

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 (2019年10~12月期) —

1. 売買仲介の業況DI、首都圏では2014年IV期以来5年ぶりに40を下回る。近畿圏は3期ぶりにわずかながら上昇。(P.4)
2. 賃貸仲介の業況DIは、首都圏3期連続、近畿圏2期連続マイナス。東京23区では「契約更新が多く空室減」コメント多数。(P.2)
3. 高齢者との不動産取引の実態を調査。取引のきっかけは、賃貸では「立退き」、売却では「相続のための現金化」が上位に。(P.6)

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)では、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しております。本調査は、2014年1~3月期に開始し今回(2019年10~12月期)が第24回となります。

<調査概要> ※詳細はP.9ご参照

◆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。

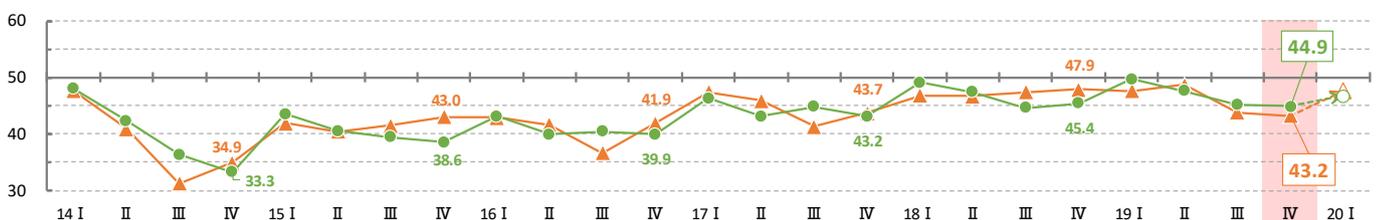
◆調査期間/2019年12月12日~12月24日

(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。

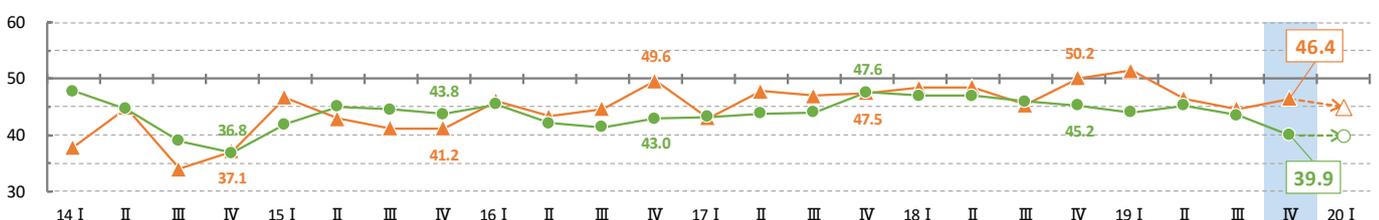
<首都圏・近畿圏の業況判断指数(業況DI※前年同期比)の推移>

● 首都圏 ▲ 近畿圏 DI50=前年並み ※点線は見通し
I: 1~3月期 II: 4~6月期 III: 7~9月期 IV: 10~12月期

図表1 賃貸の業況DIの推移



図表2 売買の業況DIの推移

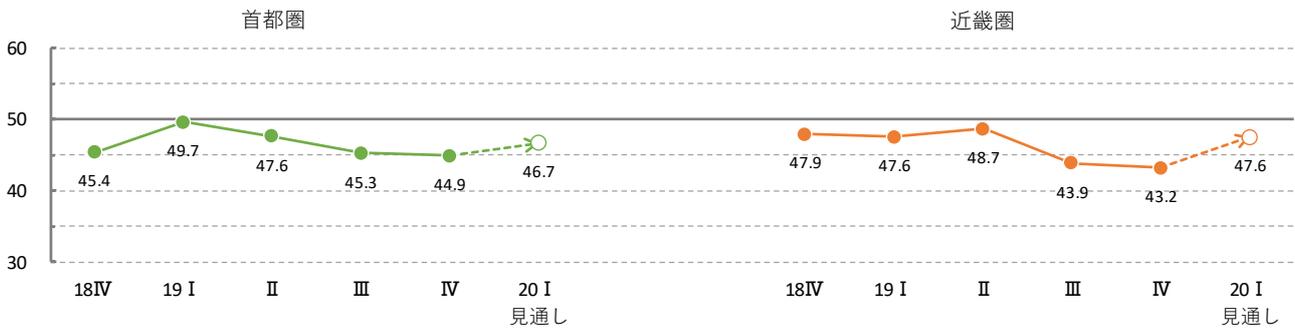


賃貸仲介

業況DIは首都圏が3期連続、近畿圏が2期連続でマイナス。来期の見通しは両エリアとも上向き。

賃貸仲介における今期の業況DIは、首都圏は44.9で前期比-0.4ポイントとほぼ横ばい、前年同期比でも-0.5ポイントとほぼ同水準となった。近畿圏は43.2で前期比では-0.7ポイントとほぼ横ばいだが、前年同期比では-4.7ポイントと低下した。来期の見通しは両エリアとも上向きとなっている。

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）



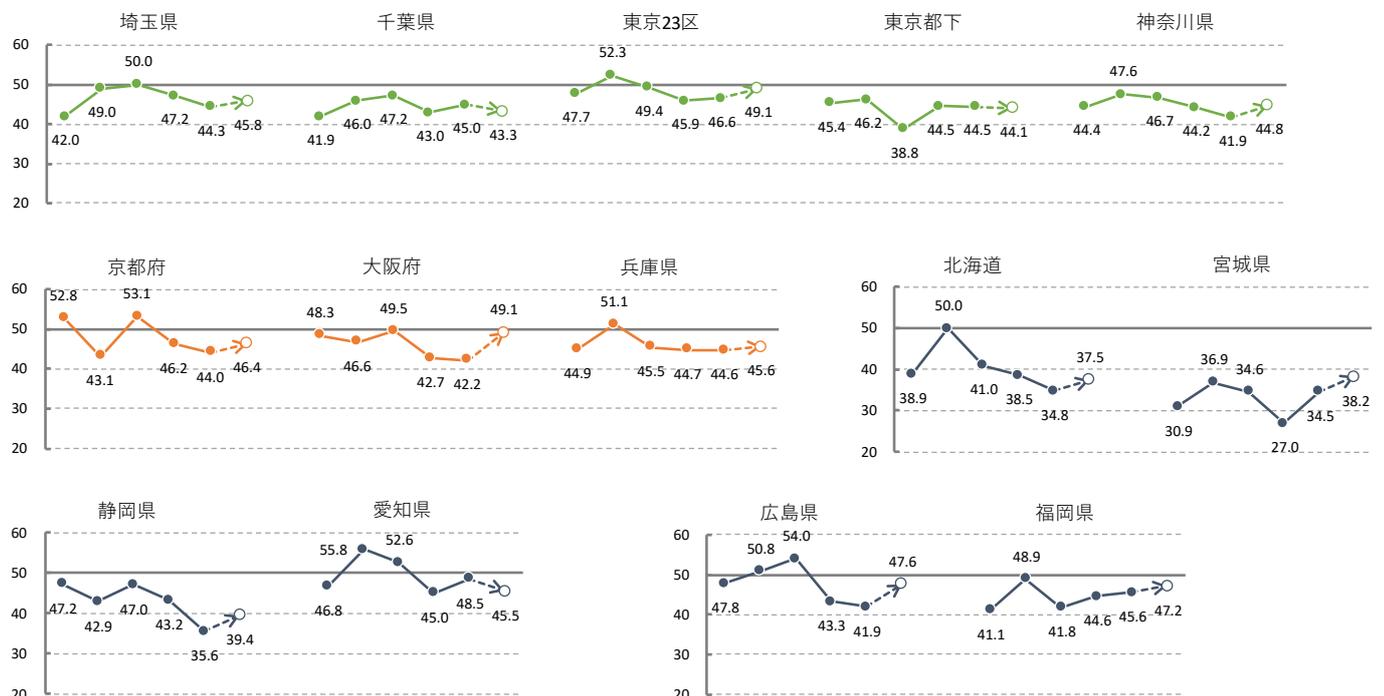
14エリア中8エリアで前期比低下。近畿圏では京都府・大阪府が前年同期から大幅に低下。

調査対象14エリアにおける今期の業況DIは8エリアで前期比マイナスとなった。首都圏では、埼玉県が44.3で前期比-2.9ポイントの低下となるも前年同期比では+2.3ポイントの上昇、千葉県が45.0で前期比+2.0ポイント、前年同期比+3.1ポイントと上昇した。一方、神奈川県は41.9で3期連続のマイナスとなり、前年同期からも-2.5ポイントの低下となった。東京都は23区・都下いずれも前期からほぼ横ばいに推移している。

近畿圏の3エリアは前期比ではほぼ横ばいとなったが、前年同期比では京都府が-8.8ポイントで44.0、大阪府が-6.1ポイントで42.2と大幅に低下した。

その他のエリアでは、低調が続いていた宮城県が前期比+7.5ポイントと大幅に上昇。福岡県は2期連続で上昇した。

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

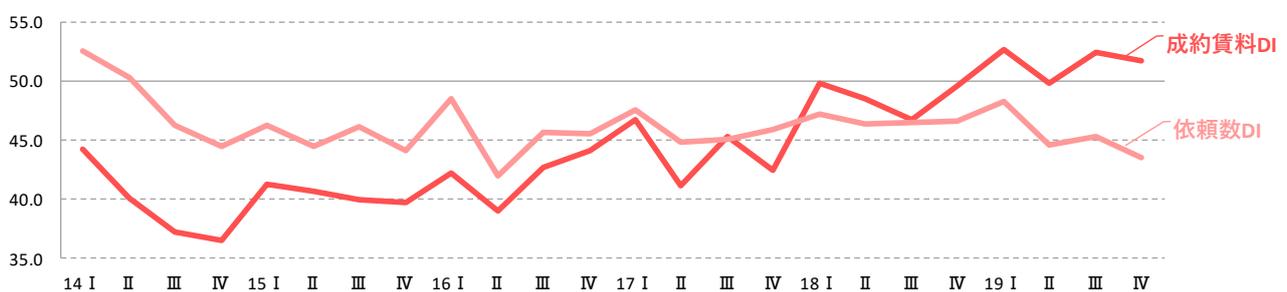


東京 23 区は「紹介できる物件が少ない」「契約更新が多く空室減」コメント多数。

今期東京 23 区の不動産店からは「前年より物件数が減っている。お客さまに対し最良の物件を紹介することができない（港区）」など、物件数の減少を指摘する声が多く寄せられた。「新しく入居先を探す人の数は例年並みだが、賃貸契約の更新が多い印象（江戸川区）」など、入居者が動かないと言う不動産店も多く、契約更新によって入居募集物件が不足している様子がうかがえる。

東京 23 区における成約賃料と依頼数の DI の推移を比べると、2018 年 I 期に成約賃料 DI が依頼数 DI を上回り、成約賃料 DI はその後も上昇が続く一方、依頼数 DI は低下傾向にある。「部屋が空いた時、前回と同じ賃料で募集をすると入居者は安いと言っている。それだけ全体的に相場が高くなっているようだ（品川区）」「更新が多く転居が少ないため動きが鈍い。転勤・結婚しないと引越ししない。動くとお金がかかる（中野区）」。家賃相場の上昇や転居にかかる初期費用を考慮して移動を控える入居者が多いようだ。

図表 5 東京都 23 区：成約賃料 DI と依頼数 DI の推移



<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>

頻出ワード：

◆首都圏

- ・昨年話題となった「引越し難民」のニュースもあり、12月のボーナス時期から早めに動いているのかと推察される。（埼玉県川口市）
- ・台風被害で現在の住居に住めなくなり、探す方が多くいた。（千葉県市原市）
- ・退去物件が少なかったため反響が少なく、来店客が減ったと思われる。（東京都新宿区）
- ・台風19号での武蔵小杉周辺の浸水などの影響かもしれないが、お客さまや同業者様からの問合せが少ない。（神奈川県川崎市）

◆近畿圏

- ・即入居ではなく春入居で、すぐには決定されない方が多い。（京都府京都市）
- ・礼金の部分や初期費用が安い物件を求めるお客さまが多くなった。（大阪府吹田市）
- ・築浅、ネット無料、宅配BOXなど入居希望者のニーズが多様化している。しかし賃料は伸びない。（兵庫県神戸市）

◆その他のエリア

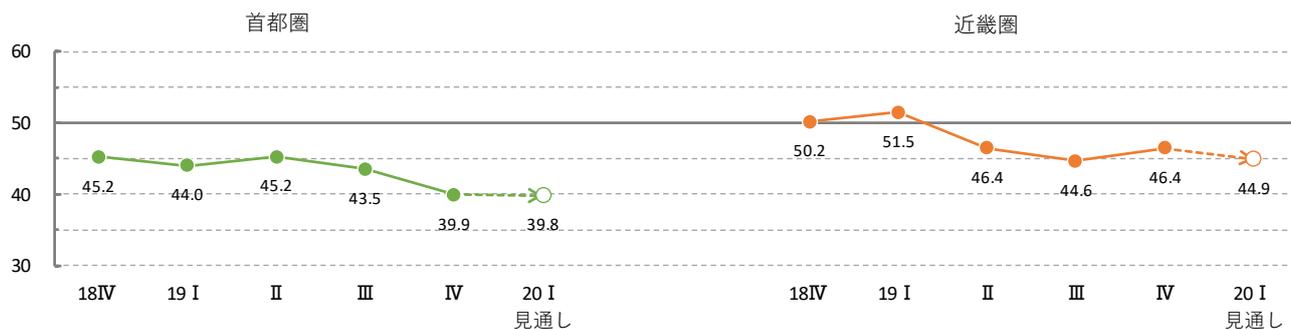
- ・新しい賃貸物件は入居率が良いが、築年数の経っている物件に関しては苦戦している。（北海道留萌市）
- ・19号の台風以後、一戸建ての賃貸を希望される方が増えたが、物件が古いものは敬遠されるようである。（宮城県白石市）
- ・外国人の個人契約のニーズが増えた。（静岡県牧之原市）
- ・多少予算オーバーしても設備の充実した物件を希望。（広島県広島市）
- ・以前と比べて家賃単価が上がり、設備が良い物件を重視したお客さまが増えたと思う。（福岡県福岡市）

売買仲介

首都圏の業況DIは2014年Ⅳ期以来5年ぶりに40を下回る。近畿圏はわずかながら再び上昇。

売買仲介の今期の業況DIは、首都圏は39.9で前期比-3.6ポイント、前年同期比では-5.3ポイントと大幅に低下した。首都圏のDIが40を下回るのは2014年Ⅳ期以来5年ぶりとなる。見通しは39.8で今期からほぼ横ばい。近畿圏は46.4で前期から+1.8ポイントと下げ止まるも、前年同期比では-3.8ポイント低下し、見通しも下向きとなっている。

図表6 首都圏・近畿圏における直近1年間の業況の推移（売買）



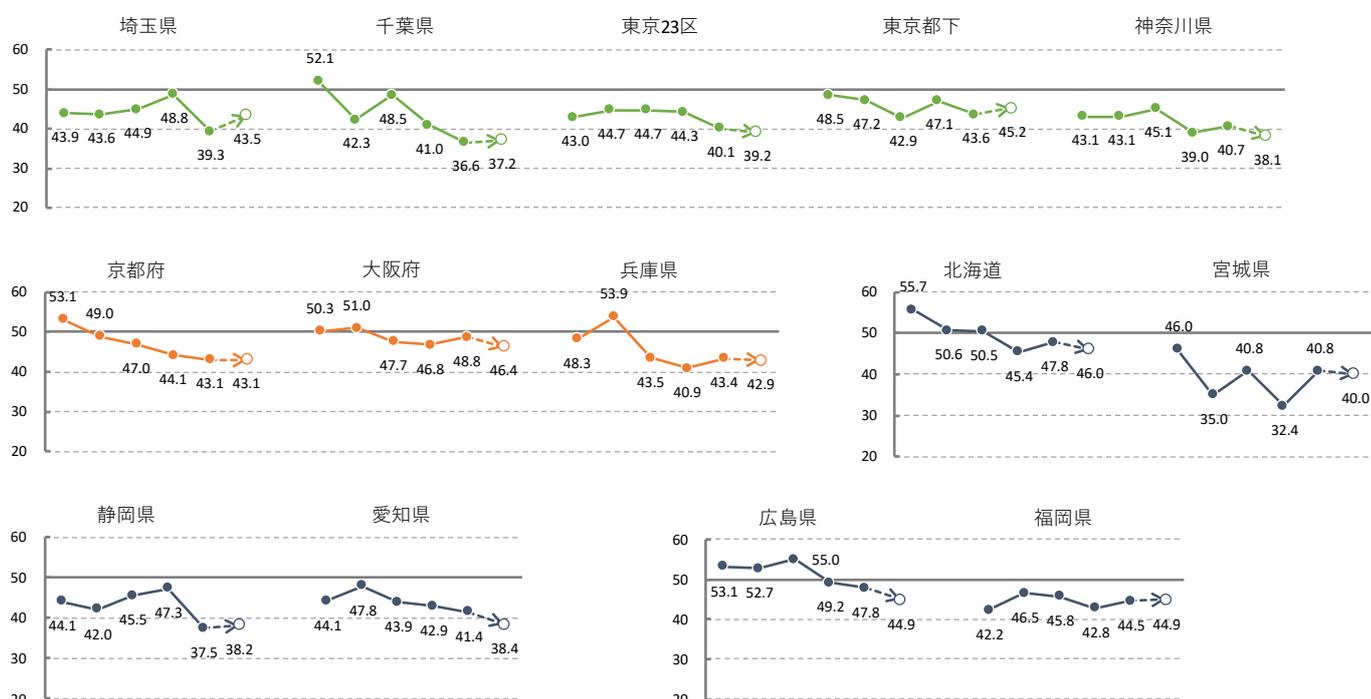
14エリア中8エリアで前期比低下。13エリアが前年同期を下回る。

調査対象の14エリアにおける今期の業況DIは、8エリアで前期比低下。前年同期比では福岡県をのぞく13エリアでマイナスとなった。首都圏では、埼玉県と千葉県が前期比・前年同期比ともに大幅低下し、DI値が40を下回った。東京23区は2期連続で低下し、来期も下向きの見通しとなっている。

