

2021 年 5 月 21 日

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（2021 年 1～3 月期） —

- 首都圏・近畿圏の今期業況 DI は、賃貸・売買ともに 3 期連続で上昇。首都圏の賃貸を除き、前年同期の水準を上回る。
- 賃貸では、調査対象 14 エリア中埼玉県を除く 13 エリアで上昇。前年同期比は 8 エリアでプラスとなった。
- 売買では、北海道・広島県・福岡県を除く 11 エリアで上昇。前年同期比は広島県を除く 13 エリアでプラスとなり、業況の回復は賃貸よりも早い。
- コロナ禍において、92.1%が営業スタイルに「変化あり」と回答。導入店では業況が良い傾向も。

< 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（2021 年 1～3 月期）が第 29 回となります。

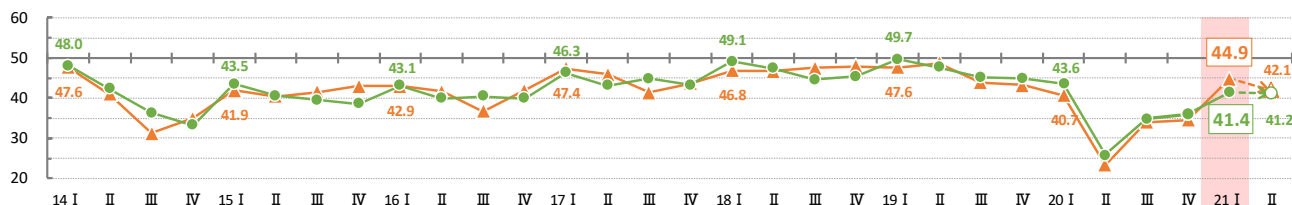
◆調査期間／2021 年 3 月 12 日～3 月 27 日

◆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。

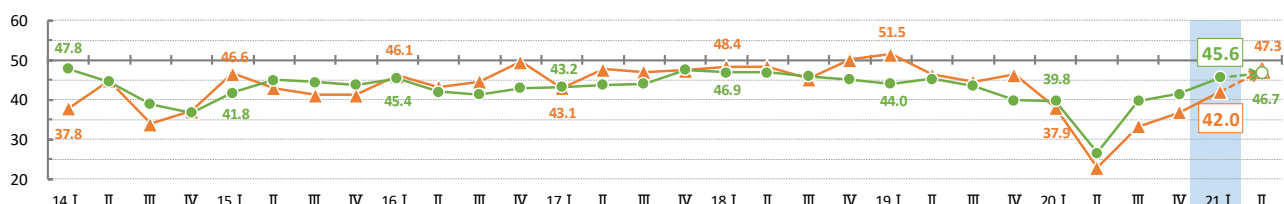
(注) 本調査で用いている DI は、全て前年同期に対する動向判断を指数化したものです。

< 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 1 賃貸の業況 DI の推移



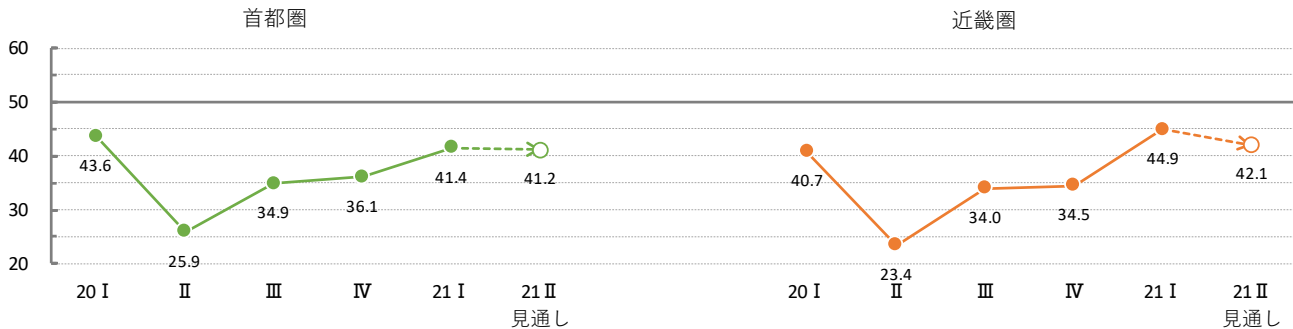
図表 2 売買の業況 DI の推移



首都圏・近畿圏の今期業況は3期連続で上昇したものの、首都圏では未だ前年同期を下回る。

賃貸仲介における今期（2021年1～3月期）業況DIは、首都圏41.4（前期比+5.3ポイント）、近畿圏44.9（同+10.4ポイント）と両エリアとも3期連続で上昇した。前年同期比では、近畿圏で+4.2ポイントと回復がみられる一方、首都圏では-2.2ポイントと依然としてマイナス。なお、来期（4～6月期）の業況については、首都圏41.2、近畿圏42.1と横ばいまたは下落の見通しとなっている。

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）



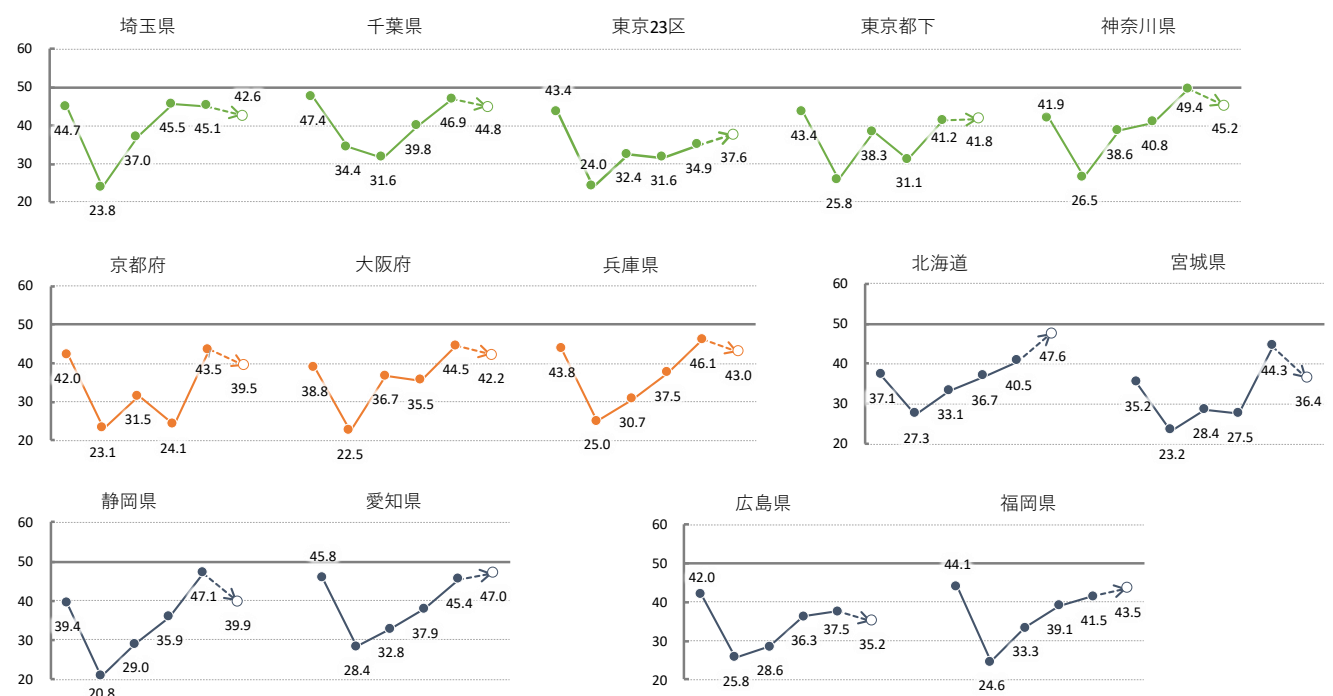
14エリア中13エリアが前期比プラスとなるも、東京23区・広島県では依然として低い水準にとどまる。

エリア別の業況DIをみると、全14エリア中、埼玉県を除く13エリアで前期比プラス。中でも、宮城県・東京都下・静岡県・京都府は2桁ポイント増と大きく改善した。前年同期比でも、8エリアでプラスとなるなど、全国に緊急事態宣言が発出された2020年4月以前の水準に概ね回復している。しかし、東京23区（DI=34.9、前年同期比-8.5ポイント）と広島県（DI=37.5、同-4.5ポイント）の業況DIはともに40を下回り、依然低い水準にとどまっている。

不動産店からは、「昨年はコロナで人の動きがなかったが、今年はかなり戻ってきた（宮城県仙台市）」「コロナ禍ではあったが、取引においては前年並みの状況（静岡県静岡市）」など、業況の回復を感じさせるコメントが寄せられる一方、「コロナの影響で昨年は3月の予定が後ろにずれ込んだが、今年もあまり変わっていない（東京都江戸川区）」「客層、希望の賃料相場は変わらないが、客数が極端に少なくなった（東京都板橋区）」など、繁忙期に入っても客足が戻らないとの声が特に東京23区で目立った。

来期の見通しは、14エリア中9エリアで下向きとなっている。

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

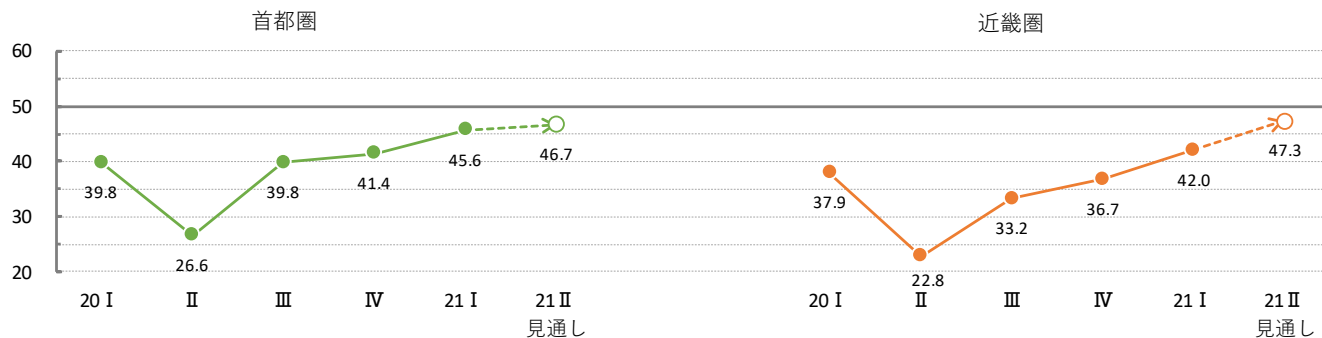


売買仲介

首都圏・近畿圏の今期業況は両エリアともに3期連続で上昇し、前年同期の水準も上回る。

売買仲介における今期業況DIは、首都圏45.6（前期比+4.2ポイント）、近畿圏42.0（同+5.3ポイント）となり、3期連続で上昇した。また、前年同期比でも、首都圏+5.8ポイント、近畿圏+4.1ポイントと前年を上回る水準に回復している。来期業況の見通しについても、首都圏46.7、近畿圏47.3と引き続き上昇が見込まれている。

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）



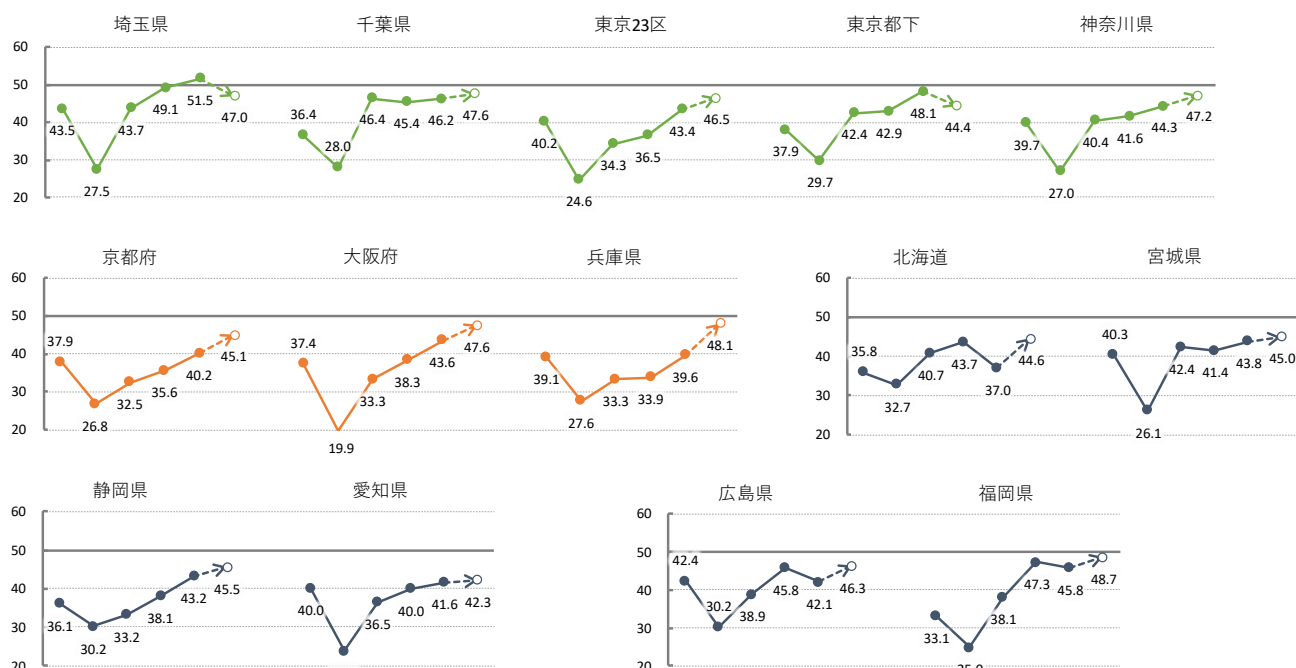
14エリア中11エリアで前期比プラス。前年同期比も広島県を除く13エリアでプラスと順調に回復。

エリア別にみると、14エリア中11エリアで前期比プラスとなり、特に埼玉県ではDI=51.5と、今回の調査で唯一、50（前年並み）を超えた。また、広島県を除く13エリアで前年同期を上回っており、特に東京都下・福岡県は、2桁ポイント増と改善幅が大きい。全体的に、売買仲介は賃貸仲介よりも回復が早い様子が見える。

不動産店からは、「購入意欲が高い状態から探し始めるお客さまが増えた印象（東京都港区）」「売買はお客さまの動きが良いと感じる。コロナの影響で逆に購入意欲が高まったのかと思う（神奈川県横浜市）」といったエンドユーザーの購入意欲の高まりを感じている声が多い一方、「購入需要に対して、売却数が追い付かない（北海道札幌市）」など、供給が追い付かないもどかしさを訴える声もあった。また、「住宅ローン審査に通らないケースが増えた（福岡県久留米市）」など、経済状況を懸念するコメントも寄せられている。

