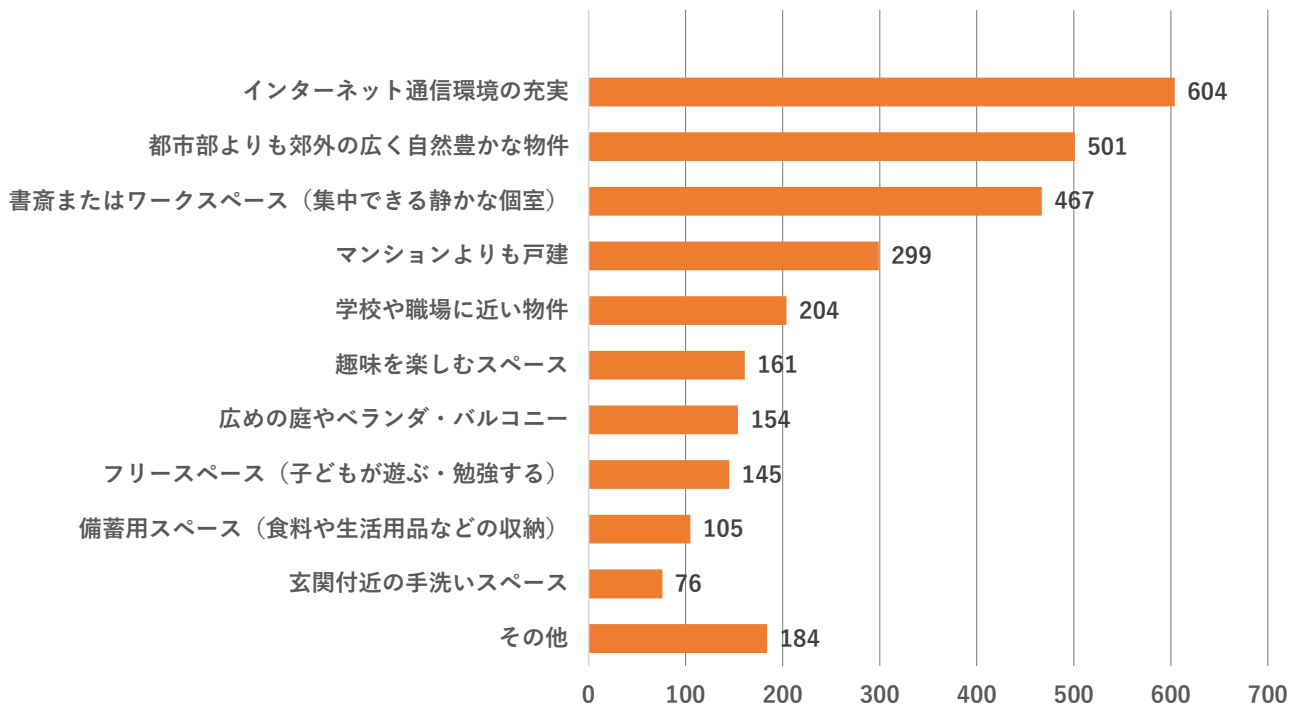
また、「その他」の内訳として、不動産店からは下記のようなコメントが多く、「広さ」や「安さ」がキーワードとなっている。

- ・ 駅近より広さを重視する傾向。（東京都千代田区）
- ・ 駅から遠くても土地の広い戸建。（神奈川県横浜市）
- ・ 家賃の安い物件。（宮城県仙台市 他）
- ・ 価格の安い物件。（静岡県裾野市 他）

図表 9 新型コロナウイルス感染症流行前と比べた消費者の住まい探しの傾向 (n=2,038) ※単一回答

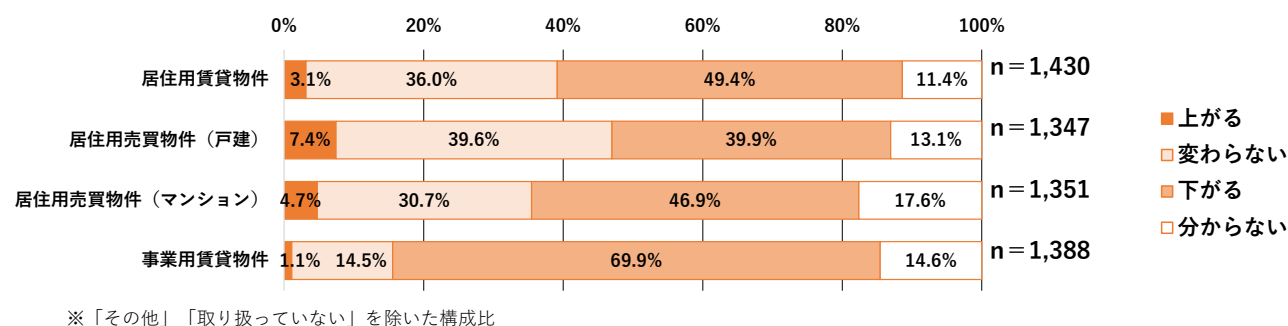


図表 10 ニーズの変化 (n=1,388) ※複数回答



賃料や売買価格の今後の見通しは「下がる」「変わらない」が大半。下落の要因は、賃貸では需要や借り手の支払い能力の低下、売買では供給過多やコロナ禍における消費者ニーズの変化が見られる。

図表 11 物件タイプ別賃料・売買価格の今後の見通し



【居住用賃貸物件】

居住用賃貸物件については 49.4%と約半数が「下がる」と回答している。不動産店からの下記のコメントのとおり、新型コロナウイルス感染拡大の影響とは決めつけられないものの、需要や借り手の支払い能力の低下が要因の一つと考えられる。

- ・コロナの影響で、学生や転勤者の需要が見えない。法人の転勤も控えめになり、大学生も実家暮らしが増えるのではないかと。（千葉県千葉市）
- ・借り手の所得水準が低下する。（北海道札幌市）

【居住用売買物件（戸建）】

居住用売買物件（戸建）に関しては、「下がる」39.9%と「変わらない」39.6%が拮抗するとともに、「上がる」が7.4%を占めるところが他の物件タイプと異なる点である。下がる理由として供給過多を懸念する声がある一方、コロナ禍における消費者ニーズの変化を上がる理由とするコメントも多い。

下がる理由

- ・住宅ローンが払えず、中古物件が増えてきた場合は値下がりの方に推移するのでは。（神奈川県横浜市）
- ・建売住宅が供給過多になっており、値下げしないと売れない状態。（静岡県浜松市）

上がる理由

- ・コロナの影響で在宅勤務が増え、戸建を選ぶお客さまが増加する。（千葉県流山市）
- ・テレワークが広まったため、郊外の物件に関心が集まっている。（東京都府中市）
- ・広めの物件への関心が高まっているため。（神奈川県横浜市）

【居住用売買物件（マンション）】

マンションに関しては「下がる」が46.9%で居住用賃貸物件と近い割合となっている。戸建とは逆に、下がる理由としてコロナ禍における消費者ニーズの変化を挙げる回答が多い。

下がる理由

- ・マンションより戸建ニーズが高くなると思うから。（千葉県流山市）
- ・テレワークの関係で狭さに影響があるのではないかと。（東京都千代田区）
- ・マンションの共用部分の密に対する警戒感から。（大阪府岸和田市）

上がる理由

- ・好立地の物件しか売れなくなり、結果的に土地単価が上がり、売買価格も上がる。（愛知県一宮市）
- ・建築コストがさらに上がるため。（兵庫県神戸市）

【事業用賃貸物件】

事業用賃貸物件に関しては約70%が「下がる」と回答し、最も悲観的な見通しとなった。理由として需要の減退を指摘する声が多い。

- ・事業用物件の相次ぐテナント撤退により、供給過多となっているため。（北海道札幌市）
- ・中小の事務所・店舗の景気の悪さが、廃業・閉店を余儀なくさせる。（東京都渋谷区）
- ・都市型からテレワークへの移行に伴い、高い賃料で借りるメリットもなくなってきている。（大阪府堺市）

< 調査概要 >

1. 調査の目的

居住用不動産流通市場の景況感（仲介店の営業実感）を四半期ごとに調査・分析し、景気動向の指標として公表することを目的とし、2014年1～3月期に開始、今回（2020年7～9月期）が第27回となる。

2. 調査地域

北海道、宮城県、首都圏（埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県）、静岡県、愛知県、近畿圏（京都府、大阪府、兵庫県）、広島県、福岡県の13都道府県。なお分析上では東京都を東京23区と都下に分け、14エリアとしている。

3. 調査対象、調査方法

上記調査地域のアットホーム全国不動産情報ネットワーク加盟店のうち、都道府県知事免許を持ち5年を超えて仲介業に携わっている不動産店25,581店。主に経営者層を対象にしたインターネット調査。

4. 調査期間

2020年9月12日～9月25日

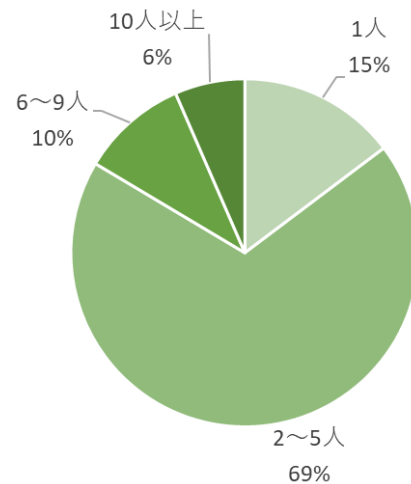
5. 有効回答数

2,038店（以下はエリア別内訳）

	賃貸仲介	売買仲介
北海道	40	70
宮城県	59	36
首都圏	915	643
埼玉県	102	87
千葉県	95	97
東京都	506	293
神奈川県	212	166
静岡県	50	94
愛知県	67	143
近畿圏	222	243
京都府	23	30
大阪府	120	138
兵庫県	79	75
広島県	28	36
福岡県	69	99
合計	1,450	1,364

※賃貸仲介・売買仲介の両方に回答している店舗があるため、合計は回答数と一致しない。

6. 回答店舗の従業員規模別構成比（n=2,038）



7. 調査内容 ※賃貸・売買とも(7)(9)以外全て前年同期比

- | | | |
|--------------------------|-----------------|--------------------|
| (1) 業況 | (2) 問合せ数 | (3) 賃貸依頼数・売却依頼数 |
| (4) 来客1組あたりが成約に至るまでの期間 | (5) 成約数 | (6) 成約賃料・成約価格 |
| (7) 取引における客層、ニーズなどの変化や特徴 | (8) 3カ月後の業況の見通し | (9) 3カ月後の業況の見通しの理由 |

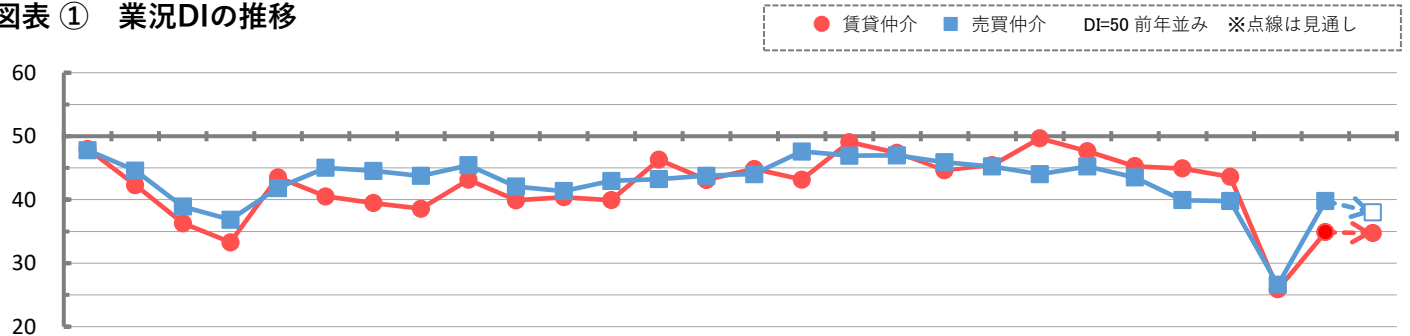
8. DIの算出方法

DIは、回答店舗による5段階の判断にそれぞれ下表の点数を与え、これらの合計を全回答数で除して算出。DI=50を境に、それよりも上なら「良い」、下なら「悪い」を意味する。

	良かった	やや良かった	前年並み	やや悪かった	悪かった
点数	100	75	50	25	0

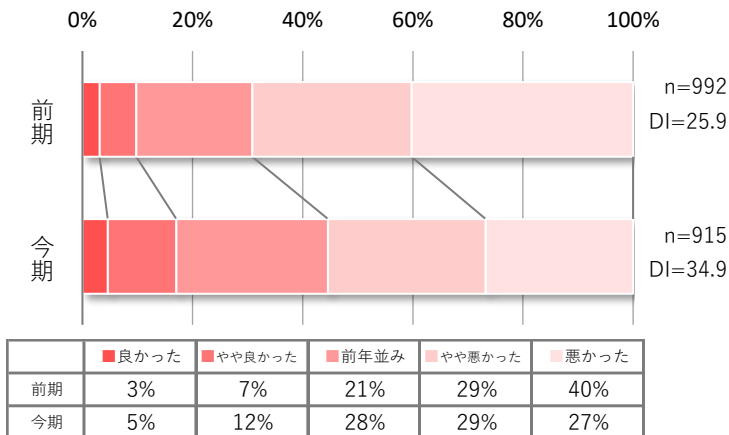
※「増えた」「短くなった」「上がった」は「良かった」と同義として、また「減った」「長くなった」「下がった」は悪かったと同義として算出。