近畿圏では京都府が4期連続低下して43.1となり、前期比-1.0ポイント、前年同期では-10.0ポイントと大幅に下げた。一方、大阪府・兵庫県では前年同期比では低下したものの、前期比はいずれも2ポイント以上のプラスとなっており、近畿圏全体の今期業況を引き上げた。

その他のエリアでは静岡県が37.5で前期比-9.8ポイント、前年同期比-6.6ポイントと大幅に低下した。福岡県は44.5で前期比+1.7ポイント、前年同期比+2.3ポイントと、賃貸と同様上昇した。

図表7 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

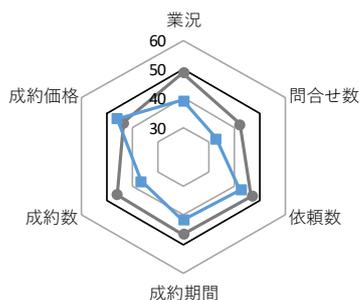


埼玉県と千葉県は需給バランスに変化。東京 23 区の価格高騰が周辺エリアにも波及しはじめる。

「顧客の予算とエリア相場の乖離が目立ってきた（埼玉県さいたま市）」「売出し価格が高止まり傾向にあり成約になかなか至らない（千葉県柏市）」。今期業況 DI が 40 を下回った埼玉県と千葉県では、上記のような、価格上昇の影響を受け購入に至らない消費者について指摘するコメントが多数寄せられた。

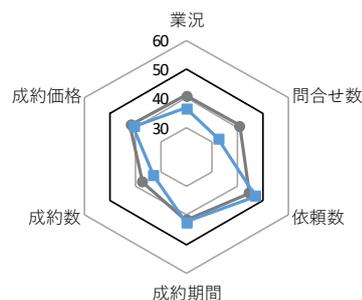
両エリアの各調査項目 DI を見ても、成約価格 DI や供給の多さを示す依頼数 DI に比べ、需要を示す成約数 DI と問合せ数 DI は前期から大幅に落ち込んでおり、市場の状況に需要がついていけない様子が見てとれる。これは、東京 23 区で価格が高騰しはじめた頃と同じような傾向となっている。東京 23 区の価格高騰が、いよいよ他のエリアにも波及してきている様子がうかがえた。

図表 8-1 売買仲介の調査項目 DI：埼玉県



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	48.8	42.3	46.9	46.6	46.0	43.5
■今期	39.3	32.8	42.5	41.6	36.7	46.1
増減	- 9.5	- 9.5	- 4.4	- 5.0	- 9.3	+ 2.6

図表 8-2 売買仲介の調査項目 DI：千葉県



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	41.0	41.0	44.9	41.7	37.2	42.0
■今期	36.6	32.5	47.2	42.5	32.8	40.6
増減	- 4.4	- 8.5	+ 2.3	+ 0.8	- 4.4	- 1.4

<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>

頻出ワード：消費増税 価格上昇 空き家 台風（災害） 売却

◆首都圏

- ・購入希望者が極端に減り、全く動いていない感じ。数少ない希望者も、長期で考えている方が多い。（埼玉県越谷市）
- ・売却物件が若干少なく、売出し価格が高止まりする傾向にあり成約になかなか至らない。（千葉県柏市）
- ・販売価格と成約価格の差が大きい。（東京都豊島区）
- ・大型台風の影響もあり、ハザードを気にするお客さまが多く感じた。（神奈川県海老名市）

◆近畿圏

- ・外国人客からの売却依頼がかなり増えているので、英会話など、色々な顧客に対応すべくスキルアップを図っている。（京都府京都市）
- ・中心地は価格が少し上がっても商談できるが、郊外の住宅地の購入はかなりローン審査が厳しいので価格交渉が厳しい。（大阪府大阪市）
- ・大口のお客さまが増えた。（兵庫県芦屋市） 広い家を求める方が増えた。（兵庫県加古川市）

◆その他のエリア

- ・過疎化、人口減により空き家が年々増えており、古い住宅の売物件は増える傾向。（北海道砂川市）
- ・物件の供給が多く市場に在庫が余っているため、買い手市場になっているように感じる。（静岡県富士市）
- ・消費増税に伴い、顧客が減っている。売物件も増えているため買主も選定に時間がかかる。（愛知県豊橋市）
- ・既に自己所有物件に入居中の方が、利便性を求めて買い替えるケースが増えたように感じる。（広島県広島市）
- ・都心より親のために地元に戻ってくる予定で土地、中古物件を探している人達が若干増えている。（福岡県鞍手郡）

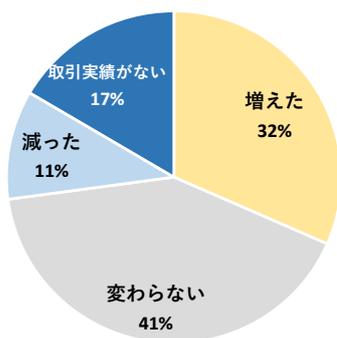
ピックアップ：高齢者(65歳以上)の不動産取引に関する調査

総務省統計局によると、2019年9月に日本の高齢化率は28.4%と過去最高に達した。本景況感調査でも、近年では賃貸・売買問わず「高齢者からの問合せが増えた」といった不動産店からのコメントが増えている。高齢化率は今後も上昇していくが、高齢者の不動産取引はどれほど多くなっているのか、どのような取引が行われているのか、今期の景況感に加えて調査を実施した。

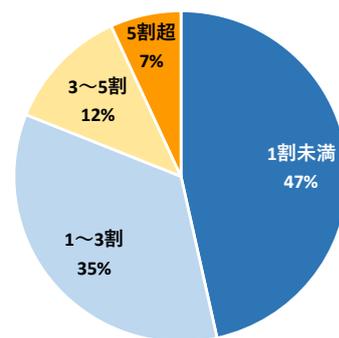
2019年における高齢者との取引件数は、41%が「変わらない」と回答。「増えた」が「減った」を上回る。全取引に占める高齢者との取引の割合は「1割未満」が大勢。

「2019年における高齢者（65歳以上）との取引件数は2018年と比較してどう感じるか」と質問した結果、最も多い回答は「変わらない」で41%を占めた。次いで多いのは「増えた」32%、「取引実績がない」17%となった（図表9）。また、高齢者との取引実績があると答えた不動産店に対し、2019年の全取引に占める高齢者との取引の割合について質問したところ、47%が「1割未満」と回答して最も多く、「3割未満」35%、「5割未満」12%が続いた（図表10）。高齢者との取引件数は決して多くはないものの「増えた」と捉える不動産店が「減った」を上回る結果となった。

図表9 2019年における高齢者との取引件数（対2018年比）
（n=1,640） ※単一回答



図表10 2019年の取引のうち、高齢者との取引の割合
（n=1,369） ※単一回答

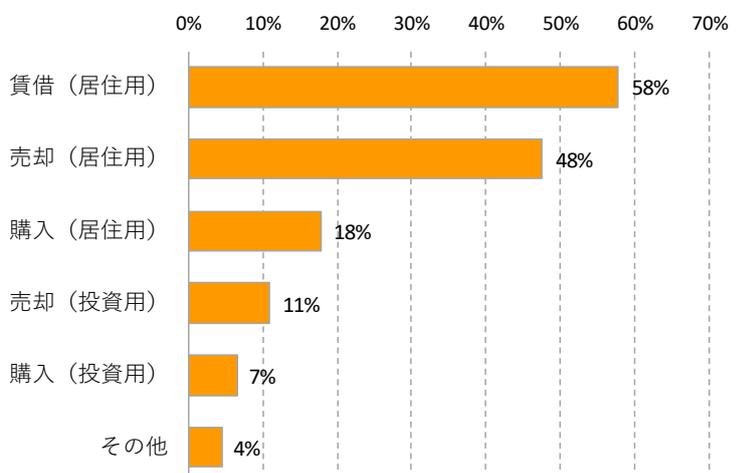


高齢者との取引内容は、居住用物件の賃借と売却が多数。賃借では「立退き」、売却では「相続のための現金化」が大きなきっかけに。

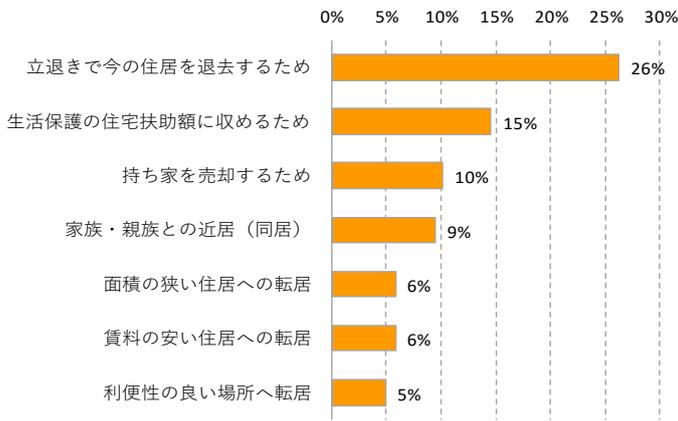
高齢者との取引内容を複数回答で質問すると最多は「居住用物件の賃借」の58%で、「居住用物件の売却」48%が続き、「居住用物件の購入」や「投資用物件の売却／購入」と大差がついた（図表11-1）。

また、高齢者が取引する目的やきっかけについて不動産店から寄せられたコメントを、取引内容別に集計したところ、居住用物件の賃借では「立退きによる転居」や「生活保護の住宅扶助額に収まる家賃の物件に転居する」ケースが多く（図表11-2）、売却では「相続のための現金化」「自宅を売却した資金で介護施設へ転居したい」というケースが多かった（図表11-3）。

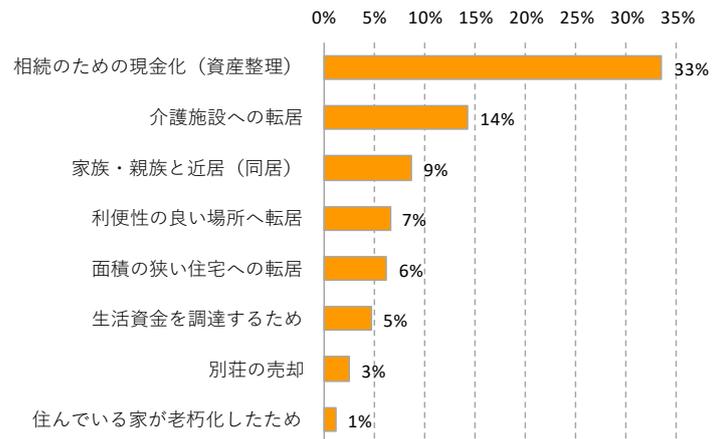
図表11-1 2019年における高齢者の取引内容（n=1,369）※複数回答



図表 11-2 高齢者が賃借する動機 (n=791)



図表 11-3 高齢者が売却する動機 (n=651)



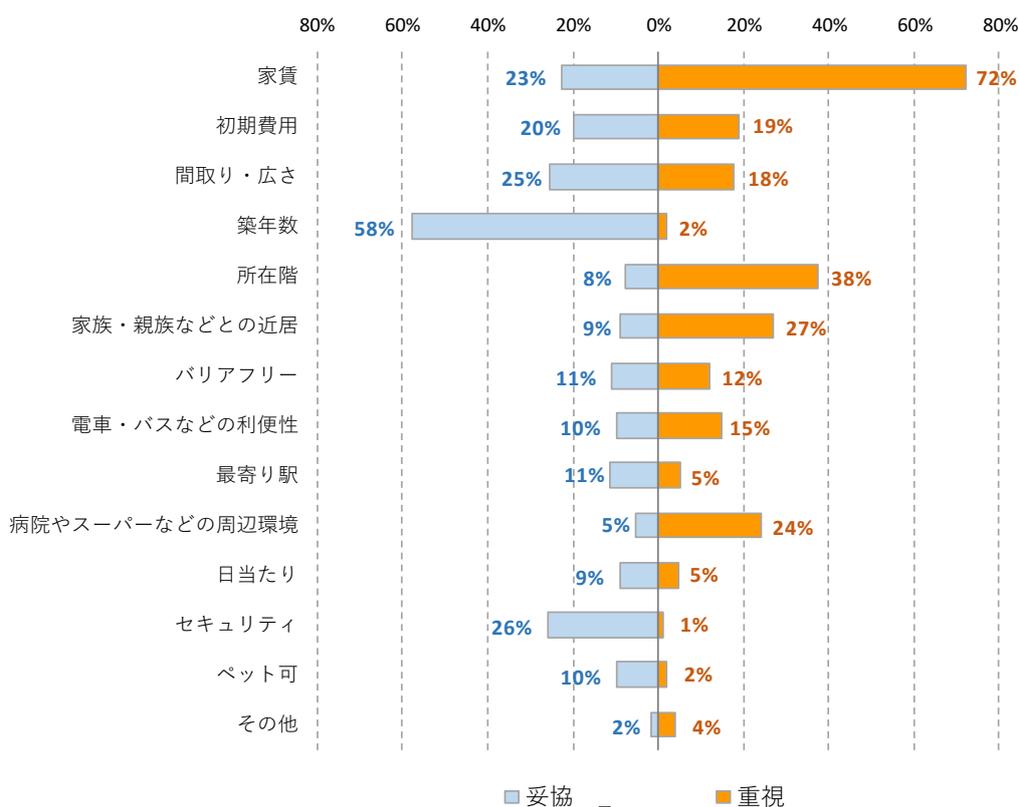
※不動産店から寄せられたフリーコメントから、類似した内容を集計して定量化。複数の内容に言及しているコメントは重複して集計した。

高齢者が住まいを賃借する際に重視することは、家賃の安さや周辺施設の利便性。

最も多い取引である居住用物件の賃借をするにあたり、高齢者はどのような住まいを求めているのか。高齢者が居住用の賃貸物件をさがす際に重視したことと妥協したことをたずねると、重視したことでは多い順に「家賃」72%、「所在階」38%、「家族・親族などとの同居」27%、「病院やスーパーなどの周辺環境」24%となり、妥協したことでは「築年数」58%、「セキュリティ」26%、「間取り・広さ」25%となった(図表12)。高齢者が住まいを借りる際には、居住空間の安全性や快適さよりも経済面や周辺施設の利便性を重要視する傾向があるようだ。

一方、不動産店からは「保証人や緊急連絡先になってくれる人がいない(東京都文京区)」「保証会社の審査がなかなか厳しい(東京都足立区)」「室内でお亡くなりになるケースが増え、オーナーさまの受入れが厳しくなっている。前もって安否確認ができるサービスを検討していく必要性を感じた(埼玉県草加市)」「保証人が遠方に住んでいるケースが多い(兵庫県神戸市)」といったコメントも多く寄せられた。保証人の有無やオーナーの理解など、高齢者との取引特有の難しさもあるようだ。

