

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10~12月期) —

- 首都圏・近畿圏の今期業況DIは、賃貸・売買ともに2期連続で上昇。しかしながら、前年同期比では首都圏売買を除き前年を大きく下回る。
- 調査対象14エリアで見ると、首都圏では低調な東京23区に対し、郊外部は賃貸・売買ともに改善傾向が継続。一方、近畿圏では全3エリアで賃貸・売買ともに前年同期を大幅に下回る。
- その他エリアでは賃貸の改善傾向が継続し、売買は前年同期の水準まで回復するエリアが多数。
- ペットブームを背景にペット可物件のニーズは前年より増加。

< 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10~12月期)が第28回となります。

◆調査期間/2020年12月12日~12月19日

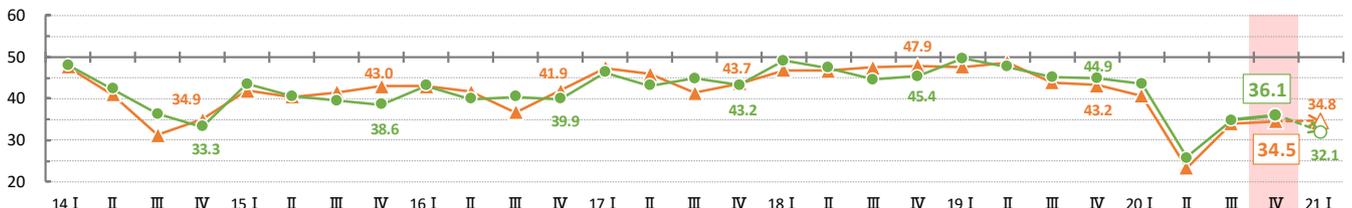
◆対象/北海道、宮城県、首都圏(1都3県)、静岡県、愛知県、近畿圏(2府1県)、広島県、福岡県の13都道府県のアットホーム加盟店のうち、都道府県知事免許を持ち5年を超えて仲介業に携わっている不動産店。主に経営者層。

(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。

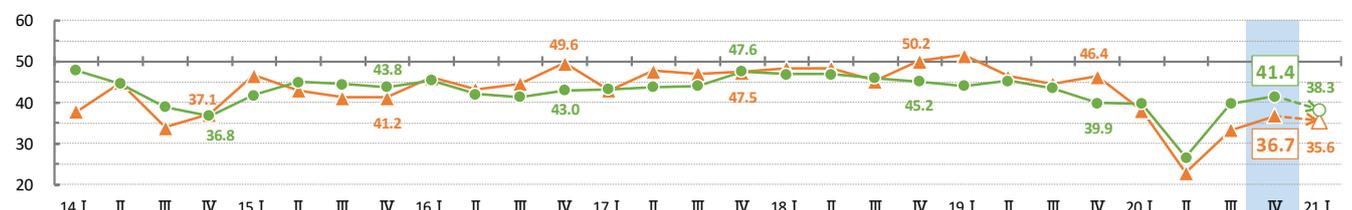
< 首都圏・近畿圏の業況判断指数(業況DI※前年同期比)の推移 >

● 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

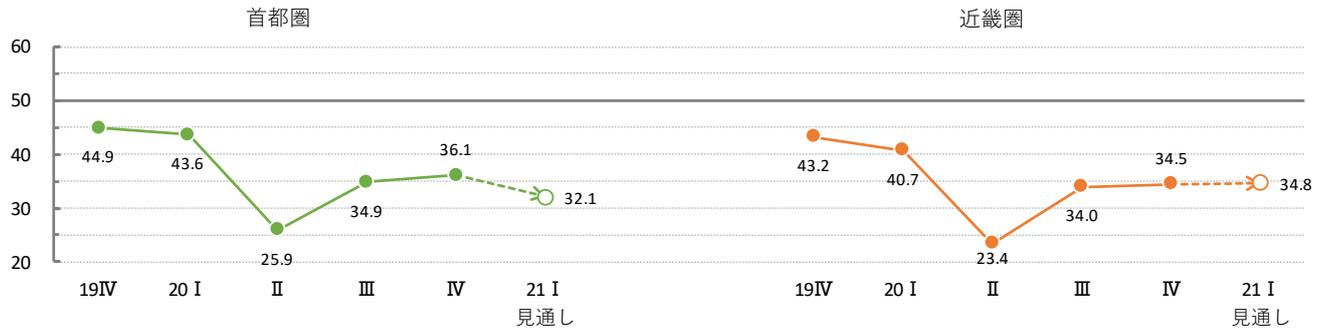


賃貸仲介

首都圏・近畿圏の今期業況は、2期連続で上昇したものの、その水準は来期見通しを含め依然として低位にとどまる。

賃貸仲介における今期（10～12月期）業況DIは、首都圏36.1（前期比+1.2ポイント）、近畿圏34.5（同+0.5ポイント）と2期連続で上昇した。しかし、その上昇は小幅にとどまり、前年同期比でみると首都圏-8.8ポイント、近畿圏-8.7ポイントと改善傾向は低調である。来期（2021年1～3月期）業況の見通しも首都圏32.1、近畿圏34.8と横ばいもしくは下落が見込まれている。

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）

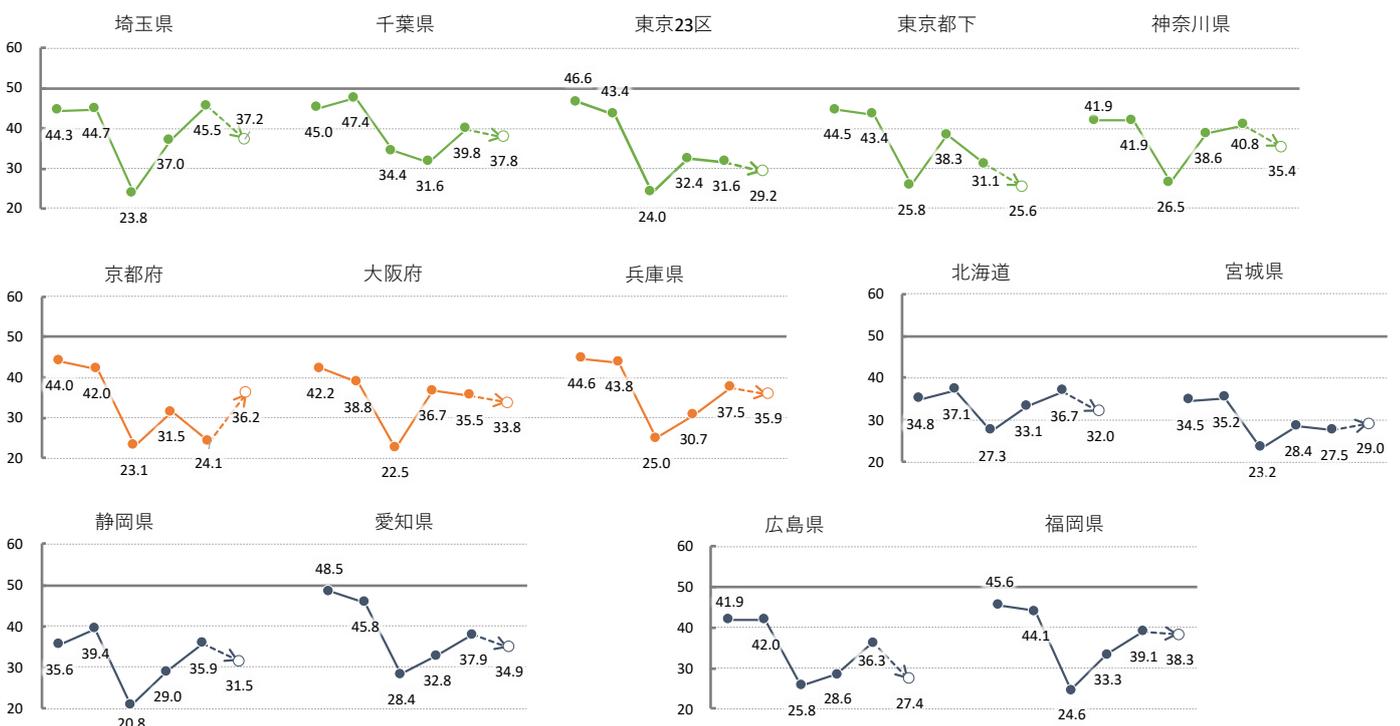


首都圏・近畿圏の郊外部およびその他エリアで改善傾向が続くも、全般的には前年同期と比較して低位。

上述の通り首都圏・近畿圏とも前期比プラスとなったが、首都圏では東京23区・東京都下、近畿圏では大阪府のマイナスを郊外部の埼玉県・千葉県および兵庫県の大規模な上昇で補った格好となっている。また、その他の6エリアでも宮城県を除き前期比プラスとなるなど、回復傾向が継続している。ただし、前年同期比でみると、マイナスが11エリアにのぼり、特に、東京23区・東京都下・愛知県・京都府でマイナス幅が10ポイントを超えるなど、全般的に改善傾向は低水準にとどまっている。

不動産店からは「コロナでテレワークになり、家賃を下げて都心から移る人が増えた(埼玉県坂戸市)」「首都圏からの移住が多くなった(静岡県熱海市)」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見える。一方で、「先行きが不透明。学生の間合せも少ないので不安である(東京都千代田区)」「遠方から来る学生が減る可能性が高い。また、近隣大企業の転勤も抑えるとの情報がある(大阪府大阪市)」など、大都市圏の都心部を中心に、人の動きの停滞を懸念する声があり、見通しは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

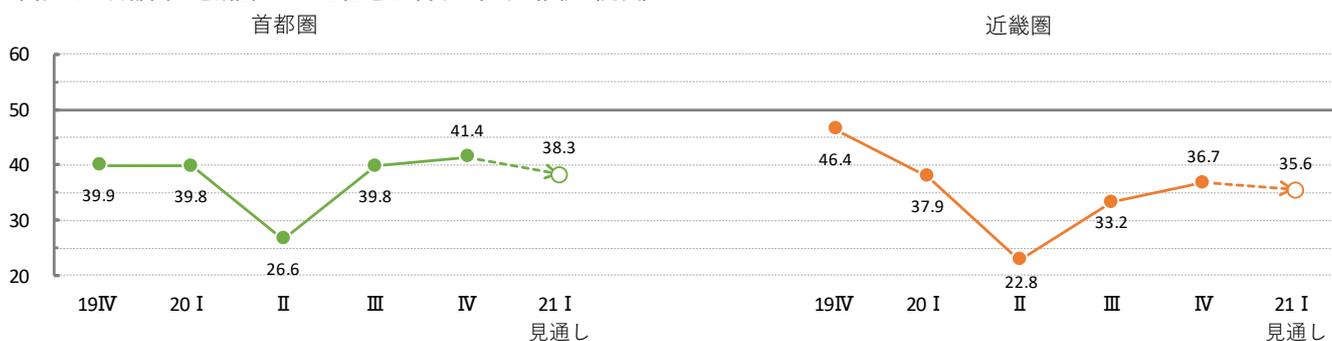


売買仲介

首都圏・近畿圏の今期業況は小幅ながら前期から改善。首都圏ではコロナの影響を受ける前の2020年1～3月期の水準を上回る。

売買仲介における今期業況DIは、首都圏41.4（前期比+1.6ポイント）、近畿圏36.7（同+3.5ポイント）となり、小幅ながら2期連続で上昇した。近畿圏では、前年同期比-9.7ポイントと改善傾向は低調だが、首都圏では同+1.5ポイントと順調に回復している。ただし、来期業況の見通しは首都圏38.3、近畿圏35.6と今期を下回る水準となっている。

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）

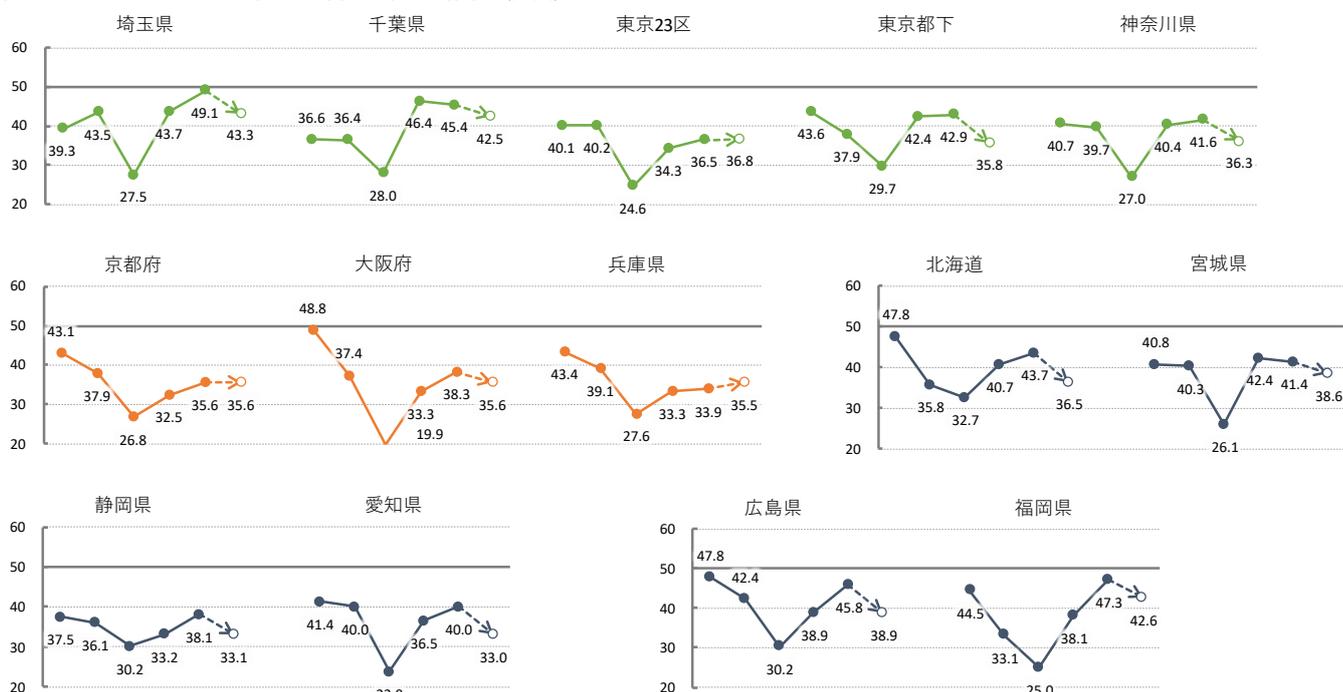


前年同期の水準まで回復するエリアが多いなど、全般的に改善傾向。特に埼玉県・千葉県など首都圏郊外部で顕著。一方、東京23区・近畿エリアは低調。

今期業況DIは、14エリア中、宮城県・千葉県を除く12エリアで2期連続前期比プラスになっており、全般的に回復傾向にある。前年同期比でも、近畿圏以外で前年並みの水準まで回復しているエリアが多く、中でも、埼玉県・千葉県では2桁ポイントに迫る上昇になっている。一方、近畿圏では3エリアとも前年同期比-10ポイント前後、東京23区も同-3.6ポイントと首都圏唯一の業況DI=30台にとどまり、改善傾向に力強さがみられない。