来期は、埼玉県・東京都下を除く12エリアで上昇の見通しとなっている。

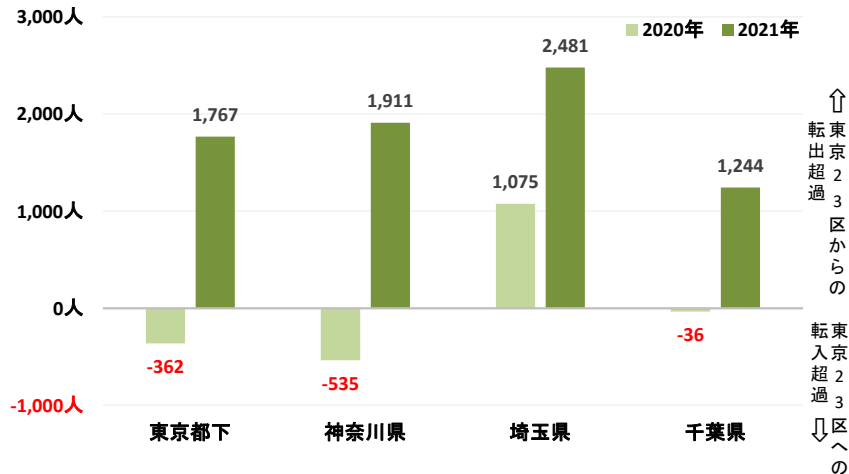
図表6 14エリアにおける直近1年間の業況の推移（売買） ※点線は見通し



今期業況の特徴

総務省によると、東京 23 区の人口は 2020 年 5 月に初めて転出超過に転じ、同年 7 月以降 8 カ月連続で転出超過となっている。図表 7 は、東京 23 区から近隣エリアへの転出・転入超過数（1～2 月計）である。これを見ると、東京 23 区は、2020 年には東京都下、神奈川県、千葉県からの転入超過であったのが、2021 年は転出超過に反転、また埼玉県に対しては転出超過が拡大していることが分かる。

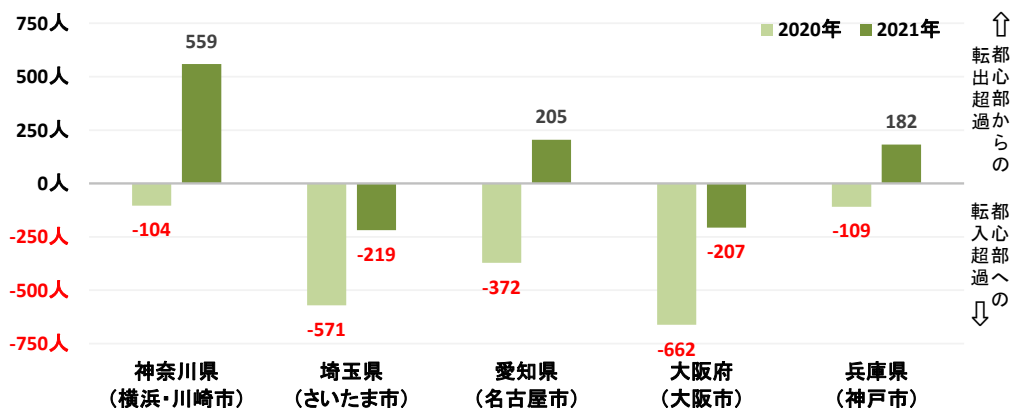
図表 7 東京 23 区から近隣エリアへの転出超過数（1～2 月計）



2 ページにある通り、今期の賃貸仲介の業況は、東京 23 区以外のエリアでは概ね 2020 年の水準まで回復しているものの、東京 23 区は業況 DI=34.9（前年同期比 -8.5 ポイント）と 14 エリア中最も低い DI 値であった。これは、新型コロナウイルス感染拡大を一つの契機とした、都心部から周辺地域への人の動きの変化が影響したものと思われる。

他エリアについても同様の人の動きがあるかを確認するため、都心部から同府県内他地域への転出・転入超過数の変化をグラフ化した（図表 8）。例えば、神奈川県では、横浜市・川崎市も 2020 年には県内他地域からの転入超過であったのが、2021 年には転出超過に転じている。その他のエリアでも転出超過への反転あるいは転入超過数の減少が見られ、都心部への流入が鈍っている様子がうかがえる。

図表 8 都心部から同府県内他地域への転出超過数（1～2 月計）

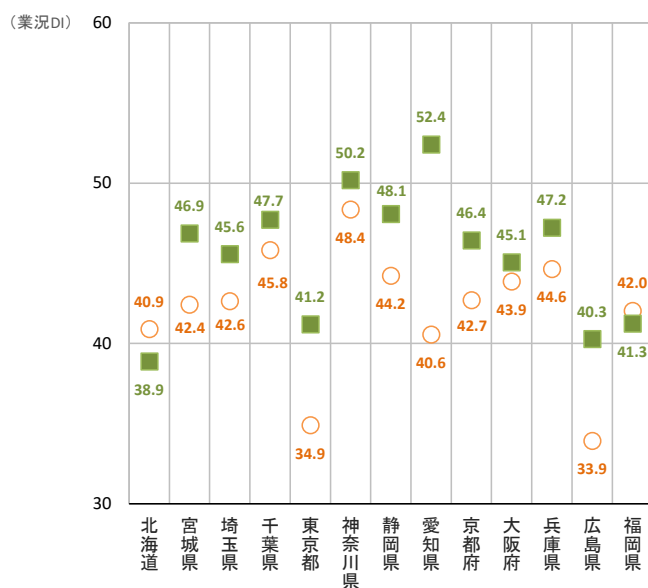


※（ ）内は、都心部

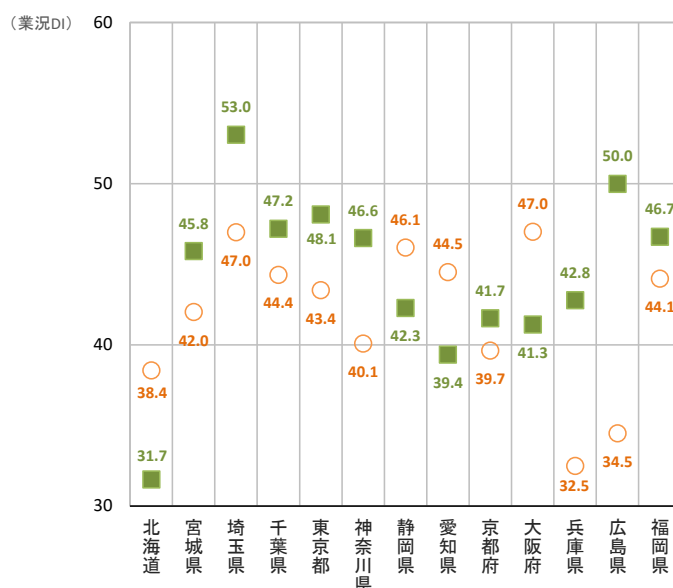
※図表 7・8 はいずれも「住民基本台帳人口移動報告」（総務省統計局）を加工して作成

以上のような人の動きを踏まえ、都道府県ごとに都心部とその他地域に分けて業況 DI を算出しグラフ化したものが図表 9(賃貸)、図表 10(売買)である。

図表 9 都心部とその他地域の業況 DI 比較 (賃貸)



図表 10 都心部とその他地域の業況 DI 比較 (売買)



○都心部(札幌市、仙台市、さいたま市、千葉県西部※、東京23区、横浜市、静岡市、名古屋市、京都市、大阪市、神戸市、広島市、福岡市)
 ■その他地域(都心部を除く市町村、東京都は都下)

※千葉県西部: 柏市、松戸市、流山市、我孫子市、市川市、浦安市、習志野市、船橋市

13 都道府県において、都心部とその他地域の今期業況 DI を比較すると、例えば、愛知県で名古屋市の賃貸業況 DI=40.6 に対し、その他地域では DI=52.4 と大幅に高かったように、その他地域が都心部を上回った都道府県が賃貸で 11 (図表 9)、売買で 8 (図表 10) となり、その他地域の業況 DI が高い傾向にある。これは、4 ページで見たように、都心部への人の流入が鈍り、周辺地域への人の動きが活発化している傾向を反映したものと考えられる。また、賃貸でこの傾向が顕著となったのは、賃貸の方が売買に比べ、転居が容易であることを反映した結果と推測される。実際に不動産店からも以下のような「郊外ニーズ」を感じさせるコメントが多数寄せられた。

<不動産店のコメント>

【賃貸】

- ・これまでは通勤時間の関係でより都心部近くに住む方が多かったが、在宅勤務のお客さまは都心部から多少離れても同じくらいの金額で、広めで、間取りを増やしたお部屋を探す方が増えた。(東京都豊島区)
- ・テレワークの普及効果と思われるが、狭い都心住居より、広い近郊都市に魅力を感じる人が増えている。(東京都町田市)

【売買】

- ・土地または戸建の購入相談件数が増加傾向。長期化傾向にあった郊外のエリアでも売れ行きがよい。(北海道札幌市)
- ・投資家の動きが活発で、低価格の中古住宅やボロボロの古家がある土地への問合せが多かった。(埼玉県熊谷市)
- ・在宅勤務で出社しなくてもよくなったため、都心から離れた広い家を求める人が増えた。(千葉県茂原市)
- ・都心から少し離れてもう一部屋を希望されるニーズ。(東京都荒川区)
- ・テレワークの広がりにより、手狭な賃貸から広い持ち家が欲しいというニーズを感じる。また、政府の住宅取得の税制補助も後押しして、持ち家購入する方が増えた。現在は、郊外で価格の安い戸建てが好調だと感じている。(神奈川県川崎市)
- ・通勤重視ではなく駅から徒歩圏内を探す顧客が減った。逆に駐車場が 2 台など、車中心の生活にシフトされている気がする。(京都府京都市)

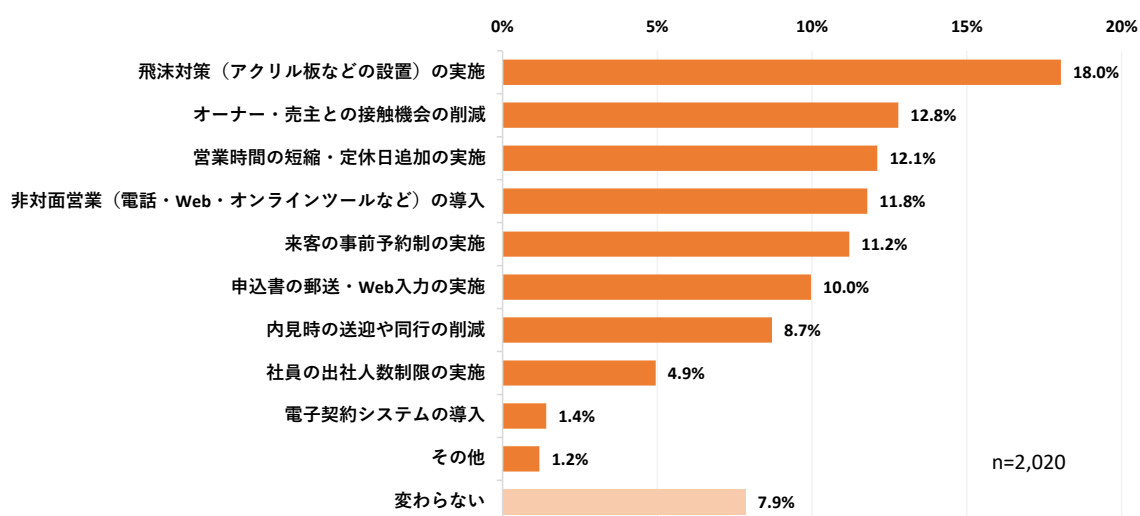
ピックアップ：コロナ禍における営業スタイルの変化

新型コロナウイルスの感染拡大防止策として、非対面・非接触型コミュニケーションが注目されている。従来、対面での接客が主であった不動産仲介業でも営業スタイルに変化はあったのか、具体的な感染症対策やオンライン接客の導入有無およびその成果などについて、不動産店の声を聞いてみた。（n=2,020）

全体の 92.1%が営業スタイルに変化があったと回答。

コロナ禍における営業スタイルの変化についての質問への回答では、「飛沫対策の実施」がもっとも多く、次いで「オーナー・売主との接触機会の削減」「営業時間の短縮・定休日追加の実施」「非対面営業の導入」「来客の事前予約制の実施」が上位を占め、全体の 92.1%がコロナ禍において何らかの対応をしたという結果となった。「その他」では、「店内の換気・消毒の徹底（兵庫県丹波市）」「1日の予約人数や時間の制限（愛知県瀬戸市）」などの声もあった。

図表 11 コロナ禍における営業スタイルの変化（複数回答）

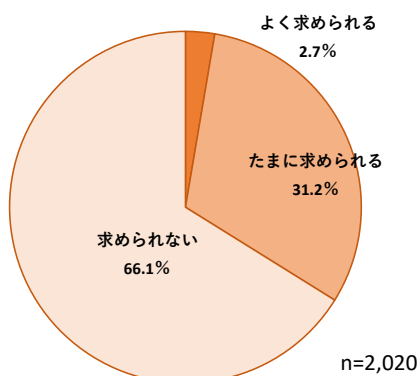


お客さまからオンライン接客を求められるのは全体の 33.9%。導入済みが 22.4%。

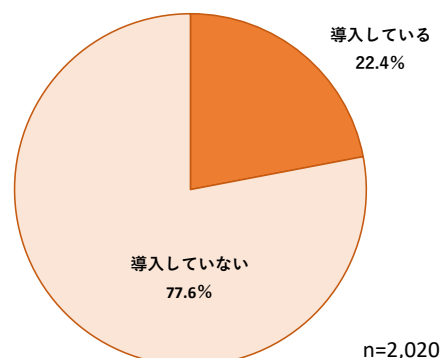
お客さまからオンライン接客（Zoom・LINE など）を求められることがあるかについては、「よく求められる」「たまに求められる」が合計で 33.9%となり、オンライン接客が徐々に認識されている様子がうかがえる（図表 12）。

オンライン接客を導入しているかについては、導入している不動産店は 22.4%という結果となった（図表 13）。

図表 12 お客さまからオンライン接客を求められるか



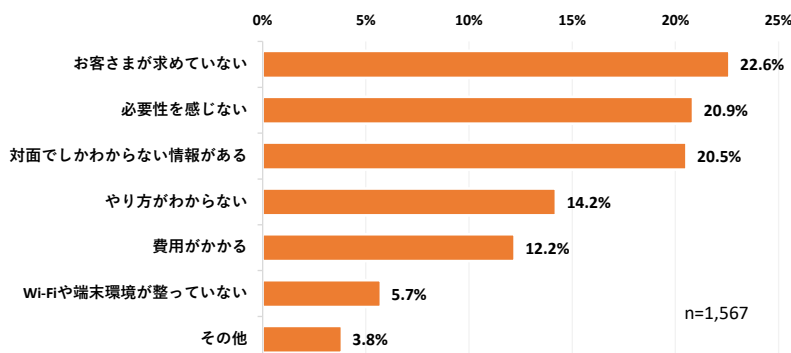
図表 13 オンライン接客を導入しているか



オンライン接客を導入していない理由は「お客さまが求めている」が最多。

オンライン接客を導入していない理由については、「お客さまが求めている」「必要性を感じない」「対面でしかわからない情報がある」がそれぞれ 20%を超えた。「その他」でも、「会社としては環境を整えたが、知識不足かお客さまとのやり取りに使われていないのが現状（神奈川県横浜市）」「求められればできる環境にある（兵庫県丹波市）」など、オンライン接客も一つの選択肢として準備済みとの声もあった。

図表 14 オンライン接客を導入していない理由（複数回答）

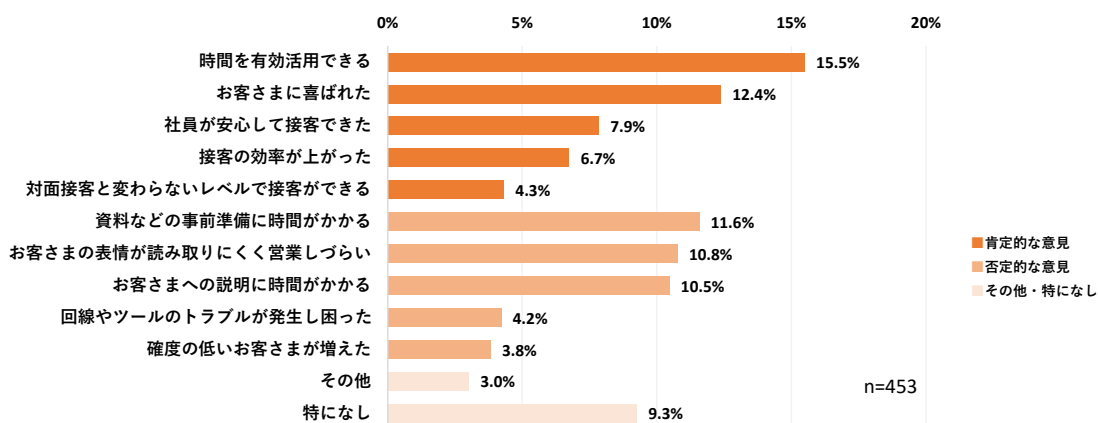


オンライン接客を導入して最も多かった感想は「時間を有効活用できる」。

オンライン接客を導入した不動産店に感想を聞いてみると、メリットとして「時間を有効活用できる」「お客さまに喜ばれた」が上位を占め、一方、デメリットでは「資料などの事前準備に時間がかかる」「お客さまの表情が読み取りにくく営業しづらい」「お客さまへの説明に時間がかかる」の順で多い結果となった。