図表 12: 居住用賃貸物件をさがす際に、高齢者が重視/妥協したこと (n=1,000) ※最大3つまで選択回答



＜不動産店のコメント 高齢のお客さま（65歳以上）との取引でみられる傾向や特徴について＞

◆賃借（居住用）取引

- ・自宅を売却して子どもの住居に近い賃貸を探す方が増えたのと、もともと賃貸物件で生活している高齢者が立退きなどで引越しされる状況。（東京都大田区）
- ・けがや病気などによる生活保護受給者の引合いが増加した。また死別・離婚による単身入居も少なくなかった。（東京都世田谷区）
- ・配偶者が亡くなって一人になったが、老人ホームはお金がかかるから嫌だという健康な高齢者が借りに来た。（東京都大田区）
- ・長く住んでいた建物の老朽化による退去。退職してからの収入が減少したための住替え。（東京都八王子市）
- ・スーパーが近くにあるなど、生活環境が良いところ。（神奈川県川崎市）
- ・定年退職後、移住のため転入。購入してしまうと煩わしいので、賃貸希望。現金は残しておきたいと思っているようだ。（千葉県いすみ市）
- ・自動車免許返納による駅近物件への住替え。（千葉県流山市）
- ・管理人がいるマンションを希望している。（大阪府大阪市）
- ・中心部のマンションへの住替え希望。（広島県広島市）

◆売却（居住用）取引

- ・冬期間の除雪が難しくなり戸建を売ってマンションへ住み替える。（北海道札幌市）
- ・高台の団地など交通の便が悪い住宅地より都市部への住替えを理由とした売却希望が増えている。（宮城県仙台市）
- ・高額で売却し今後の生活費に充てたいとのこと。（東京都港区）
- ・現金化し老人ホームなどの費用に使うため。（東京都江東区）
- ・将来の相続に備えた現金化。（東京都品川区）
- ・一人住まいで、一戸建ては庭の草刈りや建物の戸締りなどが大変になってきたので、賃貸マンションに住み替えた。（東京都町田市）
- ・息子さんや娘さんの家、または近所に転居するため売却したいお客さまが目立つようになった。施設に入るため、住宅の売却を息子さんや娘さんを通じて依頼されることが増えた。（静岡県掛川市）
- ・所有する空き家や身内が住まなくなった物件、生産緑地解除に伴う農地の売却。（大阪府柏原市）
- ・北九州市で高台が多い土地柄のため、居住し続けることができなくなった方が多数。（福岡県北九州市）

◆その他

- ・引越しは自分でするので、現住居の片付け、ごみの処分の依頼先や、引越しの荷物詰めなどをしてくれる方を知りませんかと問合せを受けることがある。（宮城県白石市）
- ・ご高齢で売却物件より遠方に住んでいるため、本人確認のため来店をお願いしてもなかなか難しい。（千葉県八街市）
- ・高齢でも現役で仕事をしている方がとても多い。身内との関係が良好な方ならば問題を起こすケースは少ないと思う。（埼玉県草加市）
- ・健康的に問題なく元気な方でも、大家さんの心配は変わらない。（東京都品川区）
- ・インターネットを利用している方も増えたので、近隣の販売物件なども良く知っている。（神奈川県横浜市）
- ・自分がよく知っている駅周辺など、何らかの縁がある場所を好まれ、知らない地域への引越しは、物件が良くても敬遠される。（大阪府豊中市）

< 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（2019年10～12月期）が第24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。主に経営者層を対象にしたインターネット調査。

4. 調査期間

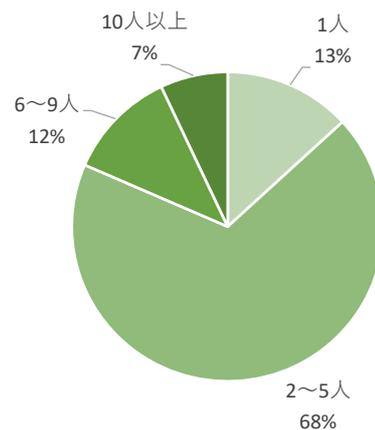
2019年12月12日～12月24日

5. 有効回答数

1,640店（以下はエリア別内訳）

	賃貸仲介	売買仲介
北海道	28	56
宮城県	55	30
首都圏	755	525
埼玉県	84	77
千葉県	75	80
東京都	424	250
神奈川県	172	118
静岡県	45	76
愛知県	50	119
近畿圏	155	182
京都府	21	29
大阪府	83	104
兵庫県	51	49
広島県	31	34
福岡県	45	68
合計	1164	1090

6. 回答店舗の従業員規模別構成比（n=1,640）



※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。

7. 調査内容 ※賃貸・売買とも（7）以外全て前年同期比

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

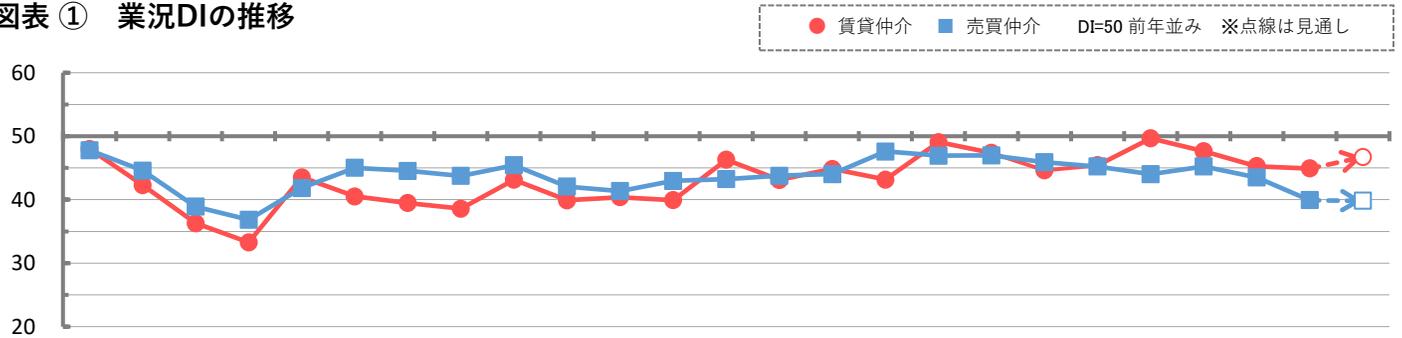
8. DIの算出方法

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

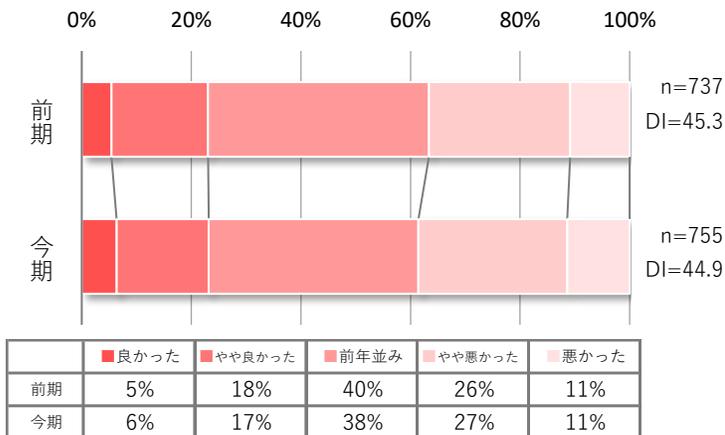
※「増えた」「短くなった」は「良かった」と同義として、また「減った」「長くなった」は悪かったと同義として算出。

図表① 業況DIの推移

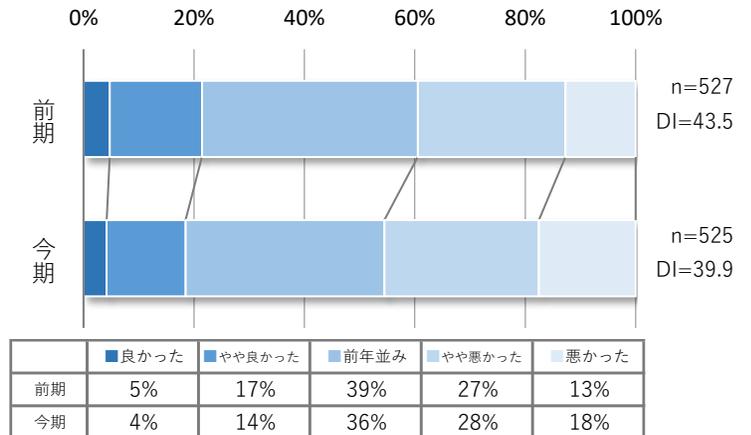


	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III	IV	19 I	II	III	IV	20 I
賃貸	48.0	42.3	36.3	33.3	43.5	40.5	39.5	38.6	43.1	39.9	40.4	39.9	46.3	43.1	44.8	43.2	49.1	47.4	44.6	45.4	49.7	47.6	45.3	44.9	46.7
売買	47.8	44.6	38.9	36.8	41.8	45.0	44.5	43.8	45.4	42.1	41.4	43.0	43.2	43.8	44.0	47.6	46.9	47.0	45.9	45.2	44.0	45.2	43.5	39.9	39.8

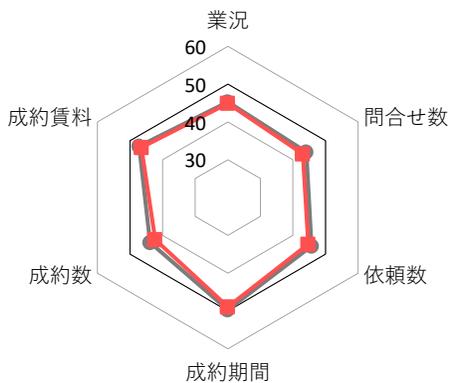
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

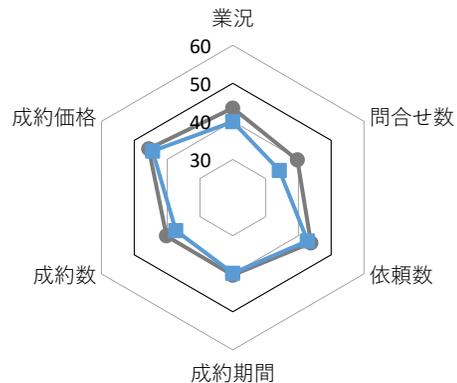


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



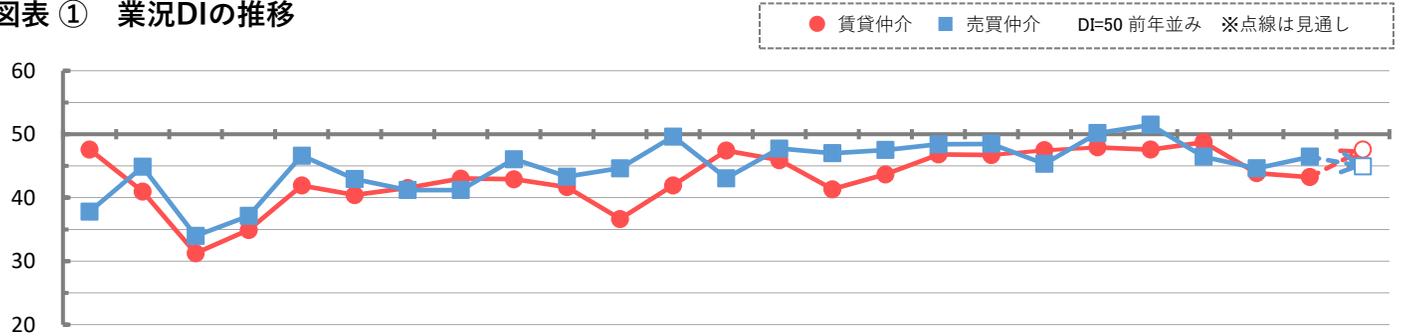
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	45.3	44.1	45.7	49.7	43.8	47.2
■今期	44.9	43.0	44.7	48.9	42.3	46.5
増減	- 0.4	- 1.1	- 1.0	- 0.8	- 1.5	- 0.7

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



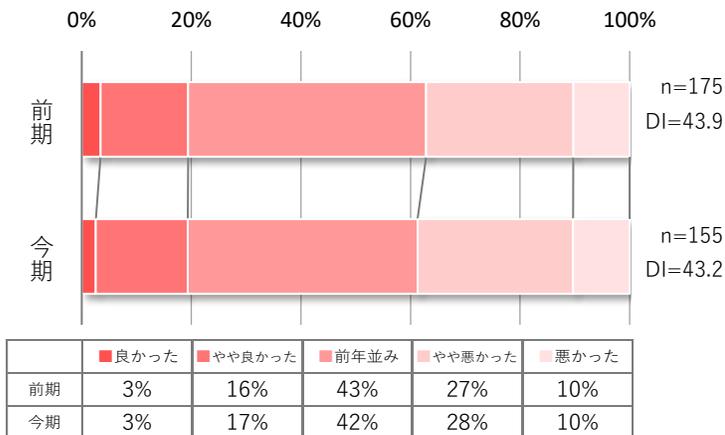
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	43.5	39.8	43.8	40.4	40.1	45.6
■今期	39.9	34.2	42.8	39.9	37.3	44.4
増減	- 3.6	- 5.6	- 1.0	- 0.5	- 2.8	- 1.2

図表① 業況DIの推移

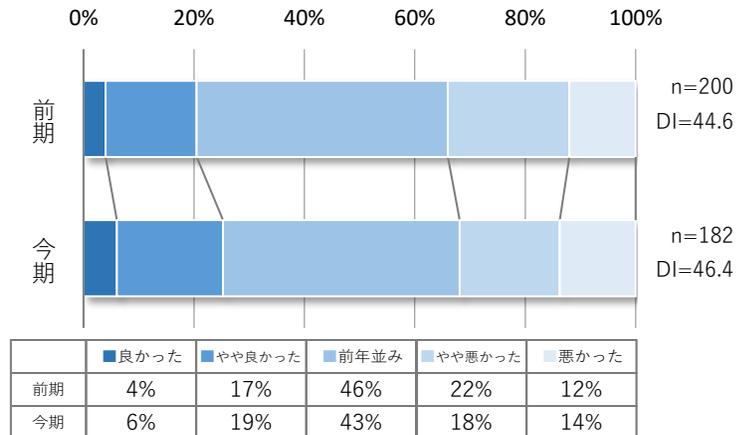


	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III	IV	19 I	II	III	IV	20 I
賃貸	47.6	41.0	31.3	34.9	41.9	40.4	41.5	43.0	42.9	41.7	36.7	41.9	47.4	45.9	41.3	43.7	46.8	46.7	47.5	47.9	47.6	48.7	43.9	43.2	47.6
売買	37.8	44.9	34.0	37.1	46.6	42.9	41.2	41.2	46.1	43.3	44.6	49.6	43.1	47.8	47.0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

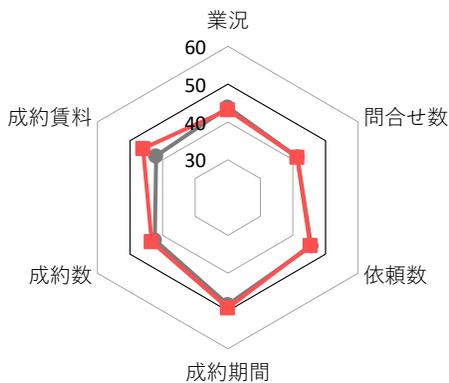
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

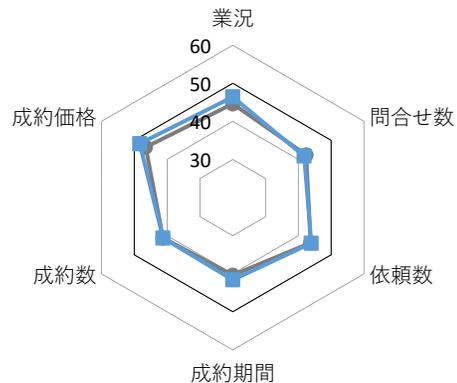


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	43.9	41.4	45.6	48.3	42.4	42.0
■今期	43.2	41.3	45.3	49.2	43.4	46.0
増減	- 0.7	- 0.1	- 0.3	+ 0.9	+ 1.0	+ 4.0

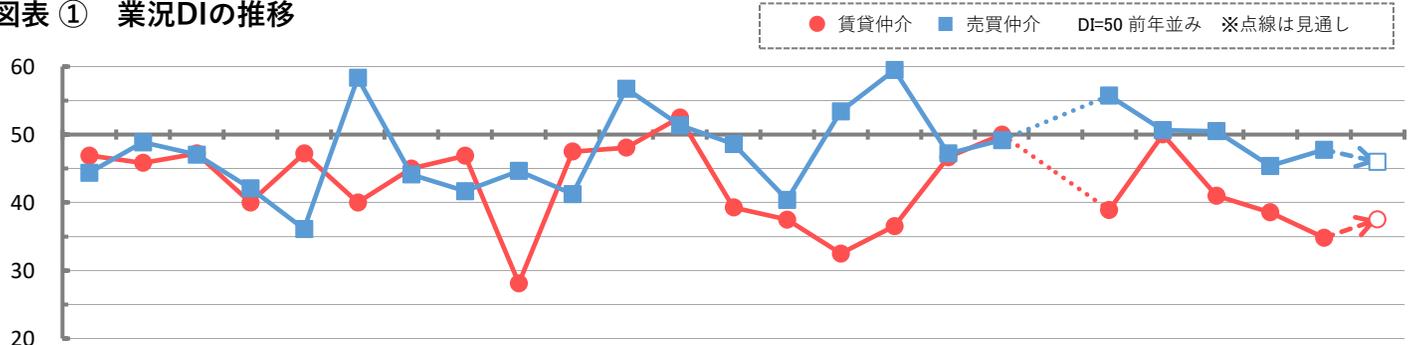
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	44.6	42.4	43.8	40.4	41.3	46.5
■今期	46.4	41.8	44.0	41.6	41.2	48.4
増減	+ 1.8	- 0.6	+ 0.2	+ 1.2	- 0.1	+ 1.9