不動産店からは「年末は毎年何件か契約があるが今年は反響すらない（大阪府大阪市）」「来店するお客さまが非常に減少した（東京都千代田区）」など、大都市圏の都心部では顧客の動きの停滞を指摘する声が目立つ一方で、「テレワークの増加により通勤しようと思えばできそうな郊外物件の人气が高まっている（神奈川県相模原市）」「最寄り駅から遠くバス便でも、専有面積の広さと居住の快適性を求める（東京都中央区）」など、郊外やバス便物件への関心の高まりは継続しているようだ。また、「先行きが不透明のため買い控えが多い（神奈川県横浜市）」といった声も多く、来期業況の見通しは14エリアとも横ばいもしくは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

今期業況の特徴を調査項目 DI レーダーチャート（前年同期比）と不動産店からのコメントから探った。

東京都では 20 代前半を中心に賃貸物件への転居行動が停滞。

賃貸に関しては、首都圏郊外部およびその他エリアで改善傾向が目立つものの、全般的に低位で、特に東京 23 区・東京都下・愛知県・京都府では前年同期比 10 ポイント超の下落となっている。これらのエリアでは問合せ数 DI および成約数 DI が大きく落ち込み、調査項目 DI のレーダーチャートが歪な形状を示している。

東京都の不動産店からは「大学生のお客さまが大幅に減少した。社会人の移動も減少している（東京都練馬区）」「学生のコロナによるリモート授業が増え、実家に戻るなどの解約が数件あった（東京都府中市）」「例年 11 月あたりから動き出す来年度の新卒新入社員や推薦の学生の動きが鈍い（東京都杉並区）」「学生・新社会人の動きが鈍い（東京都豊島区）」といったコメントが多数寄せられるなど、コロナの影響により、流入の主力であった 20 代前半の動き（学生や転勤移動）が停滞していることがその背景にあると考えられる。

特に、東京 23 区では賃貸・売買ともに業況 DI は前年同期比マイナスとなり、賃貸では「解約の増加に比べて、新規の問合せ・来店ともに減少した（東京都豊島区）」「過去 20 年見たことがないほど空室が多い（東京都品川区）」「都心からの退去が目立つ。逆に申込み件数は減り、供給過多で需要が少ない現象が起きている（東京都世田谷区）」、売買では「コロナを原因とした移転などが賃貸同様にあった（東京都港区）」「都内より都外の物件の引き合いが増えた（東京都文京区）」といったコメントが多くみられた。

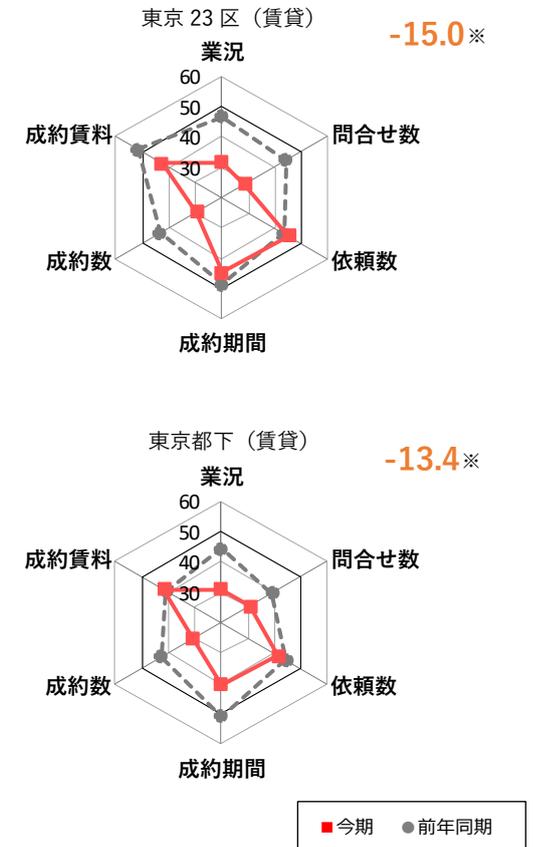
首都圏郊外部では、売買物件を求める動きが活発化。

これに対し、東京 23 区からの流入が続く埼玉県・千葉県では、売買の業況 DI が前年同期比 10 ポイントに迫る大幅上昇となり、調査項目 DI レーダーチャートをみても各項目ともバランスよく DI 値を伸ばしている。

「テレワークが増え、都内から地方に来る方が増えた。金利低下の影響で賃貸より購入希望・検討される方が多かった（埼玉県さいたま市）」「賃料と住宅ローンが同じくらいなら住宅を買った方が良いというお客さまが増えた（東京都武蔵村山市）」「地方移住やテレワークでの広い家を探す人が増えた（千葉県茂原市）」「駅近や人気路線というこだわりよりも快適に住める広さや環境重視に変わっている（神奈川県横浜市）」など、テレワークの普及に伴い、ファミリー層を中心に自然豊かな郊外、戸建などワークスペースのある広い家、家賃より低金利のローンといったニーズが増加し、首都圏郊外部では売買物件を求める動きが活発化しているようだ。

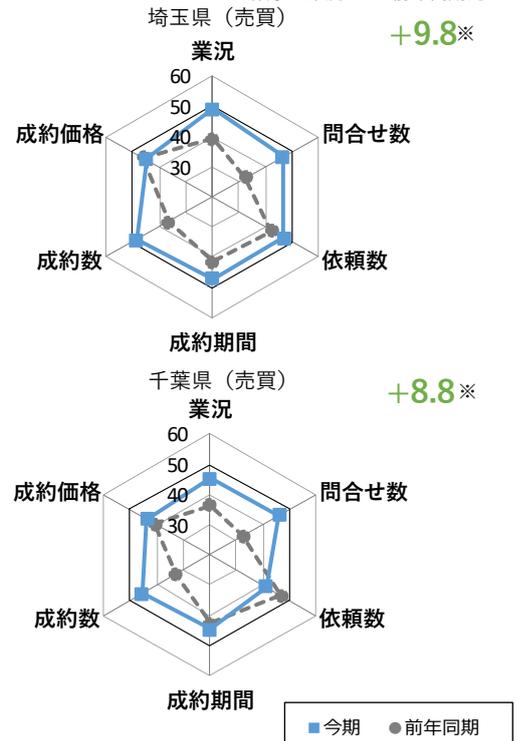
図表 7 調査項目 DI レーダーチャート

※数字は業況 DI の前年同期比



図表 8 調査項目 DI レーダーチャート

※数字は業況 DI の前年同期比

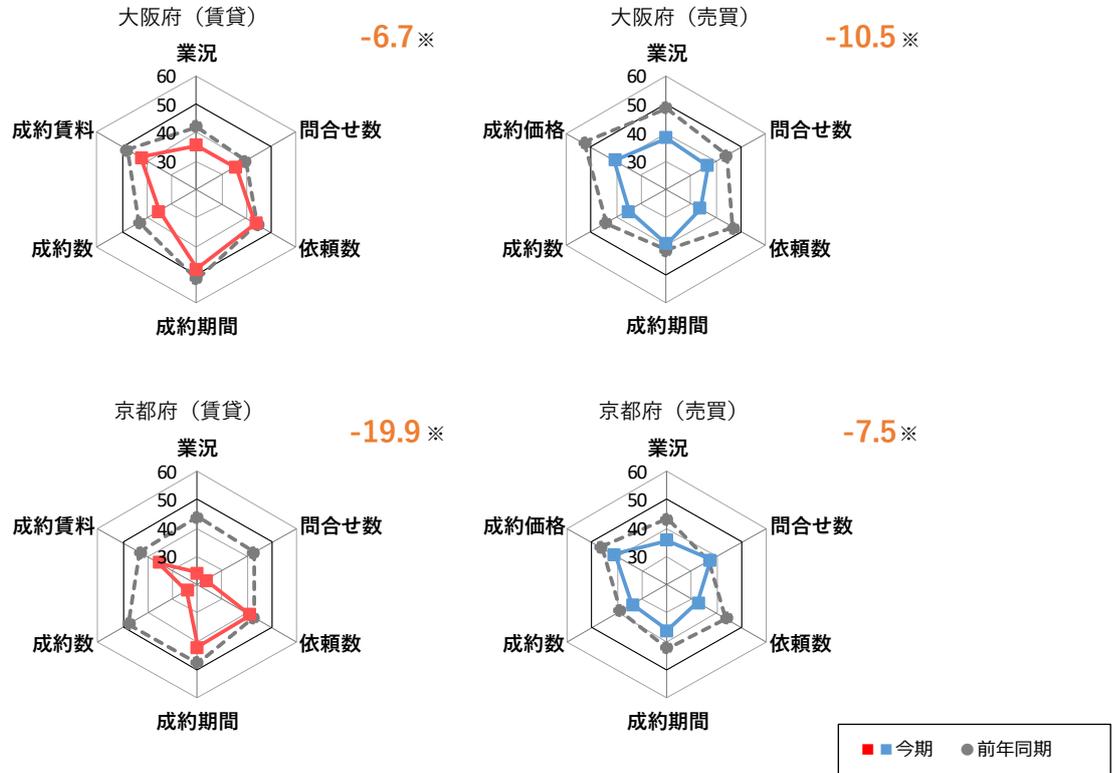


近畿3エリアでは賃貸・売買ともに業況は前年同期比で大幅低下。

近畿3エリアでは、賃貸も売買も前年同期比は大幅に下落し、調査項目 DI はどの項目も縮小している。

不動産店からは、賃貸で「高齢者のお客さまと学生が著しく減少（大阪府池田市）」「コロナの影響なのか案内件数が激減した（大阪府高槻市）」「そもそも来客がない（京都府京都市）」、売買で「安価な物件しか売れない（京都府京都市）」「住宅ローンが通らない人が今年は多かった（兵庫県加古川市）」など、コロナ禍で不動産市況の低迷が続いていることをうかがわせるコメントが多数寄せられている。

図表 9 調査項目 DI レーダーチャート ※数字は業況 DI の前年同期比

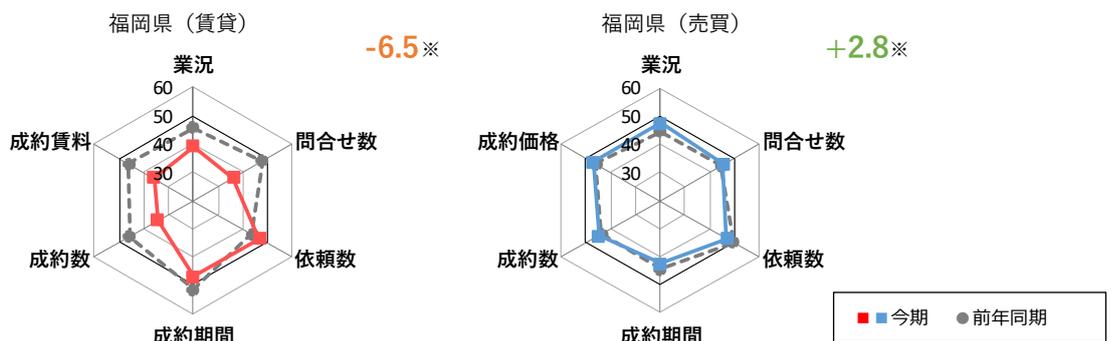


その他エリアでは賃貸の改善傾向が継続。売買は前年同期水準まで回復するエリアが多数。

その他エリアでは、賃貸で、宮城県を除き2期連続前期比プラスになるなど改善傾向が続いている。前年同期水準にまでは達していないエリアが多いものの、調査項目 DI レーダーチャートは東京23区や京都府ほど歪な形状ではない。一方、売買では、宮城県を除き前期比が2期連続プラスになるとともに、前年同期水準まで回復しているエリアが多く、各調査項目 DI は比較的バランスの取れた形状となっている。

賃貸で「首都圏からの移住が多くなった（静岡県熱海市）」「コロナが落ち着きを見せていた10月は、閑散としていた夏場の反動が問合せが多かった（静岡県静岡市）」「初めて賃貸として募集した戸建物件およびマンションの空き物件が短期間で成約した（広島県呉市）」。また、売買では「土地の取引が大幅に増えた（宮城県仙台市）」「コロナによる都会からの移住、避難用、テレワークできる別荘の需要が増加した（静岡県伊東市）」「賃貸とは違い、ファミリータイプの動きが出てきている（福岡県北九州市）」「売買は動きが多かった（福岡県久留米市）」など、売買を中心に取引が活発化している様子が伺える。

図表 10 調査項目 DI レーダーチャート ※数字は業況 DI の前年同期比



ピックアップ：ペット可物件の取引に関する変化

当社「不動産情報サイト アットホーム」の特集ページの中で「ペット可（相談可）物件特集」が閲覧上位となるなど、近年人気の高いペット可の賃貸物件について、最近の需要の変化やそのメリット・デメリットについて仲介会社の声を聞いてみた。

なお、分析の対象は賃貸物件を扱う仲介会社 1,396 店のうち、2020 年にペット可物件の取扱実績があると回答した 1,174 店。

ペット可物件の取扱割合は 10%未満が 6 割を占めるも、ペットブームを背景にニーズは前年より増加。

ペット可（相談含む）物件の取扱割合は「5%未満」がもっとも多く、「5～10%未満」を含めると全体の 73% を占める（図表 11）。また、ペット可物件ニーズを前年と比較すると「変わらない」がもっとも多く全体の 55% を占めるが、「増えた」「やや増えた」の合計は全体の 37% を占め、「減った」「やや減った」の合計 8% を大きく上回る（図表 12）。

下記コメントのとおり、費用面でのネックはあるものの、若い女性、単身者、子育てを終えた層を中心にペット可物件へのニーズは増加していると考えられる。

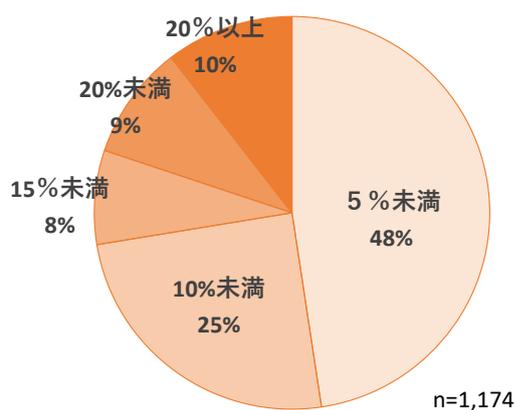
【増えた理由】

- ・若い方でペット可物件を探している方が多くなってきている。（北海道伊達市）
- ・単身者でペット可を探している人が増えている。（宮城県仙台市）
- ・一人暮らしでペットを飼う女性増加。（埼玉県蕨市）
- ・子育て世代より子育てが終わった世代のペット飼育率が多い。（千葉県館山市）
- ・ペットを飼いたい方は若い女性に多い。年配の一人暮らしは男女とも多くなってきている。（東京都新宿区）
- ・1匹ではなく複数のペットを飼う方が増えた。（愛知県半田市）

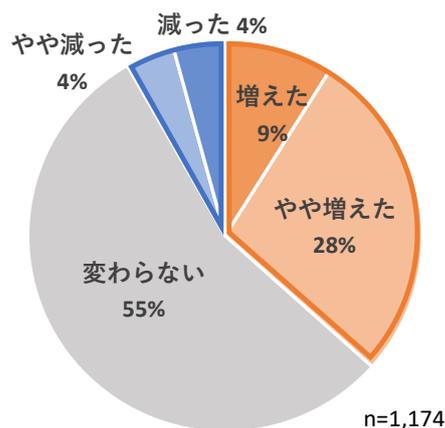
【減った理由】

- ・初期費用で敷金がプラスになることがネックとなっている。（埼玉県三郷市）
- ・以前はペット可であれば多少家賃が高くても妥協してくれたが今は妥協しない。（大阪府大阪市）