「その他」では、「遠方の方とのやりとりで時間短縮になる（東京都足立区）」「既存業務効率の見直しのきっかけとなった（東京都新宿区）」「お客さまが安心して相談できる（東京都江戸川区）」といった肯定的な意見がみられたが、「逆に対面接客の重要性が分かった（埼玉県さいたま市）」「現場での説明が一番だと感じた（神奈川県横浜市）」のように、対面接客の重要性を再認識している意見も寄せられた。

図表 15 オンライン接客を導入した感想（複数回答）

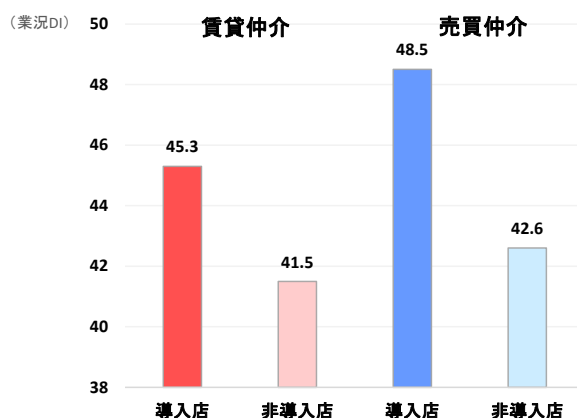


オンライン接客導入店では業況が良い傾向も？

オンライン接客を導入しているか否かで業況に差があるか、「導入している」「導入していない」それぞれで業況 DI を算出した結果、賃貸・売買ともにオンライン接客を導入している不動産店の業況 DI の方が高く、特に売買では、+5.9 ポイントと差が大きかった。

導入している不動産店からは、賃貸では「オンラインでの内見や契約の希望者が増えた（東京都武蔵野市）」、売買では「オンライン相談が増え、他県からの相談も増えている（福岡県福岡市）」などといった声が寄せられた。

図表 16 オンライン接客導入店・非導入店別業況 DI



< 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（2021年1～3月期）が第29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25,675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

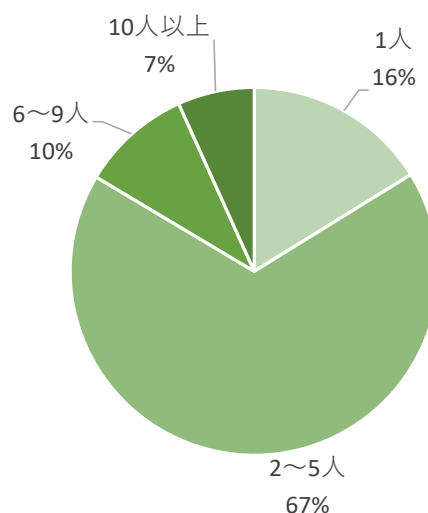
2021年3月12日～3月27日

5. 有効回答数

2,020店（以下はエリア別内訳）

	賃貸仲介	売買仲介
北海道	42	69
宮城県	57	40
首都圏	909	642
埼玉県	102	99
千葉県	97	85
東京都	491	296
神奈川県	219	162
静岡県	52	84
愛知県	76	149
近畿圏	214	251
京都府	31	41
大阪府	119	145
兵庫県	64	65
広島県	32	41
福岡県	62	95
合計	1444	1371

6. 回答店舗の従業員規模別構成比（n=2,020）



※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)(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 |

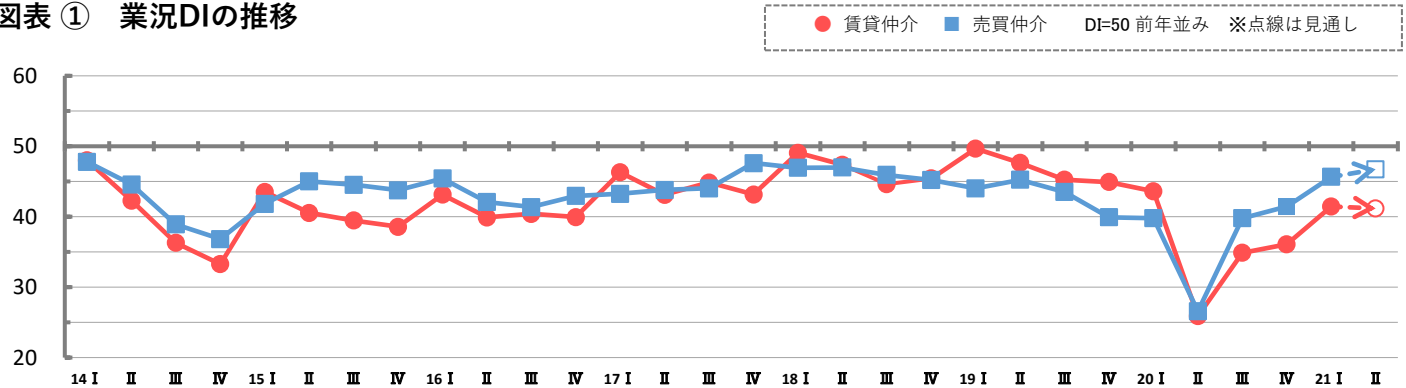
8. DIの算出方法

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。

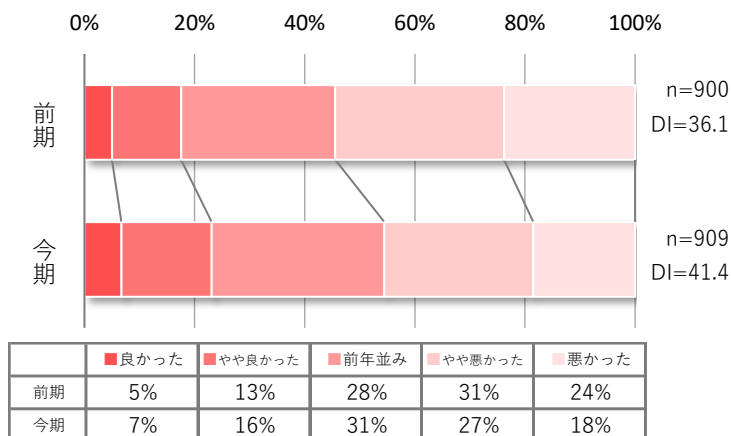
	良かった	やや良かった	前年並み	やや悪かった	悪かった
点数	100	75	50	25	0

※「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。

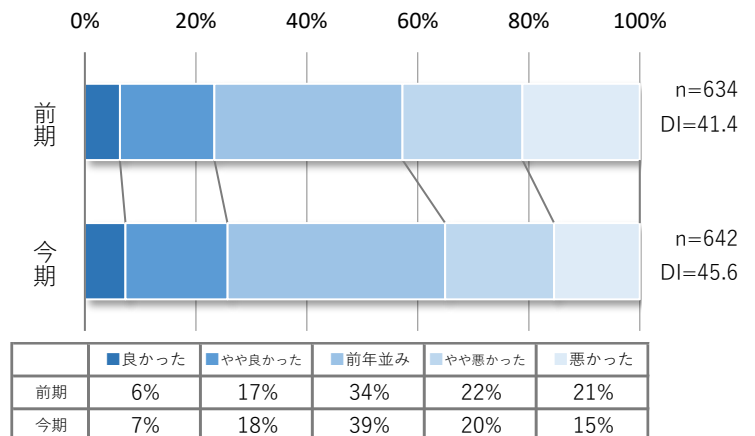
図表① 業況DIの推移



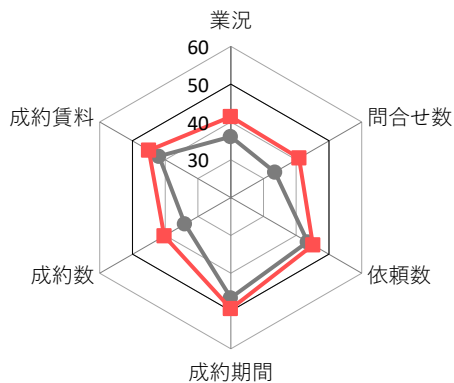
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



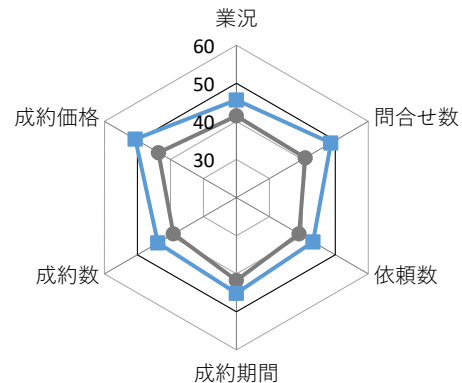
図表③ 売買仲介の業況回答割合



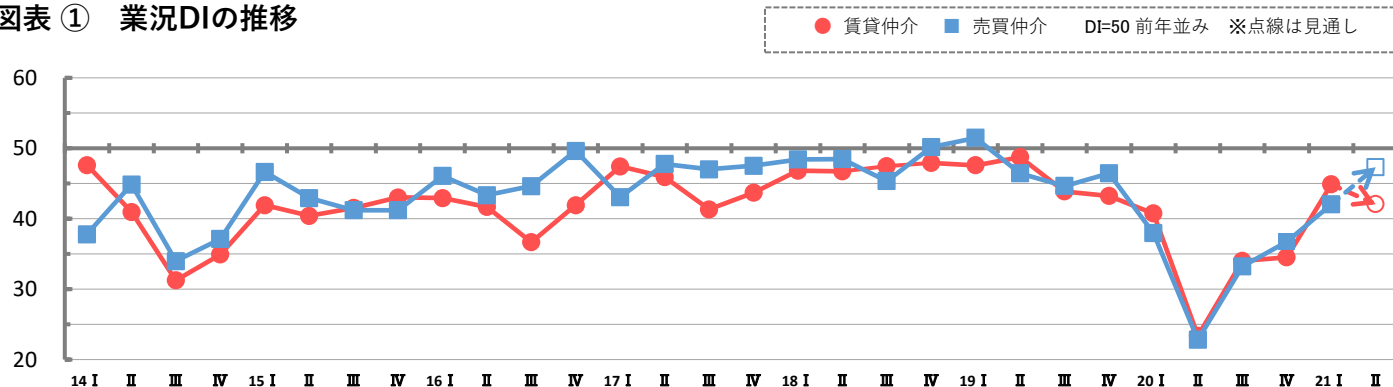
図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

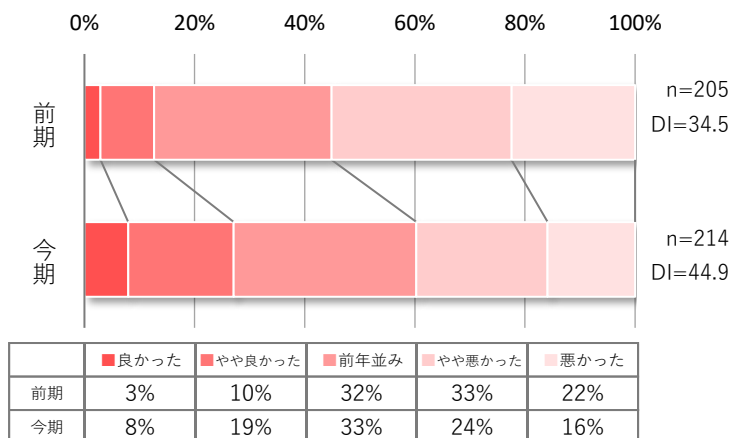


図表① 業況DIの推移

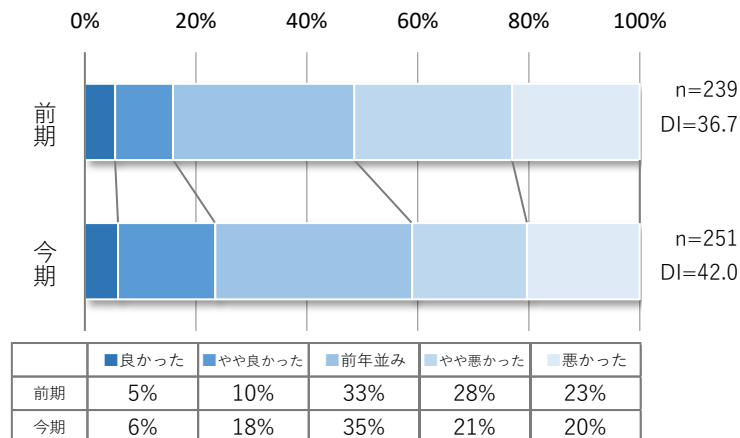


	20 I	II	III	IV	21 I	II	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	40.7	23.4	34.0	34.5	44.9	42.1	48.7 (19 II)	23.4 (20 II)
売買	37.9	22.8	33.2	36.7	42.0	47.3	51.5 (19 I)	22.8 (20 II)

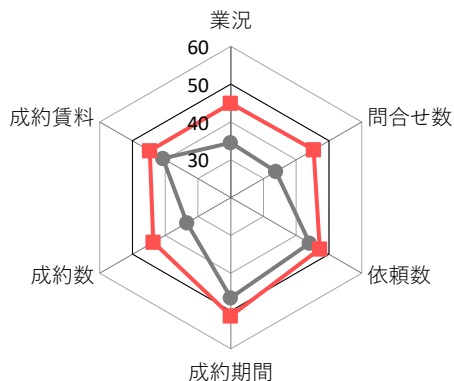
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

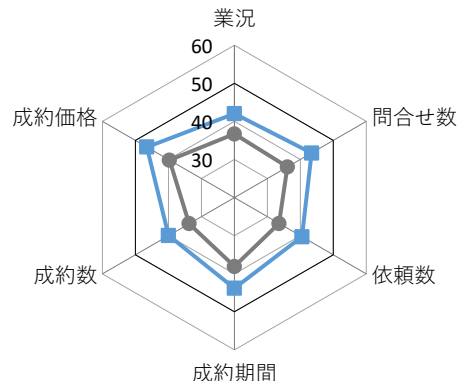


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	34.5	33.8	44.1	46.5	33.4	40.7
■今期	44.9	45.3	47.2	51.3	43.6	44.7
増減	+10.4	+11.5	+ 3.1	+ 4.8	+10.2	+ 4.0