賃貸は前期比-3.7ポイントと3期連続で低下しDI=34.8 売買は前期比+2.4ポイントと上昇しDI=47.8

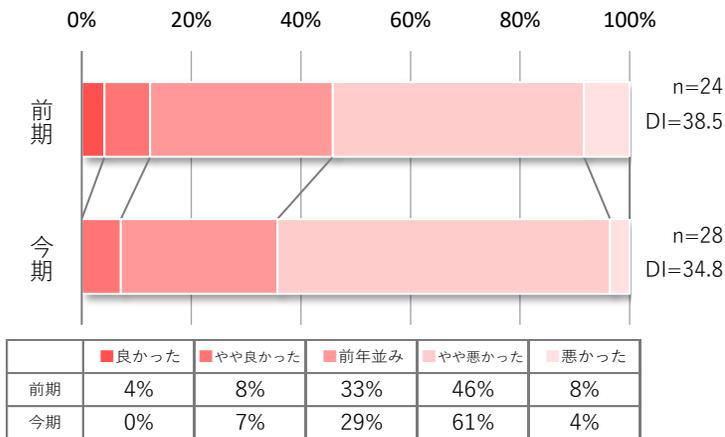
図表① 業況DIの推移



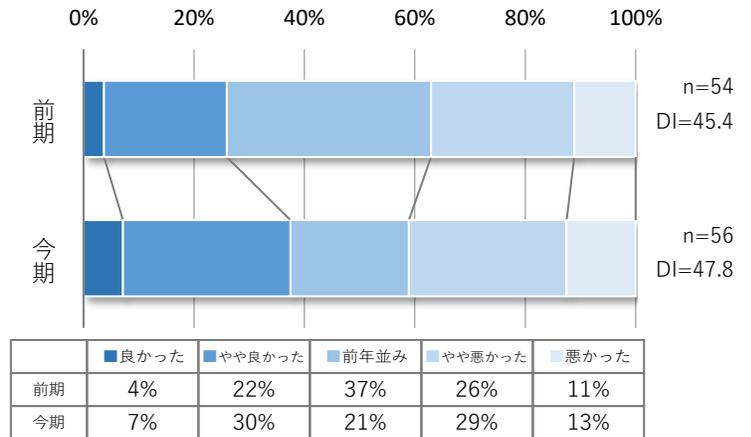
	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III	IV	19 I	II	III	IV	20 I
賃貸	46.9	45.8	47.2	40.0	47.2	40.0	45.0	46.9	28.1	47.5	48.1	52.5	39.3	37.5	32.5	36.5	46.7	50.0	-	38.9	50.0	41.0	38.5	34.8	37.5
売買	44.4	48.9	47.1	42.1	36.1	58.3	44.1	41.7	44.6	41.3	56.7	51.4	48.6	40.4	53.4	59.5	47.2	49.2	-	55.7	50.6	50.5	45.4	47.8	46.0

※2018年III期は調査対象外としています。

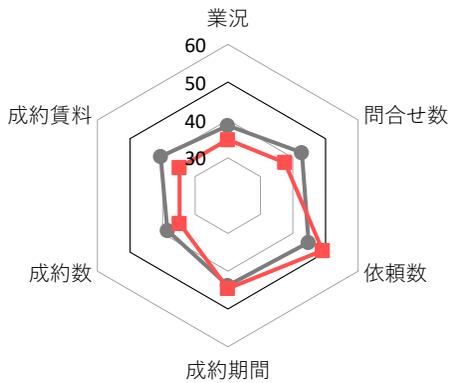
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



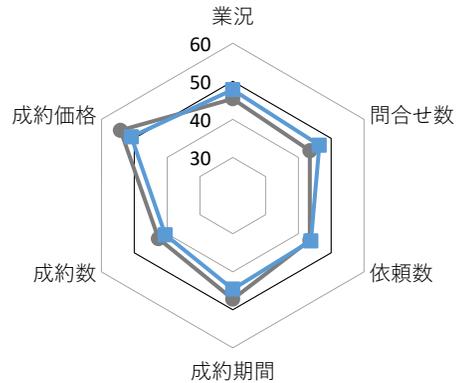
図表③ 売買仲介の業況回答割合



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

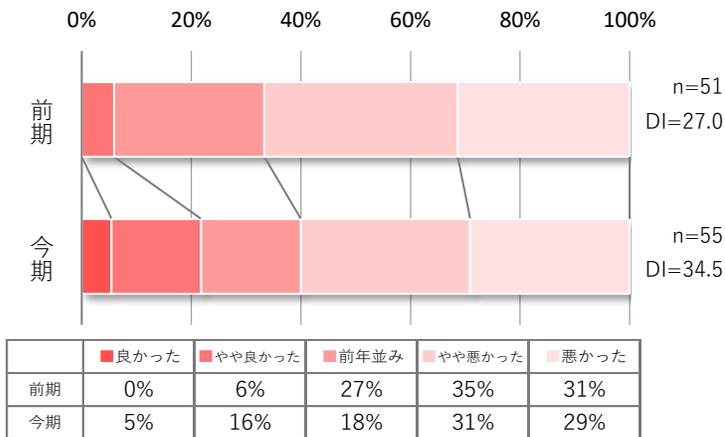


賃貸は前期比+7.5ポイントと大幅上昇しDI=34.5 売買は前期比+8.4ポイントと大幅上昇しDI=40.8

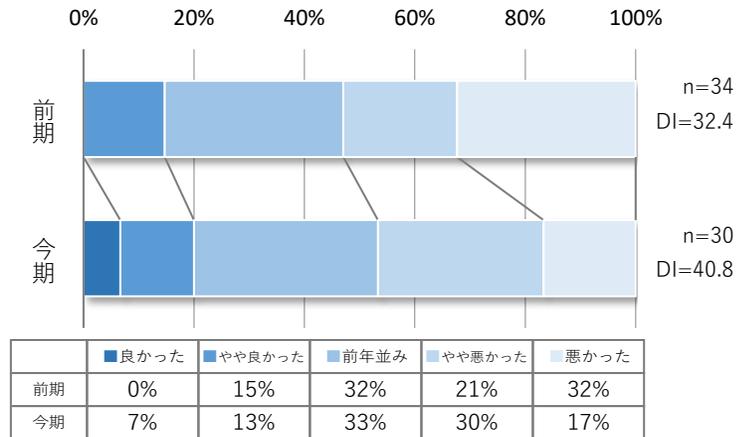
図表① 業況DIの推移



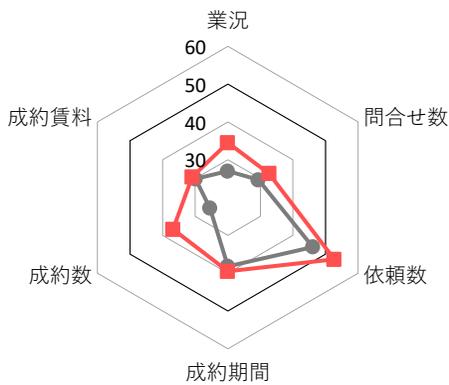
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



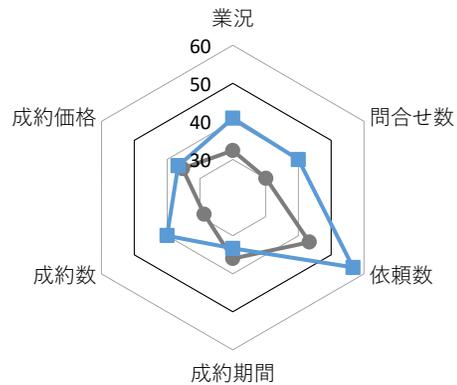
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

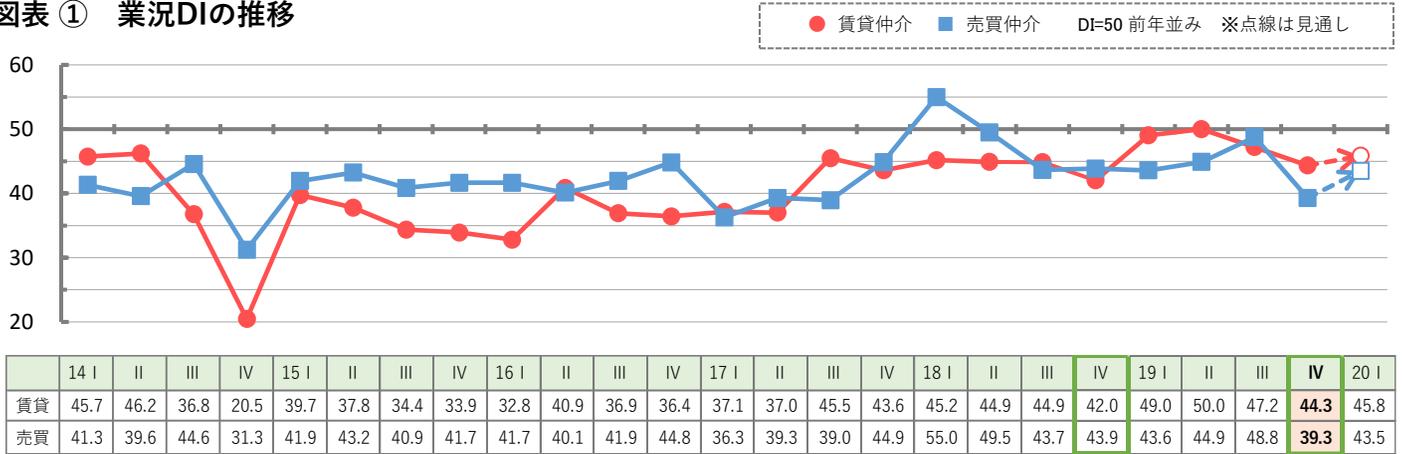


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

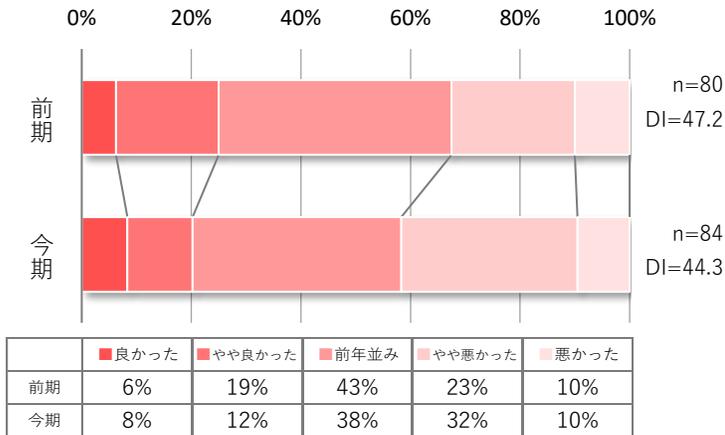


賃貸は前期比-2.9ポイントと2期連続低下しDI=44.3 売買は前期比-9.5ポイントと大幅低下しDI=39.3

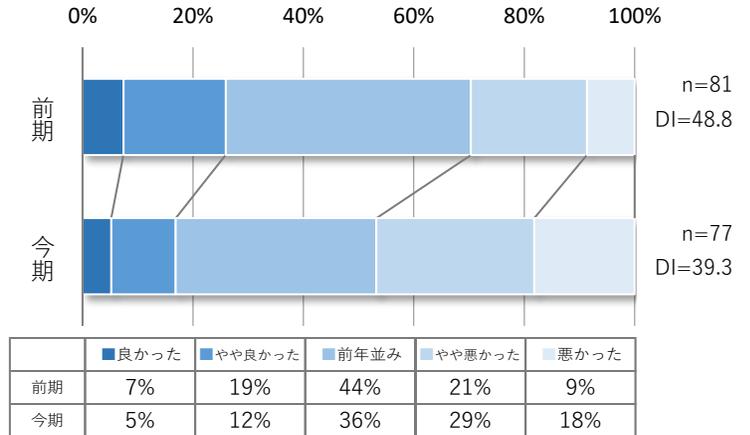
図表① 業況DIの推移



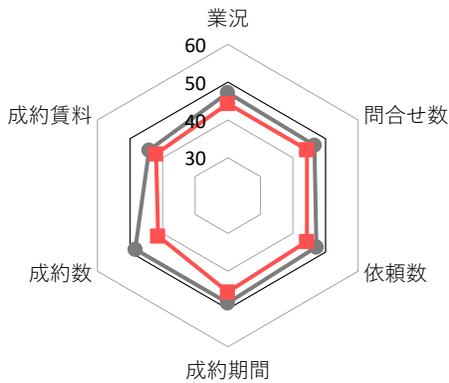
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



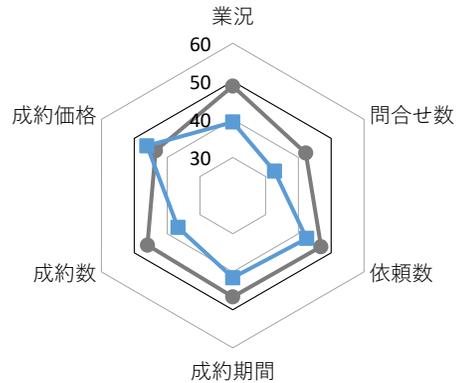
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

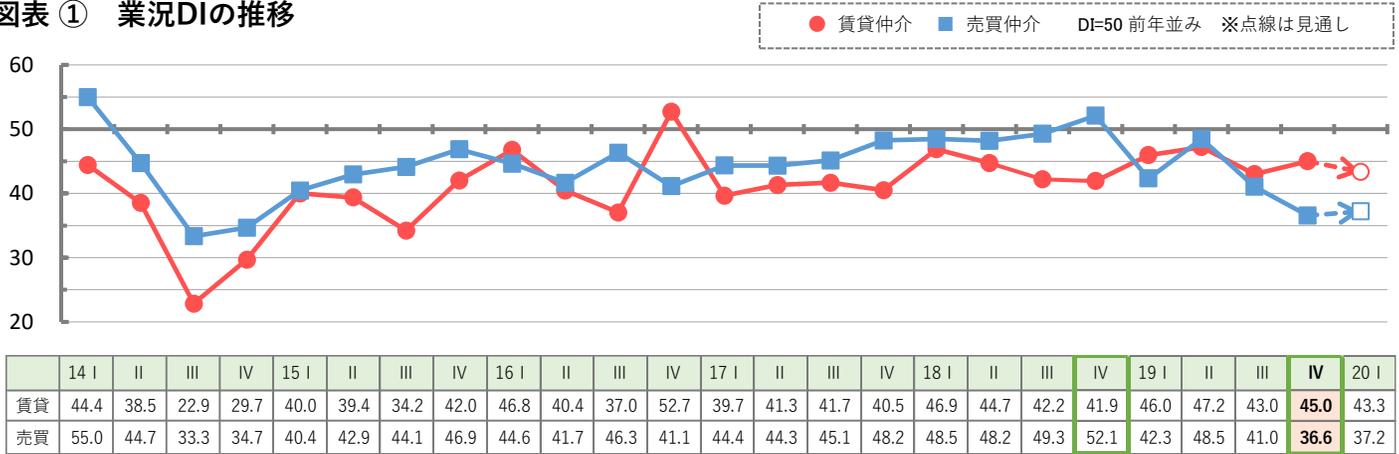


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

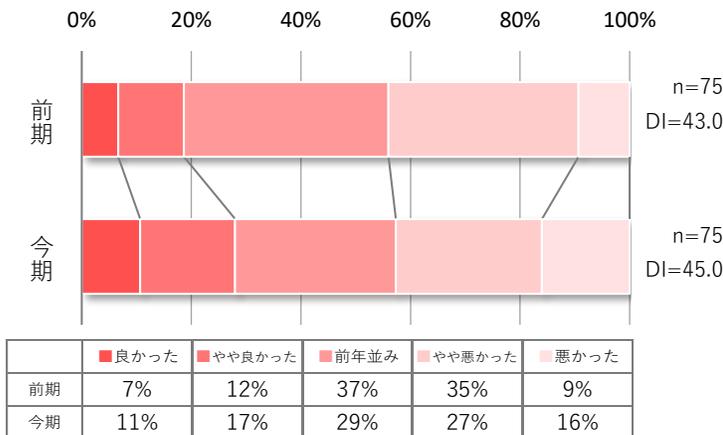


賃貸は前期比+2.0ポイントと上昇しDI=45.0 売買は前期比-4.4ポイントと2期連続低下しDI=36.6

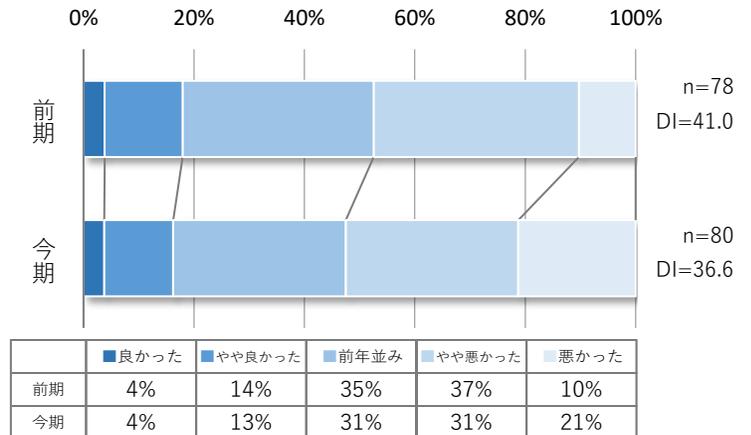
図表① 業況DIの推移



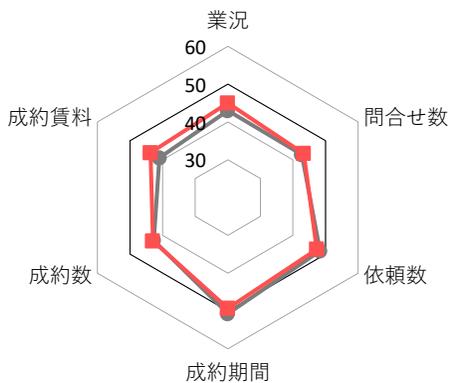
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