図表① 業況DIの推移

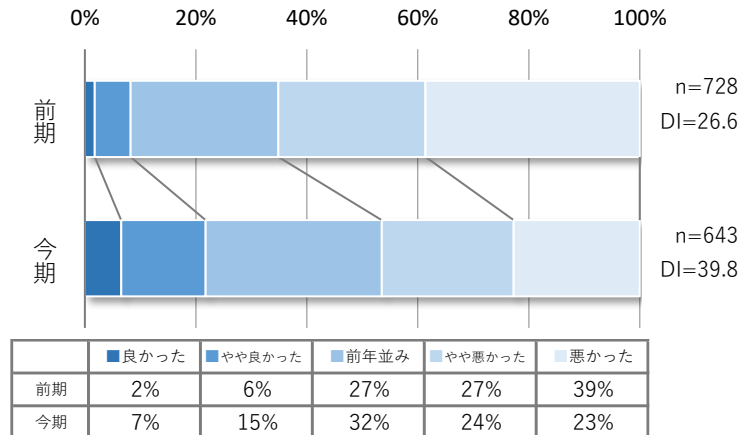


	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III	IV	19 I	II	III	IV	20 I	II	III	IV
賃貸	48.0	42.3	36.3	33.3	43.5	40.5	39.5	38.6	43.1	39.9	40.4	39.9	46.3	43.1	44.8	43.2	49.1	47.4	44.6	45.4	49.7	47.6	45.3	44.9	43.6	25.9	34.9	34.7
売買	47.8	44.6	38.9	36.8	41.8	45.0	44.5	43.8	45.4	42.1	41.4	43.0	43.2	43.8	44.0	47.6	46.9	47.0	45.9	45.2	44.0	45.2	43.5	39.9	39.8	26.6	39.8	38.0

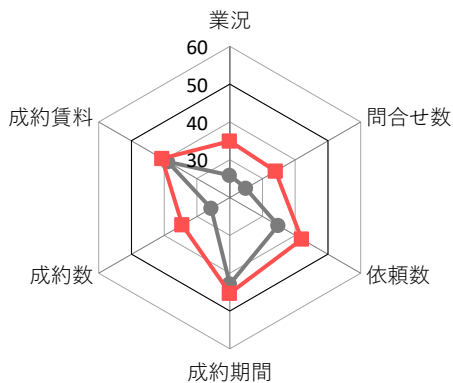
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

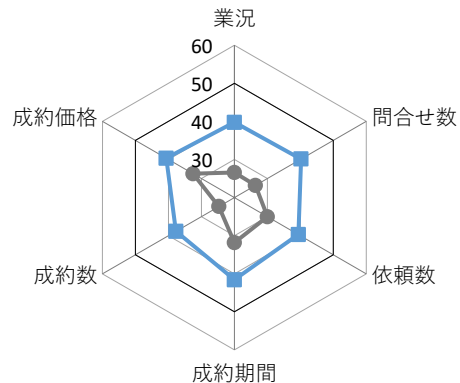


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



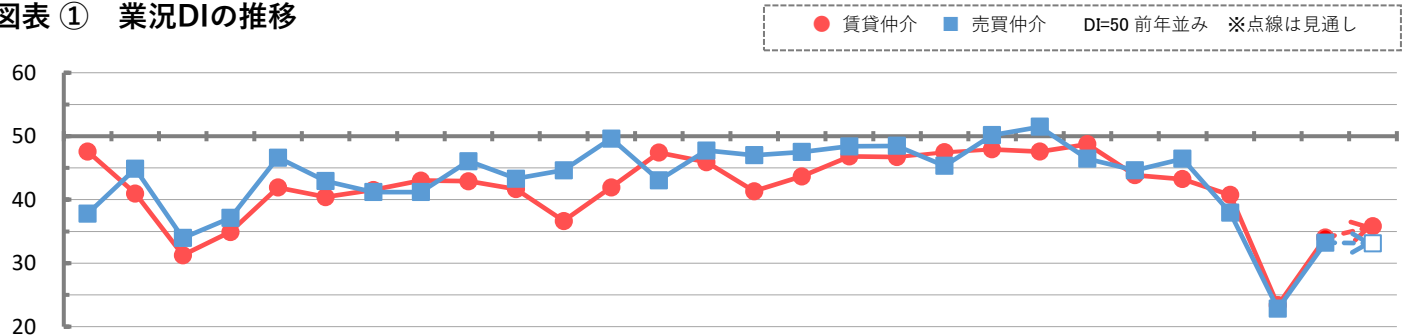
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	25.9	24.9	34.8	42.9	25.7	38.9
■今期	34.9	34.0	42.0	45.3	34.5	40.7
増減	+ 9.0	+ 9.1	+ 7.2	+ 2.4	+ 8.8	+ 1.8

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



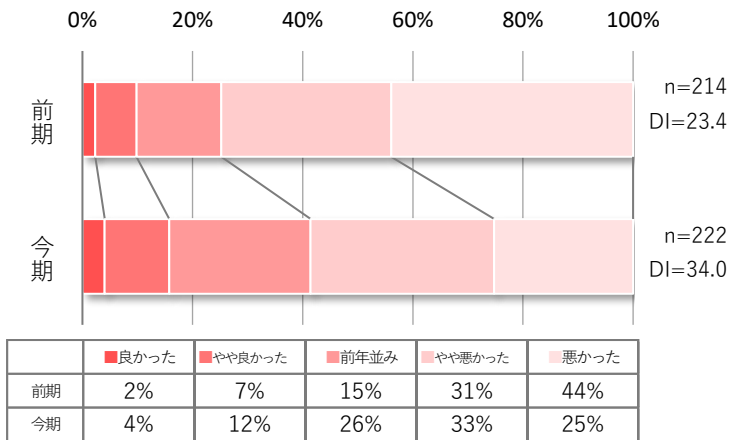
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	26.6	26.4	30.0	31.8	24.7	32.5
■今期	39.8	40.2	39.4	41.6	37.7	40.6
増減	+13.2	+13.8	+ 9.4	+ 9.8	+13.0	+ 8.1

図表① 業況DIの推移

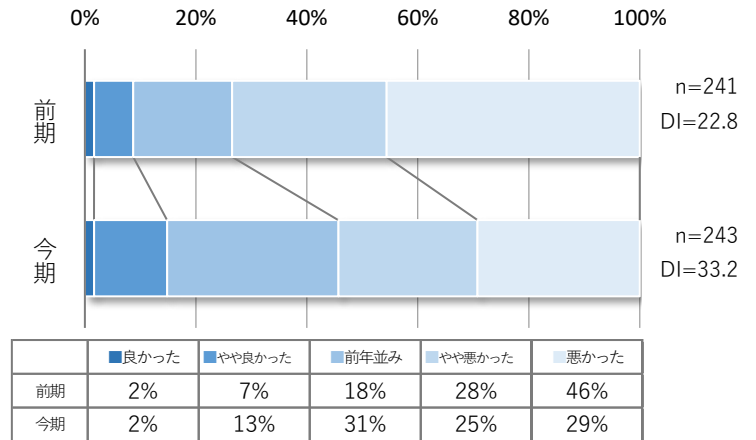


	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III	IV	19 I	II	III	IV	20 I	II	III	IV
賃貸	47.6	41.0	31.3	34.9	41.9	40.4	41.5	43.0	42.9	41.7	36.7	41.9	47.4	45.9	41.3	43.7	46.8	46.7	47.5	47.9	47.6	48.7	43.9	43.2	40.7	23.4	34.0	35.8
売買	37.8	44.9	34.0	37.1	46.6	42.9	41.2	41.2	46.1	43.3	44.6	49.6	43.1	47.8	47.0	47.5	48.4	48.5	45.3	50.2	51.5	46.4	44.6	46.4	37.9	22.8	33.2	33.1

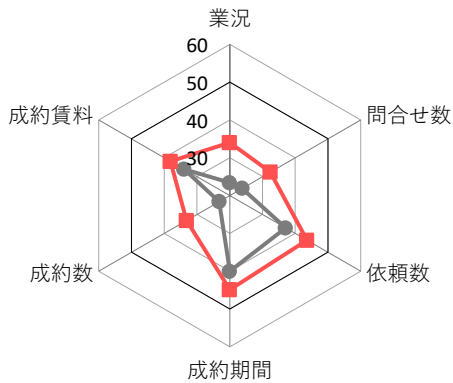
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



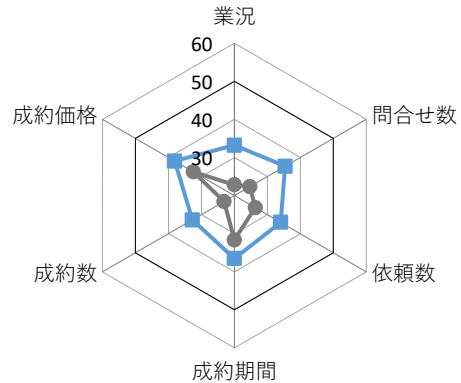
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

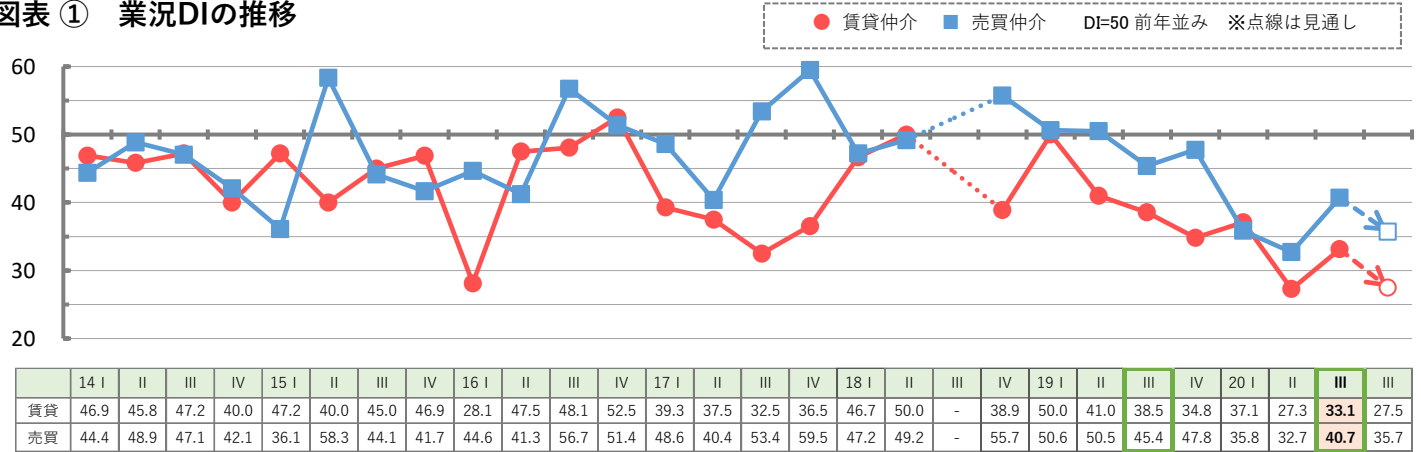


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



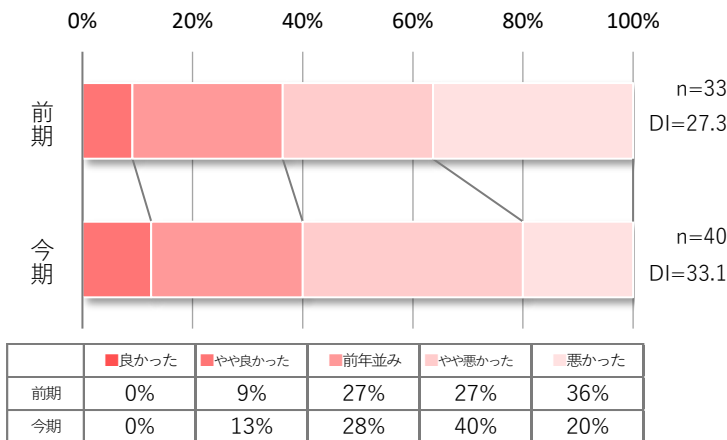
📌 賃貸は前期比+5.8ポイントと大幅上昇しDI=33.1 売買は前期比+8.0ポイントと大幅上昇しDI=40.7

図表① 業況DIの推移

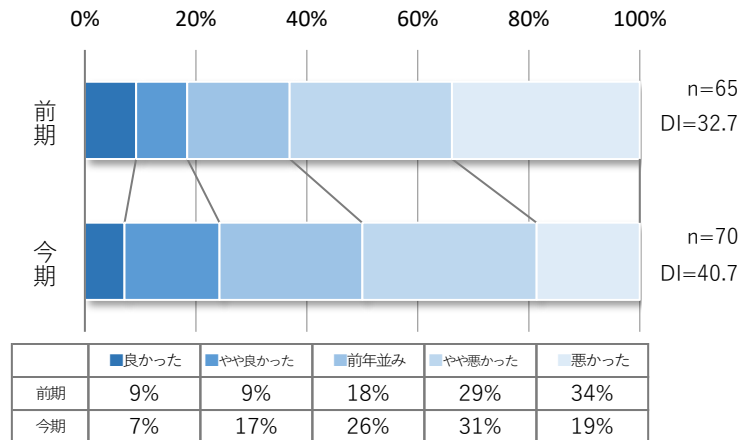


※2018年III期は調査対象外としています。

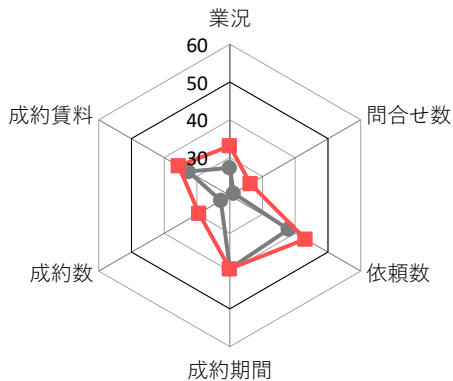
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