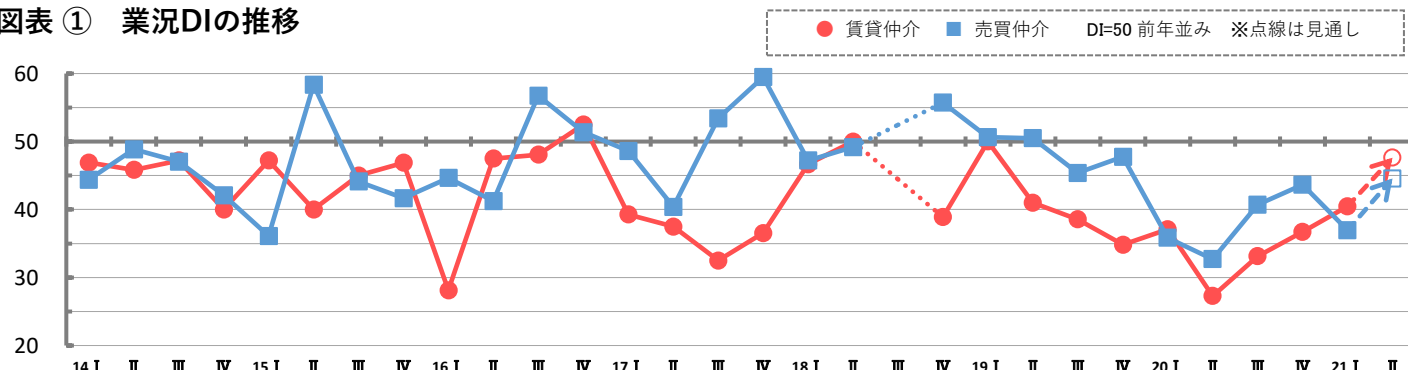
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	36.7	36.1	33.6	38.1	33.7	39.6
■今期	42.0	43.4	40.5	43.8	39.9	46.5
増減	+ 5.3	+ 7.3	+ 6.9	+ 5.7	+ 6.2	+ 6.9

賃貸は前期比+3.8ポイントと上昇しDI=40.5 売買は前期比-6.7ポイントと大幅低下しDI=37.0

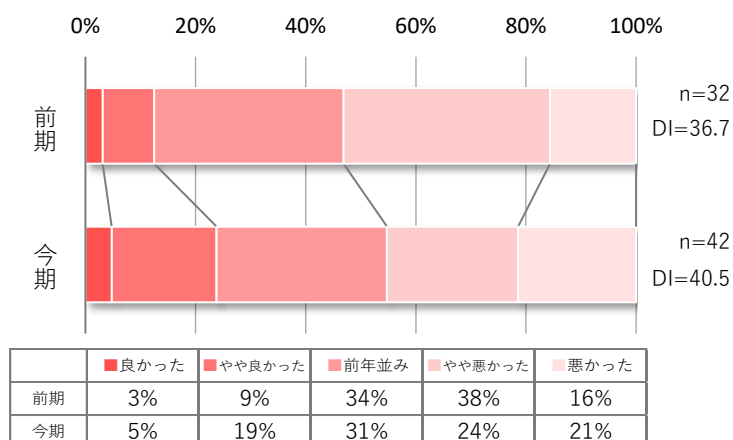
図表① 業況DIの推移



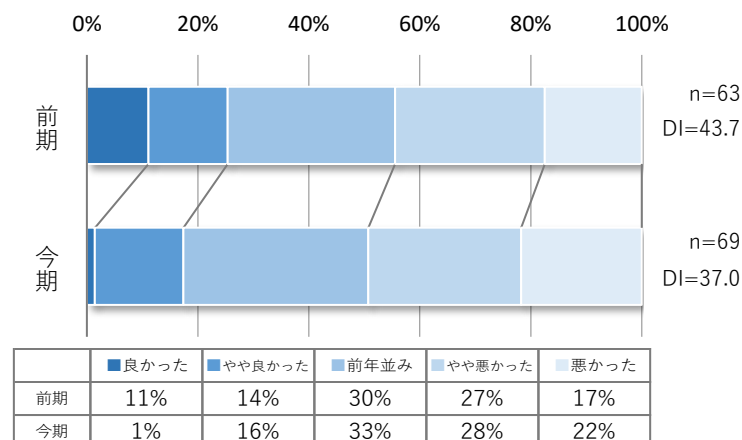
	20 I	II	III	IV	21 I	II	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	37.1	27.3	33.1	36.7	40.5	47.6	52.5 (16IV)	27.3 (20II)
売買	35.8	32.7	40.7	43.7	37.0	44.6	59.5 (17IV)	32.7 (20II)

※2018年III期は調査対象外としています。

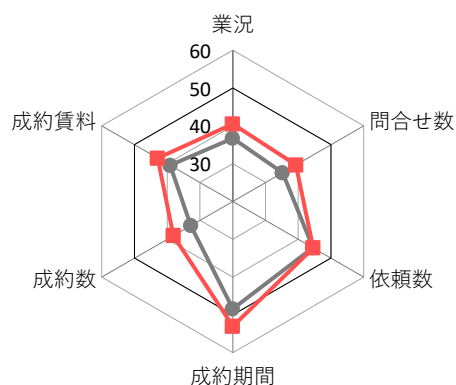
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

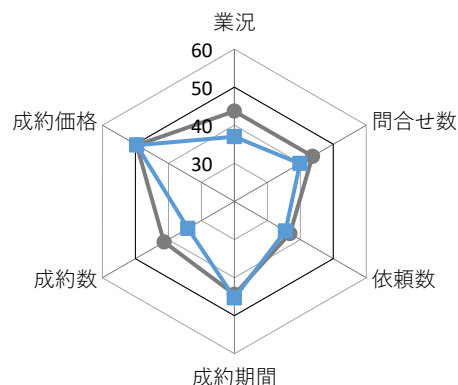


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	36.7	35.2	44.5	48.4	32.8	39.1
■今期	40.5	39.3	44.6	53.0	38.1	42.9
増減	+ 3.8	+ 4.1	+ 0.1	+ 4.6	+ 5.3	+ 3.8

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

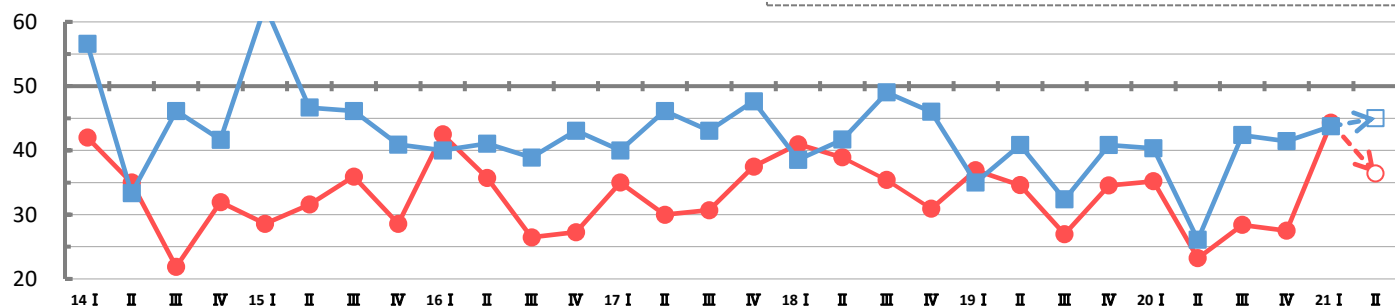


	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	43.7	43.7	36.9	44.4	41.3	49.6
■今期	37.0	39.9	35.5	45.3	34.1	49.6
増減	- 6.7	- 3.8	- 1.4	+ 0.9	- 7.2	0.0

賃貸は前期比 + 16.8ポイントと大幅上昇しDI=44.3 売買は前期比 + 2.4ポイントと上昇しDI=43.8

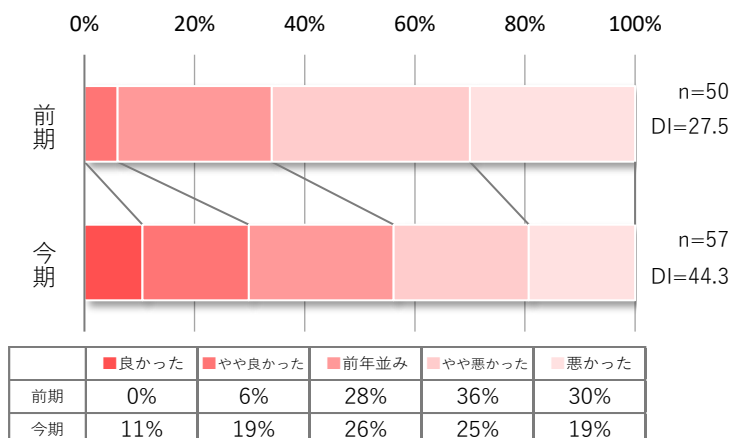
図表① 業況DIの推移

● 賃貸仲介 ● 売買仲介 DI=50 前年並み ※点線は見通し

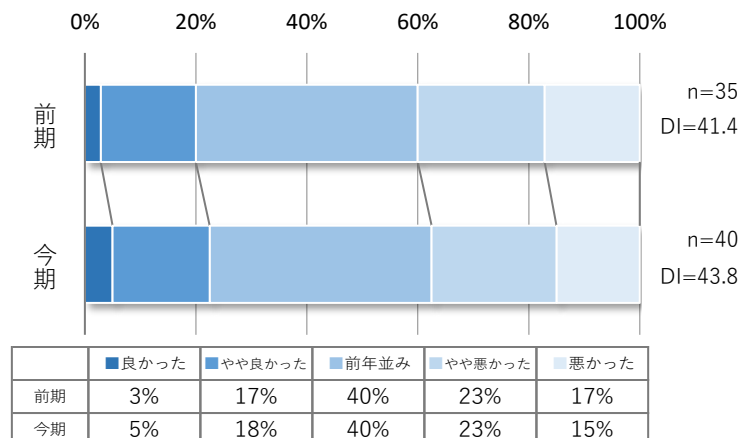


	20 I	II	III	IV	21 I	II	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	35.2	23.2	28.4	27.5	44.3	36.4	44.3 (21 I)	21.9 (14 III)
売買	40.3	26.1	42.4	41.4	43.8	45.0	62.5 (15 I)	26.1 (20 II)

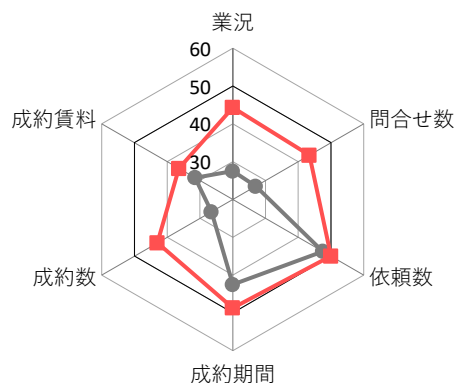
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

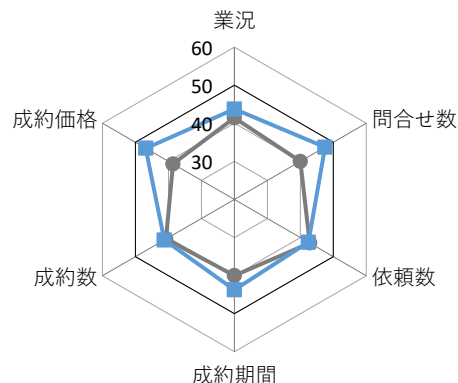


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
● 前期	27.5	27.0	47.5	42.5	26.5	31.5
■ 今期	44.3	43.4	50.0	48.7	43.0	36.4
増減	+16.8	+16.4	+ 2.5	+ 6.2	+16.5	+ 4.9

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

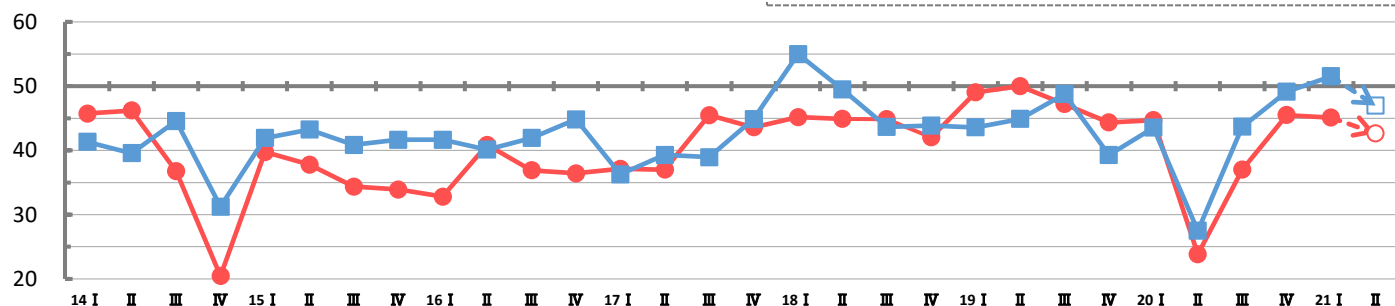


	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
● 前期	41.4	40.0	42.9	40.0	40.7	38.6
■ 今期	43.8	47.5	42.5	43.8	41.3	46.9
増減	+ 2.4	+ 7.5	- 0.4	+ 3.8	+ 0.6	+ 8.3

賃貸は前期比-0.4ポイントと横ばいでDI=45.1 売買は前期比+2.4ポイントと上昇しDI=51.5

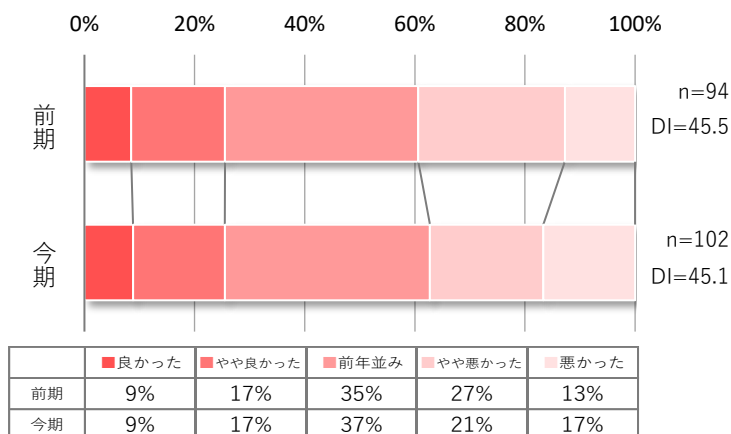
図表① 業況DIの推移

● 賃貸仲介 ● 売買仲介 DI=50 前年並み ※点線は見通し

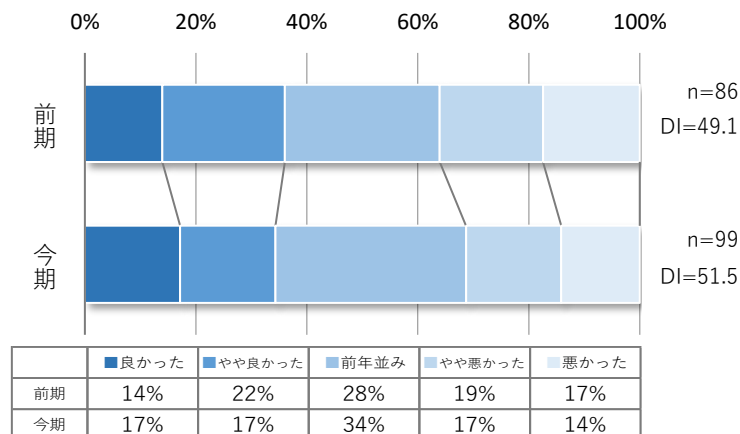


	20 I	II	III	IV	21 I	II	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	44.7	23.8	37.0	45.5	45.1	42.6	50.0 (19II)	20.5 (14IV)
売買	43.5	27.5	43.7	49.1	51.5	47.0	55.0 (18I)	27.5 (20II)

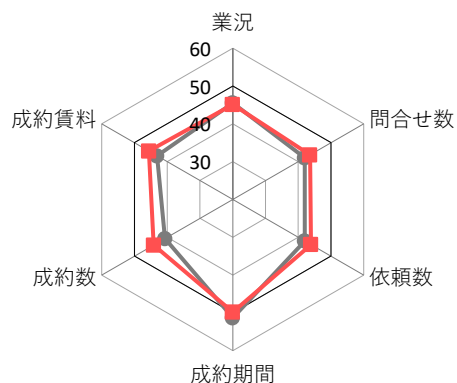
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