図表 11 ペット可（相談含む）物件の取扱割合



図表 12 ペット可物件ニーズの前年との比較



近隣や原状回復面でのトラブル、ペットを飼わない入居者からのクレームなどデメリットはあるものの、差別化による競争力の強化、高家賃でも問合せが入りやすいといったメリットが大きい。

ペット可物件のデメリットとしては、「原状回復費などお金のトラブル」「鳴き声や足音・臭いなど近隣トラブル」「ペットを飼わないユーザーに敬遠される」「ペットを飼っていない他の入居者からのクレーム」などがあげられ、メリットとしては、「他物件と差別化でき競争力強化になる」「ペット不可物件と比べて家賃などが高くても問合せが入りやすい」「立地などその他条件を妥協してもらいやすい」が上位を占める（図表 13）。

下記コメントのとおり、原状回復のトラブルはあるが、ペット可物件の方が成約に早く結びつき、入居率が高まるといった意見が多い。

【デメリットの理由】

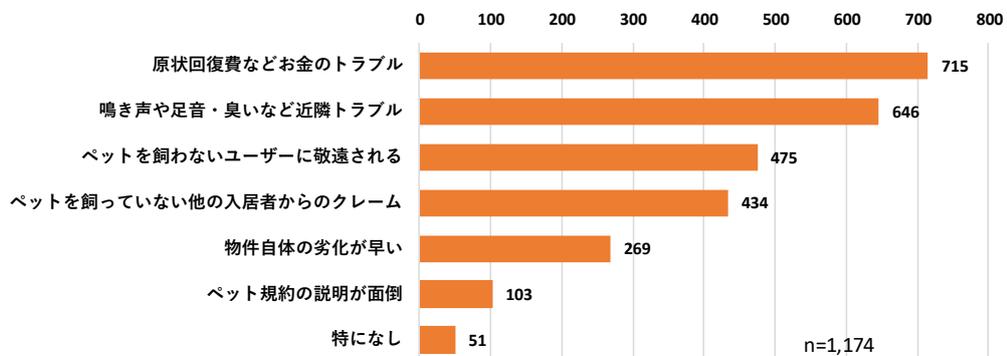
- ・退去時の原状回復工事のトラブルが絶えない。クロス全面貼り替えを行うか、敷金償却が大事。（東京都中央区）
- ・入居中の契約違反（隠れて多頭飼いするなど）や原状回復の問題が一番揉め事につながる事が多く、オーナーは多少の賃料の上積みがあっても結果損害を被ってしまうケースが少なくない。（東京都新宿区）

【メリットの理由】

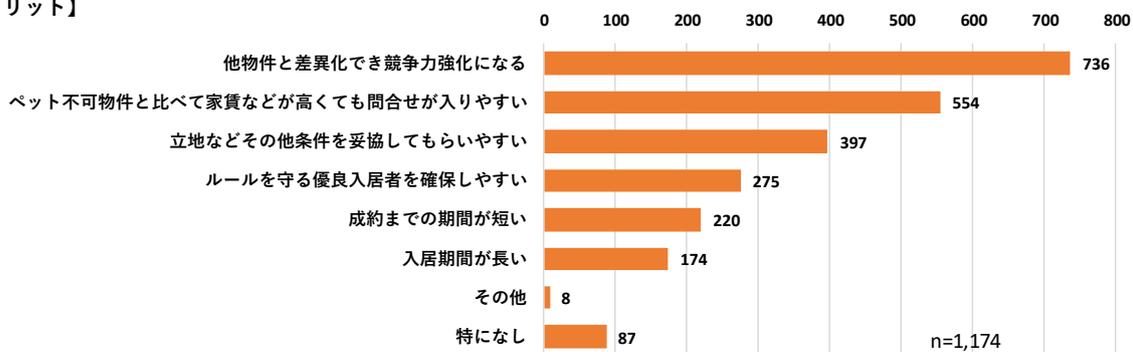
- ・近年はペット可物件を増やしていかないとお客さまが付かない物件も増えている感触。（千葉県市原市）
- ・ペット可物件の数が少ないので、借りられるところがあれば借りたいというお客様の強い意思がより感じられるようになってきている。（東京都国分寺市）
- ・よく「ペット可ですか？」と聞かれる。ペット可の物件はすぐ決まる。（大阪府岸和田市）
- ・ペット飼育希望の方が増えたため入居率の悪い物件を一棟丸々ペット可物件にしたところ満室になり喜ばれた。（広島県三原市）

図表 13 ペット可物件のデメリット・メリット（最大3つまで）

【デメリット】



【メリット】

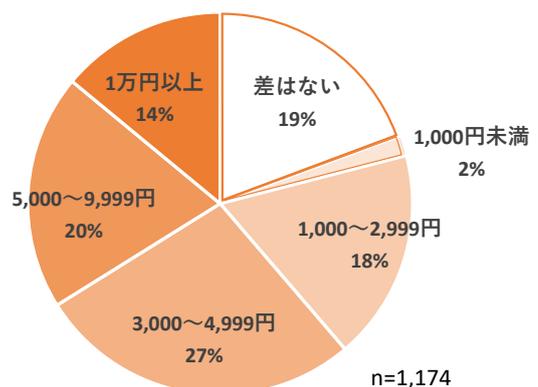


ペット可物件の家賃は不可物件より「+3,000～4,999円」が最多。

ペット可物件と不可物件の家賃差は、「3,000～4,999円」が最多で、「5,000～9,999円」「1,000～2,999円」がこれに続く。

なお、「差はない」は全体の19%にとどまった。

図表 14 ペット可物件と不可物件の家賃差



< 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10～12月期）が第28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25,734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12月12日～12月19日

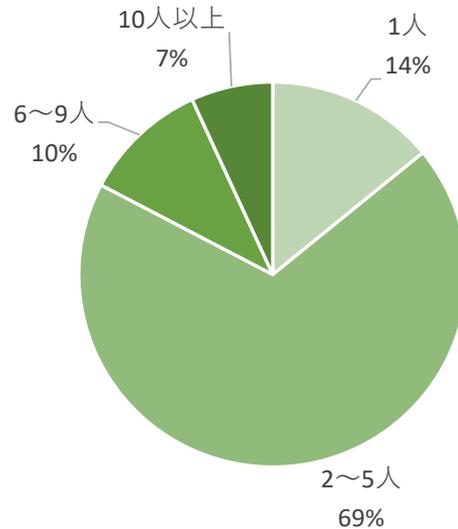
5. 有効回答数

1,994店（以下はエリア別内訳）

	賃貸仲介	売買仲介
北海道	32	63
宮城県	50	35
首都圏	900	634
埼玉県	94	86
千葉県	88	97
東京都	497	294
神奈川県	221	157
静岡県	46	86
愛知県	68	140
近畿圏	205	239
京都府	29	40
大阪府	114	137
兵庫県	62	62
広島県	31	36
福岡県	64	91
合計	1396	1324

※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=1,994）



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 |

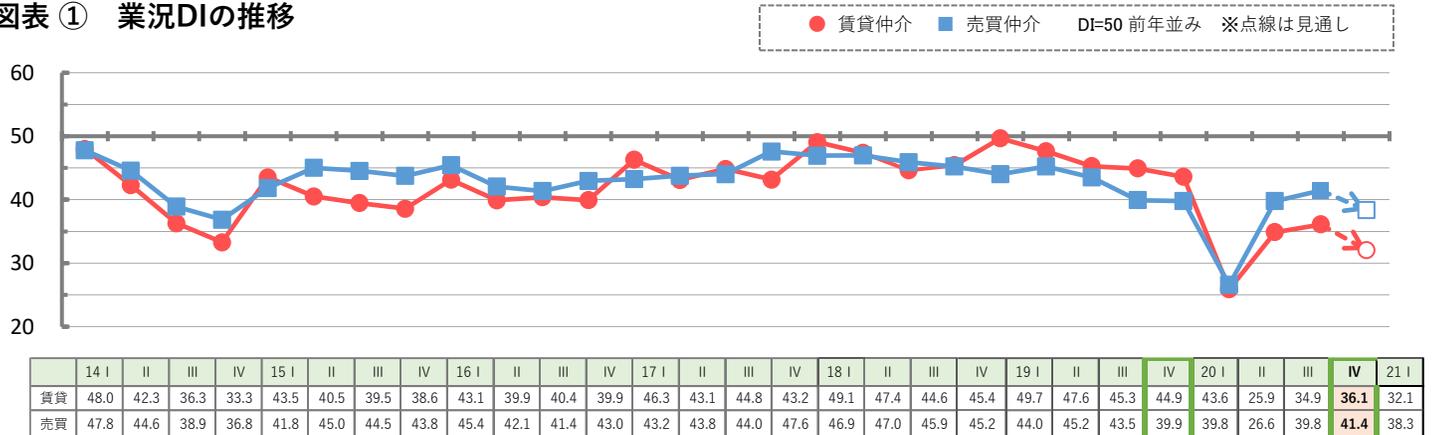
8. DIの算出方法

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。

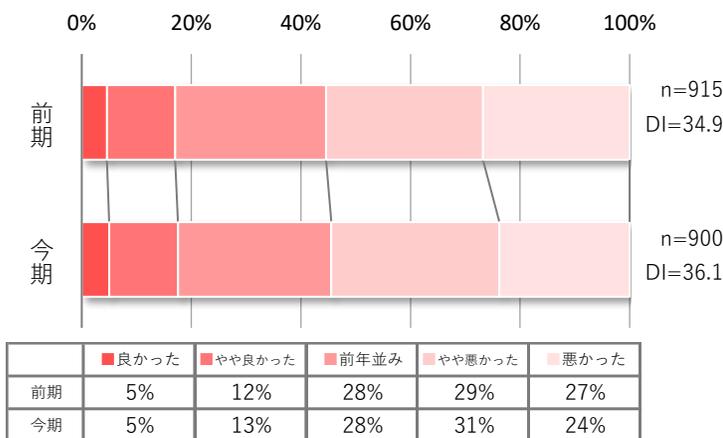
	良かった	やや良かった	前年並み	やや悪かった	悪かった
点数	100	75	50	25	0

※「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。

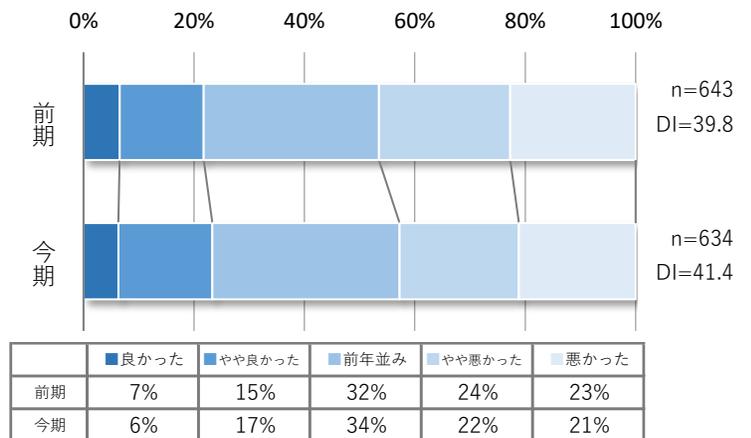
図表① 業況DIの推移



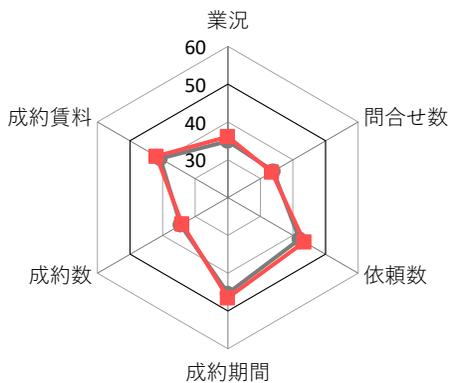
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



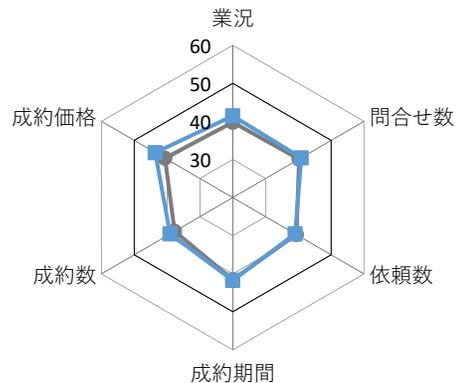
図表③ 売買仲介の業況回答割合



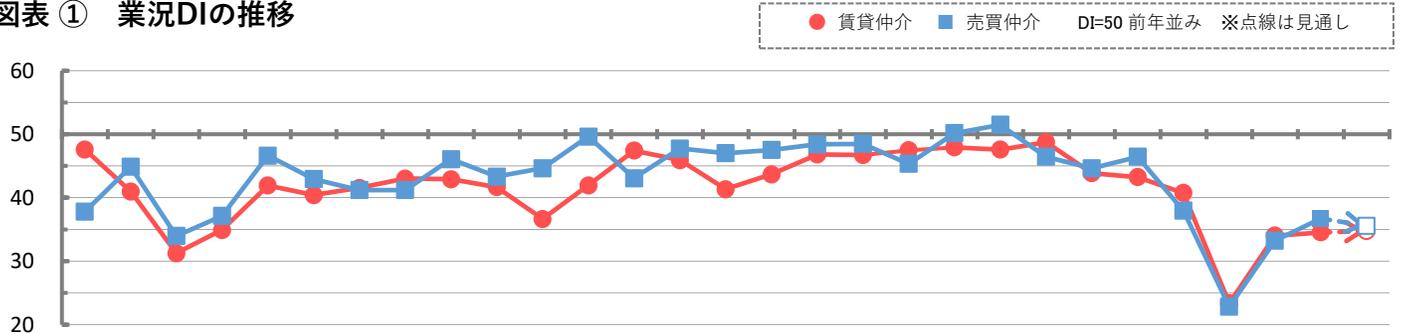
図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

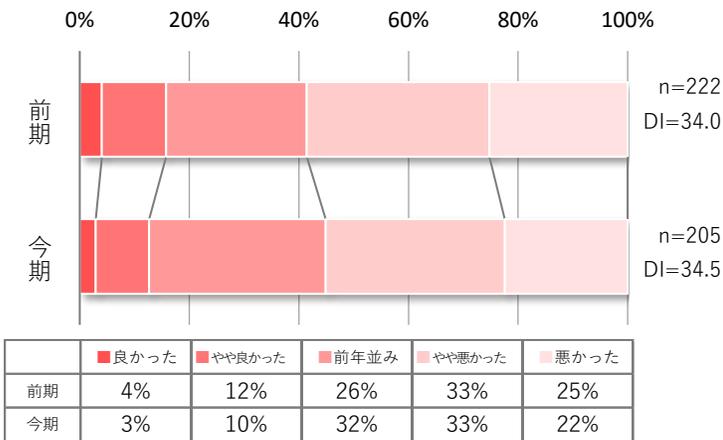


図表① 業況DIの推移

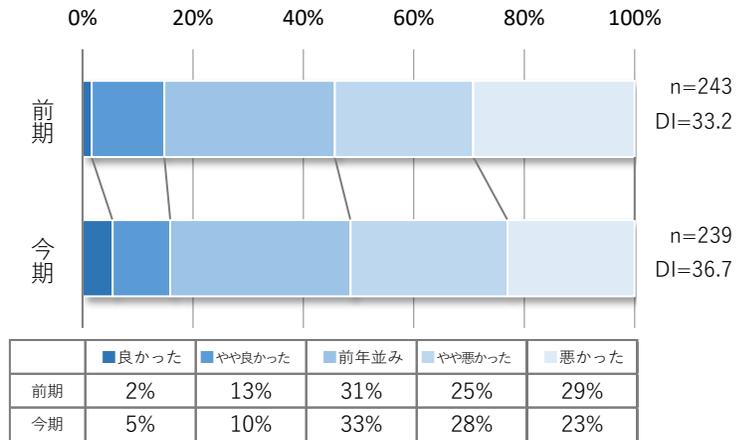


	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III	IV	19 I	II	III	IV	20 I	II	III	IV	21 I
賃貸	47.6	41.0	31.3	34.9	41.9	40.4	41.5	43.0	42.9	41.7	36.7	41.9	47.4	45.9	41.3	43.7	46.8	46.7	47.5	47.9	47.6	48.7	43.9	43.2	40.7	23.4	34.0	34.5	34.8
売買	37.8	44.9	34.0	37.1	46.6	42.9	41.2	41.2	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	36.7	35.6