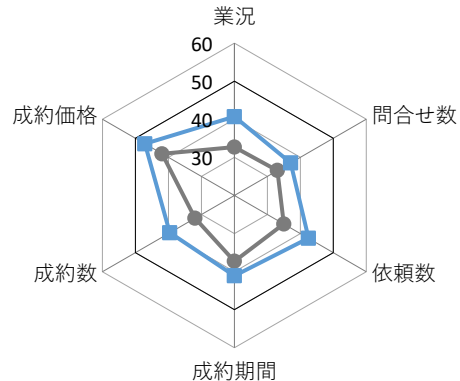
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

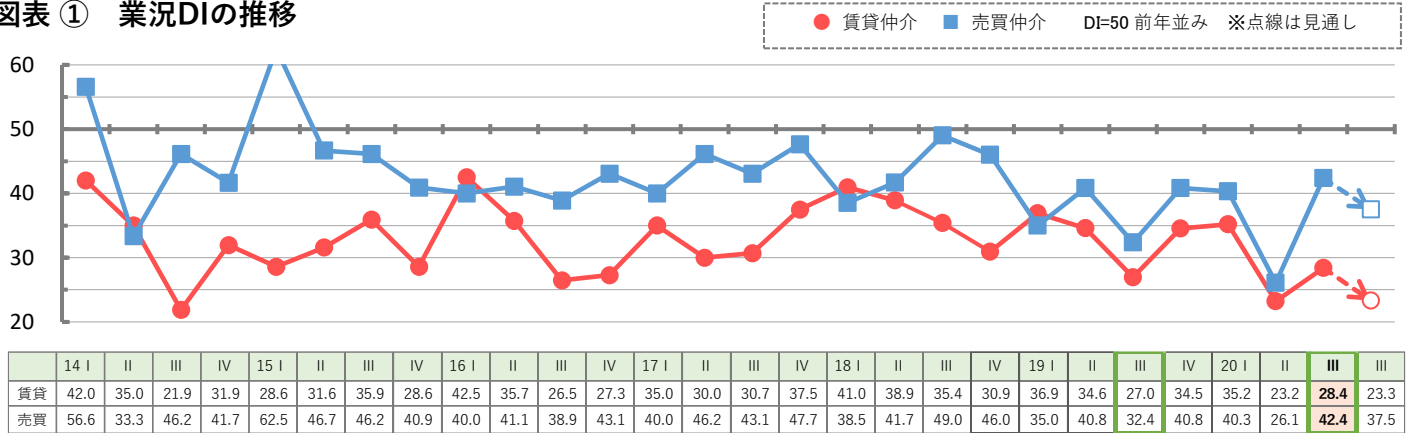


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

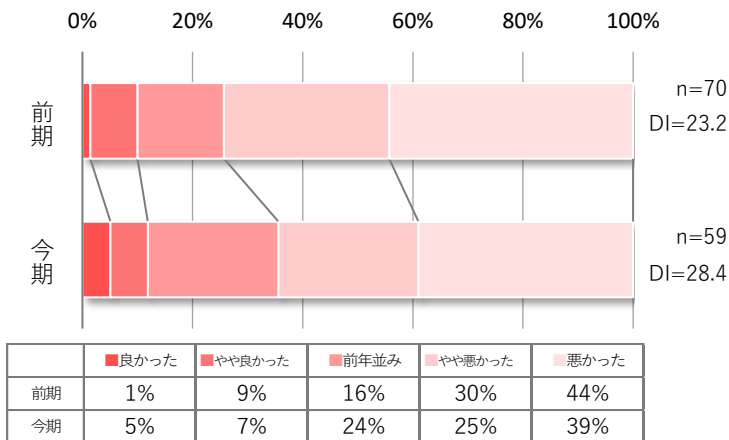


📌 賃貸は前期比+5.2ポイントと大幅上昇しDI=28.4 売買は前期比+16.3ポイントと大幅上昇しDI=42.4

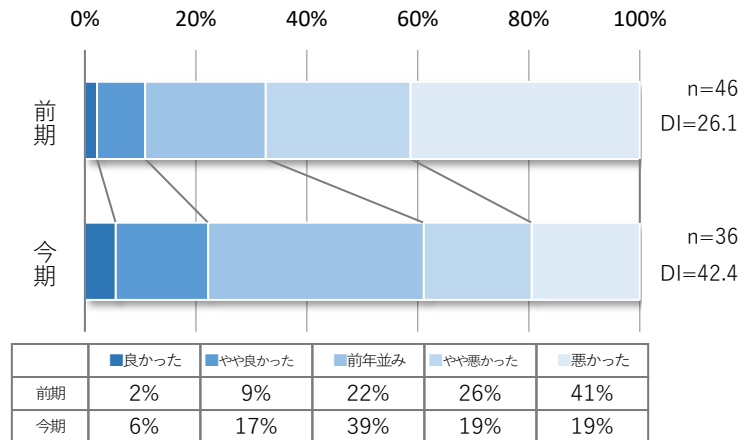
図表① 業況DIの推移



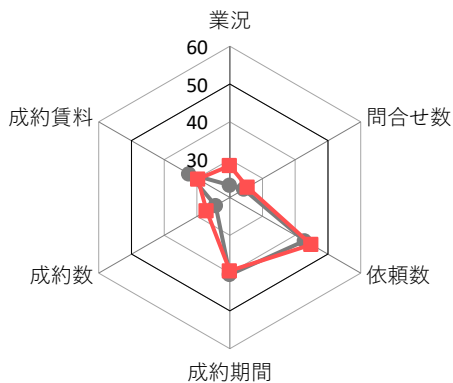
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



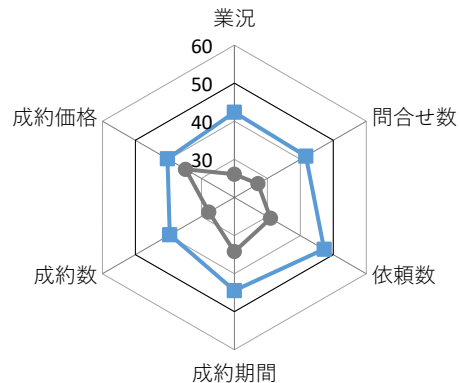
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

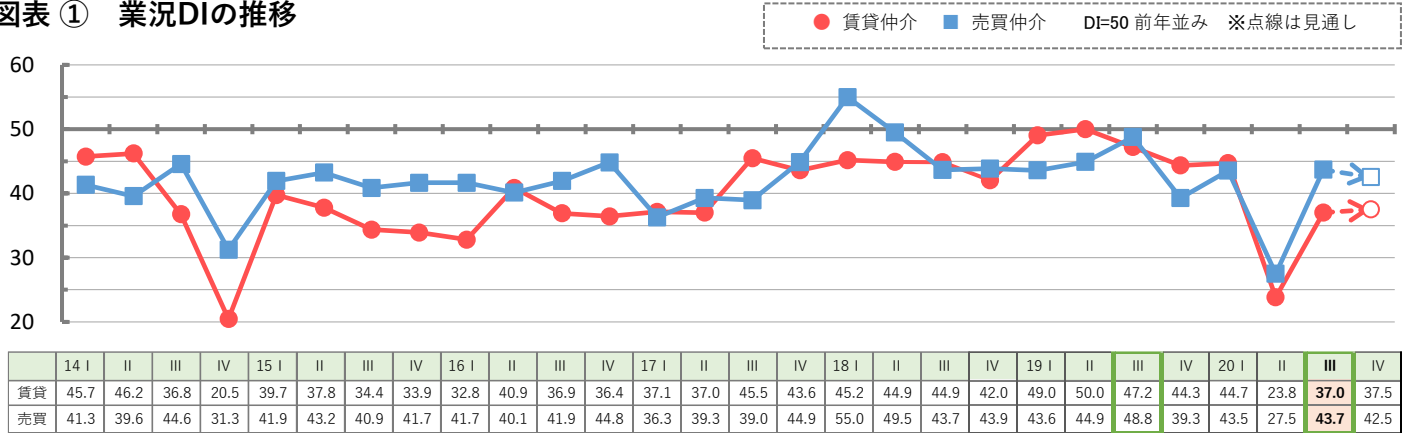


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

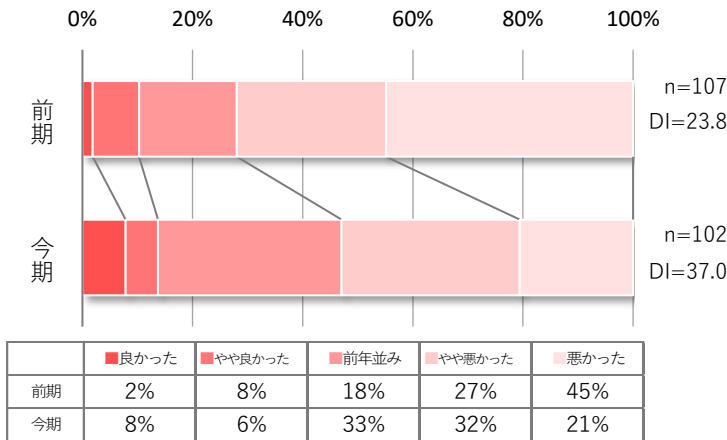


賃貸は前期比+13.2ポイントと大幅上昇しDI=37.0 売買は前期比+16.2ポイントと大幅上昇しDI=43.7

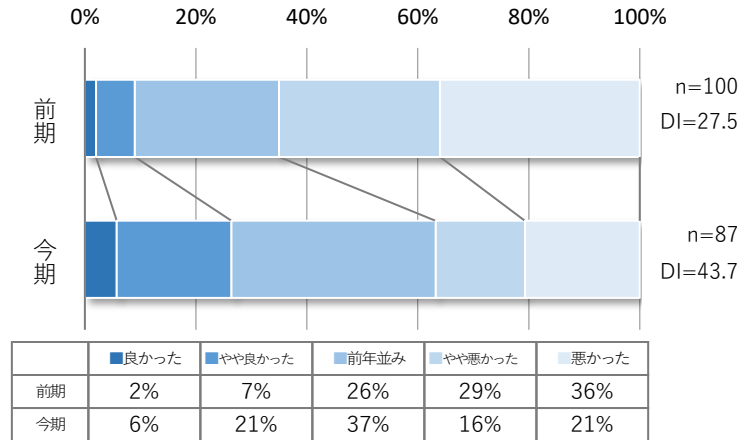
図表① 業況DIの推移



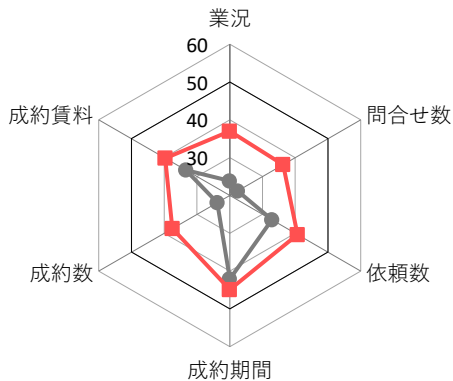
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



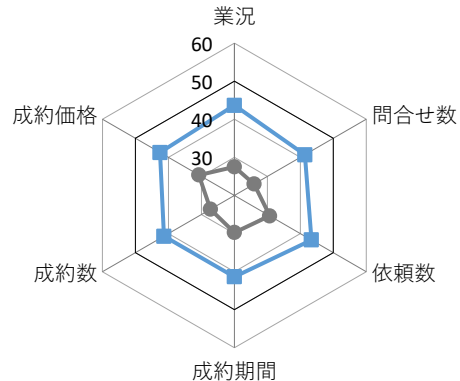
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