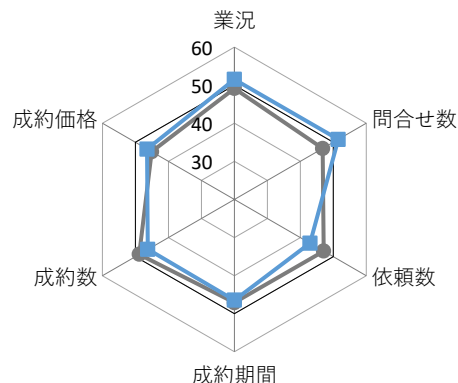
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



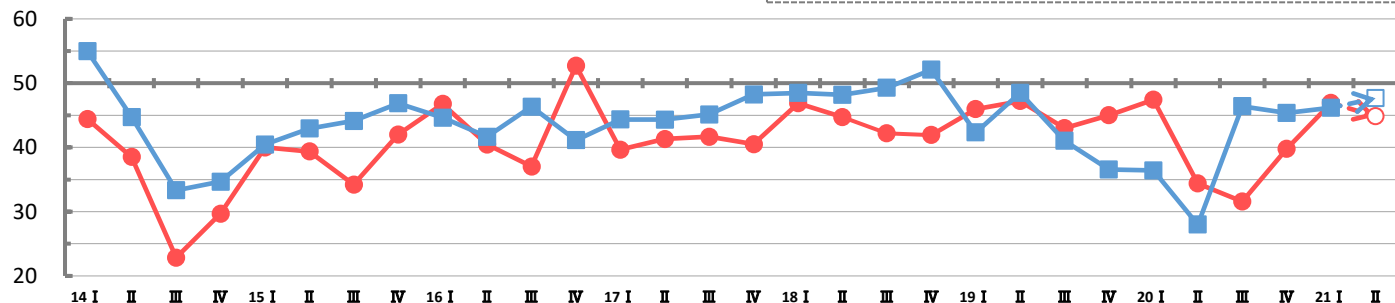
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



賃貸は前期比+7.1ポイントと大幅上昇しDI=46.9 売買は前期比+0.8ポイントと横ばいでDI=46.2

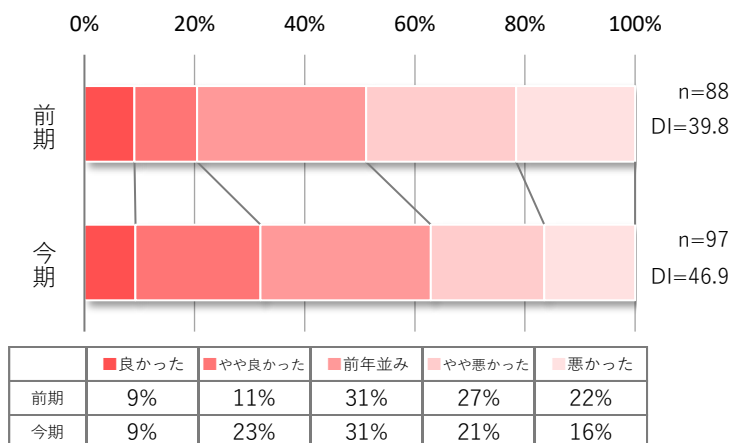
図表① 業況DIの推移

● 賃貸仲介 ● 売買仲介 DI=50 前年並み ※点線は見通し

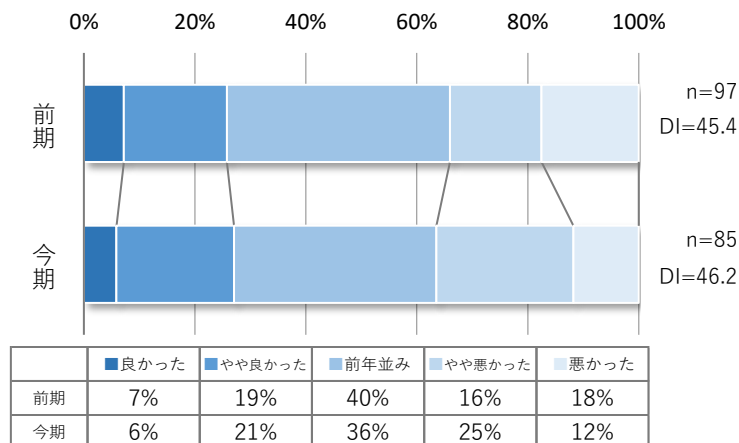


	20 I	II	III	IV	21 I	II	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	47.4	34.4	31.6	39.8	46.9	44.8	52.7 (16IV)	22.9 (14III)
売買	36.4	28.0	46.4	45.4	46.2	47.6	55.0 (14 I)	28.0 (20 II)

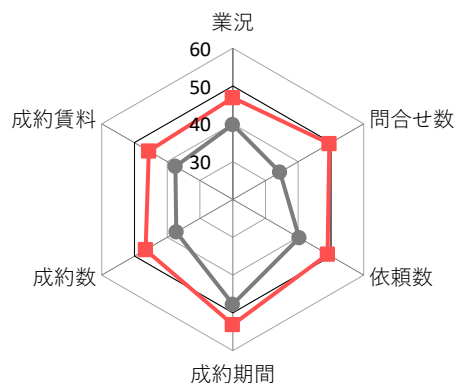
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

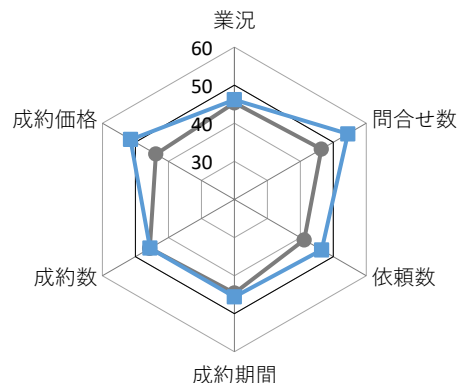


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



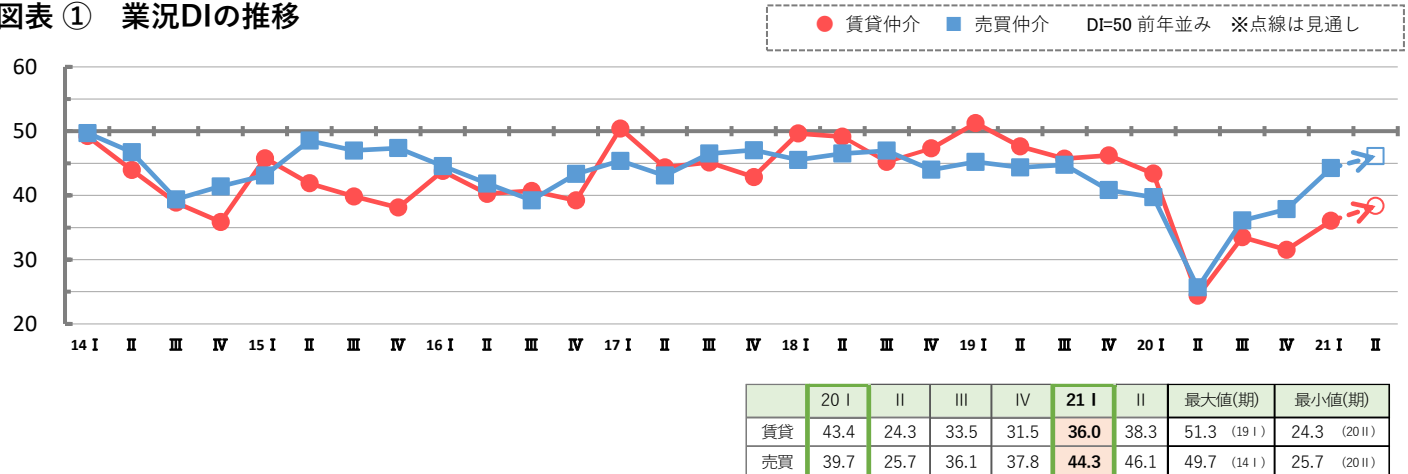
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
● 前期	39.8	34.4	40.3	47.7	37.2	37.5
■ 今期	46.9	49.5	49.0	53.1	46.6	45.6
増減	+ 7.1	+15.1	+ 8.7	+ 5.4	+ 9.4	+ 8.1

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

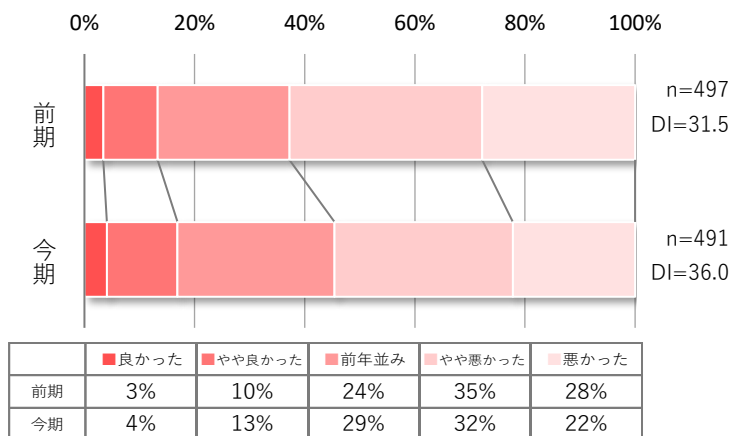


	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
● 前期	45.4	46.4	41.2	44.6	45.6	43.8
■ 今期	46.2	54.4	46.5	45.6	45.6	51.5
増減	+ 0.8	+ 8.0	+ 5.3	+ 1.0	0.0	+ 7.7

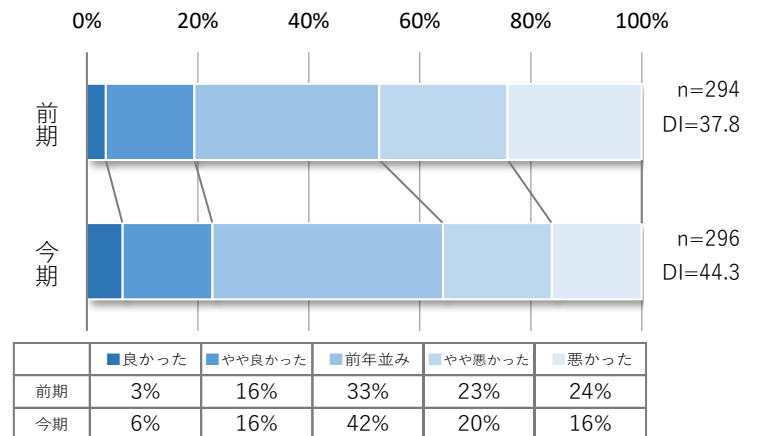
図表① 業況DIの推移



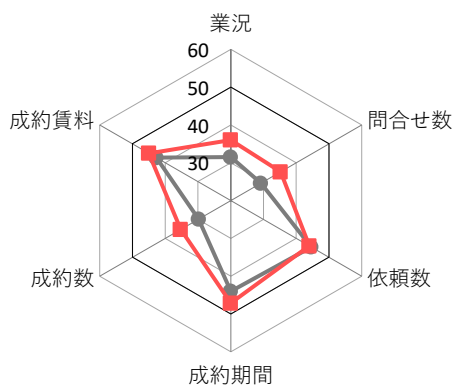
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



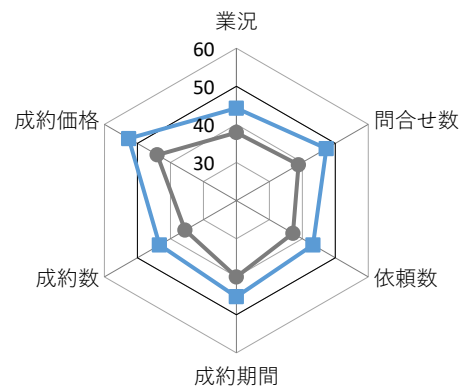
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



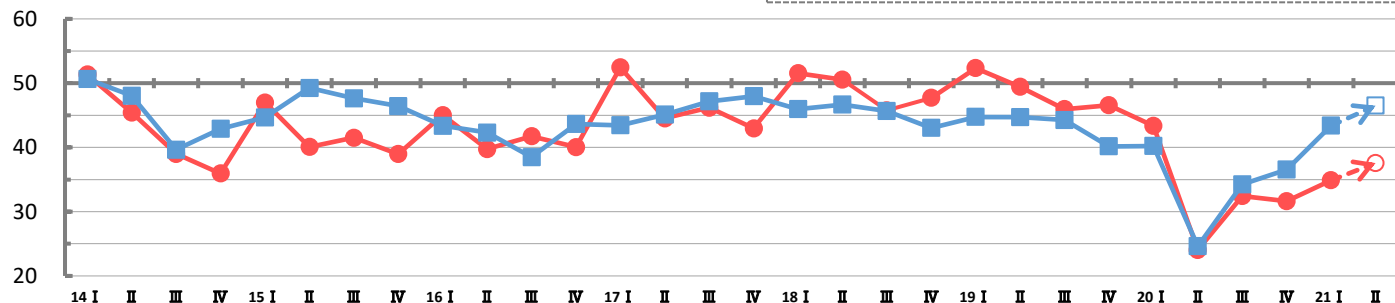
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



📌 賃貸は前期比+3.3ポイントと上昇しDI=34.9 売買は前期比+6.9ポイントと大幅上昇しDI=43.4

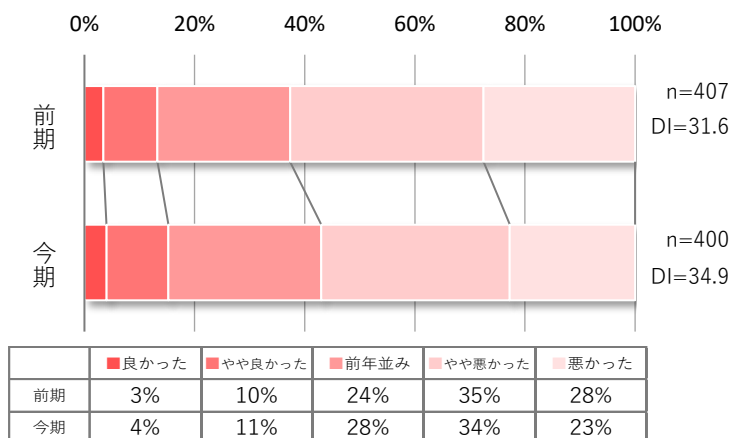
図表① 業況DIの推移

● 賃貸仲介 ● 売買仲介 DI=50 前年並み ※点線は見通し

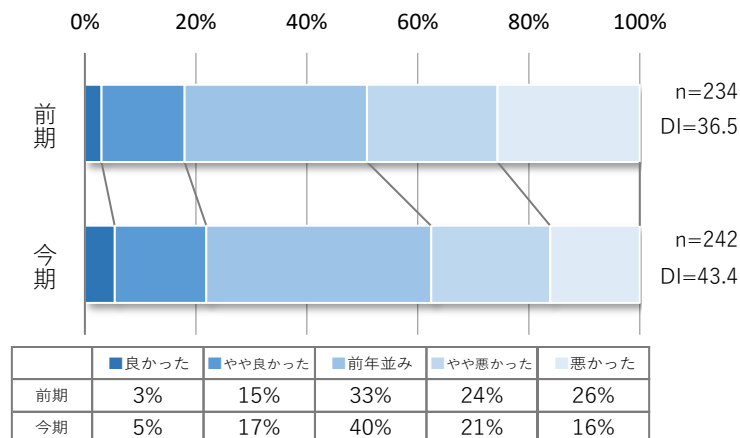


	20 I	II	III	IV	21 I	II	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	43.4	24.0	32.4	31.6	34.9	37.6	52.4 (17 I)	24.0 (20 II)
売買	40.2	24.6	34.3	36.5	43.4	46.5	50.6 (14 I)	24.6 (20 II)