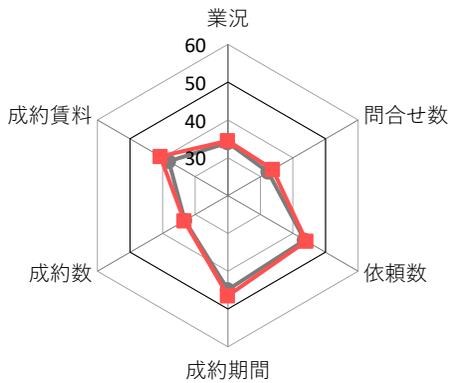
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

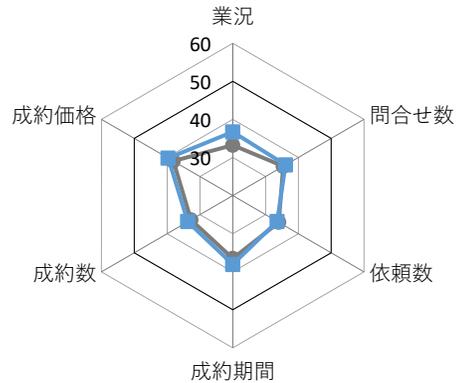


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	34.0	32.4	43.6	44.9	33.2	38.1
■今期	34.5	33.8	44.1	46.5	33.4	40.7
増減	+ 0.5	+ 1.4	+ 0.5	+ 1.6	+ 0.2	+ 2.6

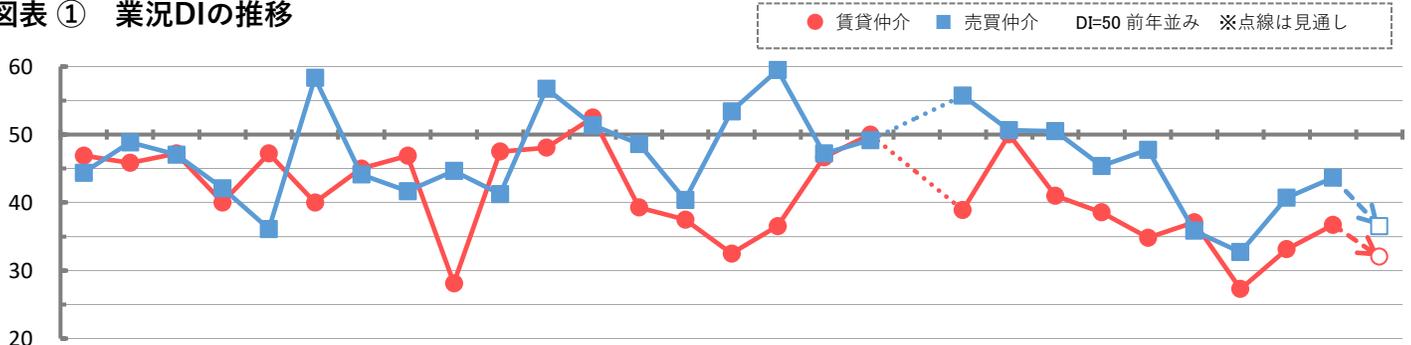
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	33.2	35.4	34.1	36.5	32.7	38.1
■今期	36.7	36.1	33.6	38.1	33.7	39.6
増減	+ 3.5	+ 0.7	- 0.5	+ 1.6	+ 1.0	+ 1.5

賃貸は前期比+3.6ポイントと上昇しDI=36.7 売買は前期比+3.0ポイントと上昇しDI=43.7

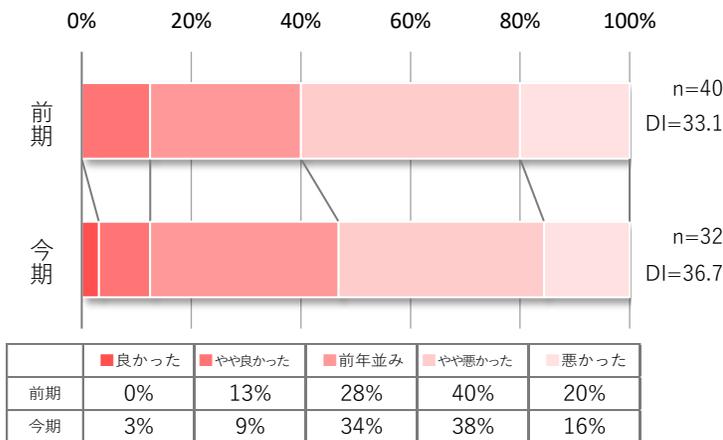
図表① 業況DIの推移



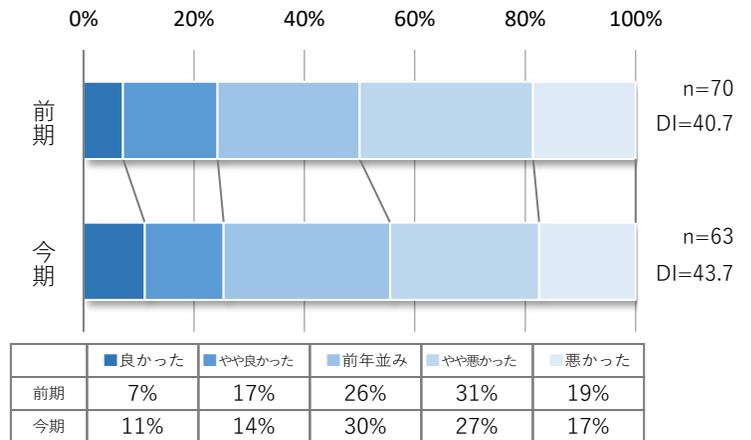
	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III	IV	19 I	II	III	IV	20 I	II	III	IV	21 I
賃貸	46.9	45.8	47.2	40.0	47.2	40.0	45.0	46.9	28.1	47.5	48.1	52.5	39.3	37.5	32.5	36.5	46.7	50.0	-	38.9	50.0	41.0	38.5	34.8	37.1	27.3	33.1	36.7	32.0
売買	44.4	48.9	47.1	42.1	36.1	58.3	44.1	41.7	44.6	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	35.8	32.7	40.7	43.7	36.5

※2018年III期は調査対象外としています。

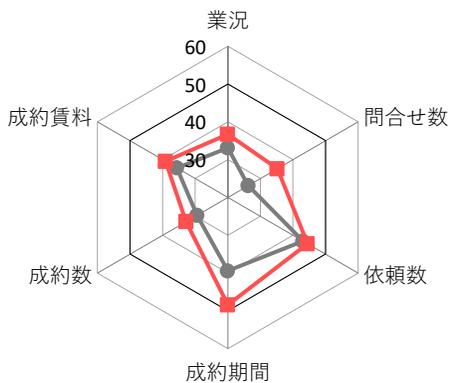
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

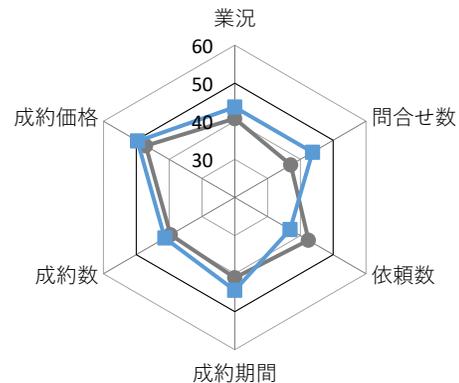


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	33.1	26.3	43.1	39.4	29.4	35.6
■今期	36.7	35.2	44.5	48.4	32.8	39.1
増減	+ 3.6	+ 8.9	+ 1.4	+ 9.0	+ 3.4	+ 3.5

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



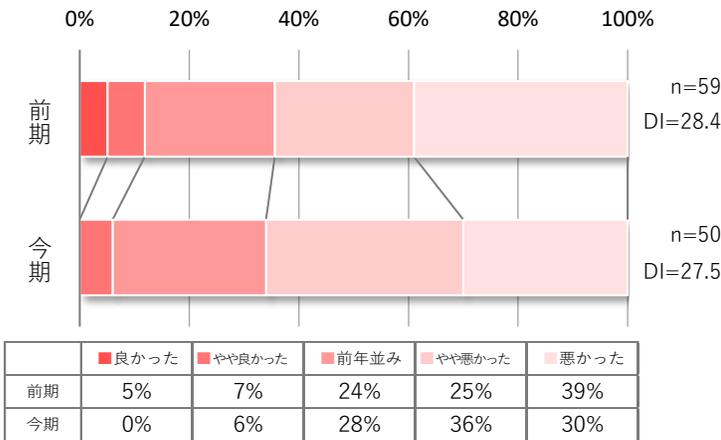
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	40.7	37.1	42.5	41.1	39.6	47.1
■今期	43.7	43.7	36.9	44.4	41.3	49.6
増減	+ 3.0	+ 6.6	- 5.6	+ 3.3	+ 1.7	+ 2.5

📌 賃貸は前期比 -0.9ポイントと横ばいでDI=27.5 売買は前期比 -1.0ポイントと低下しDI=41.4

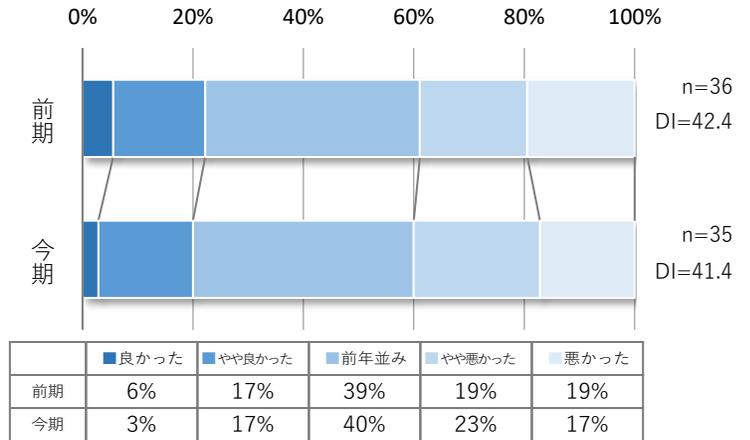
図表① 業況DIの推移



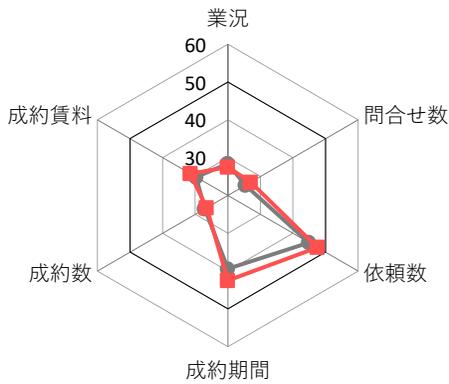
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



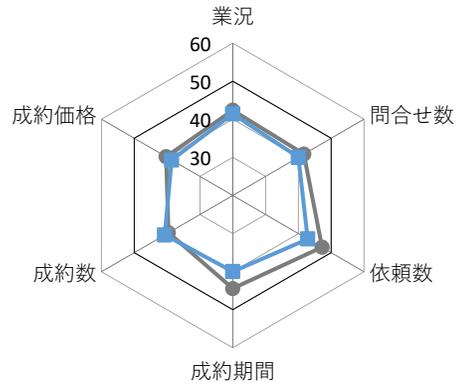
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

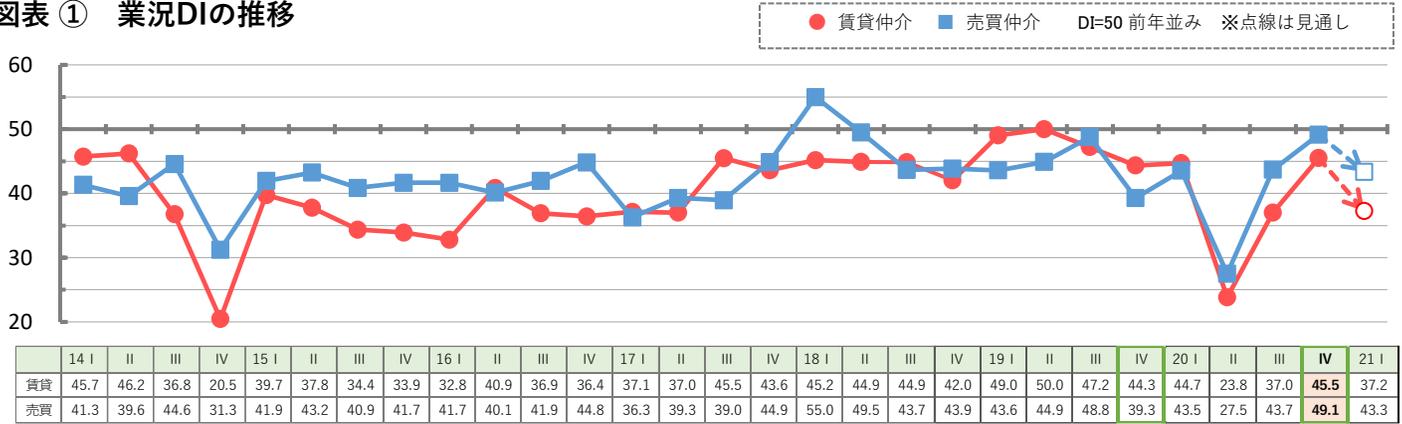


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

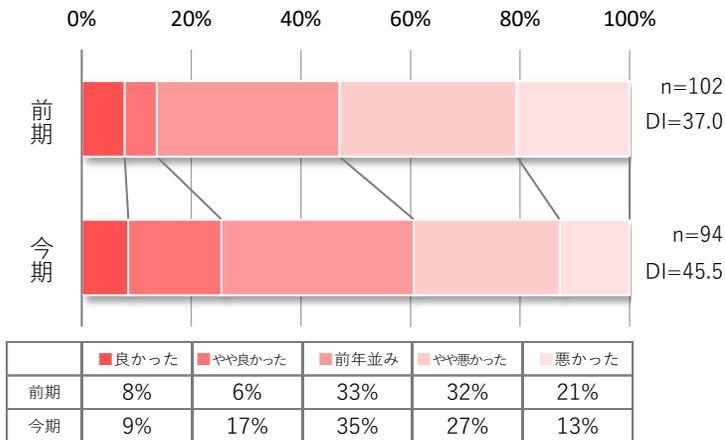


📌 賃貸は前期比+8.5ポイントと大幅上昇しDI=45.5 売買は前期比+5.4ポイントと大幅上昇しDI=49.1

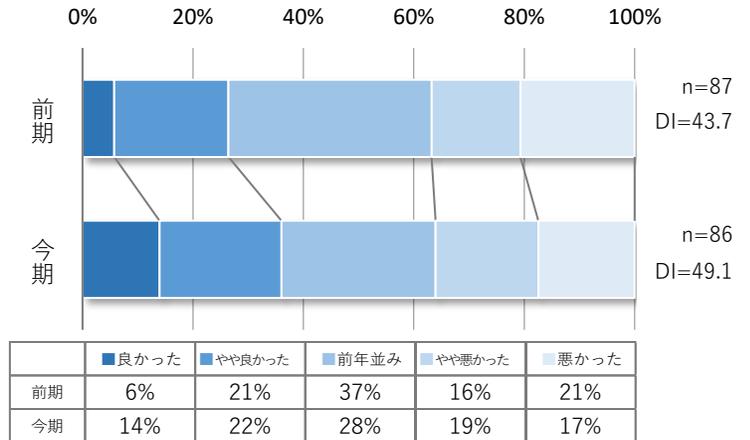
図表① 業況DIの推移



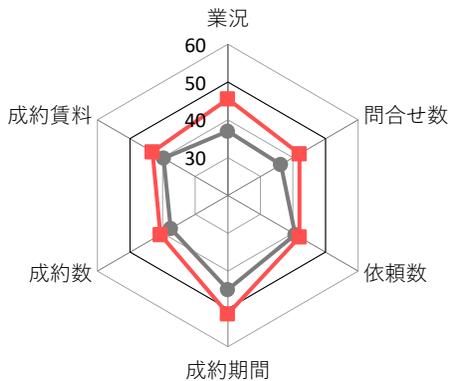
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