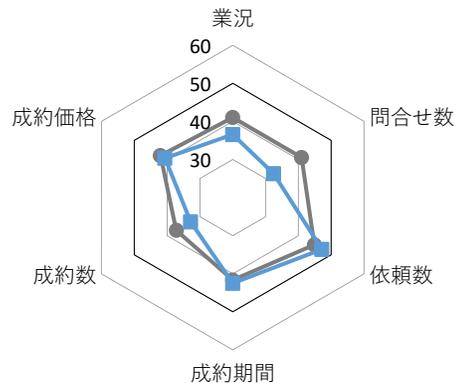


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



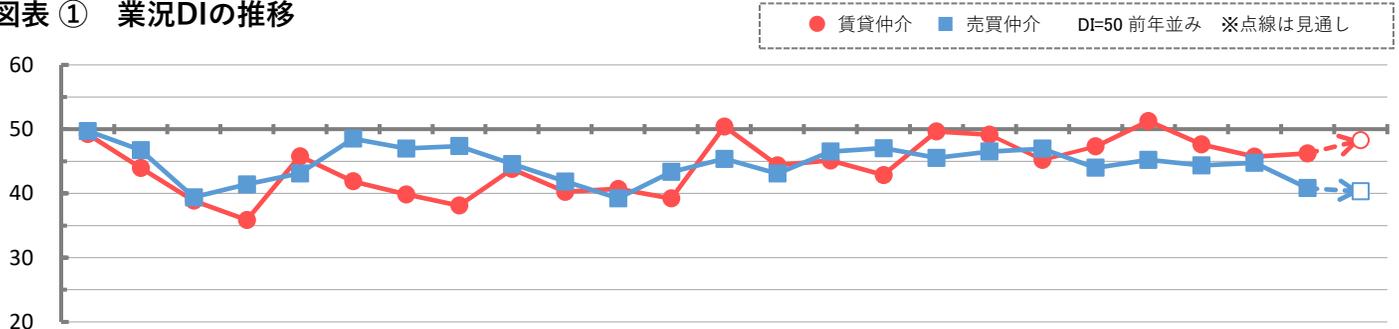
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	43.0	42.7	48.3	50.7	42.7	41.0
■今期	45.0	43.3	47.3	49.3	43.0	43.7
増減	+ 2.0	+ 0.6	- 1.0	- 1.4	+ 0.3	+ 2.7

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



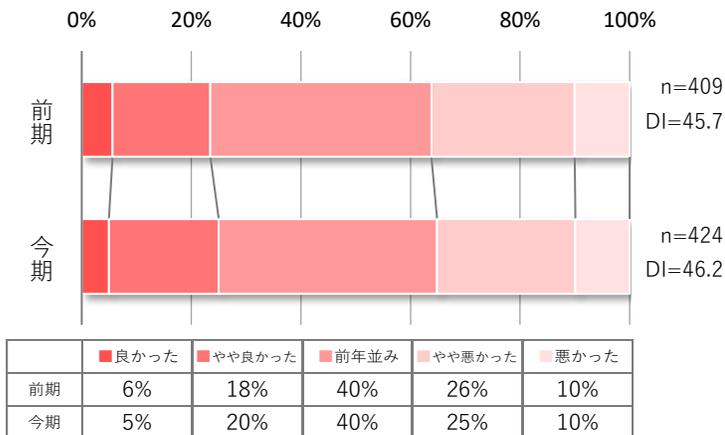
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	41.0	41.0	44.9	41.7	37.2	42.0
■今期	36.6	32.5	47.2	42.5	32.8	40.6
増減	- 4.4	- 8.5	+ 2.3	+ 0.8	- 4.4	- 1.4

図表① 業況DIの推移

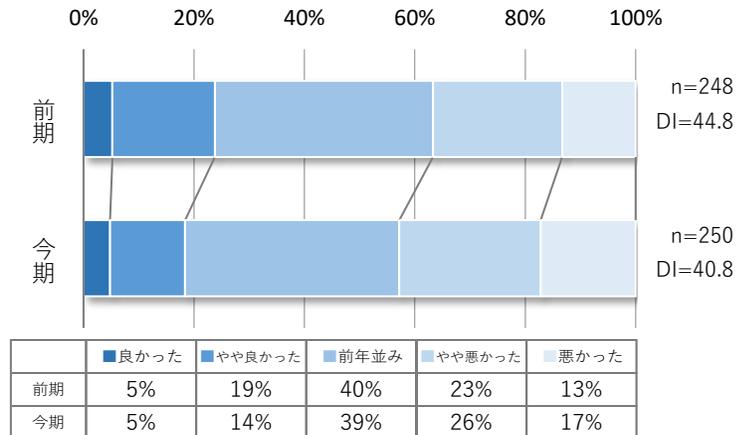


	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III	IV	19 I	II	III	IV	20 I
賃貸	49.2	44.0	38.9	35.9	45.8	41.9	39.9	38.1	43.8	40.3	40.7	39.2	50.4	44.4	45.1	42.9	49.6	49.1	45.2	47.3	51.3	47.6	45.7	46.2	48.3
売買	49.7	46.7	39.4	41.4	43.1	48.5	47.0	47.4	44.6	41.9	39.2	43.4	45.4	43.1	46.5	47.0	45.5	46.5	46.9	44.0	45.2	44.4	44.8	40.8	40.3

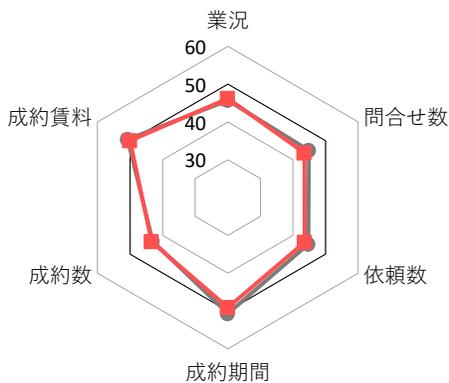
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

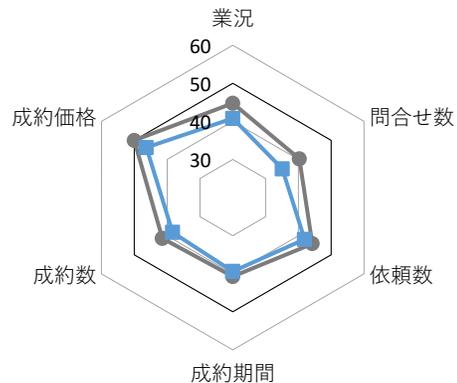


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	45.7	44.9	44.7	50.7	43.1	50.7
■今期	46.2	43.5	43.6	49.1	43.4	50.0
増減	+ 0.5	- 1.4	- 1.1	- 1.6	+ 0.3	- 0.7

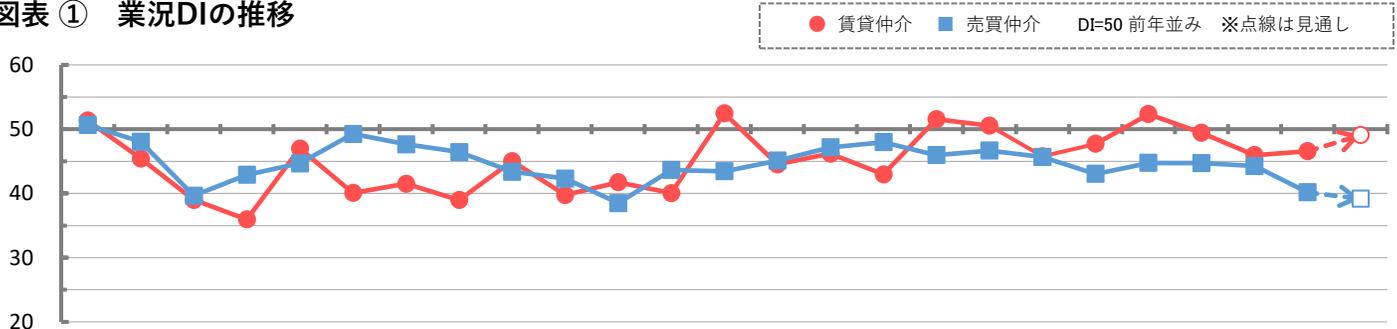
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	44.8	40.3	44.3	40.7	41.4	50.0
■今期	40.8	35.1	41.9	39.4	38.3	46.3
増減	- 4.0	- 5.2	- 2.4	- 1.3	- 3.1	- 3.7

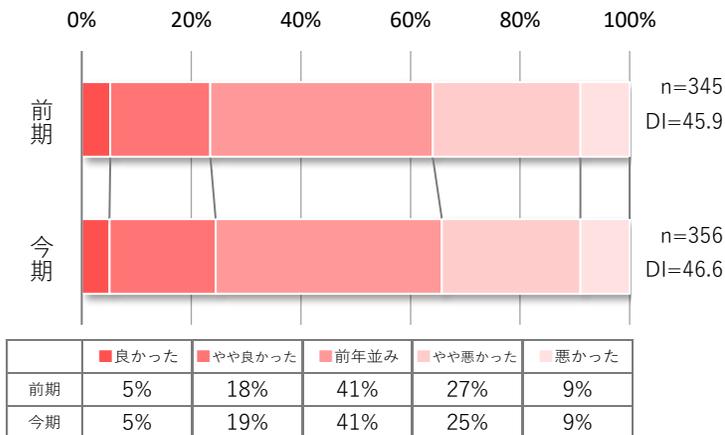
賃貸は前期比+0.7ポイントとほぼ横ばいでDI=46.6 売買は前期比-4.2ポイントと低下しDI=40.1

図表① 業況DIの推移

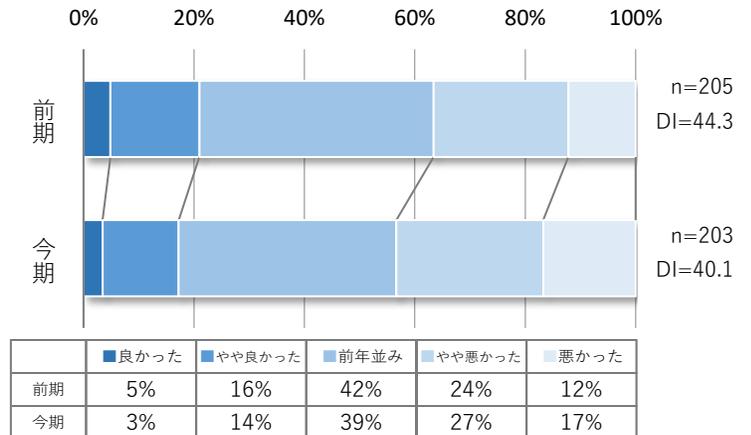


	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III	IV	19 I	II	III	IV	20 I
賃貸	51.3	45.4	39.0	35.9	47.0	40.1	41.5	39.0	45.0	39.7	41.7	40.0	52.4	44.5	46.2	43.0	51.5	50.5	45.8	47.7	52.3	49.4	45.9	46.6	49.1
売買	50.6	48.0	39.6	42.9	44.7	49.2	47.6	46.4	43.4	42.3	38.5	43.7	43.4	45.1	47.2	48.0	46.0	46.7	45.7	43.0	44.7	44.7	44.3	40.1	39.2

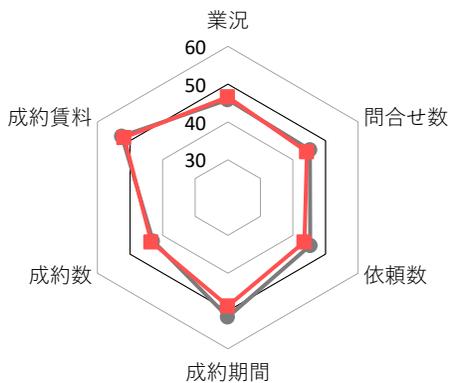
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

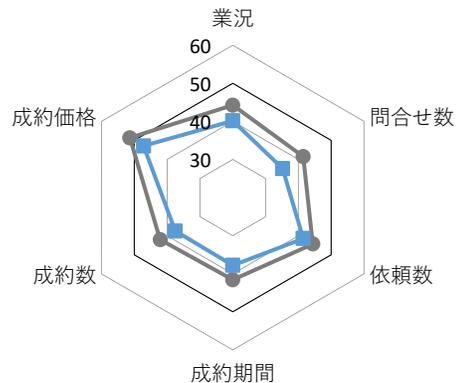


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	45.9	45.2	45.3	51.6	43.0	52.5
■今期	46.6	44.3	43.5	48.7	43.5	51.8
増減	+ 0.7	- 0.9	- 1.8	- 2.9	+ 0.5	- 0.7

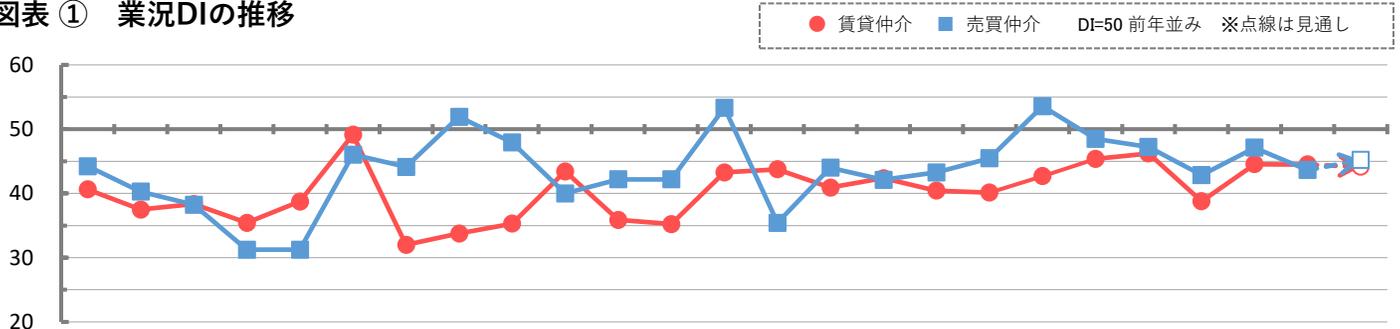
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	44.3	41.5	44.4	41.6	42.1	51.3
■今期	40.1	35.2	41.5	37.8	37.6	47.2
増減	- 4.2	- 6.3	- 2.9	- 3.8	- 4.5	- 4.1