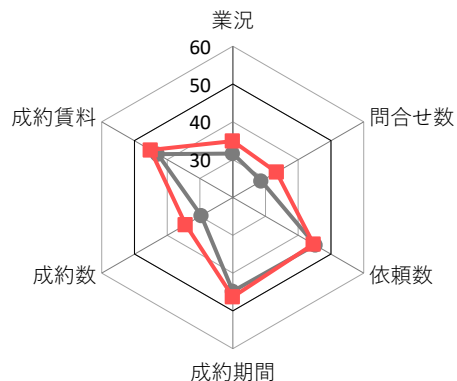
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



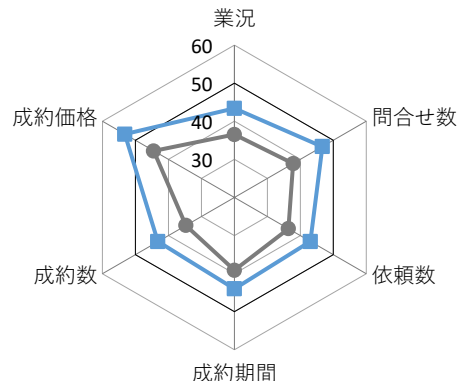
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

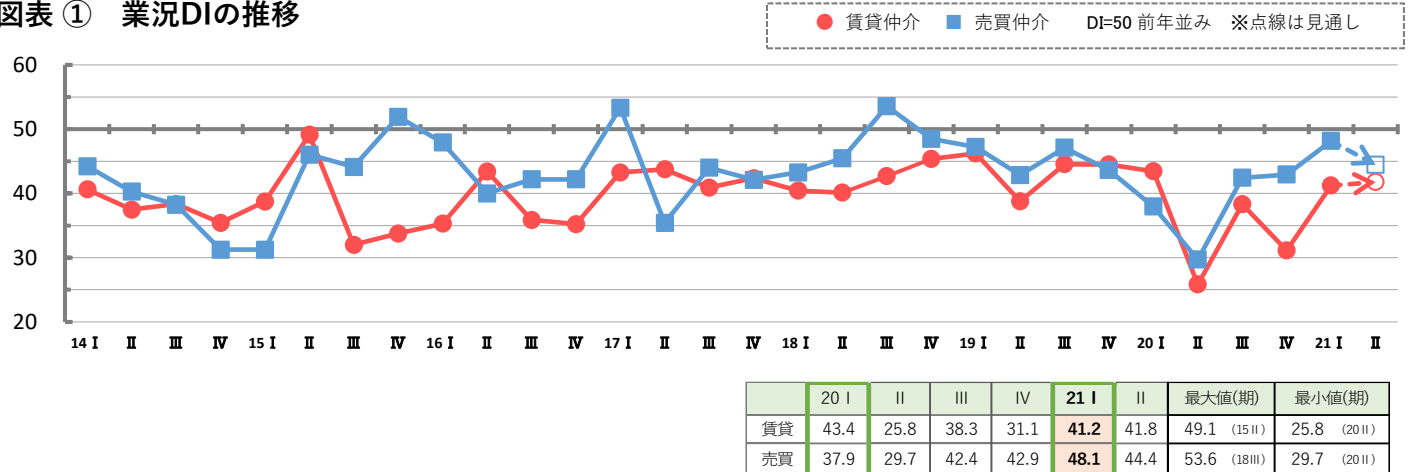


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

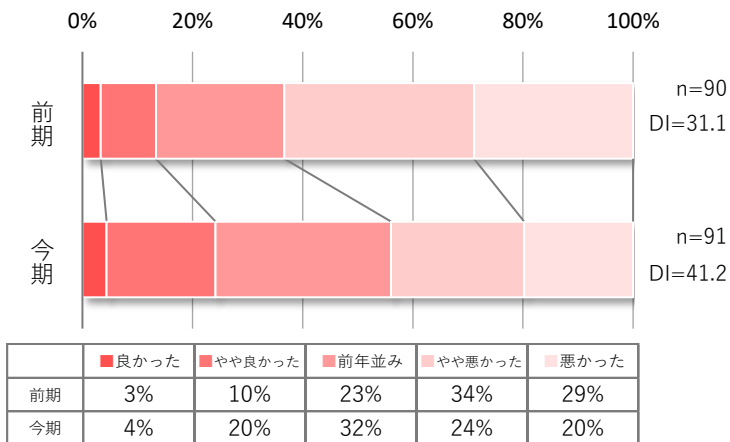


🏠 賃貸は前期比+10.1ポイントと大幅上昇しDI=41.2 売買は前期比+5.2ポイントと大幅上昇しDI=48.1

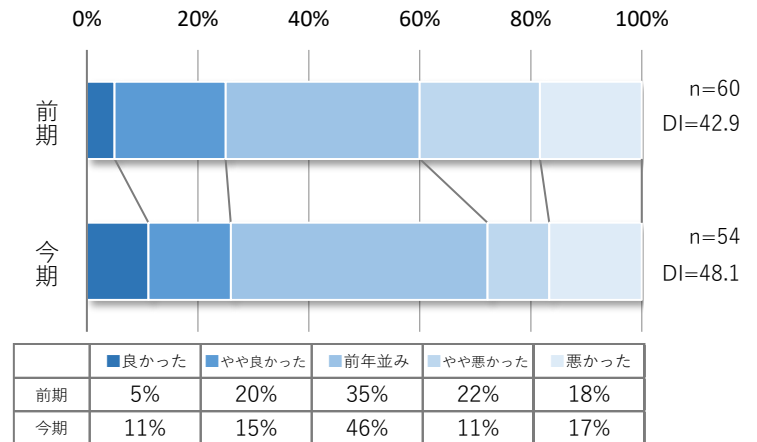
図表① 業況DIの推移



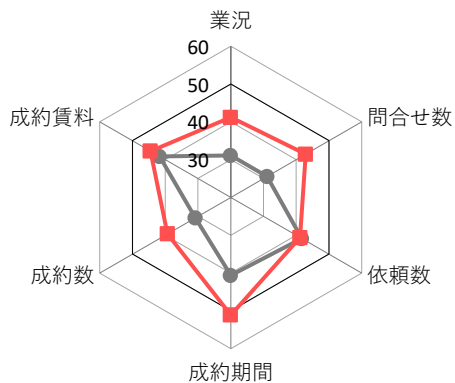
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



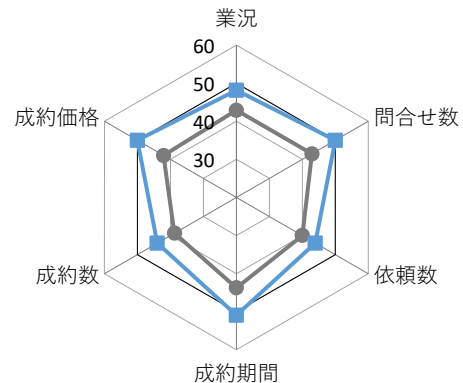
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



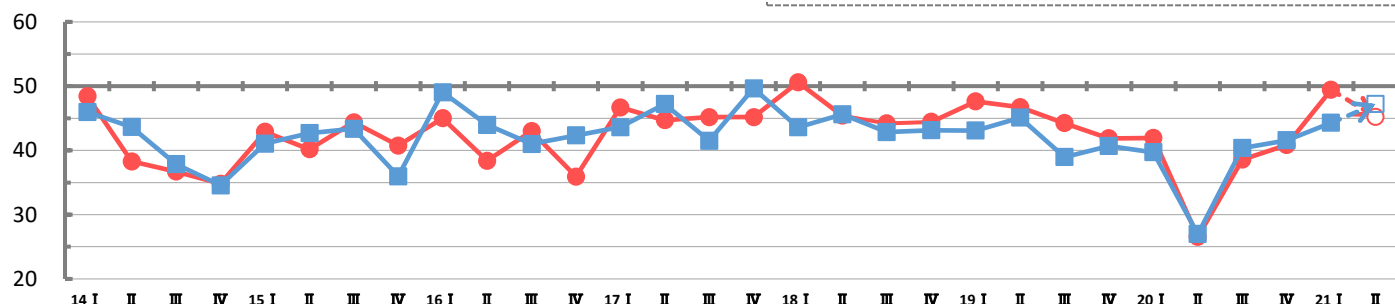
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



賃貸は前期比+8.6ポイントと大幅上昇しDI=49.4 売買は前期比+2.7ポイントと上昇しDI=44.3

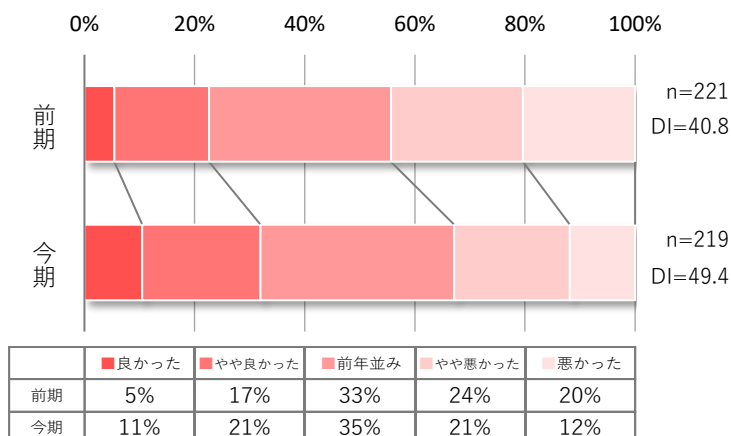
図表① 業況DIの推移

● 賃貸仲介 ● 売買仲介 DI=50 前年並み ※点線は見通し

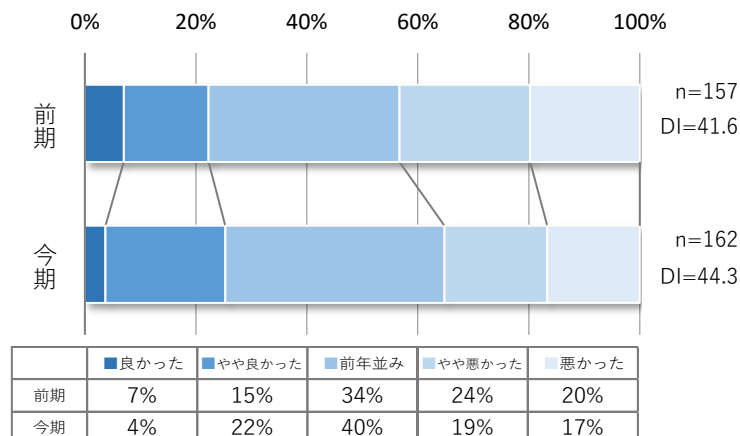


	20 I	II	III	IV	21 I	II	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	41.9	26.5	38.6	40.8	49.4	45.2	50.6 (18 I)	26.5 (20 II)
売買	39.7	27.0	40.4	41.6	44.3	47.2	49.7 (17 IV)	27.0 (20 II)

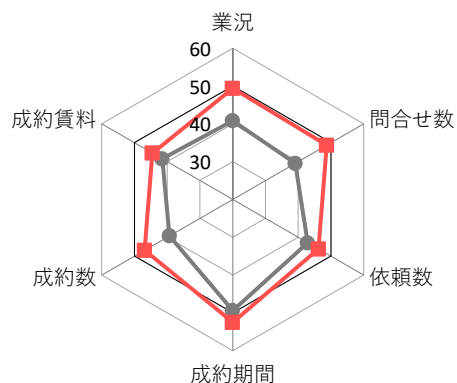
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

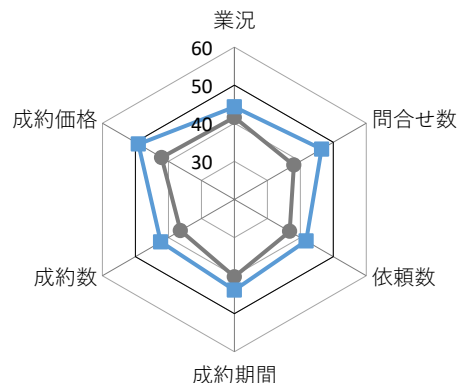


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	40.8	39.1	42.9	49.4	39.3	41.5
■今期	49.4	48.7	46.2	52.5	46.9	44.5
増減	+ 8.6	+ 9.6	+ 3.3	+ 3.1	+ 7.6	+ 3.0

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

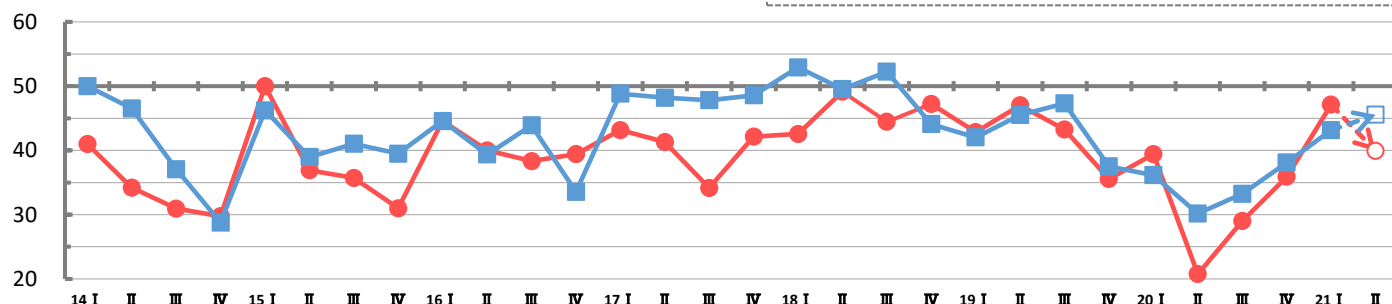


	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	41.6	38.1	36.8	40.3	36.3	42.0
■今期	44.3	46.5	41.8	43.8	42.3	49.1
増減	+ 2.7	+ 8.4	+ 5.0	+ 3.5	+ 6.0	+ 7.1

賃貸は前期比 + 11.2ポイントと大幅上昇しDI=47.1 売買は前期比 + 5.1ポイントと大幅上昇しDI=43.2

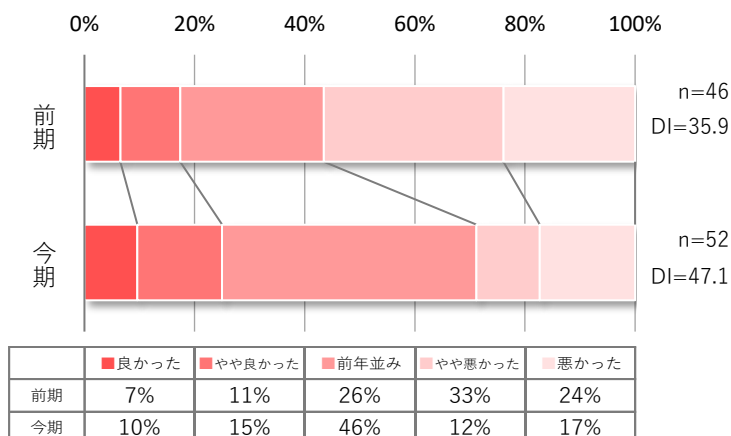
図表① 業況DIの推移

● 賃貸仲介 ● 売買仲介 DI=50 前年並み ※点線は見通し

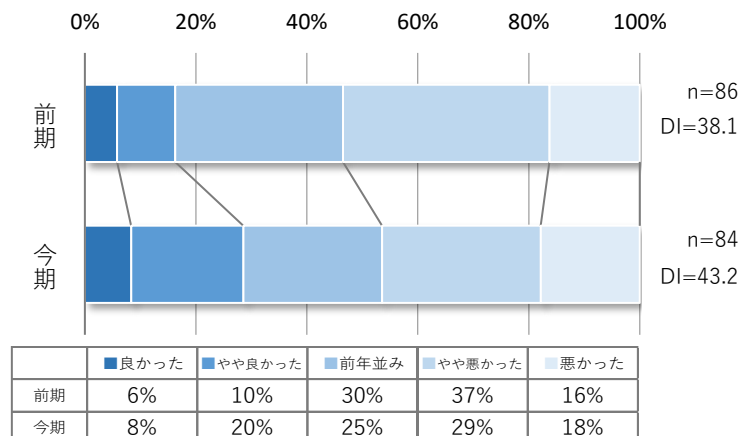


	20 I	II	III	IV	21 I	II	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	39.4	20.8	29.0	35.9	47.1	39.9	50.0 (15 I)	20.8 (20 II)
売買	36.1	30.2	33.2	38.1	43.2	45.5	52.9 (18 I)	28.8 (14 IV)