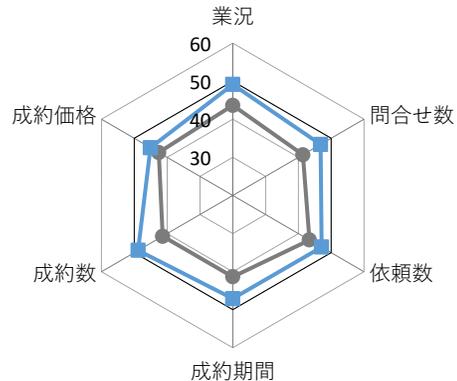
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

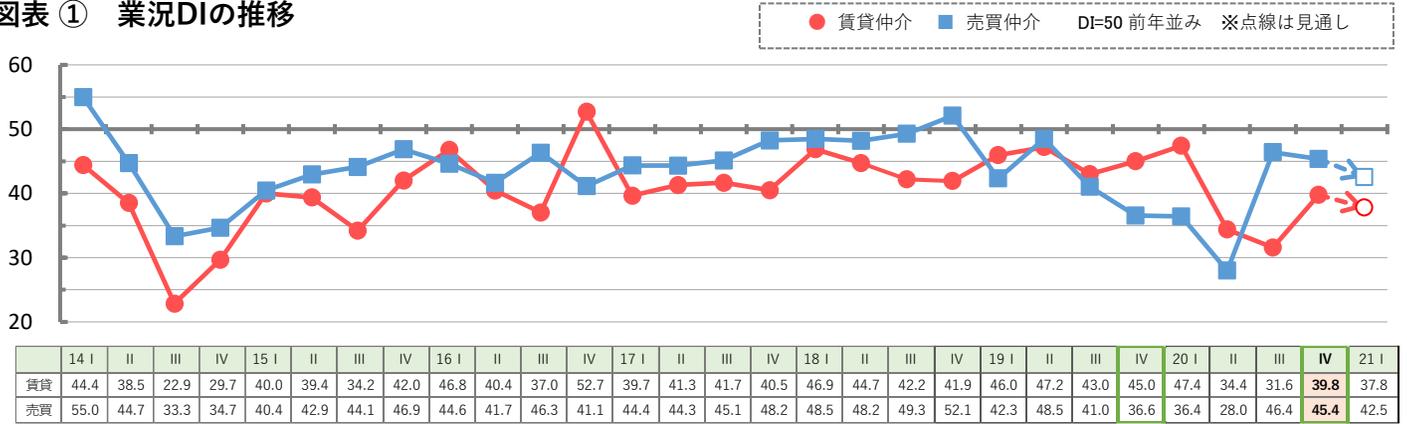


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

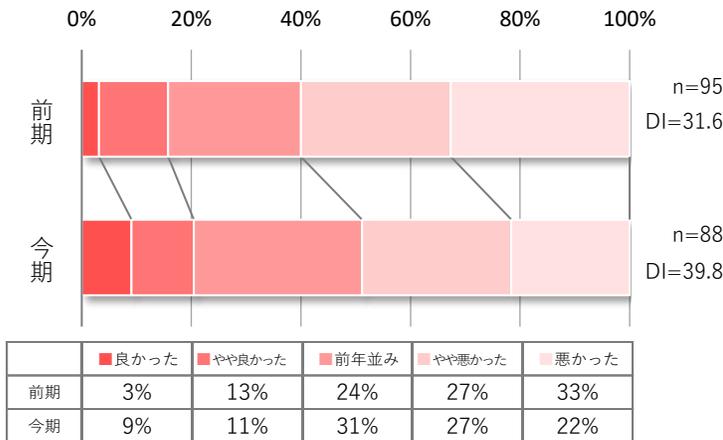


📌 賃貸は前期比+8.2ポイントと大幅上昇しDI=39.8 売買は前期比-1.0ポイントと低下しDI=45.4

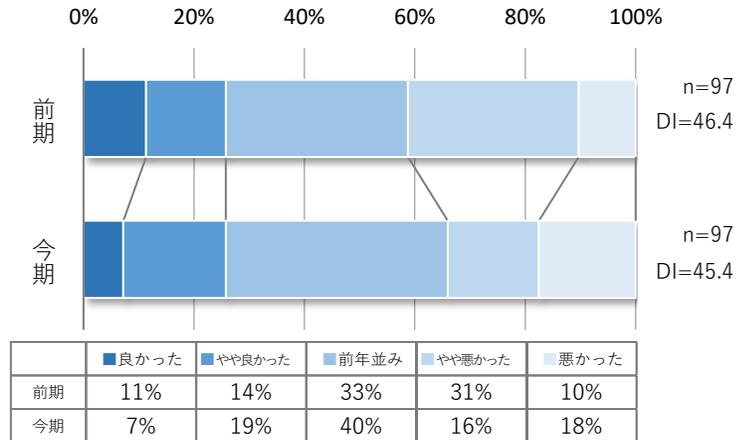
図表① 業況DIの推移



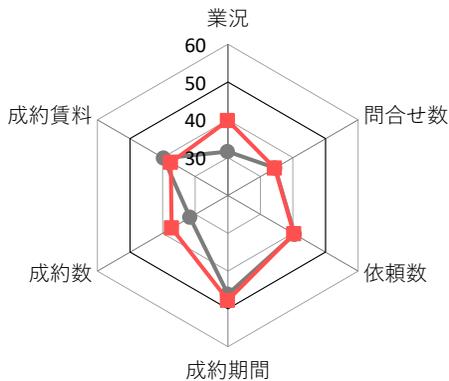
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

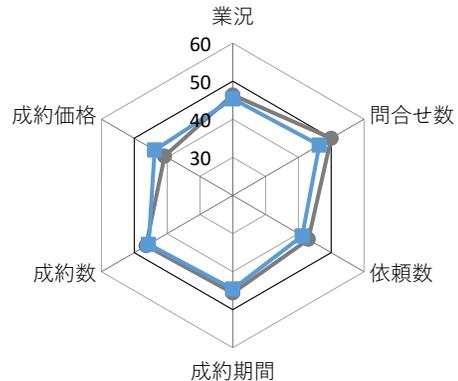


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



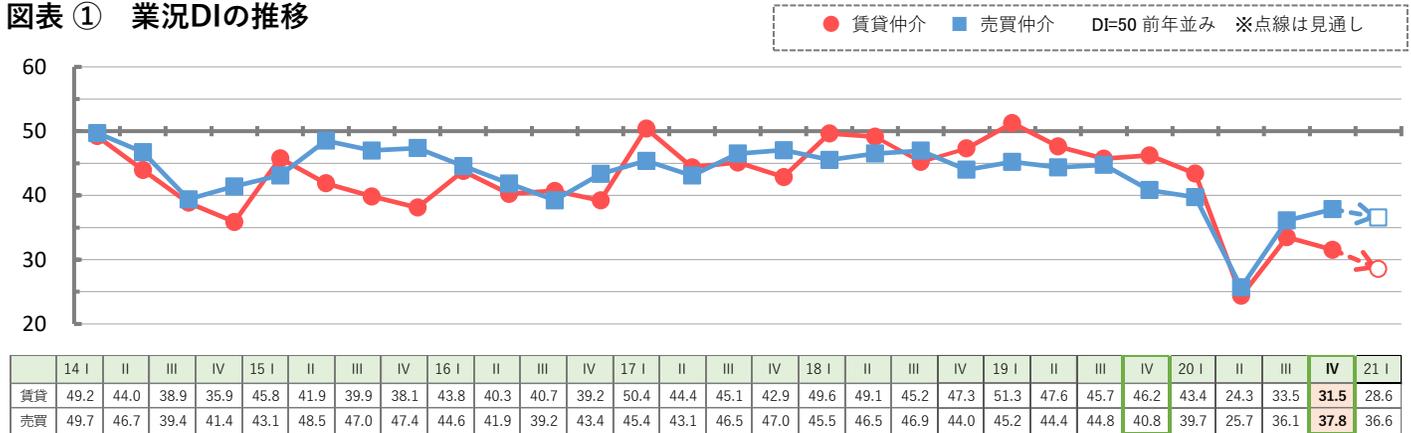
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	31.6	34.5	40.5	46.1	31.6	39.7
■今期	39.8	34.4	40.3	47.7	37.2	37.5
増減	+ 8.2	- 0.1	- 0.2	+ 1.6	+ 5.6	- 2.2

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

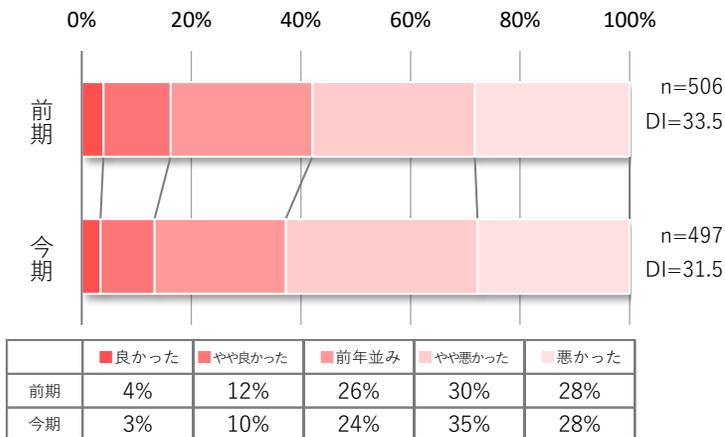


	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	46.4	50.0	43.0	45.6	46.4	40.7
■今期	45.4	46.4	41.2	44.6	45.6	43.8
増減	- 1.0	- 3.6	- 1.8	- 1.0	- 0.8	+ 3.1

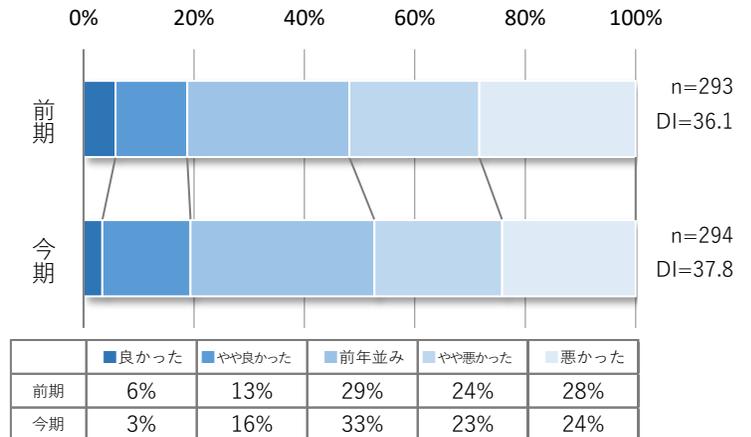
図表① 業況DIの推移



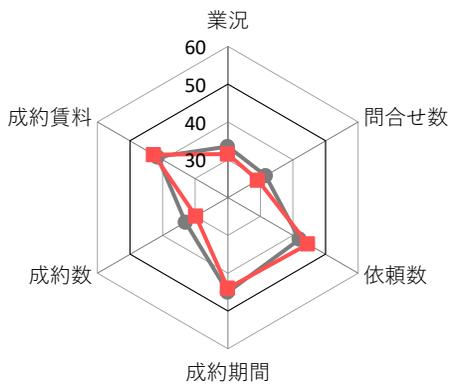
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



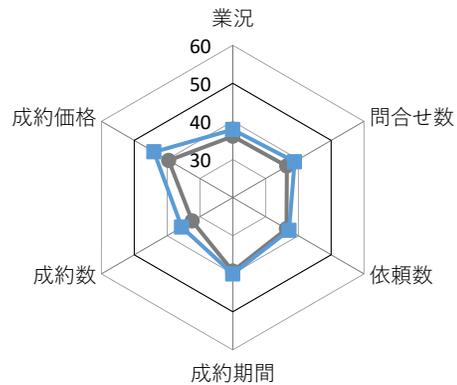
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