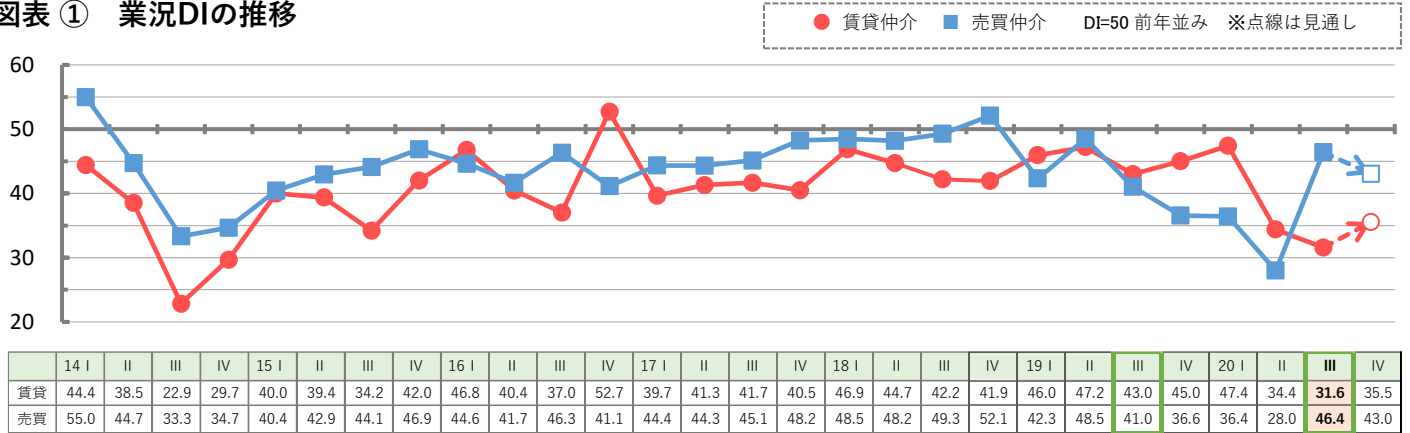


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

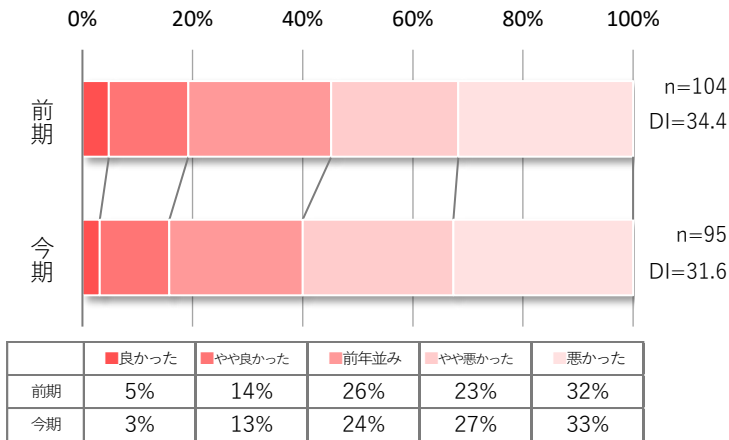


📌 賃貸は前期比-2.8ポイントと低下しDI=31.6 売買は前期比+18.4ポイントと大幅上昇しDI=46.4

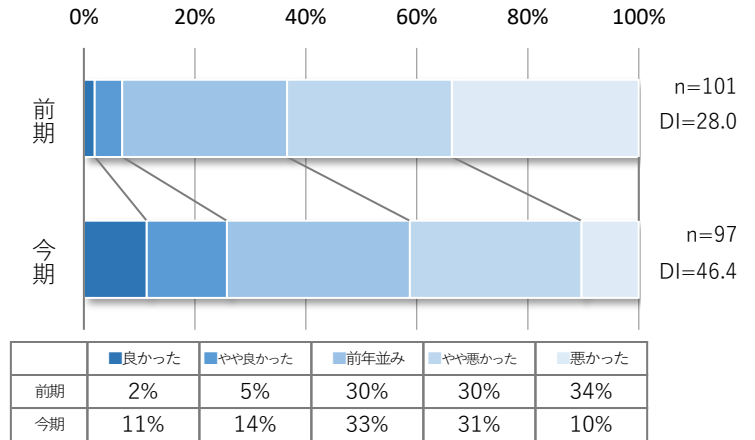
図表① 業況DIの推移



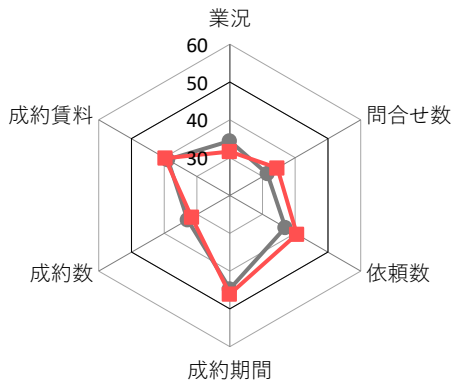
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



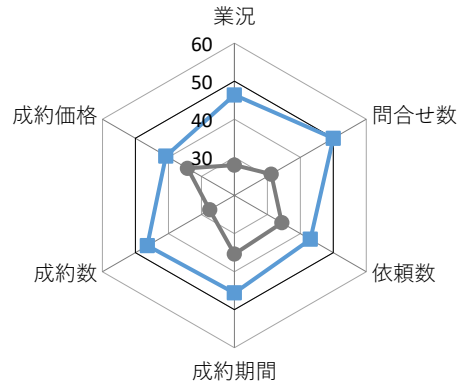
図表③ 売買仲介の業況回答割合



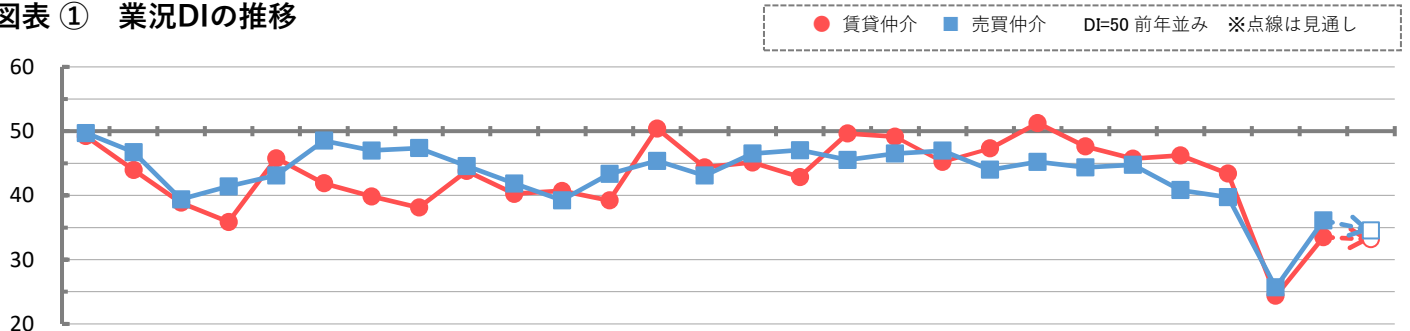
図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

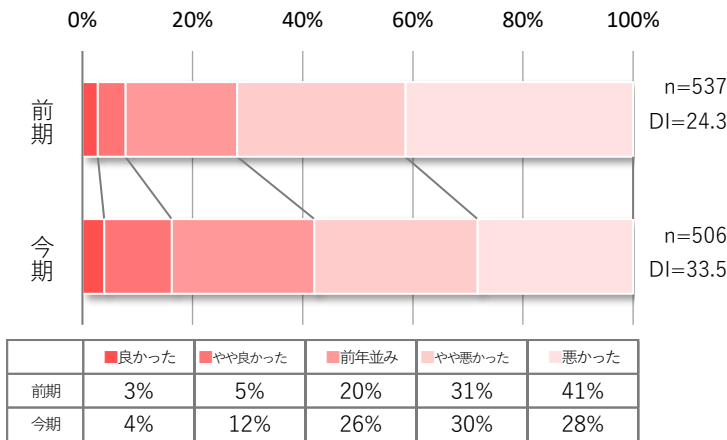


図表① 業況DIの推移

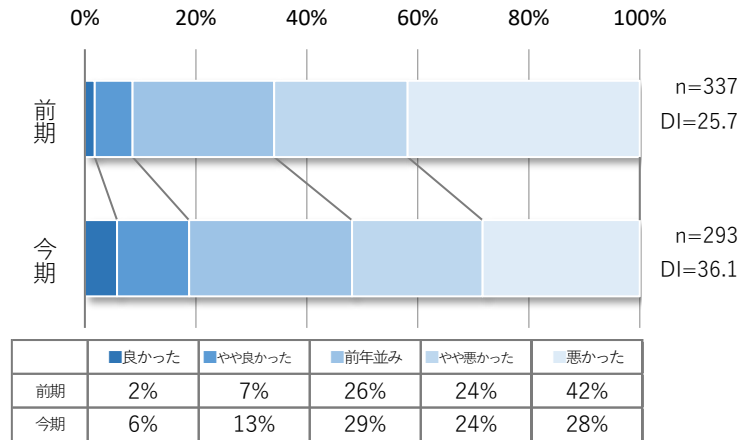


	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III	IV	19 I	II	III	IV	20 I	II	III	IV
賃貸	49.2	44.0	38.9	35.9	45.8	41.9	39.9	38.1	43.8	40.3	40.7	39.2	50.4	44.4	45.1	42.9	49.6	49.1	45.2	47.3	51.3	47.6	45.7	46.2	43.4	24.3	33.5	33.2
売買	49.7	46.7	39.4	41.4	43.1	48.5	47.0	47.4	44.6	41.9	39.2	43.4	45.4	43.1	46.5	47.0	45.5	46.5	46.9	44.0	45.2	44.4	44.8	40.8	39.7	25.7	36.1	34.6

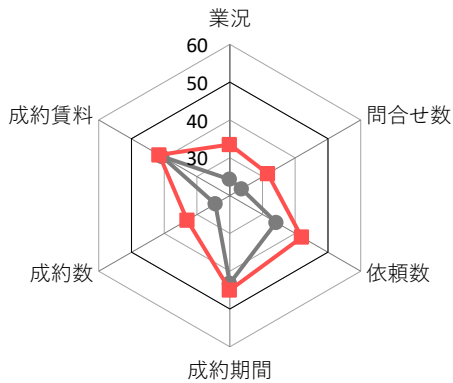
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

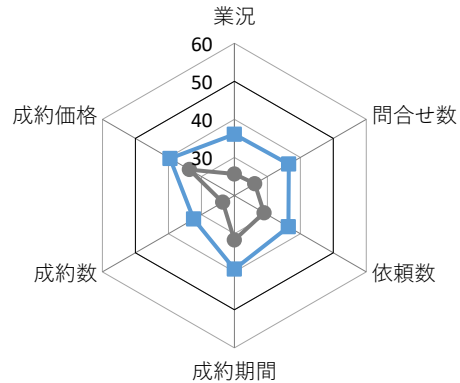


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	24.3	23.6	34.2	43.2	24.4	40.7
■今期	33.5	31.6	42.0	45.0	33.0	41.5
増減	+ 9.2	+ 8.0	+ 7.8	+ 1.8	+ 8.6	+ 0.8

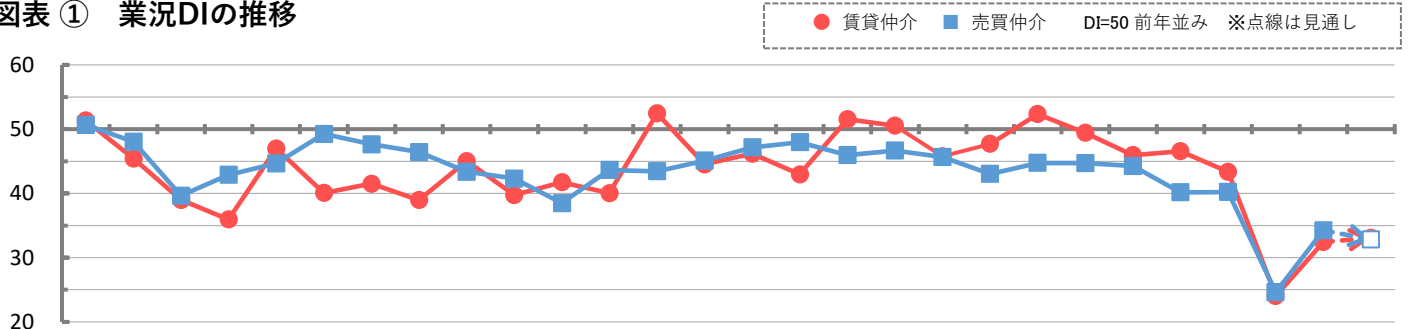
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	25.7	26.2	29.0	31.7	23.5	33.6
■今期	36.1	36.5	36.4	39.3	32.3	39.5
増減	+10.4	+10.3	+ 7.4	+ 7.6	+ 8.8	+ 5.9

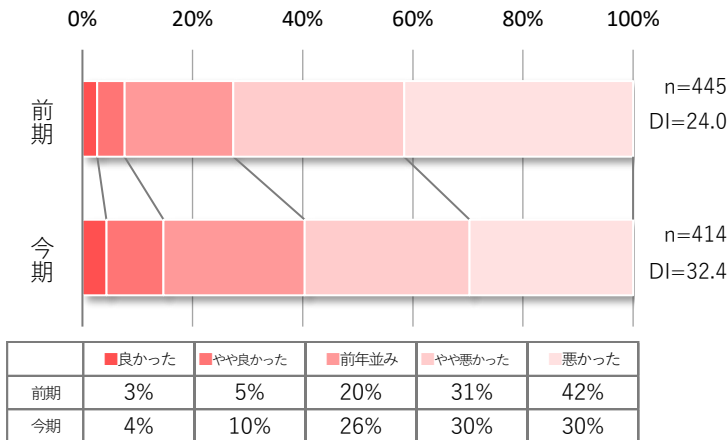
📌 賃貸は前期比+8.4ポイントと大幅上昇しDI=32.4 売買は前期比+9.7ポイントと大幅上昇しDI=34.3

図表① 業況DIの推移

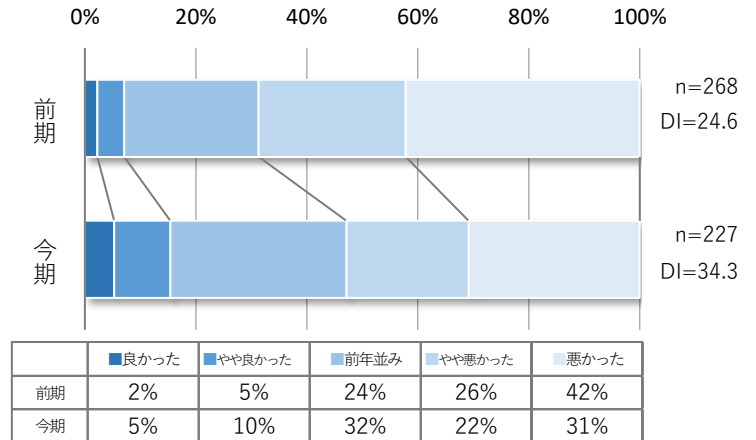


	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III	IV	19 I	II	III	IV	20 I	II	III	IV
賃貸	51.3	45.4	39.0	35.9	47.0	40.1	41.5	39.0	45.0	39.7	41.7	40.0	52.4	44.5	46.2	43.0	51.5	50.5	45.8	47.7	52.3	49.4	45.9	46.6	43.4	24.0	32.4	33.1
売買	50.6	48.0	39.6	42.9	44.7	49.2	47.6	46.4	43.4	42.3	38.5	43.7	43.4	45.1	47.2	48.0	46.0	46.7	45.7	43.0	44.7	44.7	44.3	40.1	40.2	24.6	34.3	32.8