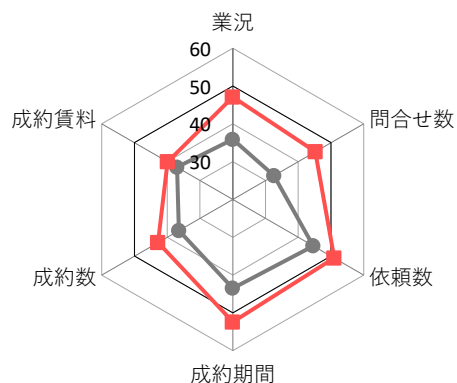
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



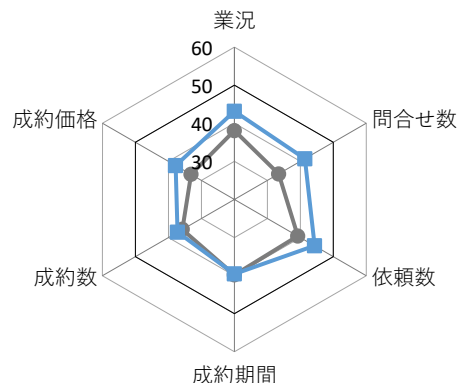
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



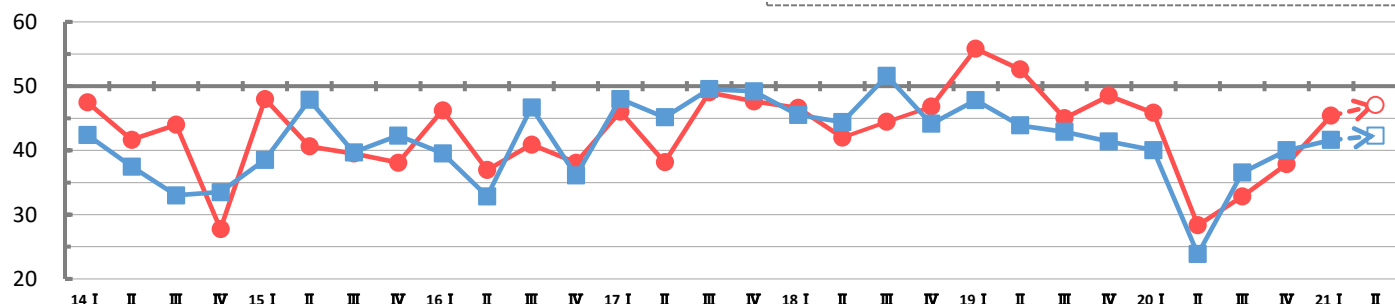
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



賃貸は前期比+7.5ポイントと大幅上昇しDI=45.4 売買は前期比+1.6ポイントと上昇しDI=41.6

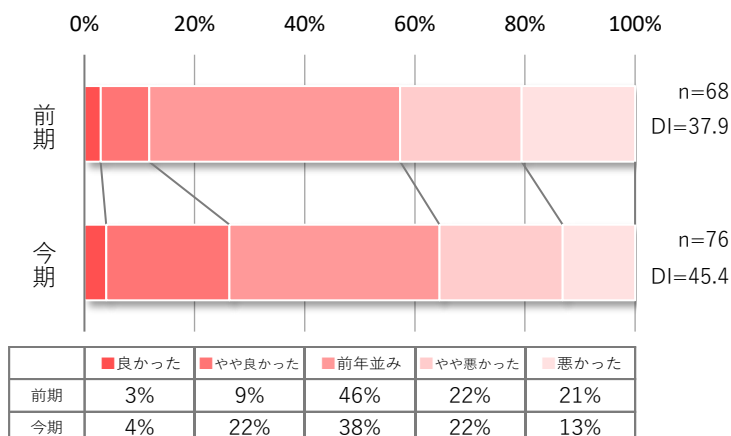
図表① 業況DIの推移

● 賃貸仲介 ● 売買仲介 DI=50 前年並み ※点線は見通し

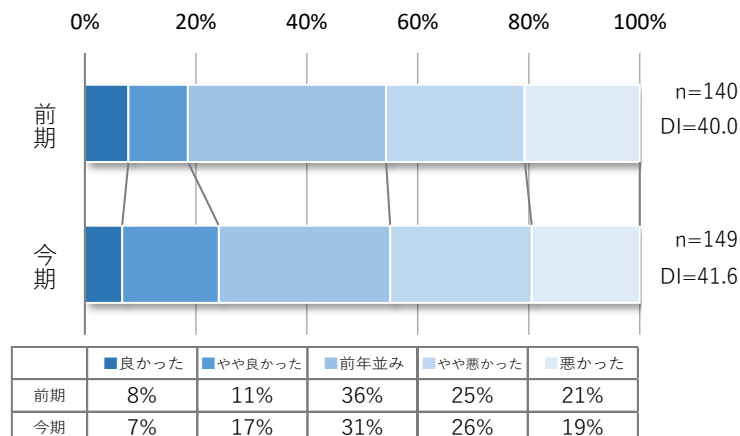


	20 I	II	III	IV	21 I	II	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	45.8	28.4	32.8	37.9	45.4	47.0	55.8 (19 I)	27.8 (14 IV)
売買	40.0	23.9	36.5	40.0	41.6	42.3	51.6 (18 III)	23.9 (20 II)

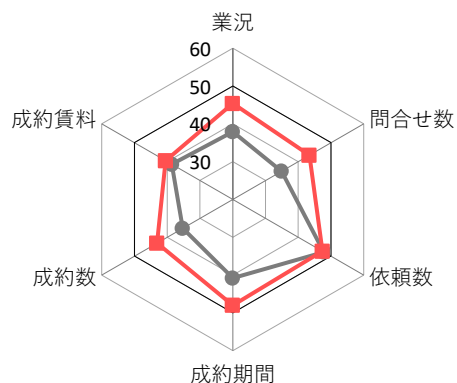
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



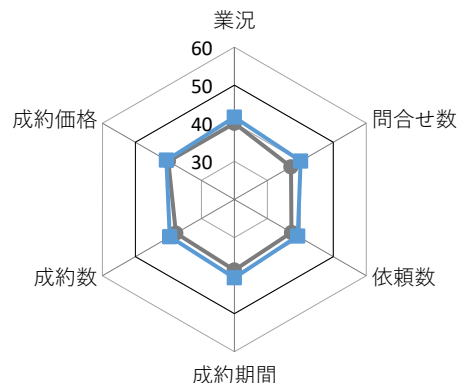
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

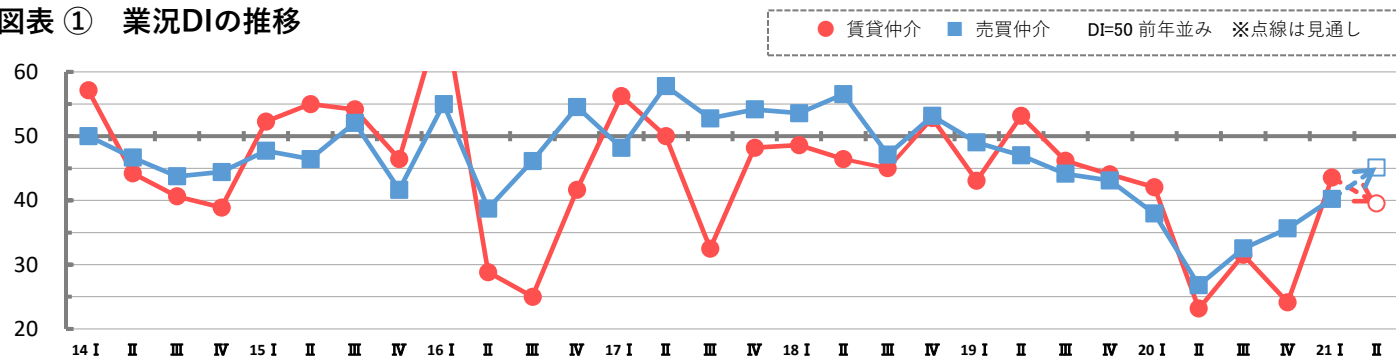


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



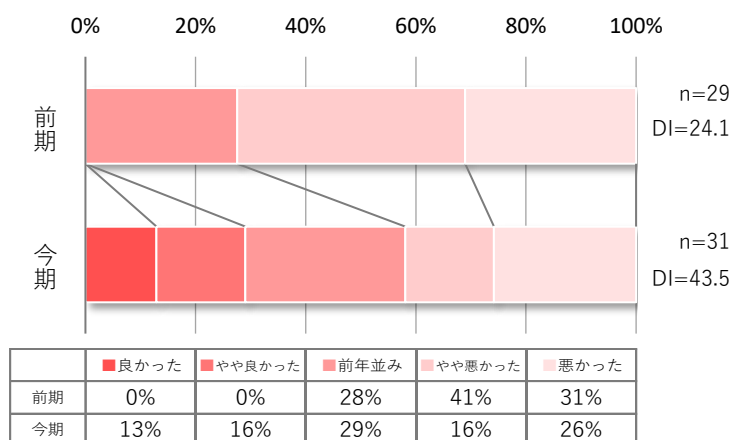
賃貸は前期比 +19.4ポイントと大幅上昇しDI=43.5 売買は前期比 +4.6ポイントと上昇しDI=40.2

図表① 業況DIの推移

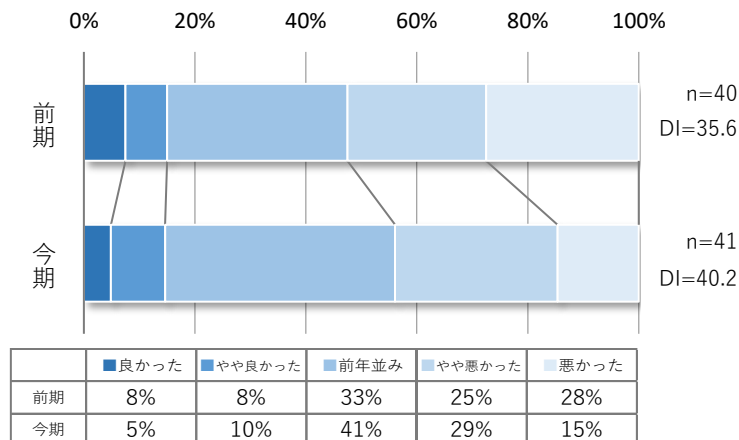


	20 I	II	III	IV	21 I	II	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	42.0	23.1	31.5	24.1	43.5	39.5	70.0 (16 I)	23.1 (20 II)
売買	37.9	26.8	32.5	35.6	40.2	45.1	57.8 (17 II)	26.8 (20 II)

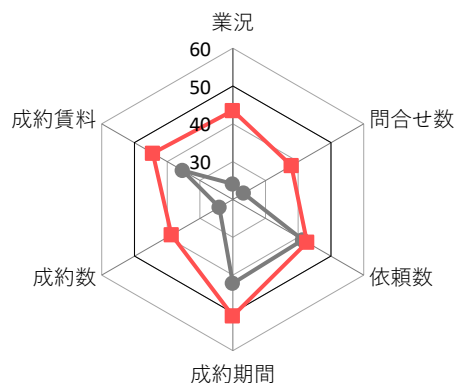
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



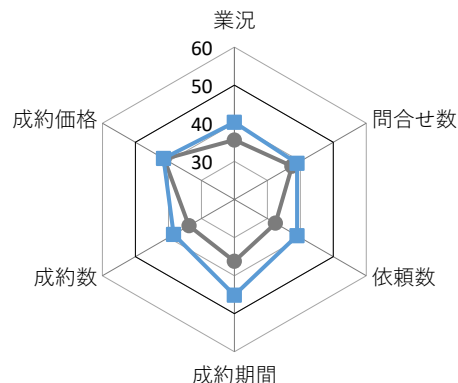
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



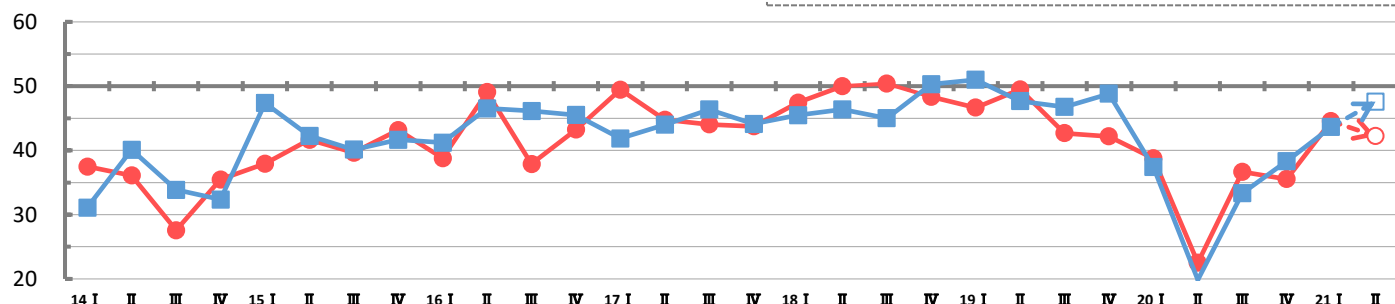
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



賃貸は前期比+9.0ポイントと大幅上昇しDI=44.5 売買は前期比+5.3ポイントと大幅上昇しDI=43.6

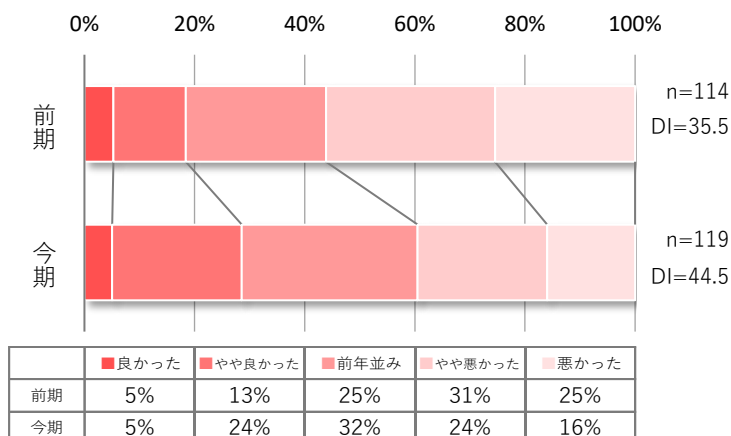
図表① 業況DIの推移

● 賃貸仲介 ● 売買仲介 DI=50 前年並み ※点線は見通し

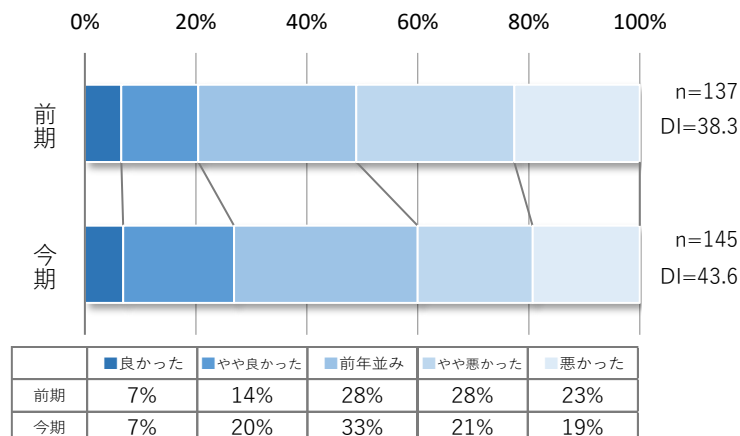


	20 I	II	III	IV	21 I	II	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	38.8	22.5	36.7	35.5	44.5	42.2	50.4 (18III)	22.5 (20II)
売買	37.4	19.9	33.3	38.3	43.6	47.6	51.0 (19 I)	19.9 (20 II)