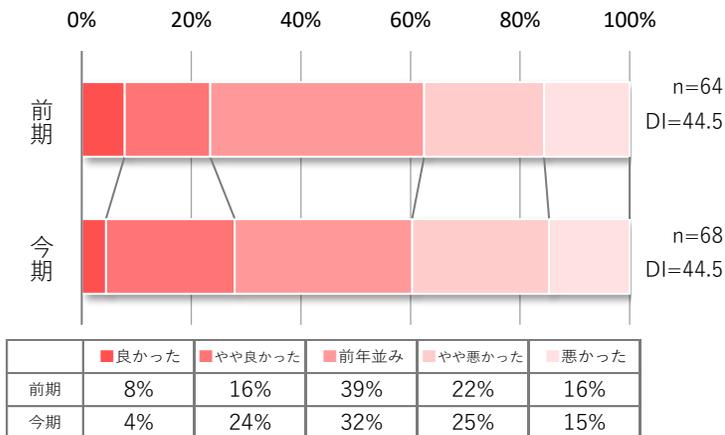
賃貸は前期比横ばいでDI=44.5ポイント 売買は前期比-3.5ポイントと低下しDI=43.6

図表① 業況DIの推移

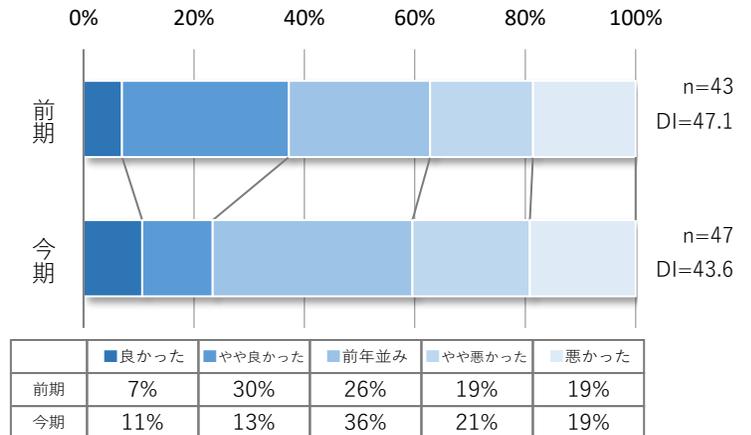


	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III	IV	19 I	II	III	IV	20 I
賃貸	40.6	37.5	38.3	35.4	38.8	49.1	32.0	33.8	35.3	43.4	35.9	35.2	43.3	43.8	40.9	42.4	40.4	40.1	42.7	45.4	46.2	38.8	44.5	44.5	44.1
売買	44.2	40.3	38.2	31.3	31.3	46.1	44.1	51.9	47.9	40.0	42.2	42.2	53.3	35.4	44.0	42.1	43.3	45.5	53.6	48.5	47.2	42.9	47.1	43.6	45.2

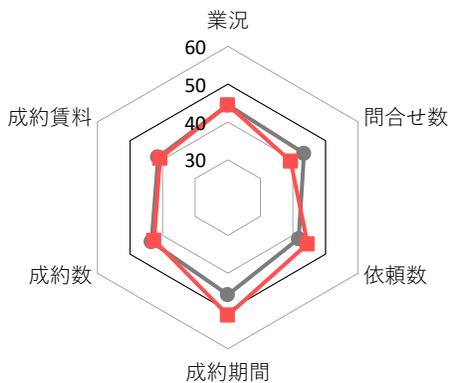
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

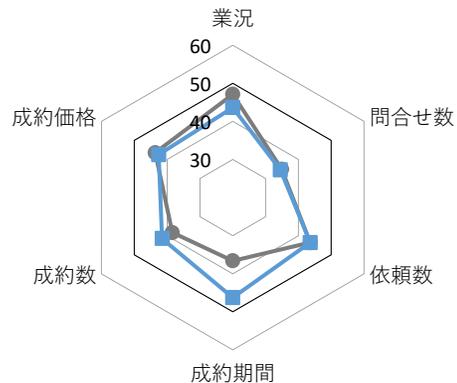


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	44.5	43.4	41.8	45.7	43.4	41.4
■今期	44.5	39.3	44.5	51.1	42.6	40.8
増減	0.0	- 4.1	+ 2.7	+ 5.4	- 0.8	- 0.6

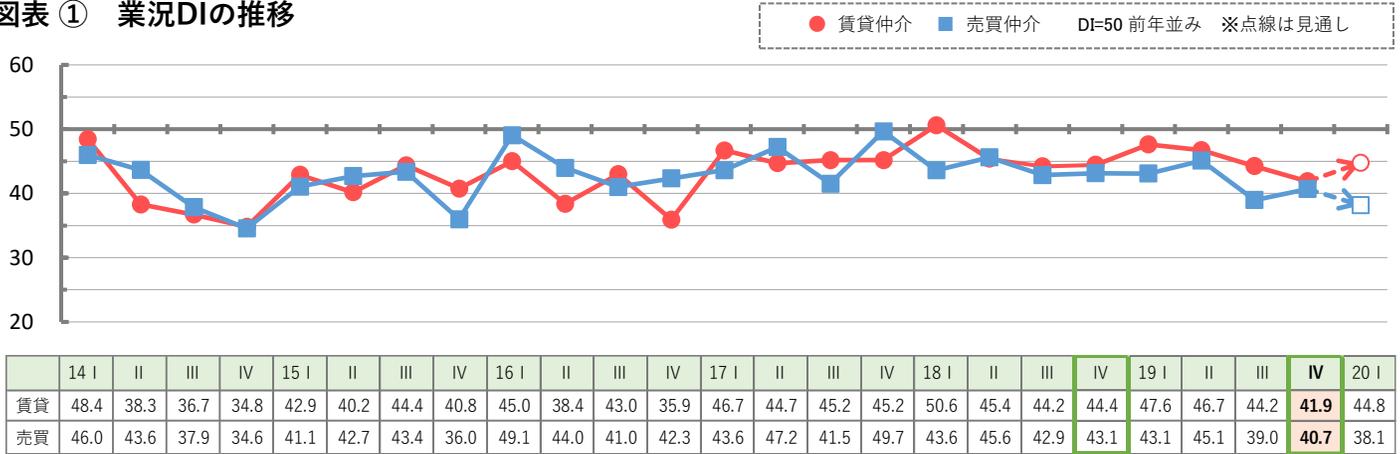
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



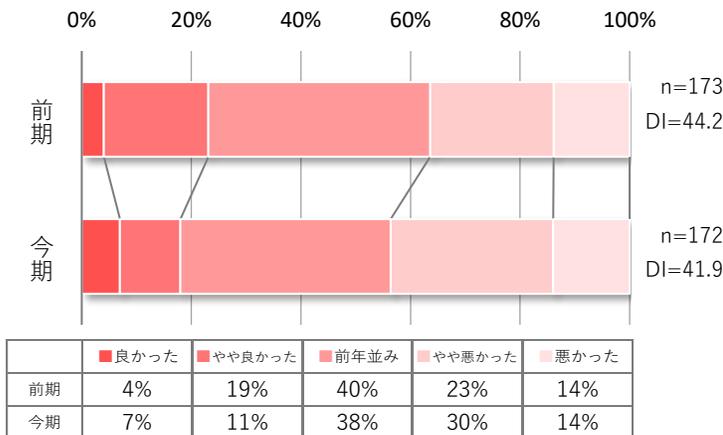
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	47.1	34.9	43.6	36.6	38.4	43.6
■今期	43.6	34.6	43.6	46.3	41.5	42.6
増減	- 3.5	- 0.3	0.0	+ 9.7	+ 3.1	- 1.0

賃貸は前期比-2.3ポイントと3期連続低下しDI=41.9 売買は前期比+1.7ポイントと上昇しDI=40.7

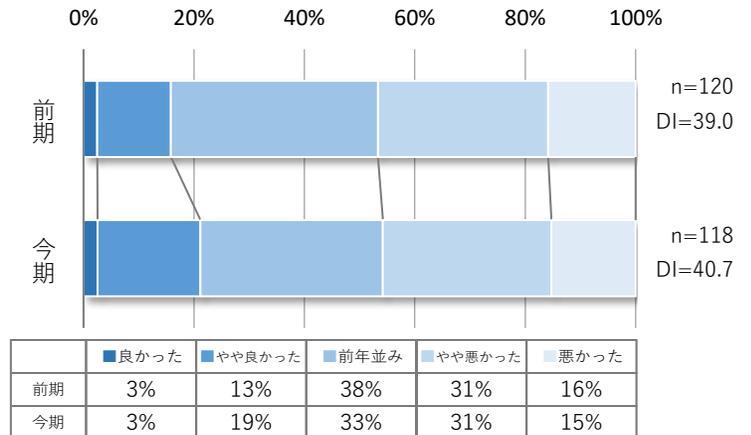
図表① 業況DIの推移



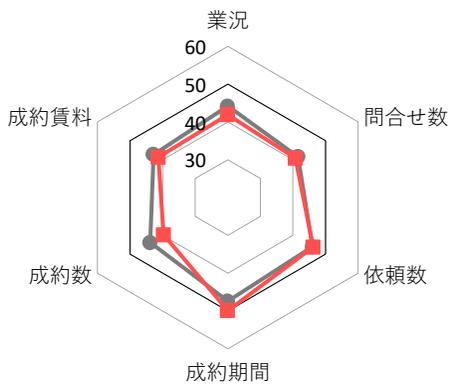
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



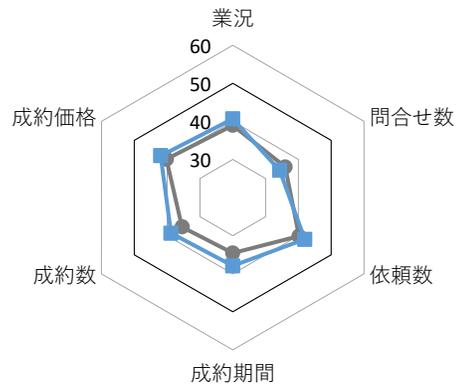
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

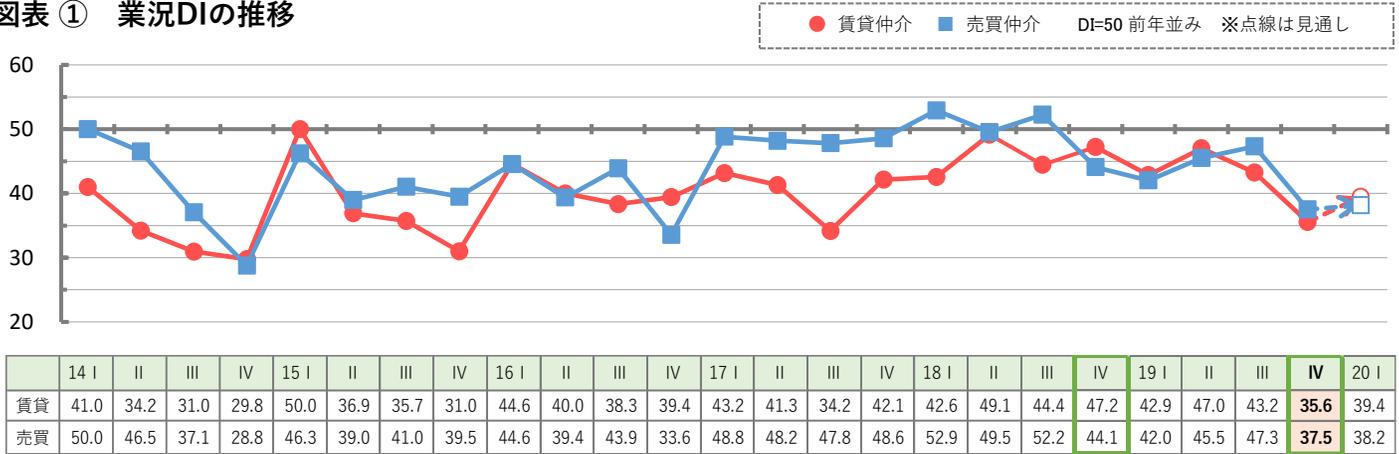


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

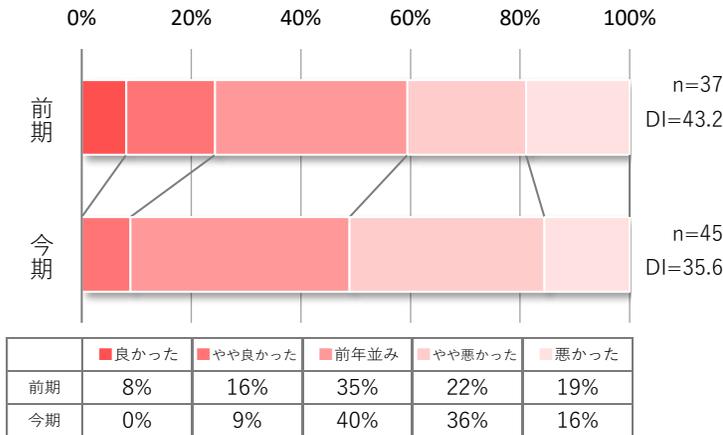


賃貸は前期比-7.6ポイントと大幅低下しDI=35.6 売買は前期比-9.8ポイントと大幅低下しDI=37.5

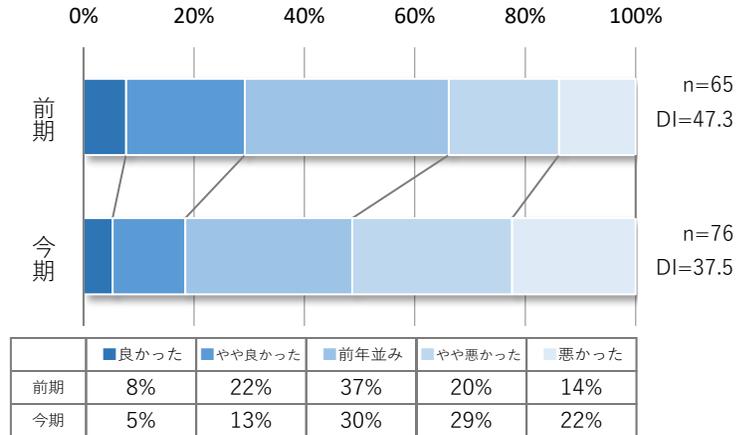
図表① 業況DIの推移



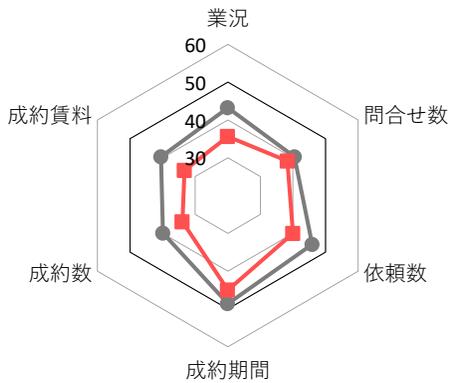
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



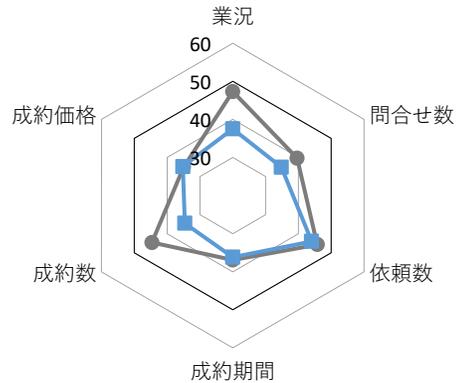
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