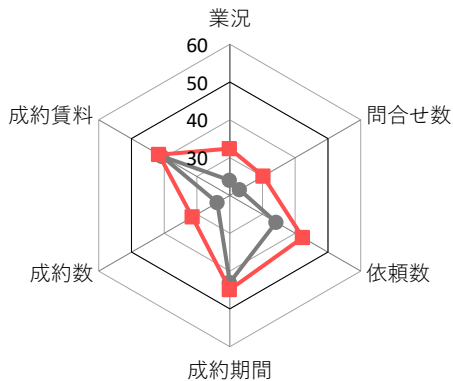
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

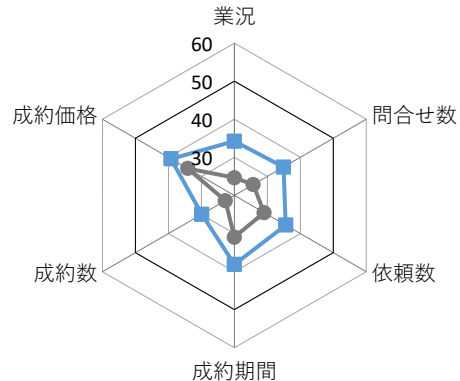


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	24.0	23.0	34.2	43.0	23.8	40.7
■今期	32.4	30.2	42.3	44.9	31.4	41.6
増減	+ 8.4	+ 7.2	+ 8.1	+ 1.9	+ 7.6	+ 0.9

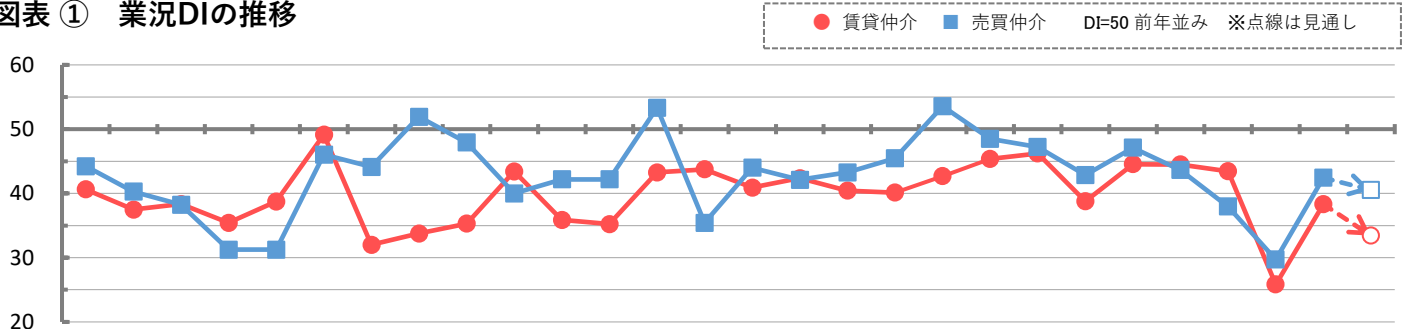
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	24.6	25.7	29.0	31.0	22.8	34.1
■今期	34.3	34.9	35.6	38.1	29.8	39.2
増減	+ 9.7	+ 9.2	+ 6.6	+ 7.1	+ 7.0	+ 5.1

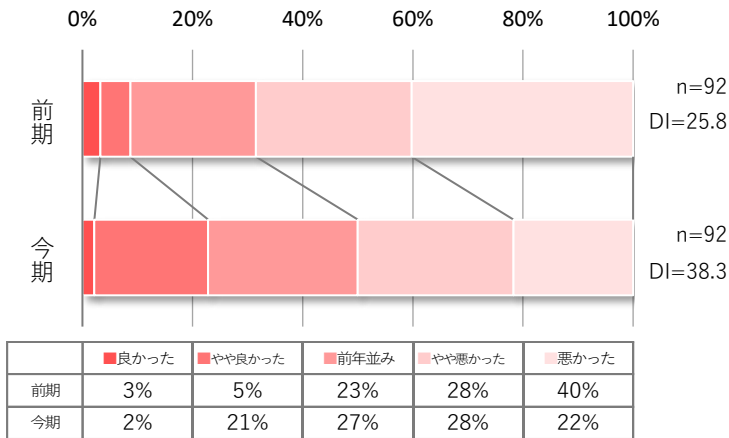
📌 賃貸は前期比+12.5ポイントと大幅上昇しDI=38.3 売買は前期比+12.7ポイントと大幅上昇しDI=42.4

図表① 業況DIの推移

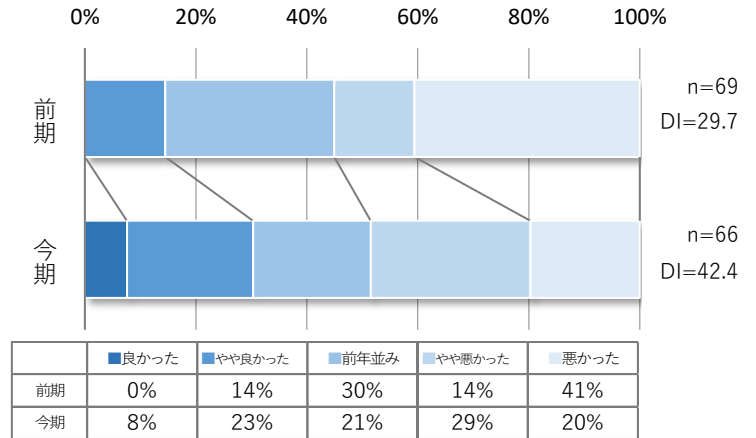


	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III	IV	19 I	II	III	IV	20 I	II	III	IV
賃貸	40.6	37.5	38.3	35.4	38.8	49.1	32.0	33.8	35.3	43.4	35.9	35.2	43.3	43.8	40.9	42.4	40.4	40.1	42.7	45.4	46.2	38.8	44.5	44.5	43.4	25.8	38.3	33.4
売買	44.2	40.3	38.2	31.3	31.3	46.1	44.1	51.9	47.9	40.0	42.2	42.2	53.3	35.4	44.0	42.1	43.3	45.5	53.6	48.5	47.2	42.9	47.1	43.6	37.9	29.7	42.4	40.5

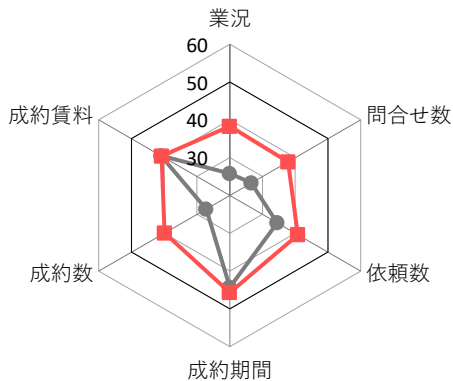
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



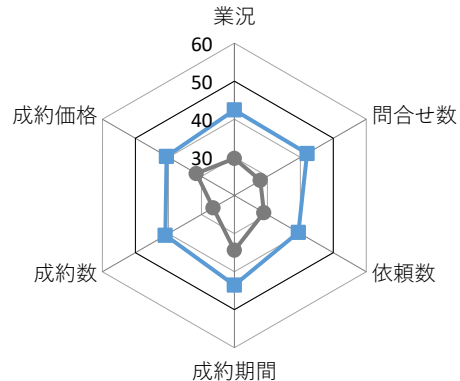
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

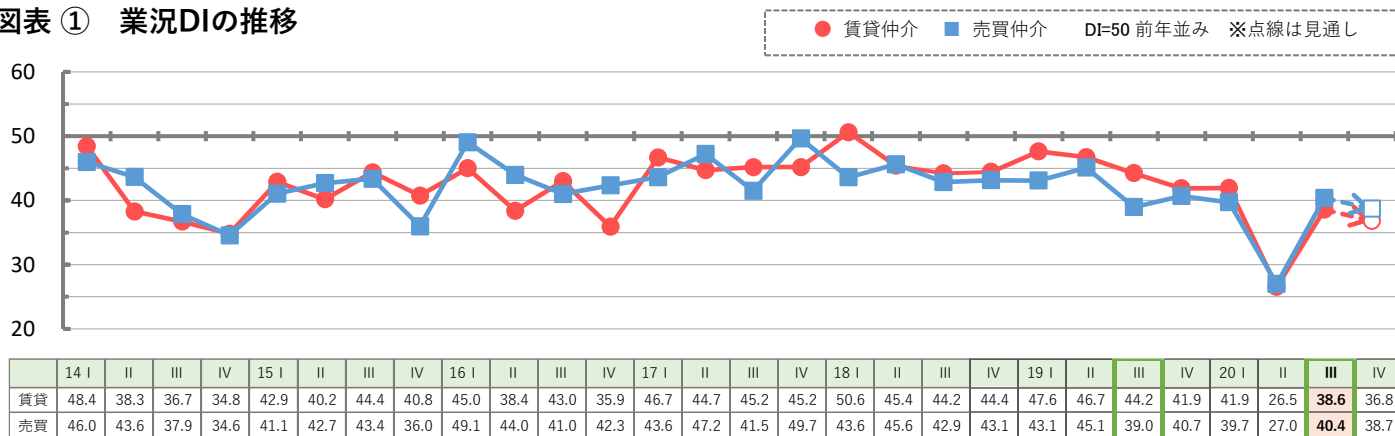


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

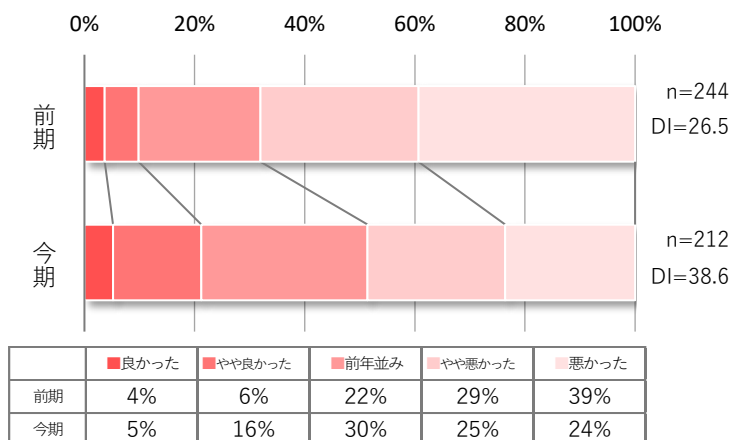


賃貸は前期比+12.1ポイントと大幅上昇しDI=38.6 売買は前期比+13.4ポイントと大幅上昇しDI=40.4

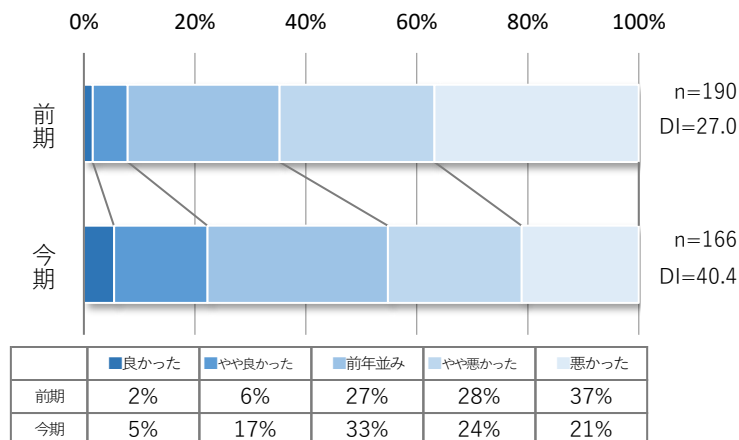
図表① 業況DIの推移



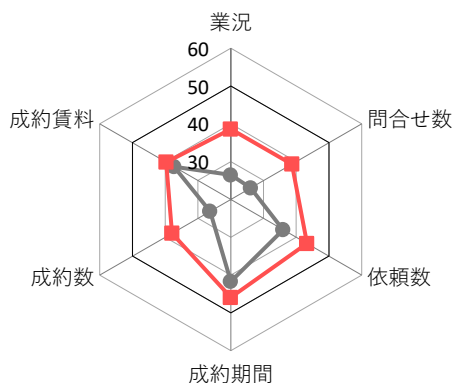
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

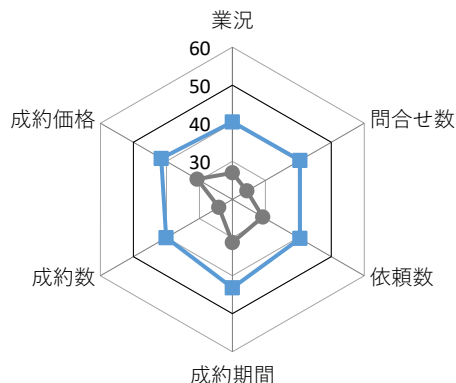


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	26.5	26.1	36.0	41.7	26.3	37.3
■今期	38.6	38.7	43.3	45.9	37.9	39.7
増減	+12.1	+12.6	+ 7.3	+ 4.2	+11.6	+ 2.4