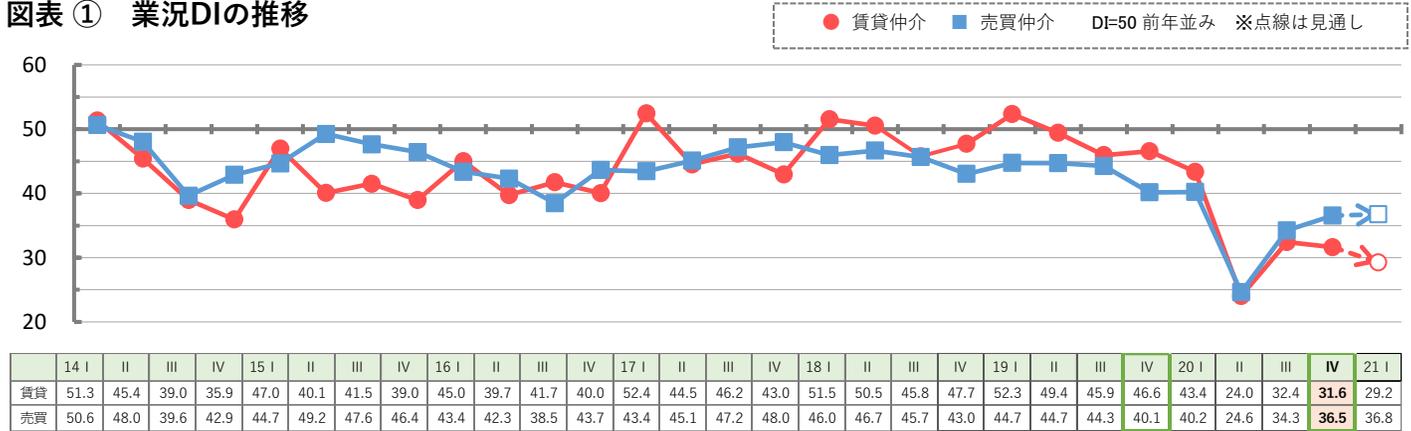


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

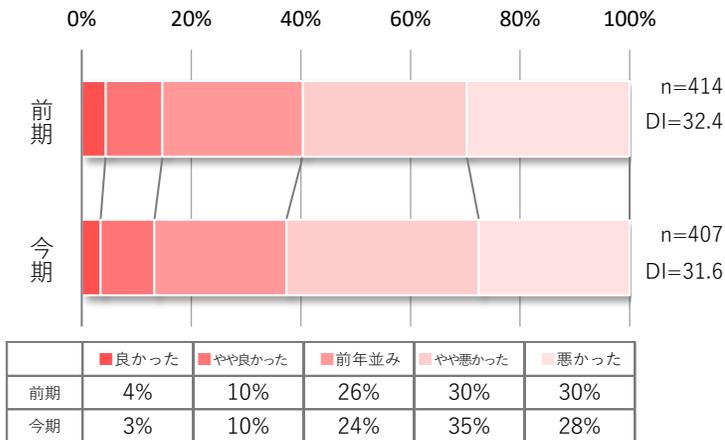


📌 賃貸は前期比-0.8ポイントと横ばいでDI=31.6 売買は前期比+2.2ポイントと上昇しDI=36.5

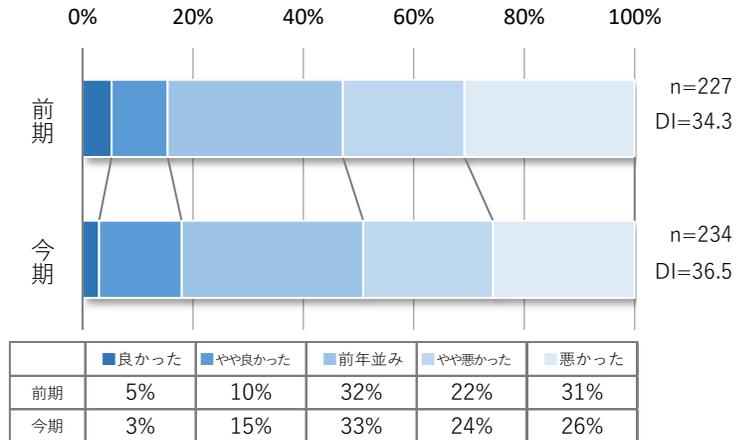
図表① 業況DIの推移



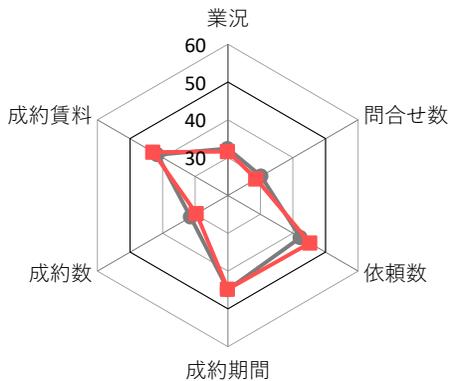
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



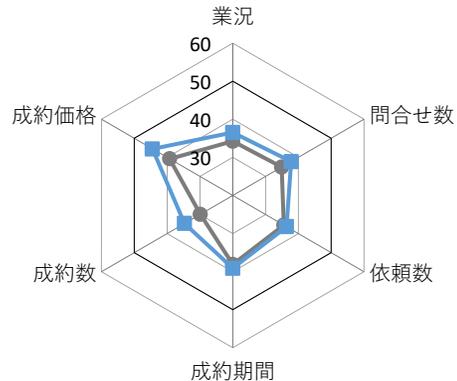
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

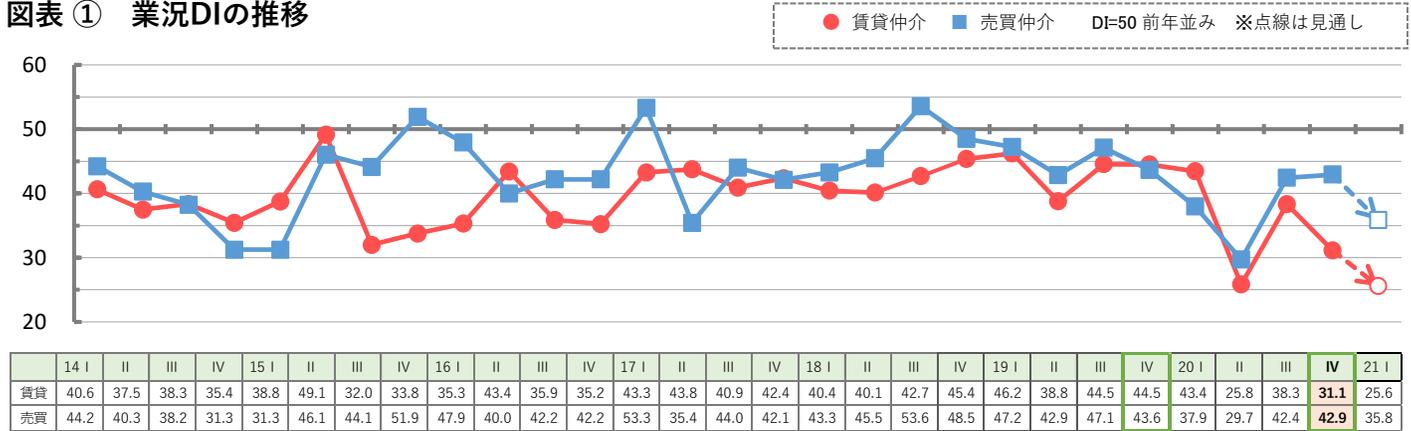


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

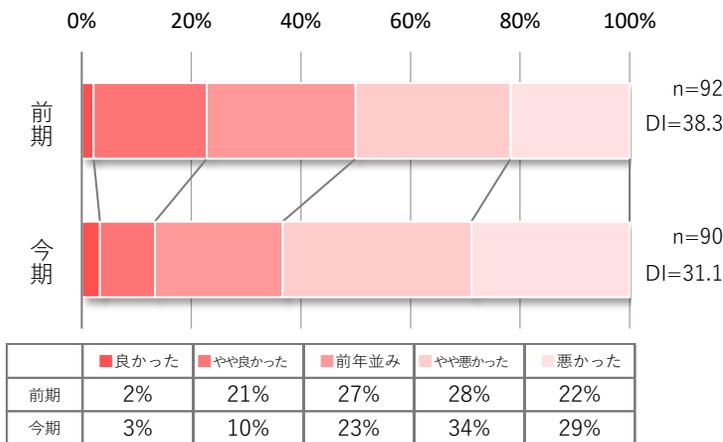


📌 賃貸は前期比-7.2ポイントと大幅低下しDI=31.1 売買は前期比+0.5ポイントと横ばいでDI=42.9

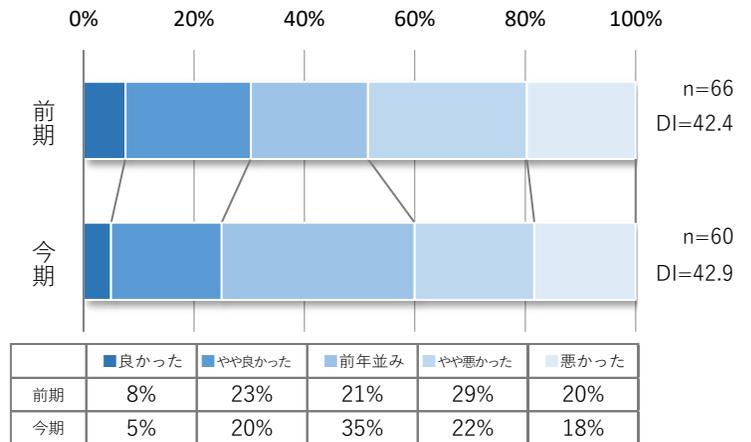
図表① 業況DIの推移



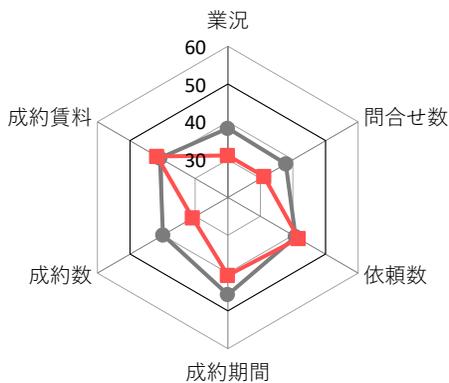
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



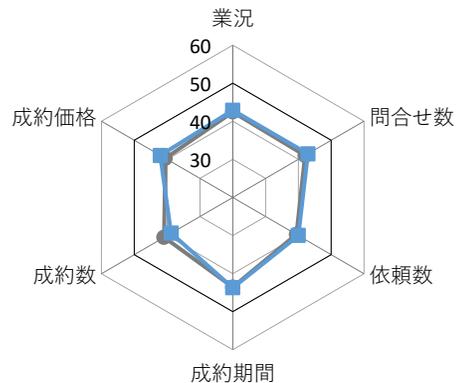
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

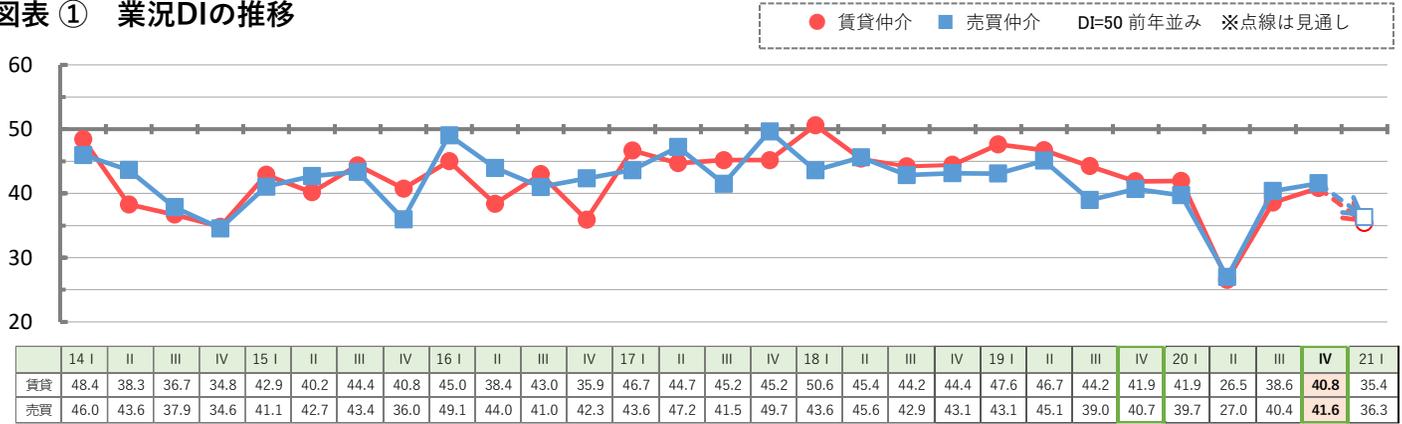


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

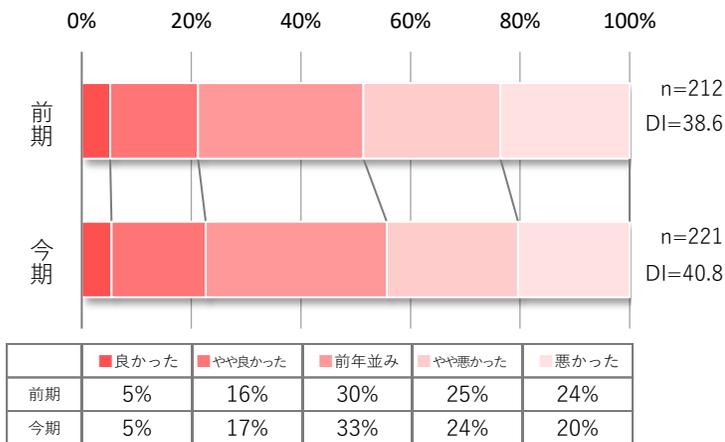


賃貸は前期比+2.2ポイントと上昇しDI=40.8 売買は前期比+1.2ポイントと上昇しDI=41.6

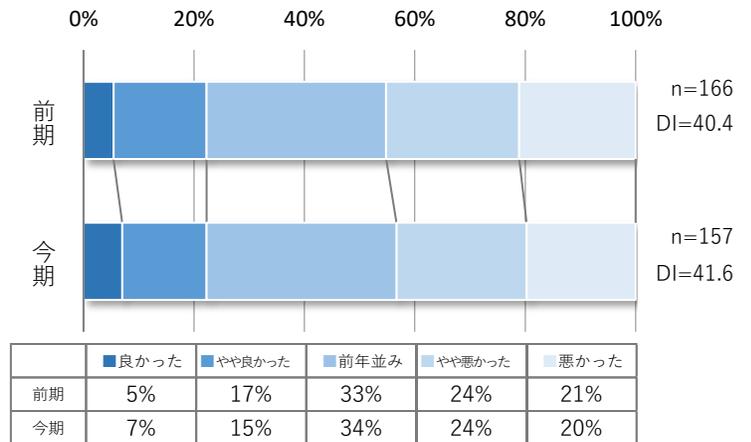
図表① 業況DIの推移



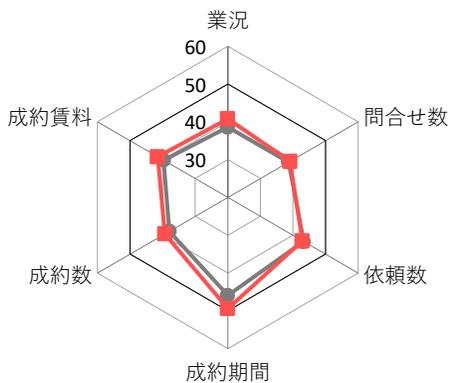
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



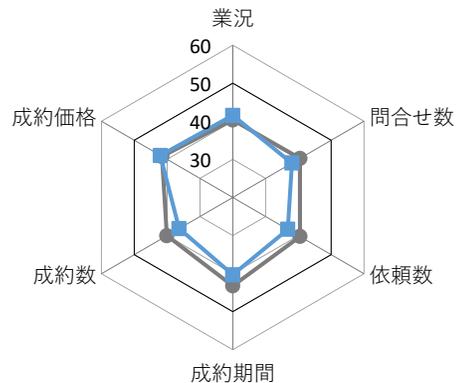
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