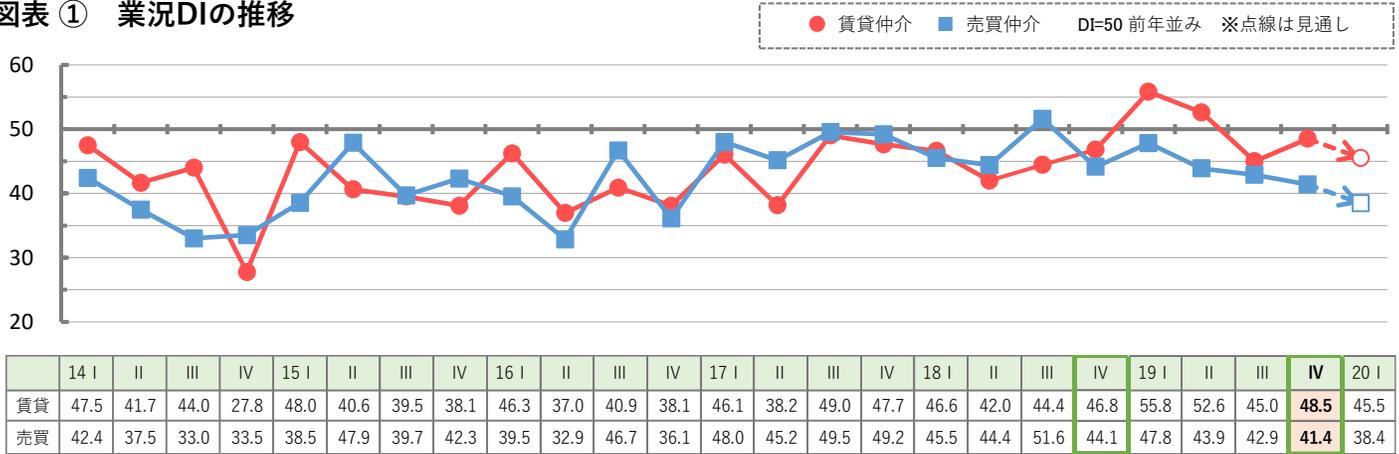


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

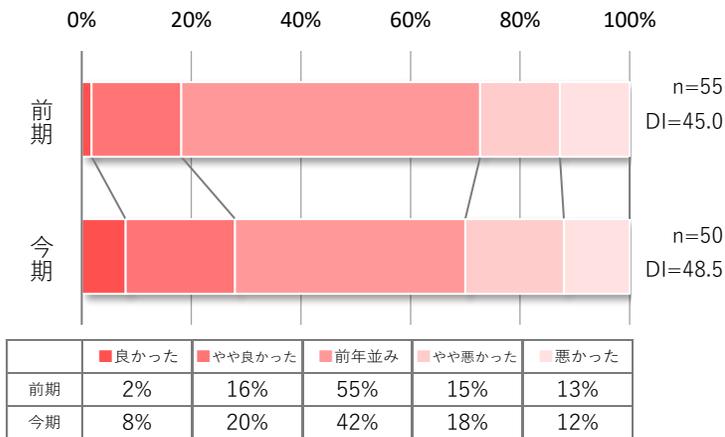


賃貸は前期比+3.5ポイントと上昇しDI=48.5 売買は前期比-1.5ポイントと3期連続で低下しDI=41.4

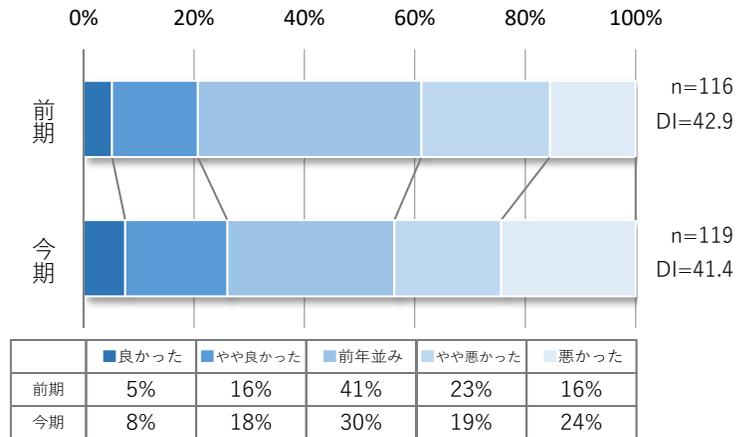
図表① 業況DIの推移



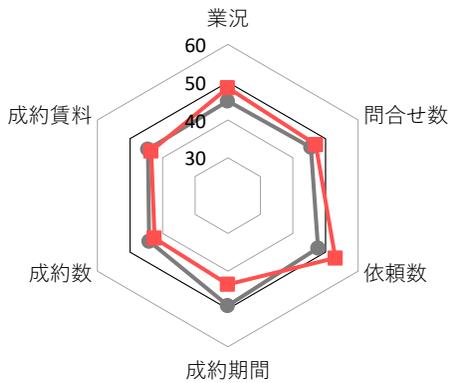
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



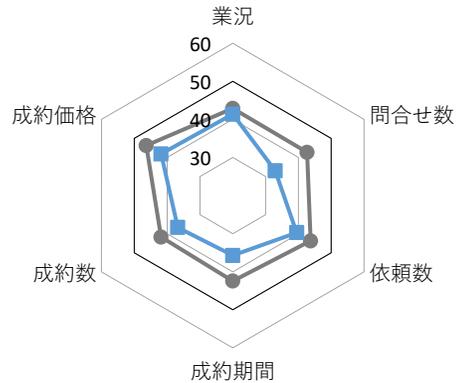
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

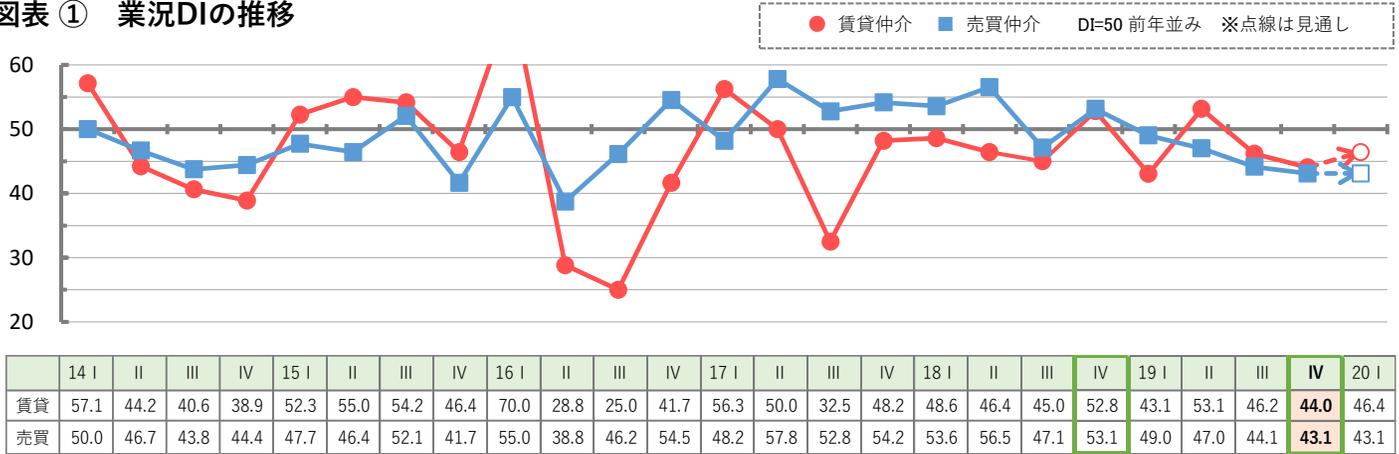


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

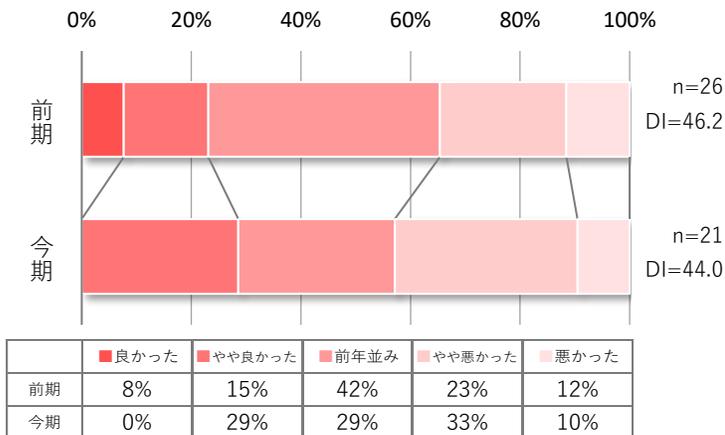


賃貸は前期比-2.2ポイントと2期連続低下しDI=44.0 売買は前期比-1.0ポイントと4期連続で低下しDI=43.1

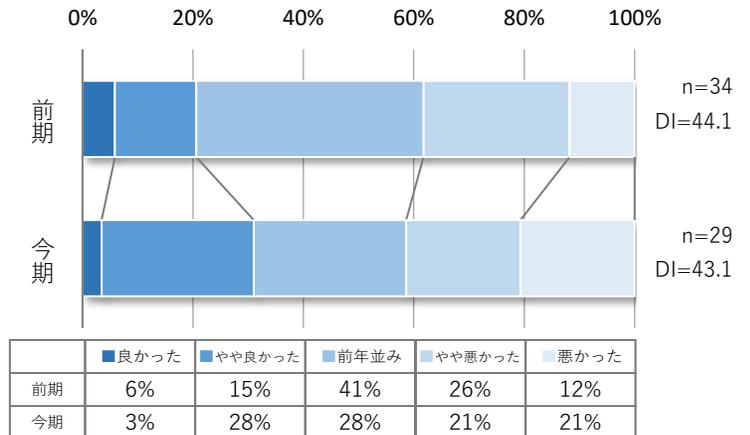
図表① 業況DIの推移



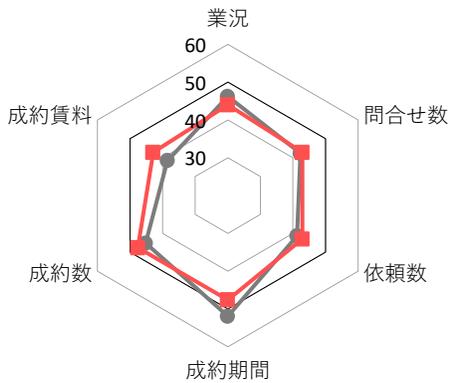
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

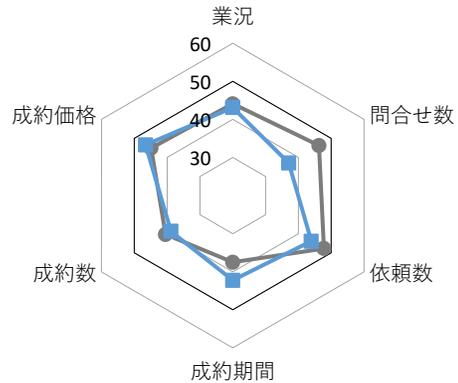


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	46.2	42.3	41.3	51.9	45.2	38.5
■今期	44.0	42.9	42.9	47.6	47.6	42.9
増減	- 2.2	+ 0.6	+ 1.6	- 4.3	+ 2.4	+ 4.4

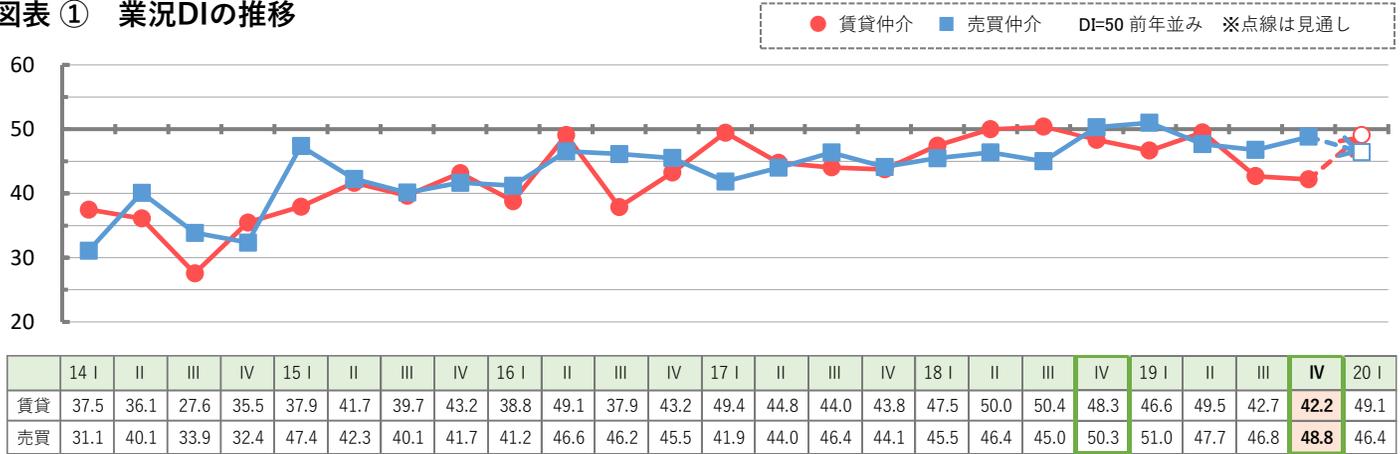
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



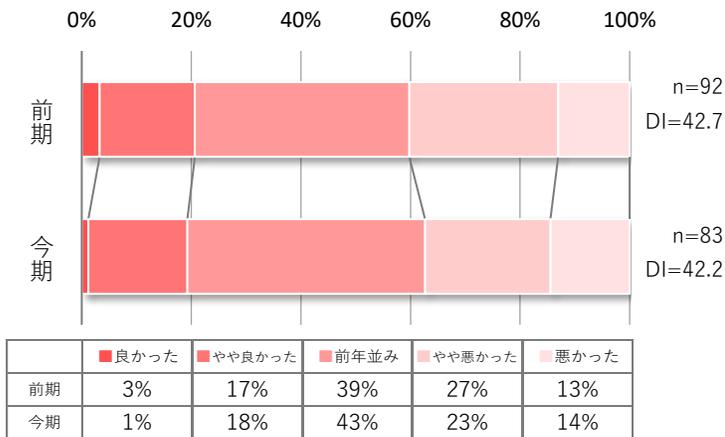
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	44.1	46.3	47.8	37.5	40.4	44.9
■今期	43.1	37.1	44.0	42.2	38.8	46.6
増減	- 1.0	- 9.2	- 3.8	+ 4.7	- 1.6	+ 1.7

賃貸は前期比-0.5ポイントとほぼ横ばいでDI=42.2 売買は前期比+2.0ポイントと上昇しDI=48.8

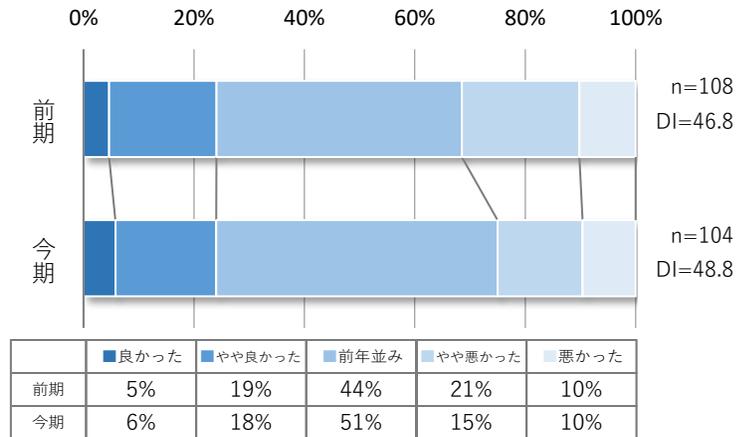
図表① 業況DIの推移



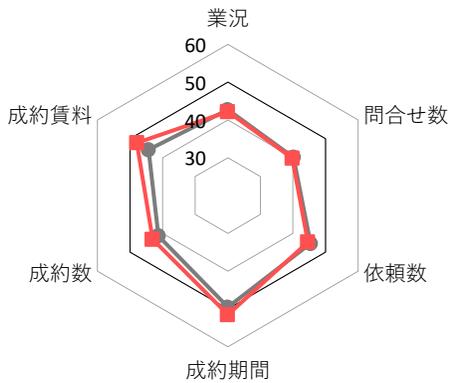
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



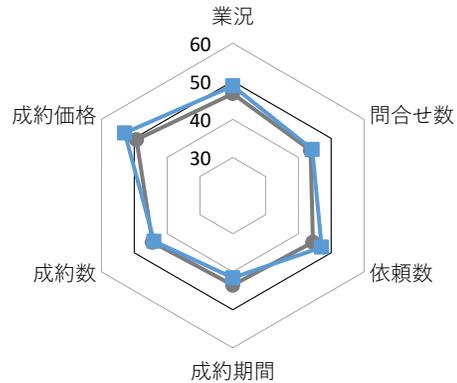
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