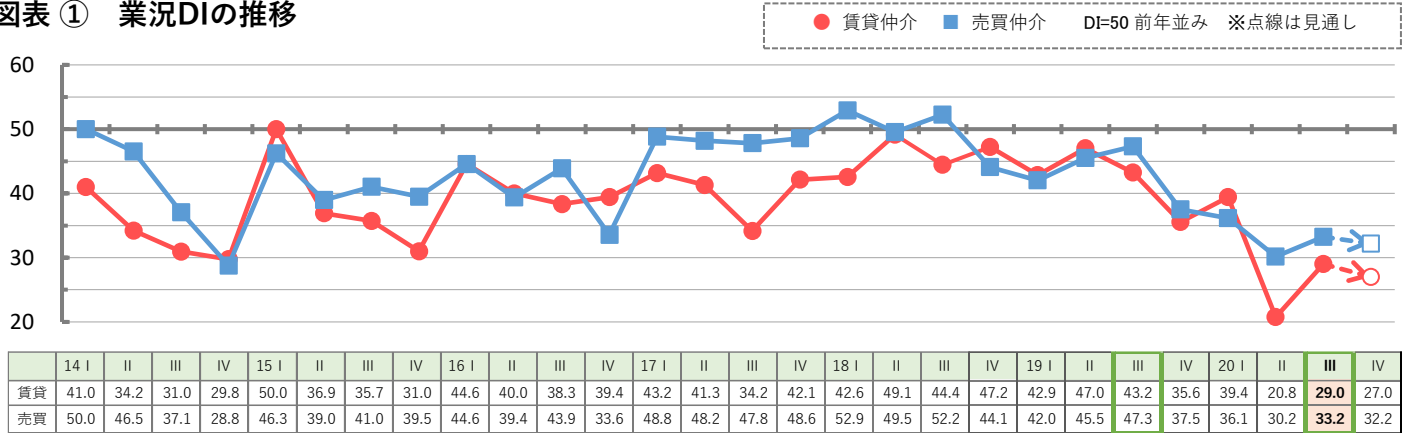
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



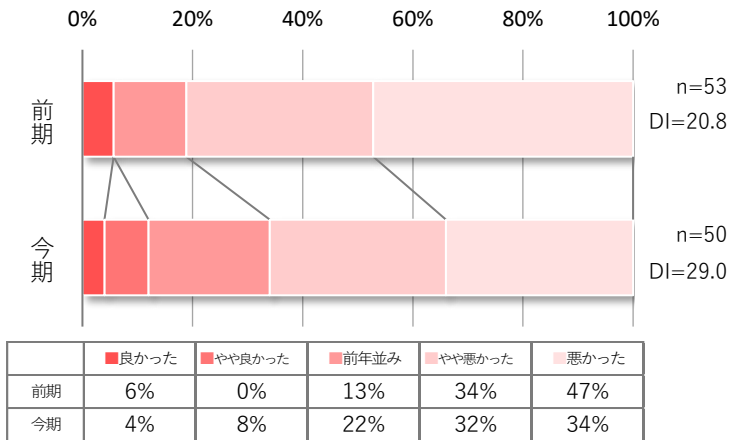
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	27.0	24.5	29.2	31.3	24.1	30.7
■今期	40.4	40.5	40.5	43.2	40.1	41.6
増減	+13.4	+16.0	+11.3	+11.9	+16.0	+10.9

📌 賃貸は前期比+8.2ポイントと大幅上昇しDI=29.0 売買は前期比+3.0ポイントと上昇しDI=33.2

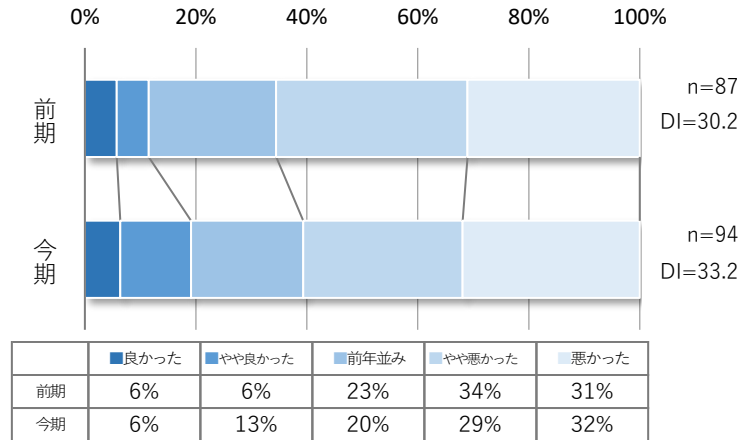
図表① 業況DIの推移



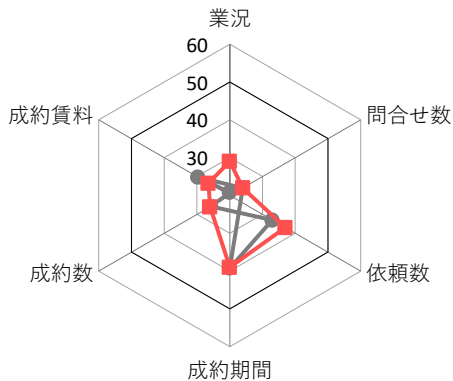
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



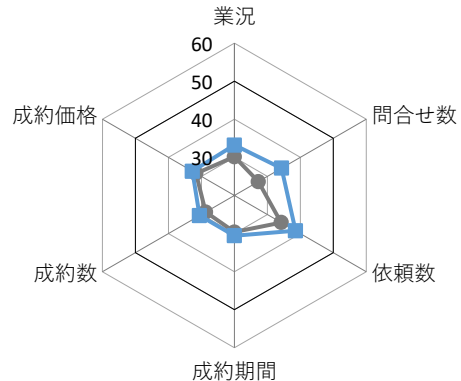
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

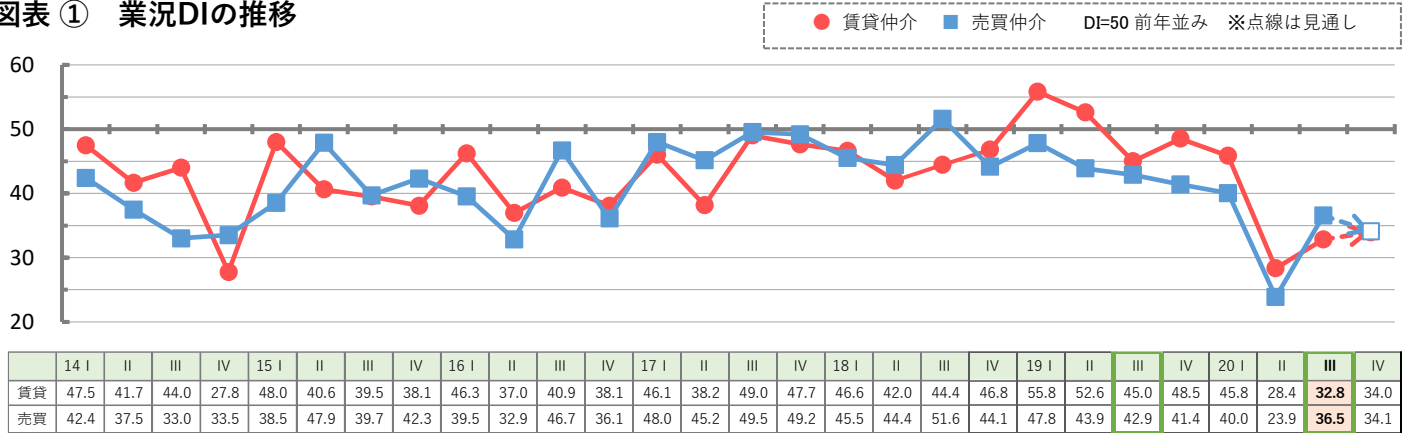


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

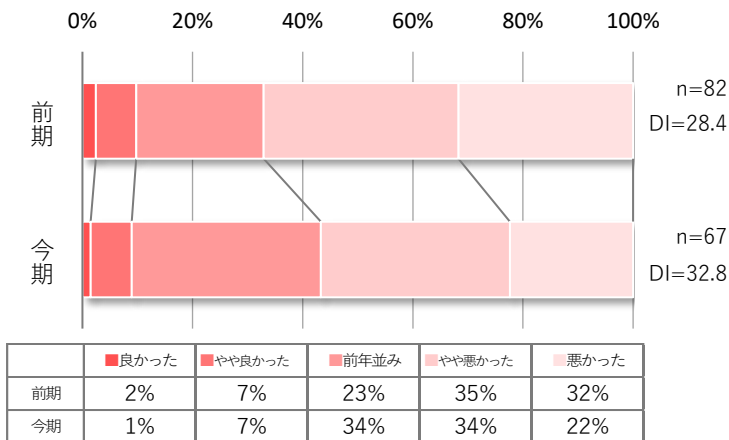


賃貸は前期比+4.4ポイントと上昇しDI=32.8 売買は前期比+12.6ポイントと大幅上昇しDI=36.5

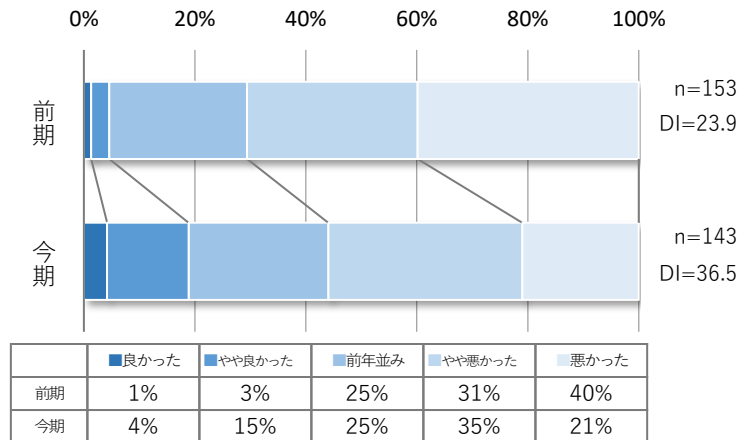
図表① 業況DIの推移



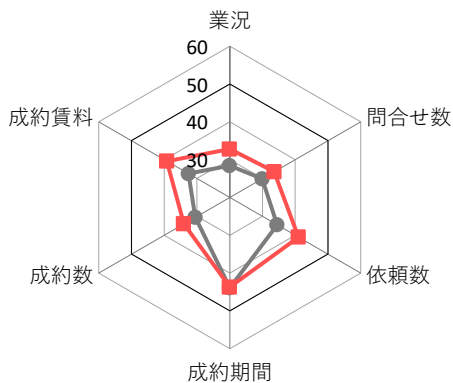
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



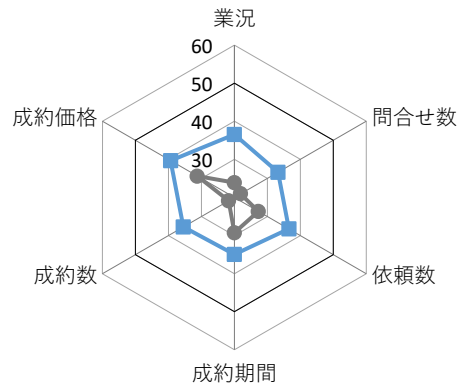
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

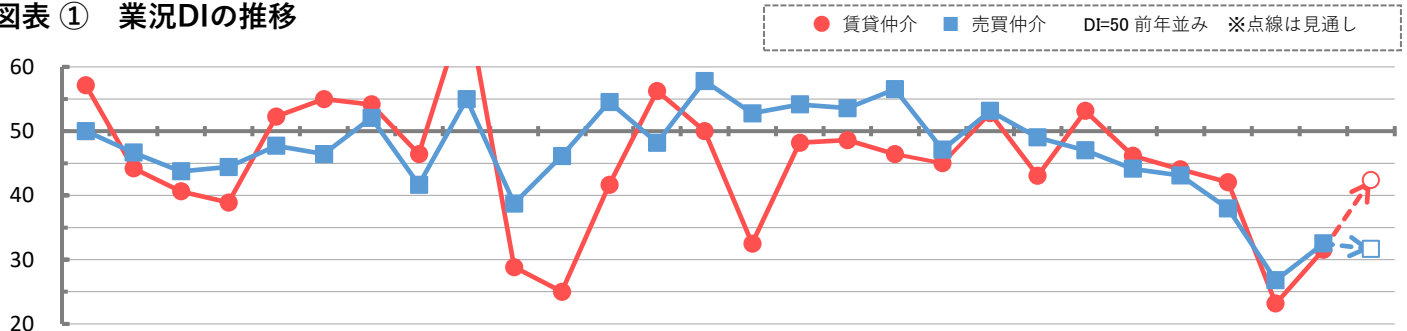


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



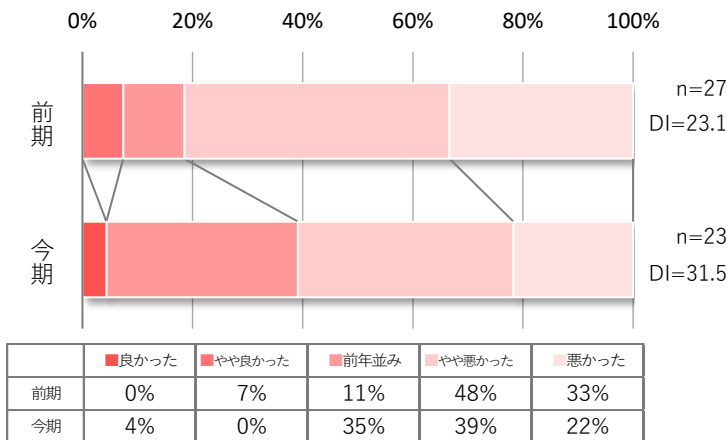
賃貸は前期比+8.4ポイントと大幅上昇しDI=31.5 売買は前期比+5.7ポイントと大幅上昇しDI=32.5