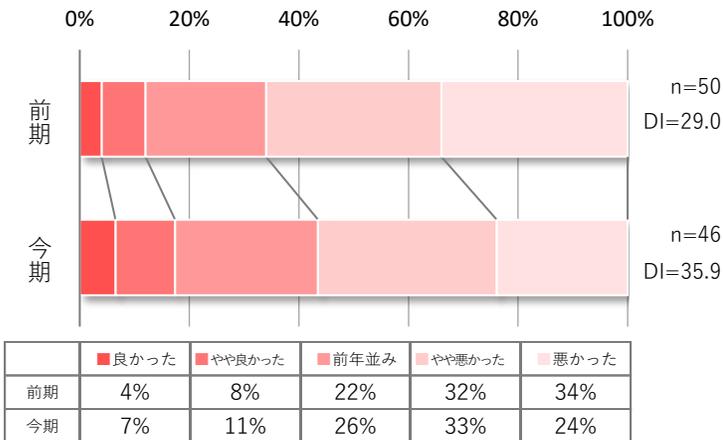


📌 賃貸は前期比+6.9ポイントと大幅上昇しDI=35.9 売買は前期比+4.9ポイントと上昇しDI=38.1

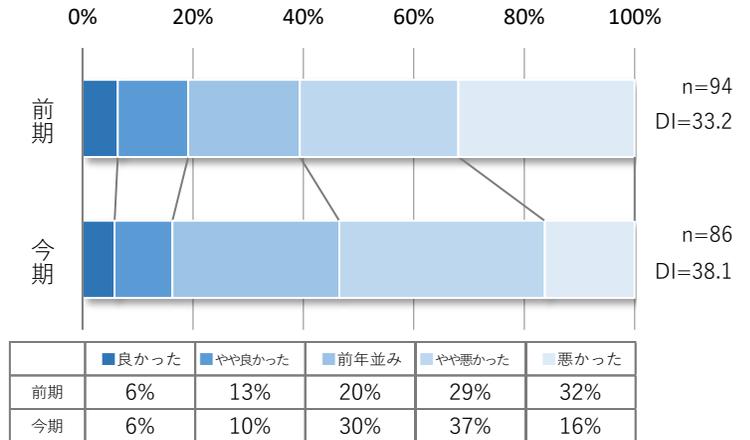
図表① 業況DIの推移



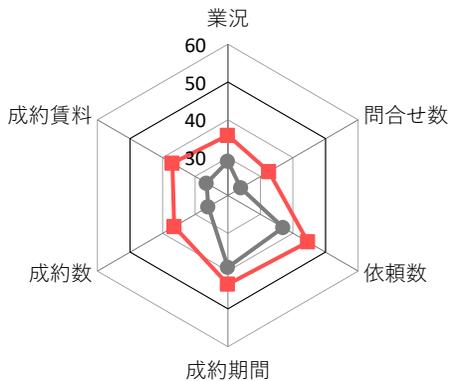
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



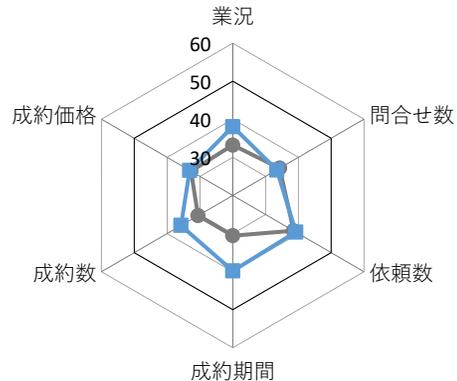
図表③ 売買仲介の業況回答割合



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

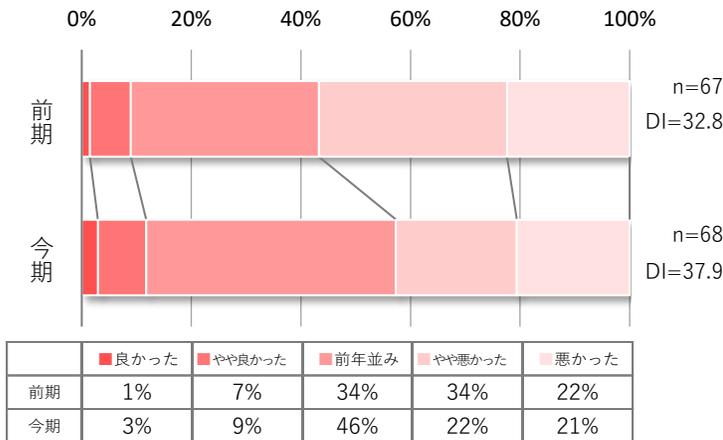


賃貸は前期比+5.1ポイントと大幅上昇しDI=37.9 売買は前期比+3.5ポイントと上昇しDI=40.0

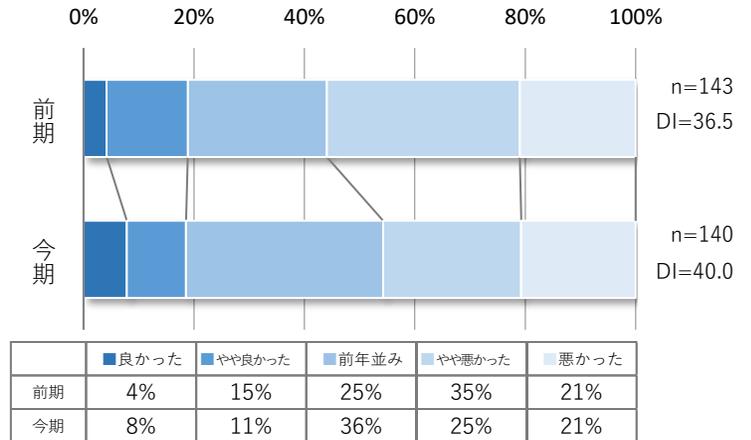
図表① 業況DIの推移



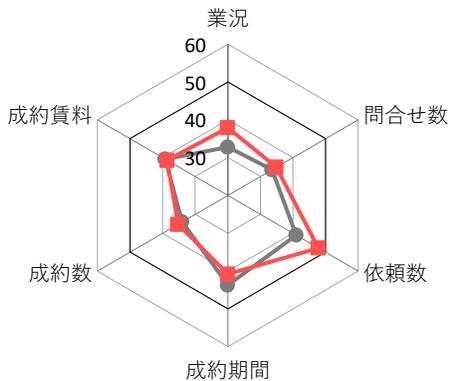
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



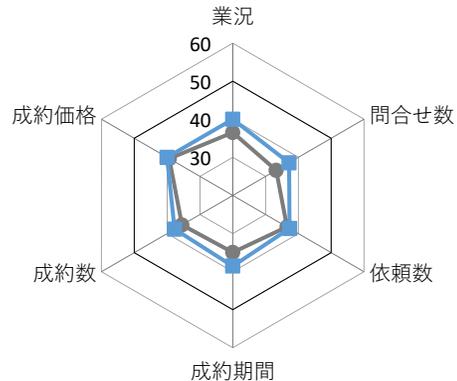
図表③ 売買仲介の業況回答割合



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

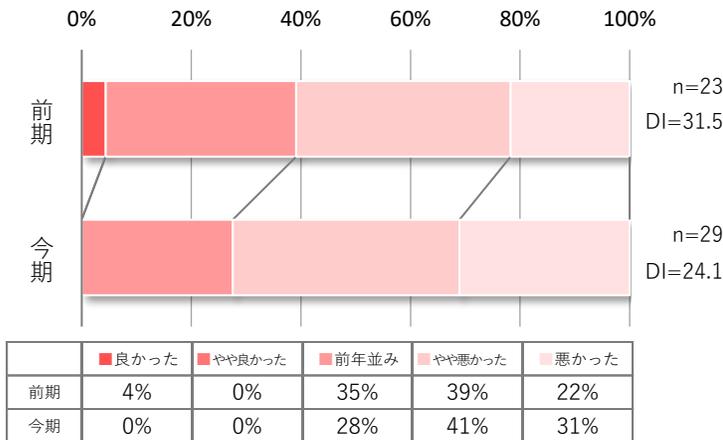


📌 賃貸は前期比-7.4ポイントと大幅低下しDI=24.1 売買は前期比+3.1ポイントと上昇しDI=35.6

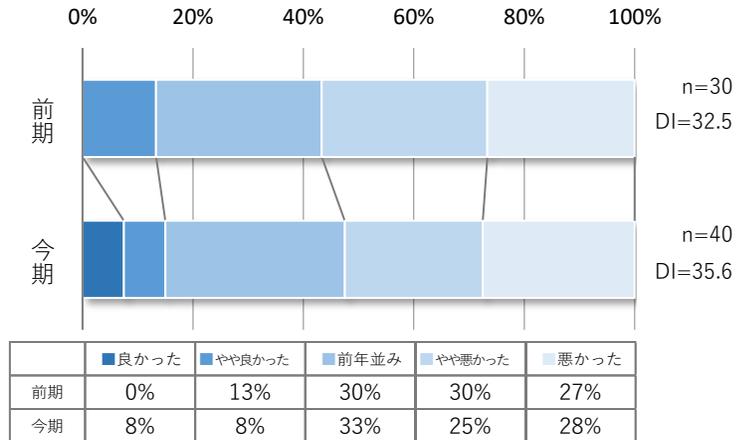
図表① 業況DIの推移



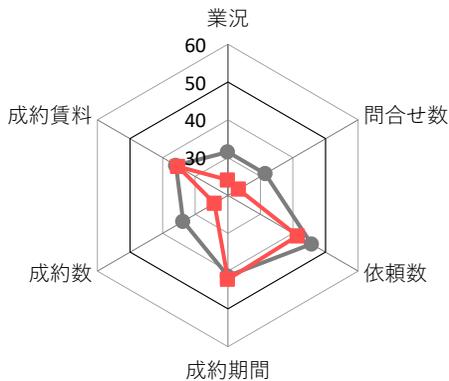
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



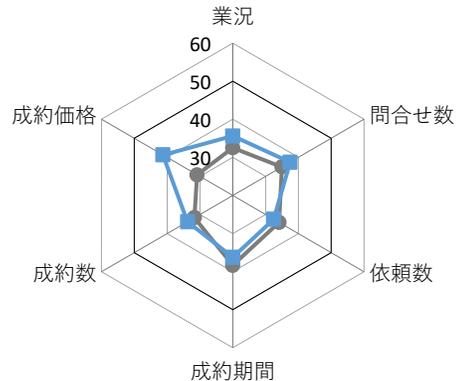
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

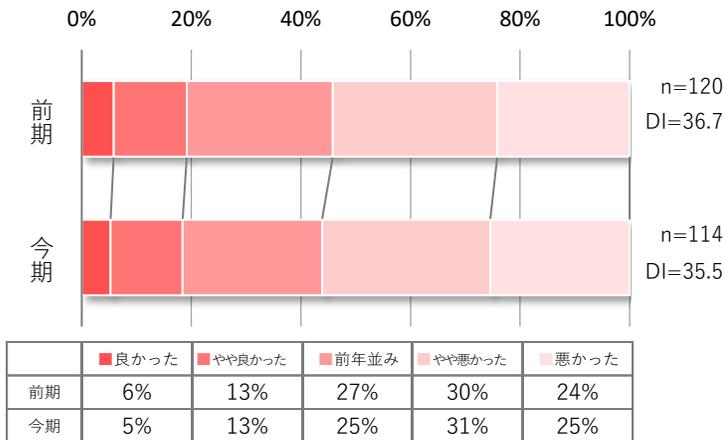


📌 賃貸は前期比-1.2ポイントと低下しDI=35.5 売買は前期比+5.0ポイントと大幅上昇しDI=38.3

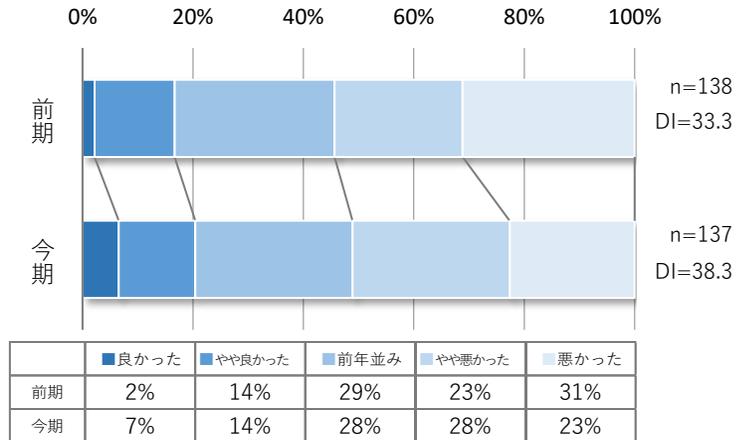
図表① 業況DIの推移



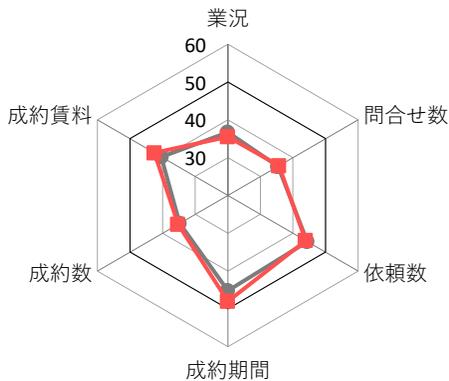
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

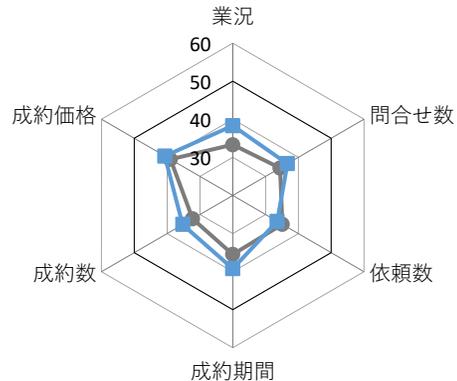


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	36.7	35.4	44.4	45.2	34.8	40.4
■今期	35.5	35.7	43.9	48.0	35.3	42.5
増減	- 1.2	+ 0.3	- 0.5	+ 2.8	+ 0.5	+ 2.1

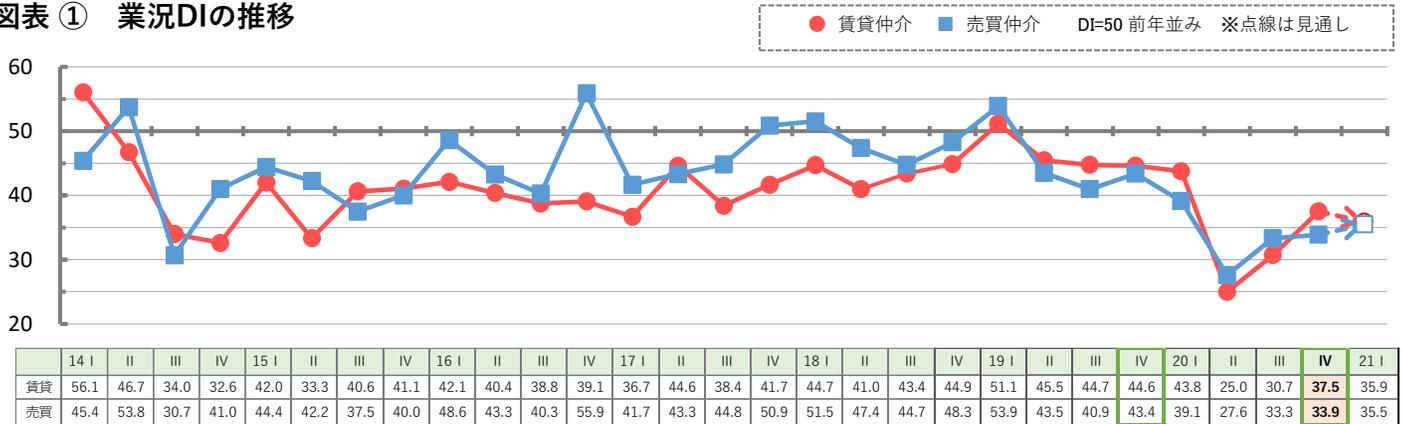
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