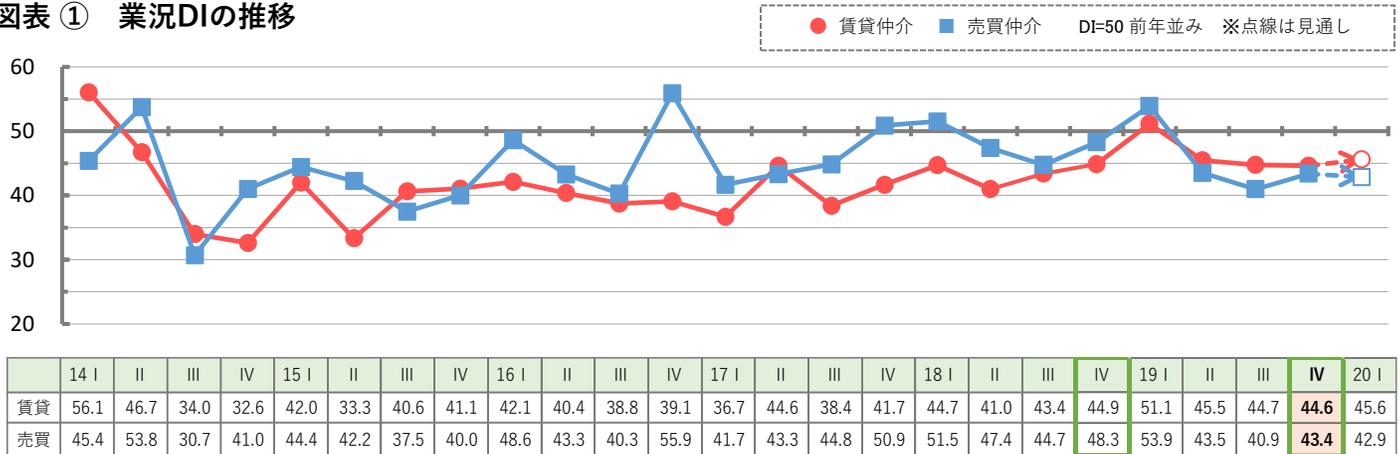


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

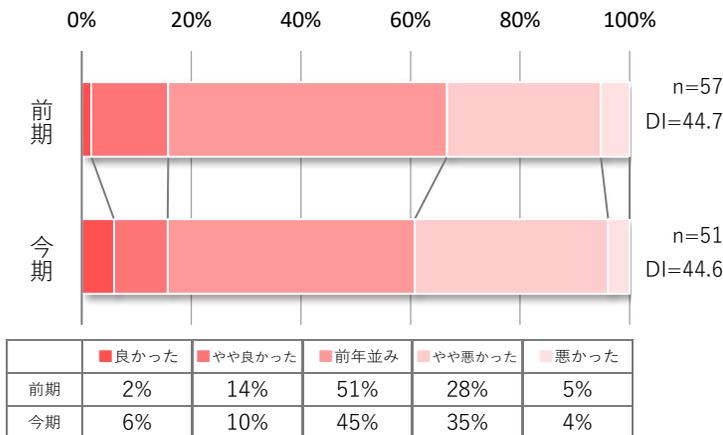


賃貸は前期比-0.1ポイントとほぼ横ばいでDI=44.6 売買は前期比+2.5ポイントと上昇しDI=43.4

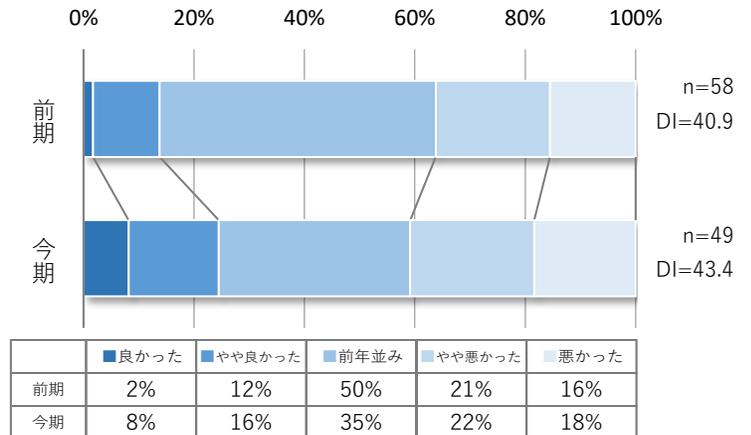
図表① 業況DIの推移



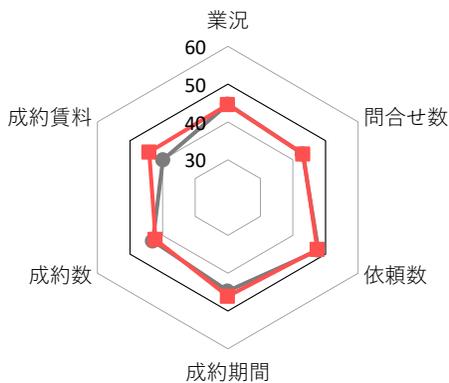
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

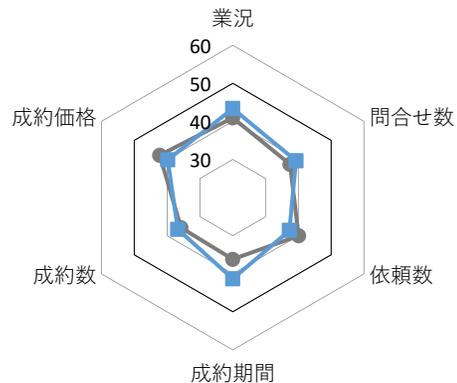


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	44.7	43.0	47.8	44.7	43.0	39.9
■今期	44.6	43.1	47.5	46.1	42.2	44.1
増減	- 0.1	+ 0.1	- 0.3	+ 1.4	- 0.8	+ 4.2

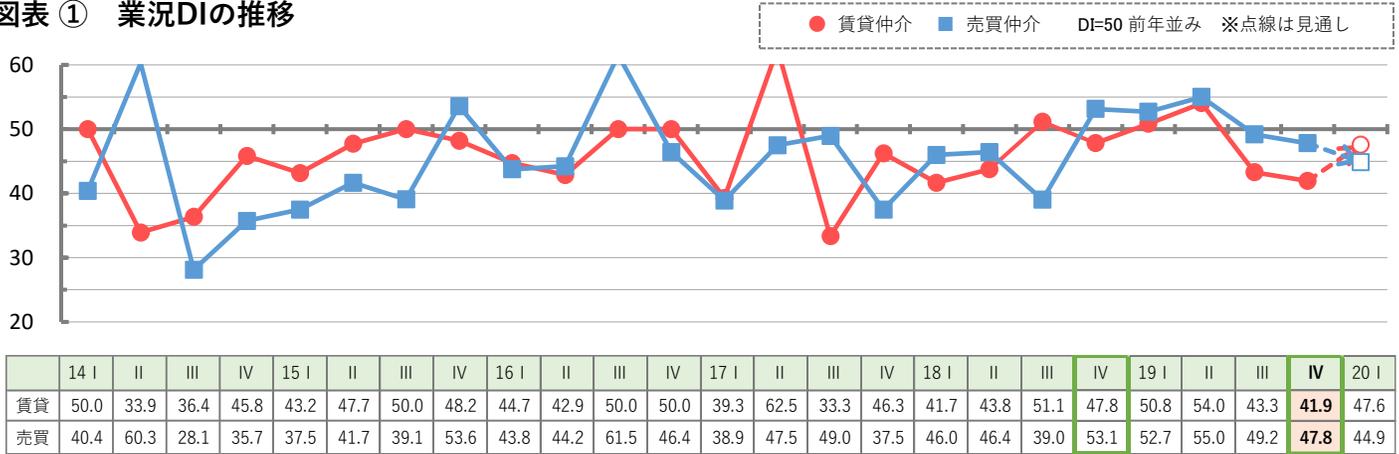
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



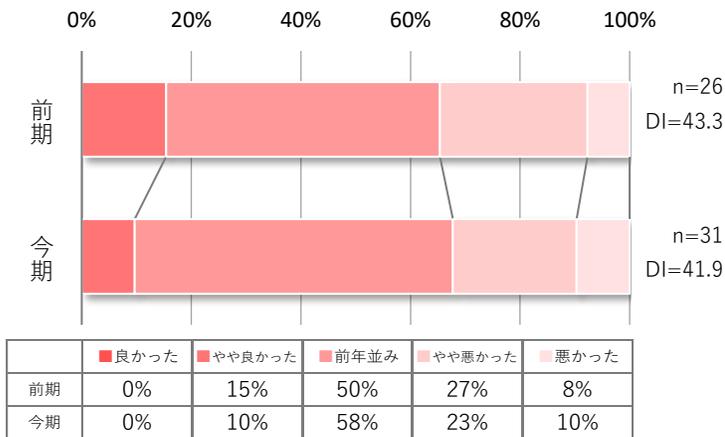
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	40.9	37.5	40.1	36.2	35.8	42.2
■今期	43.4	39.3	37.2	41.3	36.7	39.8
増減	+ 2.5	+ 1.8	- 2.9	+ 5.1	+ 0.9	- 2.4

賃貸は前期比-1.4ポイントと2期連続低下しDI=41.9 売買は前期比-1.4ポイントと2期連続低下しDI=47.8

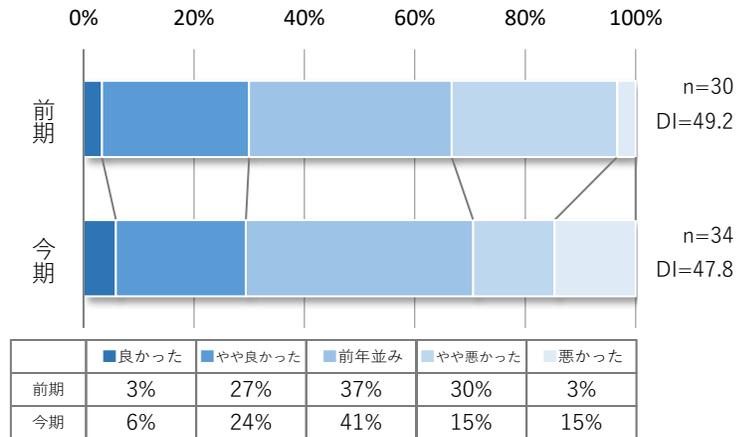
図表① 業況DIの推移



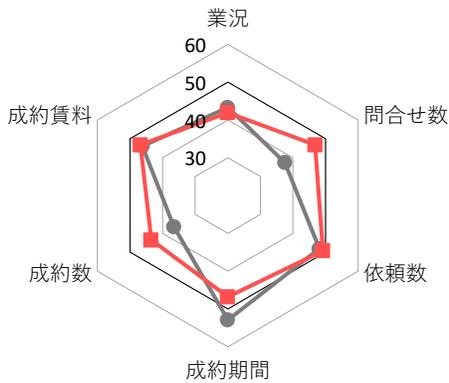
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

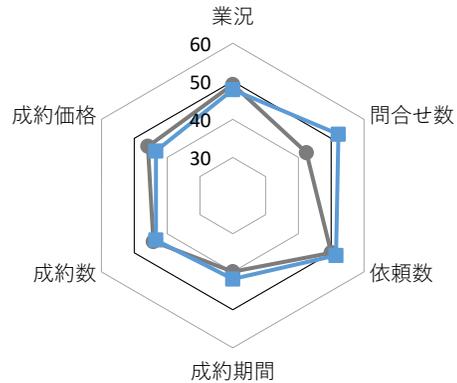


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	43.3	37.5	48.1	52.9	36.5	46.2
■今期	41.9	46.8	49.2	46.8	43.5	46.8
増減	- 1.4	+ 9.3	+ 1.1	- 6.1	+ 7.0	+ 0.6

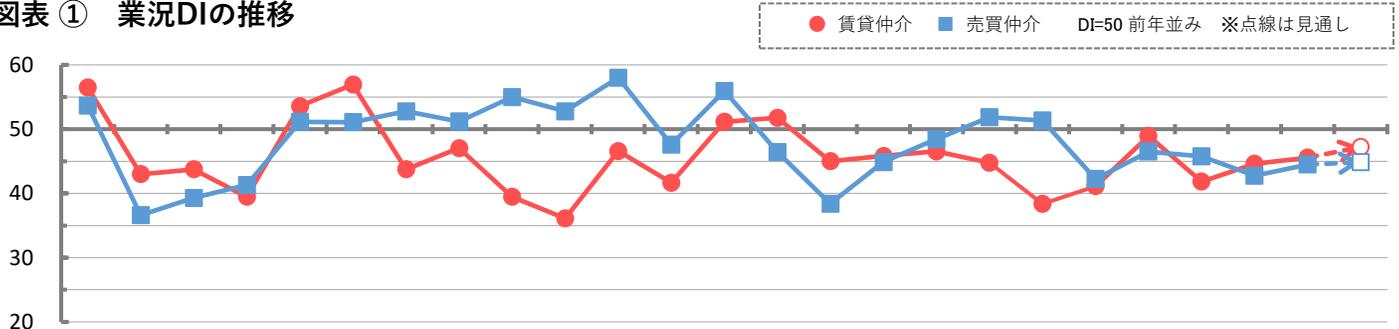
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	49.2	42.5	50.0	40.0	44.2	45.8
■今期	47.8	52.2	51.5	41.9	43.4	43.4
増減	- 1.4	+ 9.7	+ 1.5	+ 1.9	- 0.8	- 2.4

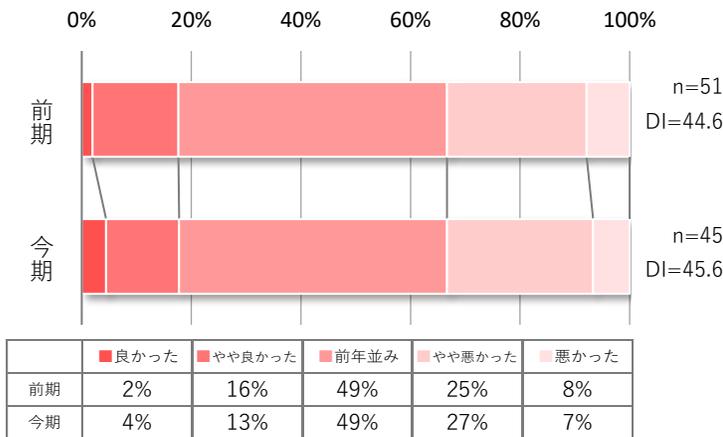
賃貸は前期比+1.0ポイントと上昇しDI=45.6 売買は前期比+1.7ポイントと上昇しDI=44.5

図表① 業況DIの推移

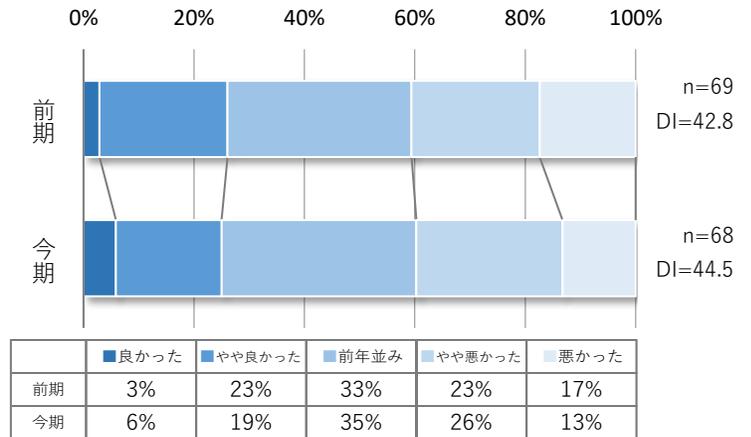


	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III	IV	19 I	II	III	IV	20 I
賃貸	56.5	43.0	43.8	39.5	53.6	56.9	43.8	47.1	39.5	36.1	46.6	41.7	51.1	51.8	45.0	45.8	46.5	44.8	38.4	41.1	48.9	41.8	44.6	45.6	47.2
売買	53.7	36.6	39.3	41.3	51.1	51.1	52.8	51.2	55.0	52.8	58.0	47.6	56.0	46.4	38.4	44.9	48.4	51.9	51.3	42.2	46.5	45.8	42.8	44.5	44.9

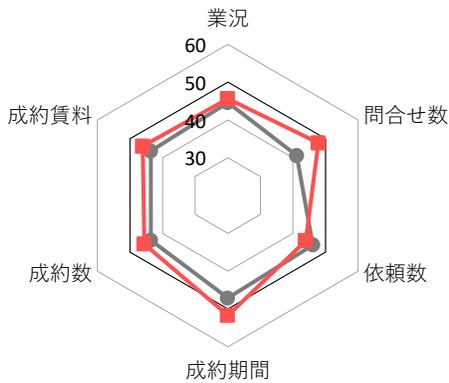
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

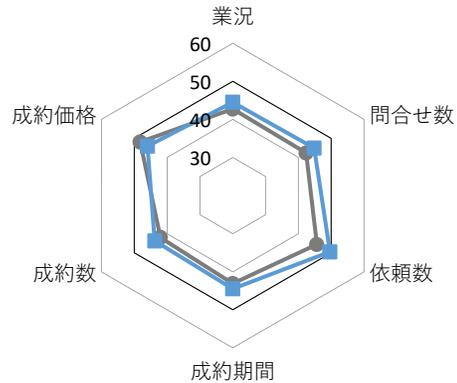


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	44.6	41.2	46.1	47.1	43.6	43.6
■今期	45.6	47.8	43.9	51.7	45.6	46.1
増減	+ 1.0	+ 6.6	- 2.2	+ 4.6	+ 2.0	+ 2.5

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	42.8	42.4	45.7	43.1	42.0	48.2
■今期	44.5	44.9	49.6	44.5	43.8	46.0
増減	+ 1.7	+ 2.5	+ 3.9	+ 1.4	+ 1.8	- 2.2

【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 1,502名(2020年1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(2019年1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・善本
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。