図表① 業況DIの推移

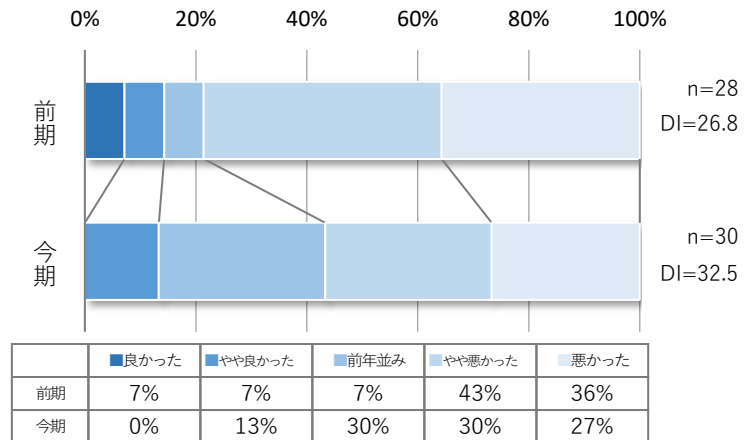


	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III	IV	19 I	II	III	IV	20 I	II	III	IV
賃貸	57.1	44.2	40.6	38.9	52.3	55.0	54.2	46.4	70.0	28.8	25.0	41.7	56.3	50.0	32.5	48.2	48.6	46.4	45.0	52.8	43.1	53.1	46.2	44.0	42.0	23.1	31.5	42.4
売買	50.0	46.7	43.8	44.4	47.7	46.4	52.1	41.7	55.0	38.8	46.2	54.5	48.2	57.8	52.8	54.2	53.6	56.5	47.1	53.1	49.0	47.0	44.1	43.1	37.9	26.8	32.5	31.7

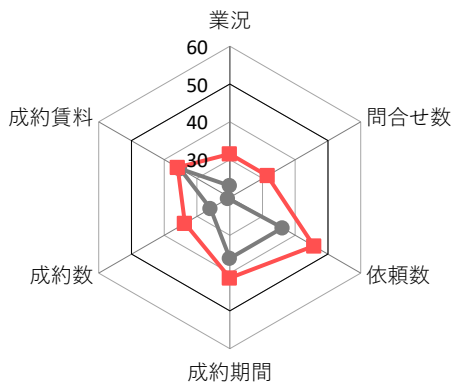
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

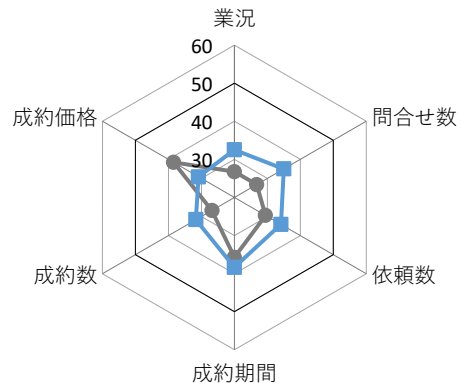


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	23.1	19.4	36.1	36.1	25.9	35.2
■今期	31.5	31.5	45.7	41.3	33.7	35.9
増減	+ 8.4	+12.1	+ 9.6	+ 5.2	+ 7.8	+ 0.7

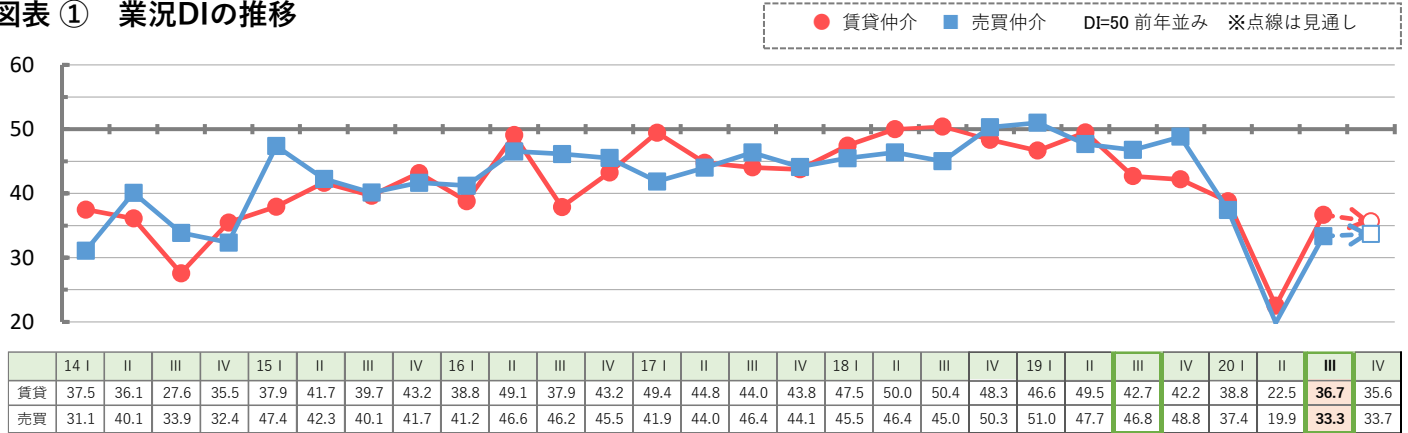
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



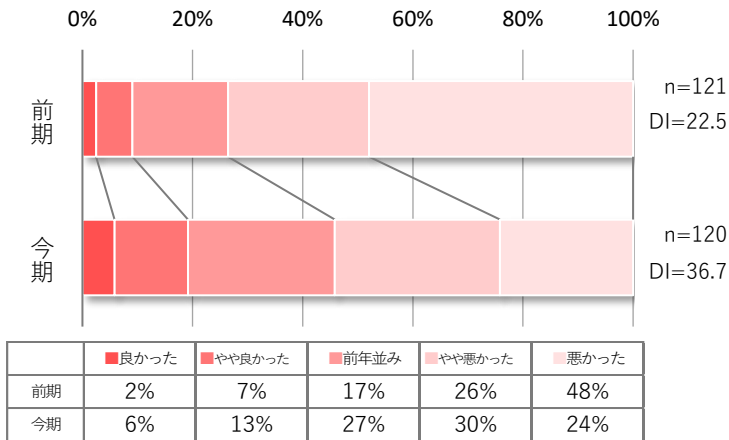
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	26.8	26.8	29.5	35.7	26.8	38.4
■今期	32.5	35.0	34.2	38.3	31.7	30.8
増減	+ 5.7	+ 8.2	+ 4.7	+ 2.6	+ 4.9	- 7.6

📌 賃貸は前期比+14.2ポイントと大幅上昇しDI=36.7 売買は前期比+13.4ポイントと大幅上昇しDI=33.3

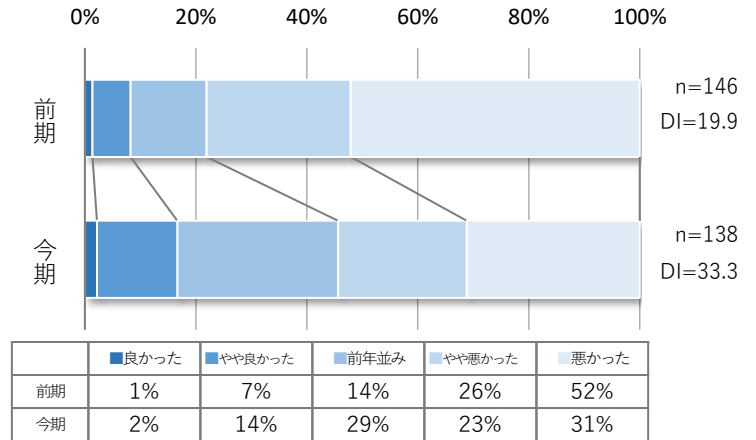
図表① 業況DIの推移



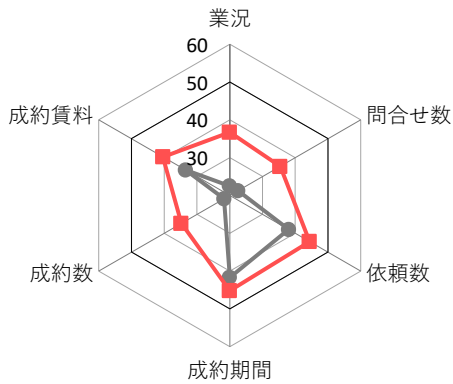
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



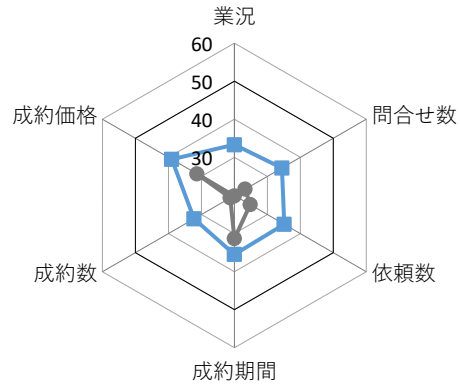
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

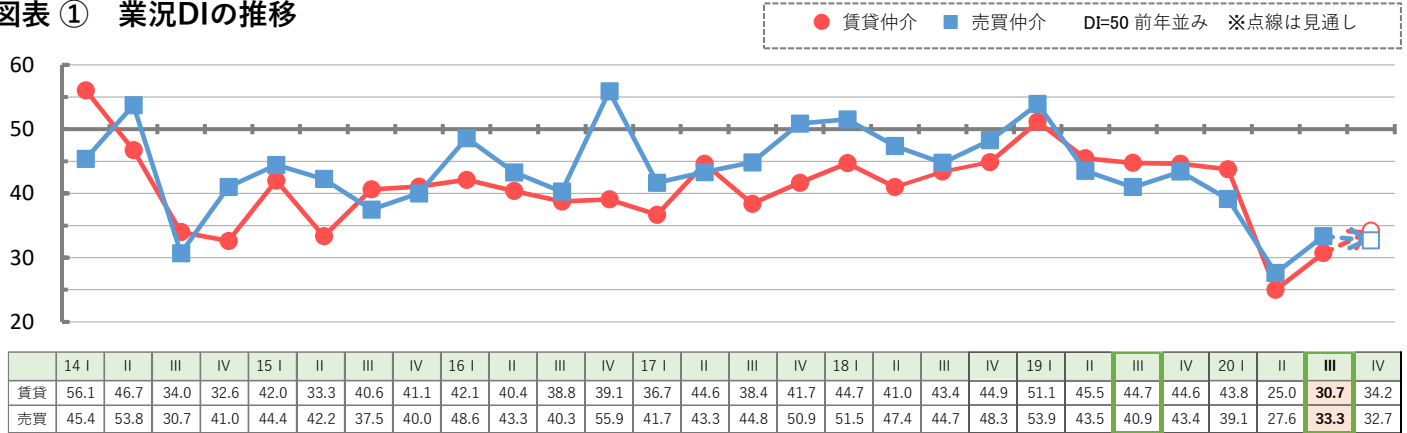


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

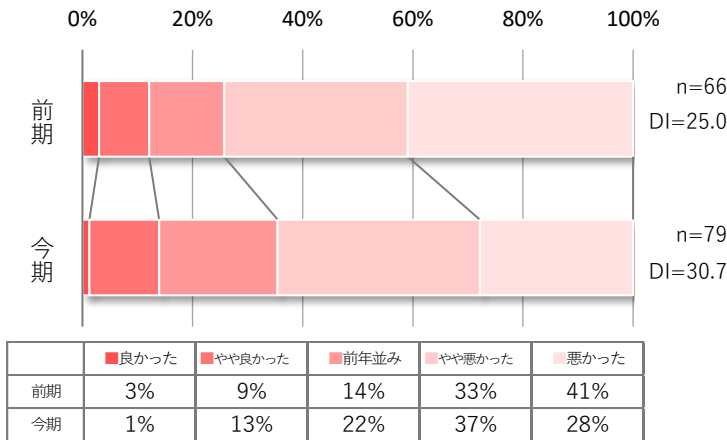


📌 賃貸は前期比+5.7ポイントと大幅上昇しDI=30.7 売買は前期比+5.7ポイントと大幅上昇しDI=33.3

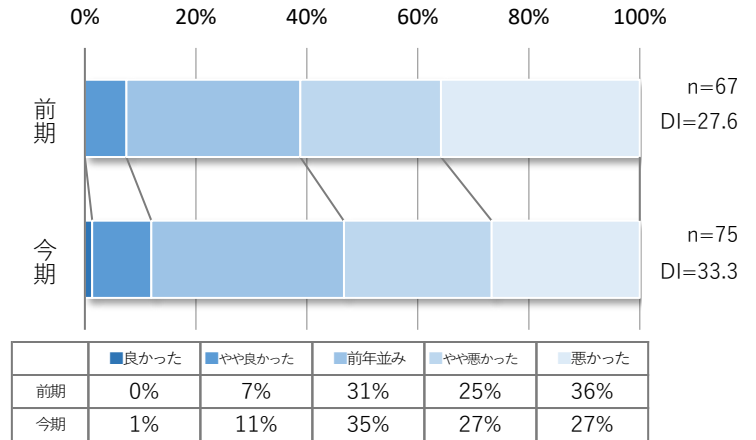
図表① 業況DIの推移



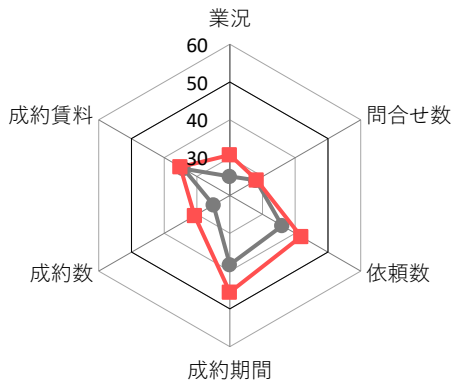
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

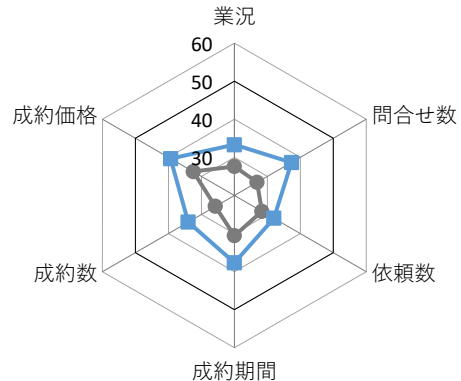


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	25.0	28.0	36.0	38.3	25.0	34.1
■今期	30.7	28.2	41.8	45.6	30.7	35.1
増減	+ 5.7	+ 0.2	+ 5.8	+ 7.3	+ 5.7	+ 1.0