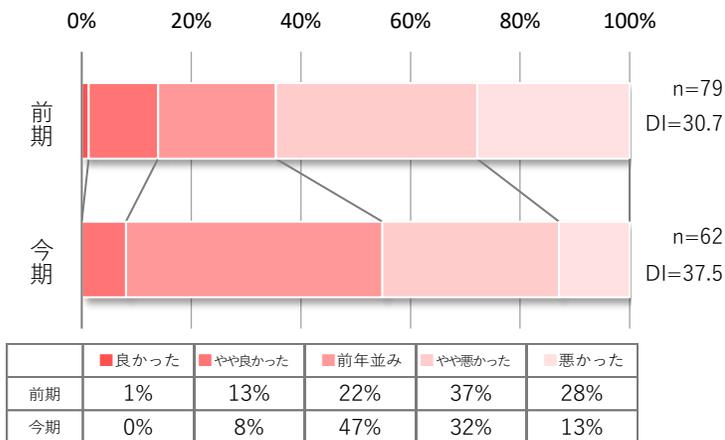
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	33.3	34.4	35.1	35.5	32.2	38.9
■今期	38.3	36.7	33.6	39.2	35.2	40.7
増減	+ 5.0	+ 2.3	- 1.5	+ 3.7	+ 3.0	+ 1.8

📌 賃貸は前期比+6.8ポイントと大幅上昇しDI=37.5 売買は前期比+0.6ポイントと横ばいでDI=33.9

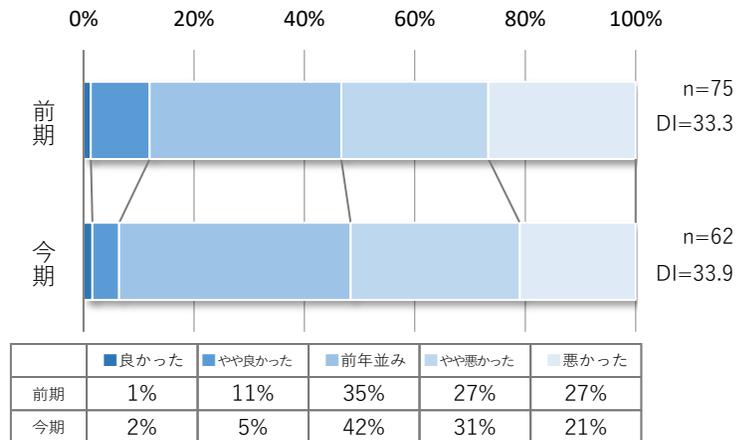
図表① 業況DIの推移



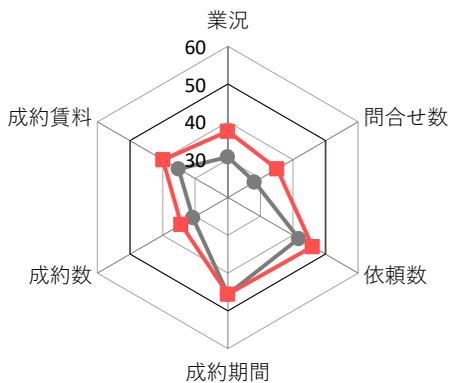
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



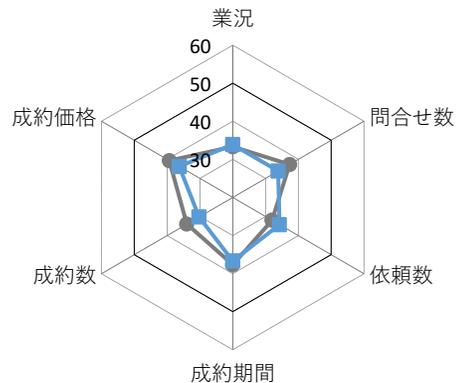
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

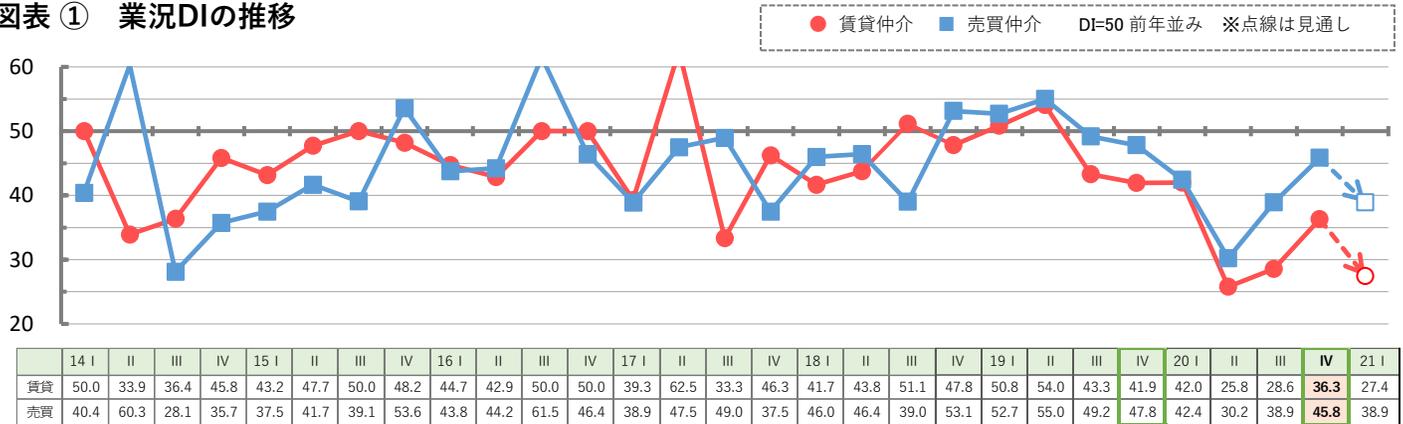


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

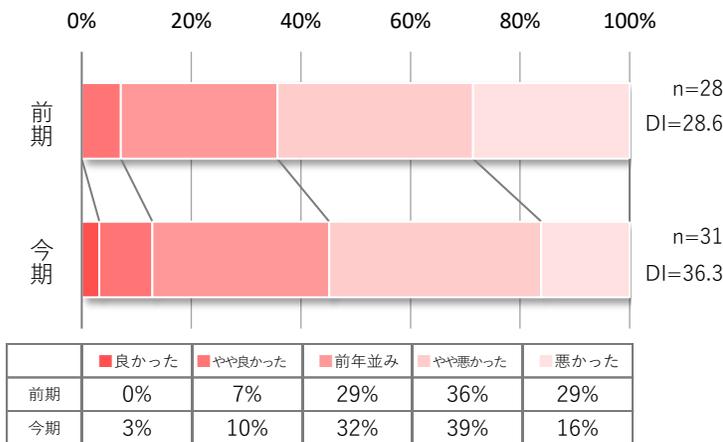


賃貸は前期比+7.7ポイントと大幅上昇しDI=36.3 売買は前期比+6.9ポイントと大幅上昇しDI=45.8

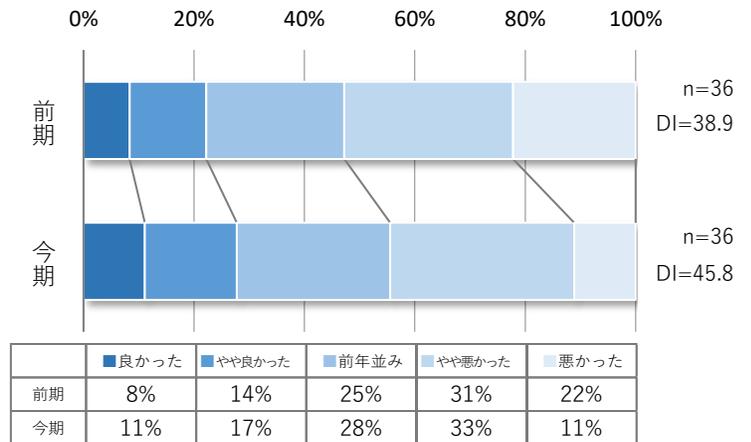
図表① 業況DIの推移



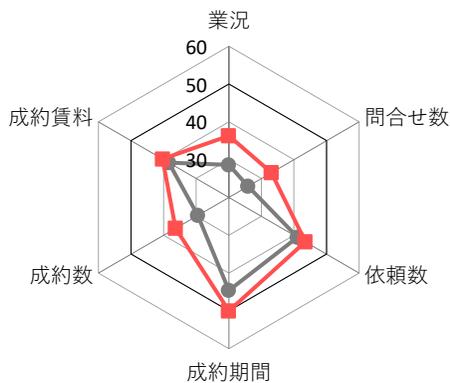
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



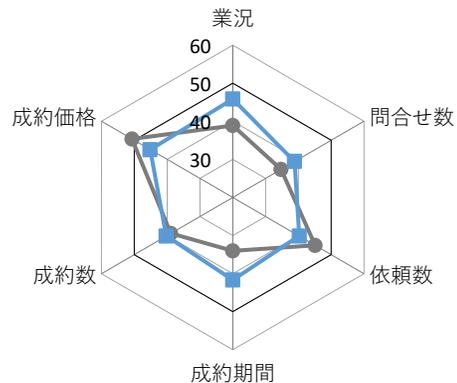
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

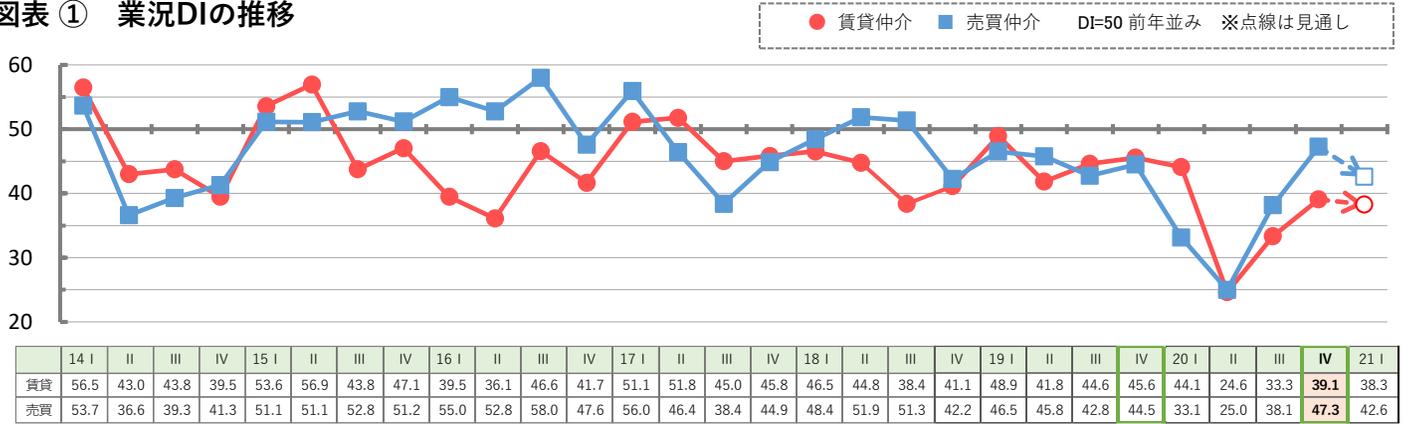


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

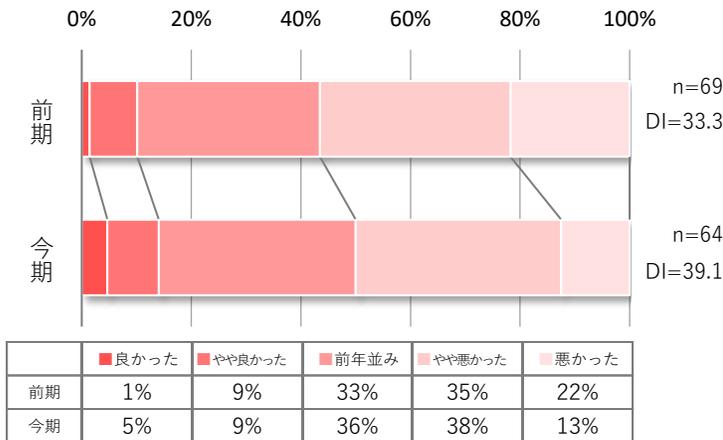


賃賃は前期比+5.8ポイントと大幅上昇しDI=39.1 売買は前期比+9.2ポイントと大幅上昇しDI=47.3

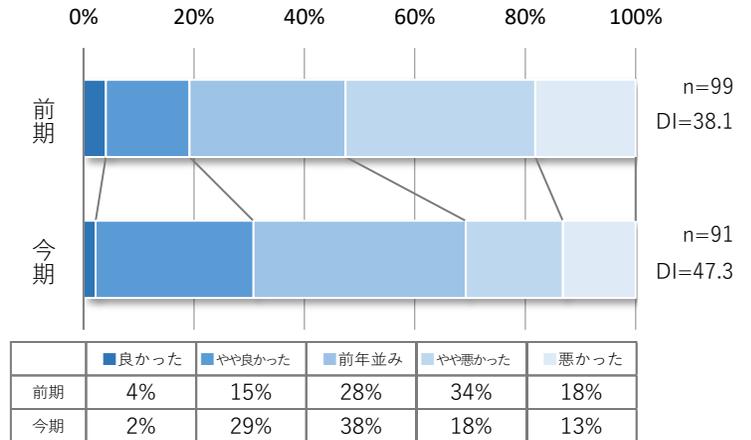
図表① 業況DIの推移



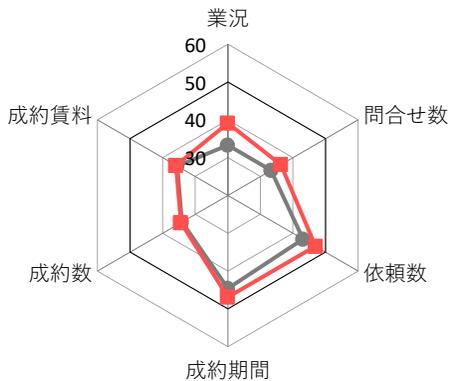
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

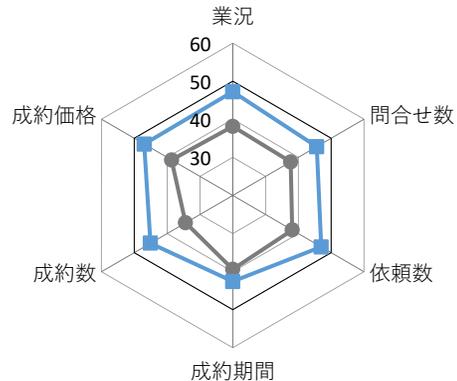


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	33.3	33.3	43.1	44.6	34.1	35.5
■今期	39.1	36.3	46.9	46.9	34.4	35.9
増減	+ 5.8	+ 3.0	+ 3.8	+ 2.3	+ 0.3	+ 0.4

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	38.1	37.6	38.1	39.4	34.3	38.6
■今期	47.3	45.6	47.0	42.6	45.1	47.0
増減	+ 9.2	+ 8.0	+ 8.9	+ 3.2	+10.8	+ 8.4

【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	1,576名(2021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	10名(2021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
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。