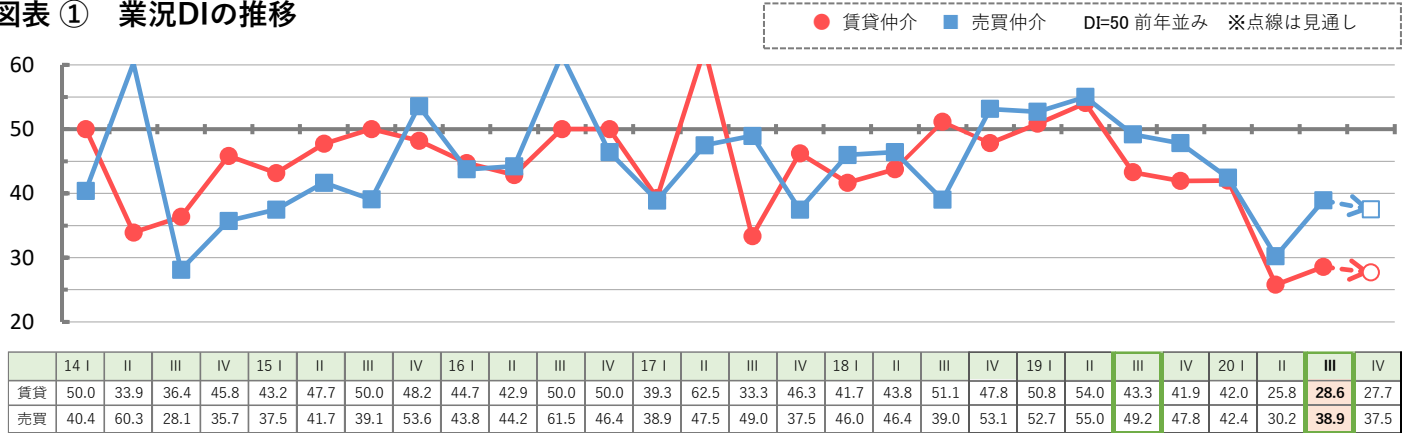
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



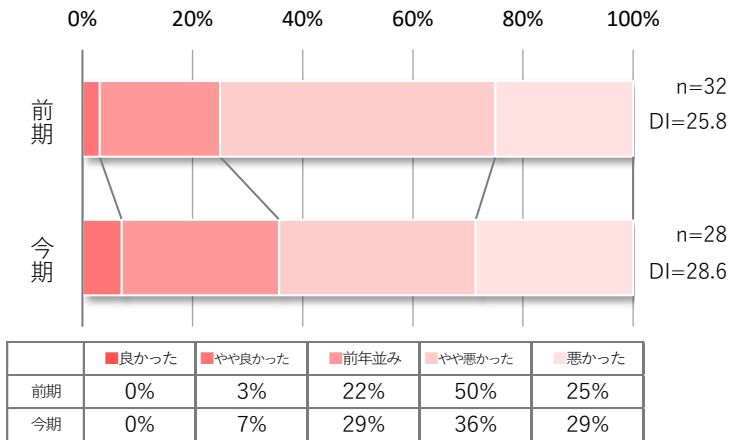
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	27.6	26.9	28.4	30.6	25.7	32.5
■今期	33.3	37.3	32.0	37.7	34.0	39.3
増減	+ 5.7	+10.4	+ 3.6	+ 7.1	+ 8.3	+ 6.8

賃貸は前期比+2.8ポイントと上昇しDI=28.6 売買は前期比+8.7ポイントと大幅上昇しDI=38.9

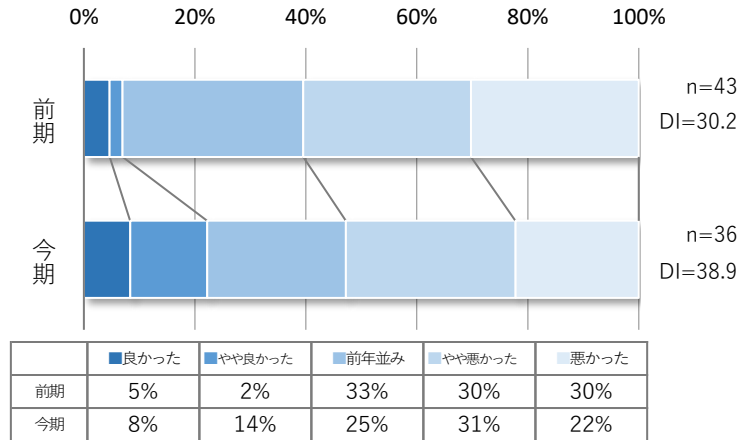
図表① 業況DIの推移



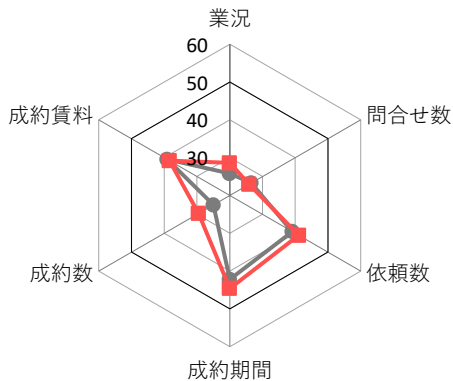
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



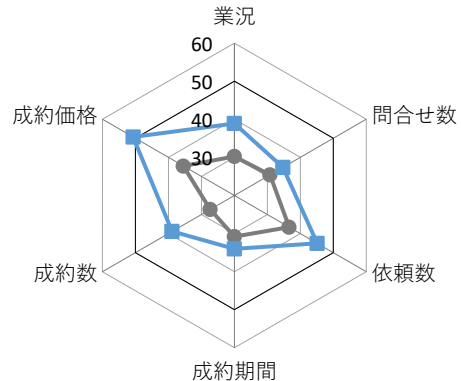
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

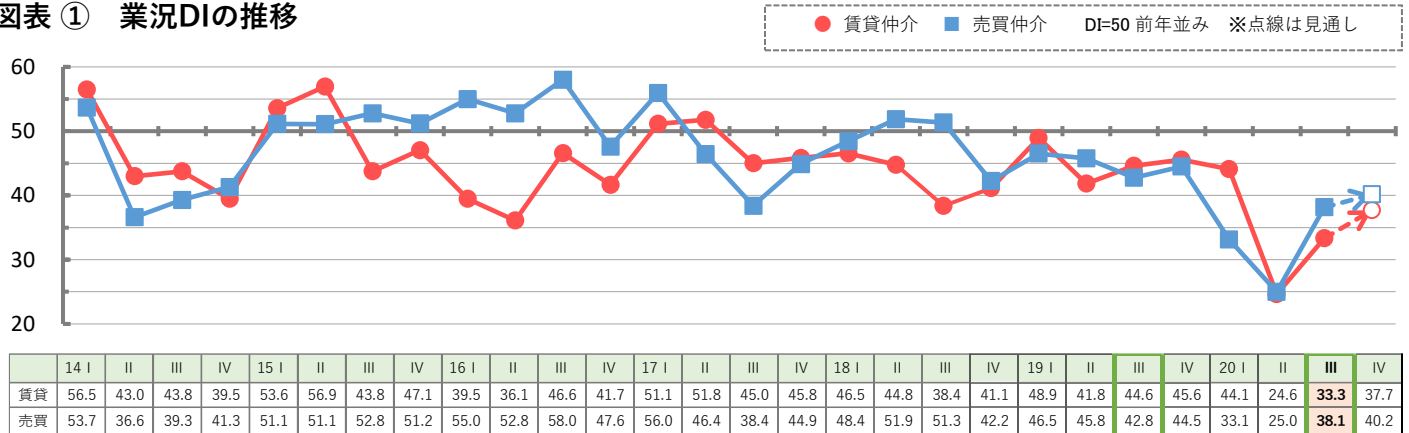


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

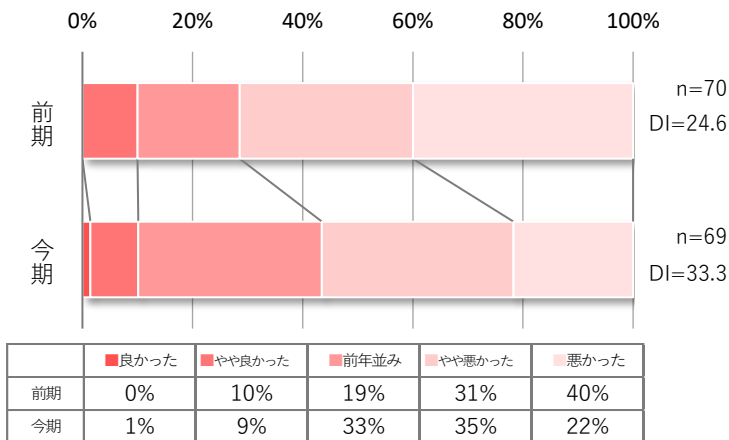


📌 賃貸は前期比+8.7ポイントと大幅上昇しDI=33.3 売買は前期比+13.1ポイントと大幅上昇しDI=38.1

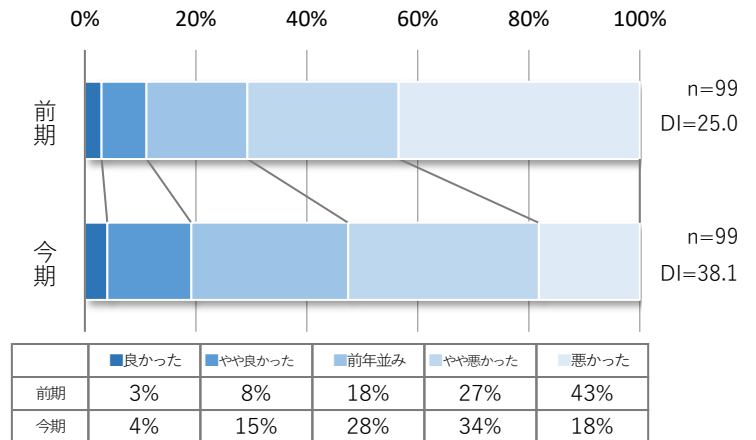
図表① 業況DIの推移



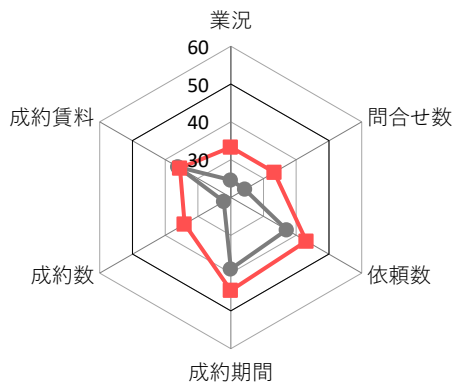
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



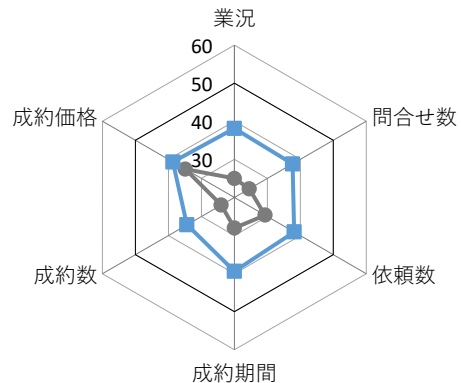
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



【アットホーム株式会社について】

■名称	アットホーム株式会社 (At Home Co.,Ltd.)
■創業	1967年12月
■資本金	1億円
■従業員数	1,578名(2020年9月末現在)
■代表取締役社長	鶴森 康史
■本社所在地	東京都大田区西六郷 4-34-12
■事業内容	1.不動産会社間情報流通サービス 2.消費者向け不動産情報サービス 3.不動産業務支援サービス
■会社案内	https://athome-inc.jp/

【アットホームラボ株式会社について】

■名称	アットホームラボ株式会社 (At Home Lab Co.,Ltd.)
■創業	2019年5月
■資本金	3,000万円
■従業員数	9名(2020年9月末現在)
■代表取締役	庄司 利浩
■所在地	東京都千代田区内幸町 1-3-2 内幸町東急ビル 4F
■事業内容	1.人工知能領域に関する研究、開発、販売、管理 2.コンピューターシステム、ソフトウェア、およびサービスの企画、開発、販売 3.不動産市場動向の調査、分析 4.不動産に関する新たな広告および取引手法などの調査、研究
■会社案内	https://www.athomelab.co.jp

◆引用・転載時のクレジット記載のお願い◆

本リリース内容の転載にあたりましては、「アットホーム調べ」という表記をお使いいただきますようお願い申し上げます。

【本リリースに関するお問合せ先】

アットホーム株式会社 PR 事務局 ビルコム株式会社 担当:吉武
TEL:03-5413-2411 E-mail:athome@bil.jp

アットホーム株式会社 マーケティングコミュニケーション部 広報担当:佐々木・西嶋
TEL:03-3580-7504 E-mail:contact@athome.co.jp

【調査内容に関するお問合せ先】

アットホームラボ株式会社 データマーケティング部 担当:磐前(いわさき)・加藤
TEL:03-6479-0540 E-mail:daihyo@athomelab.co.jp

この調査はアットホーム株式会社がアットホームラボ株式会社に分析を委託したものです。アットホーム(株)およびアットホームラボ(株)は本資料に掲載された情報について、その正確性、有用性等を保証するものではなく、利用者が損害を被った場合も一切責任を負いません。また、事前に通知をすることなく本資料の更新、追加、変更、削除、もしくは改廃等を行うことがあります。