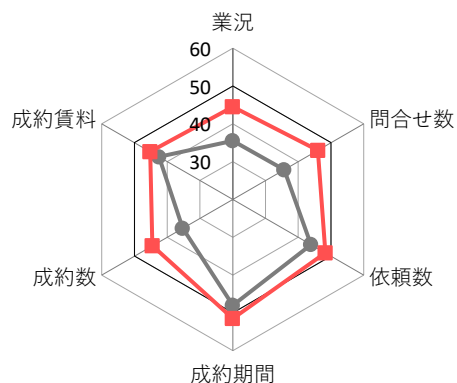
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



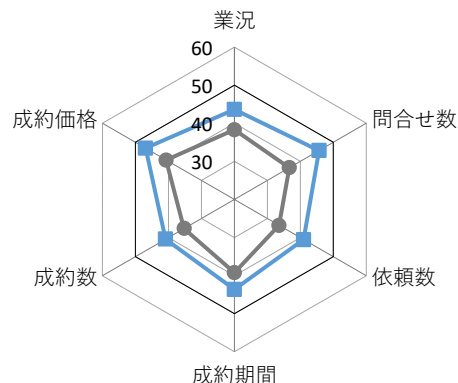
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



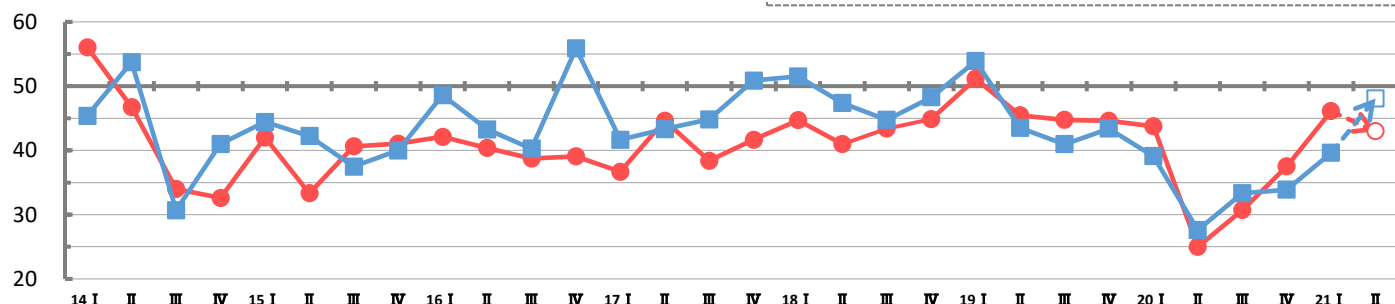
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



📌 賃貸は前期比 + 8.6ポイントと大幅上昇しDI=46.1 売買は前期比 + 5.7ポイントと大幅上昇しDI=39.6

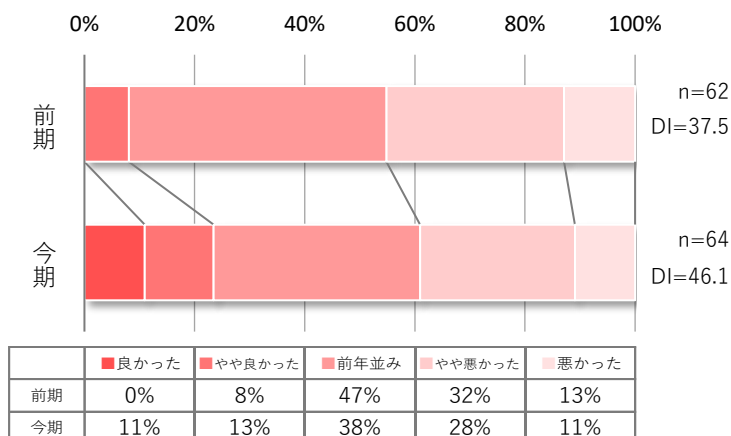
図表① 業況DIの推移

● 賃貸仲介 ● 売買仲介 DI=50 前年並み ※点線は見通し

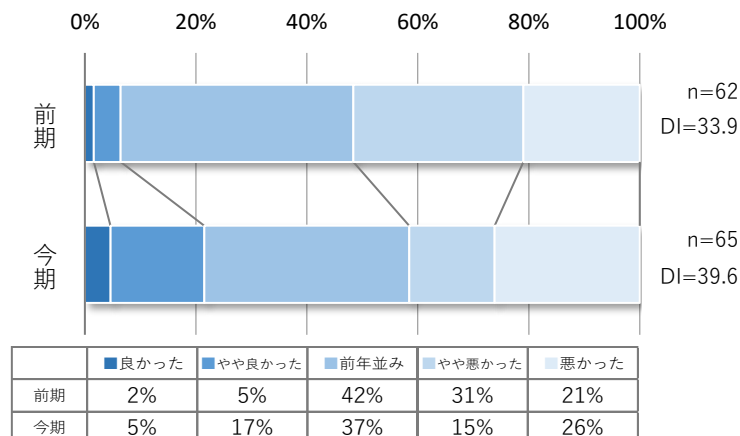


	20 I	II	III	IV	21 I	II	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	43.8	25.0	30.7	37.5	46.1	43.0	56.1 (14 I)	25.0 (20 II)
売買	39.1	27.6	33.3	33.9	39.6	48.1	55.9 (16 IV)	27.6 (20 II)

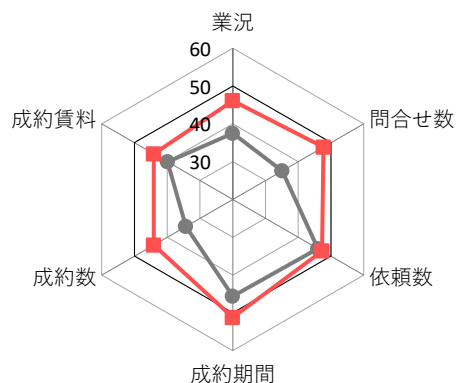
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



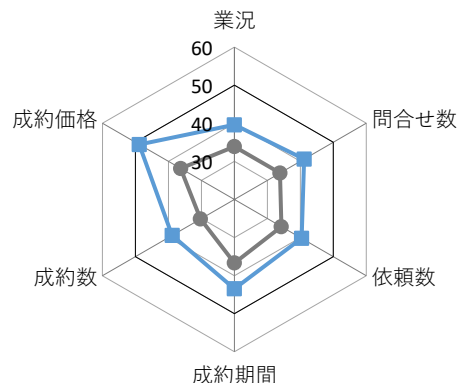
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

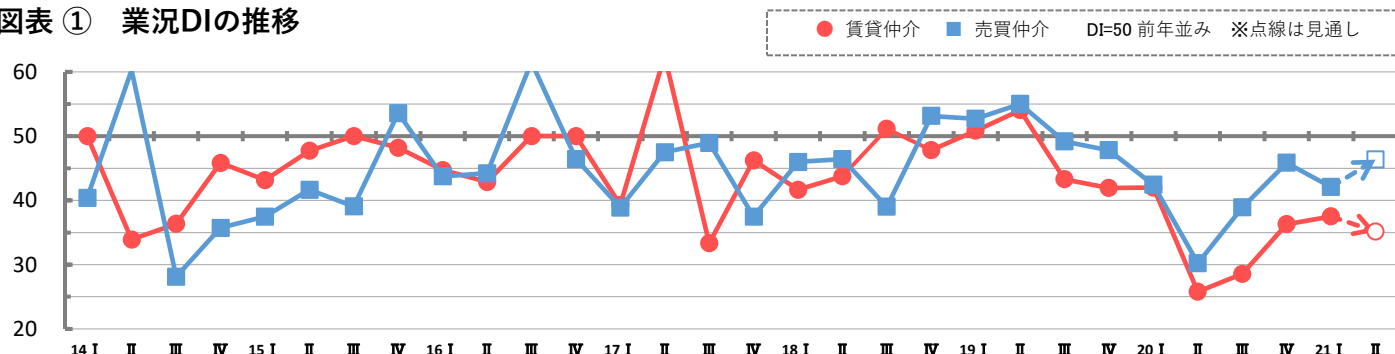


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



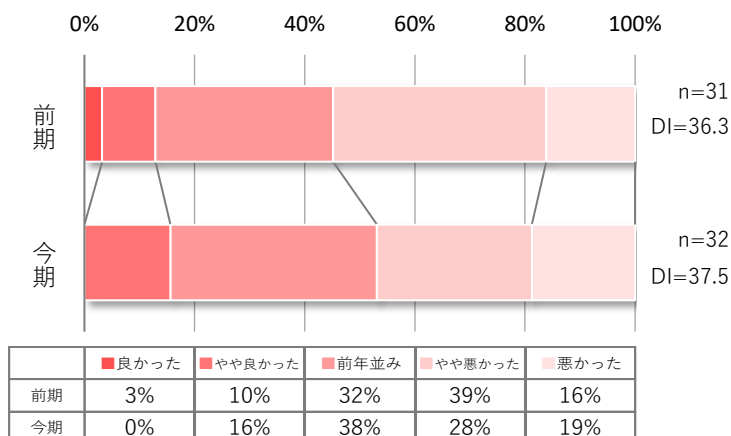
賃貸は前期比+1.2ポイントと上昇しDI=37.5 売買は前期比-3.7ポイントと低下しDI=42.1

図表① 業況DIの推移

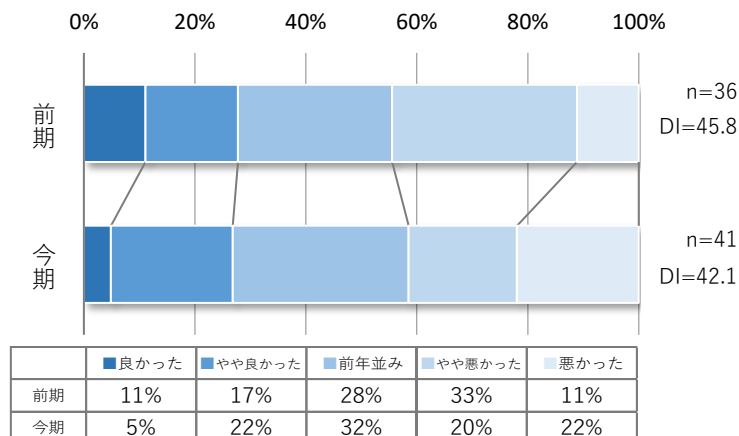


	20 I	II	III	IV	21 I	II	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	42.0	25.8	28.6	36.3	37.5	35.2	62.5 (17II)	25.8 (20II)
売買	42.4	30.2	38.9	45.8	42.1	46.3	61.5 (16III)	28.1 (14III)

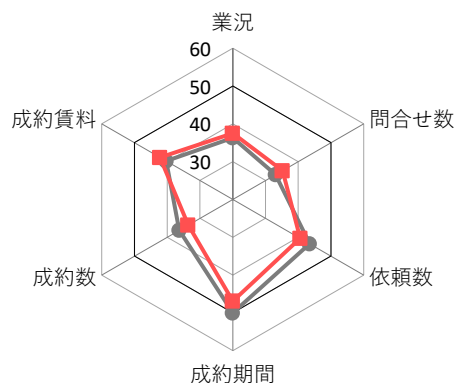
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

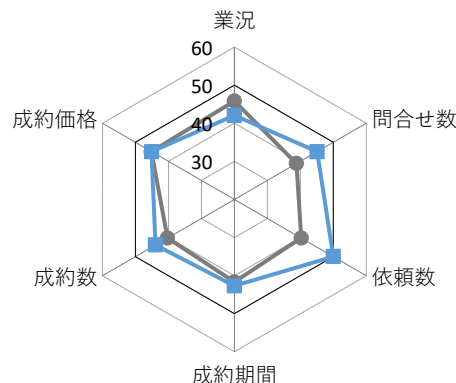


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	36.3	33.1	43.5	50.0	36.3	40.3
■今期	37.5	35.2	40.6	46.9	33.6	42.2
増減	+ 1.2	+ 2.1	- 2.9	- 3.1	- 2.7	+ 1.9

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

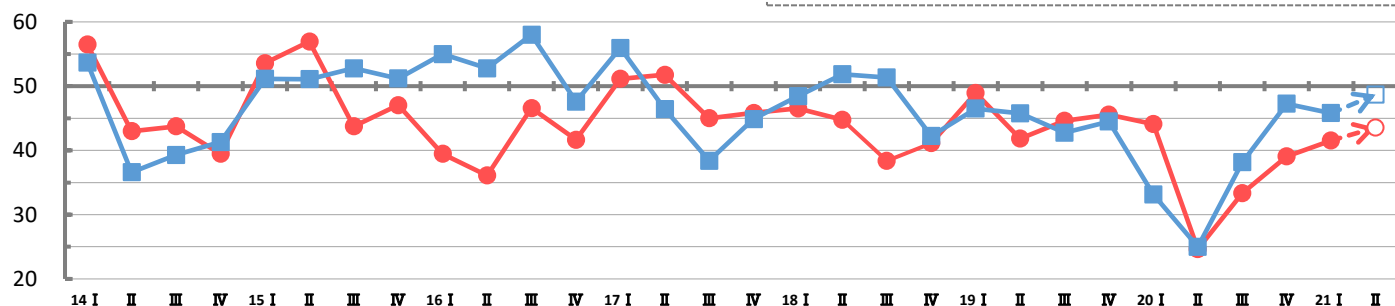


	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	45.8	38.9	40.3	41.7	40.3	45.1
■今期	42.1	45.1	50.0	42.7	43.9	45.1
増減	- 3.7	+ 6.2	+ 9.7	+ 1.0	+ 3.6	0.0

賃貸は前期比+2.4ポイントと上昇しDI=41.5 売買は前期比-1.5ポイントと低下しDI=45.8

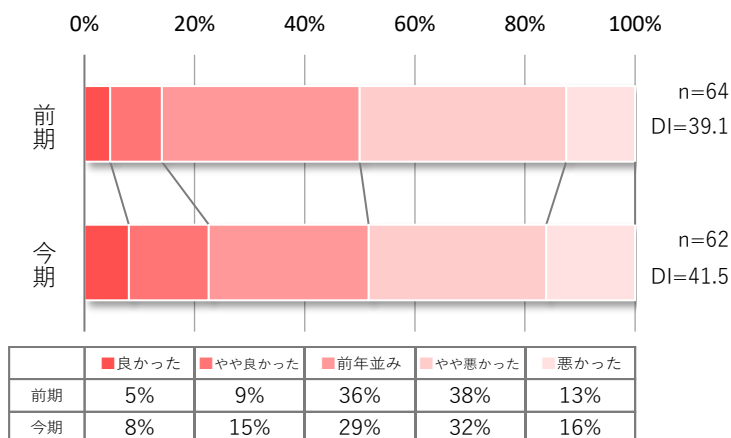
図表① 業況DIの推移

● 賃貸仲介 ● 売買仲介 DI=50 前年並み ※点線は見通し

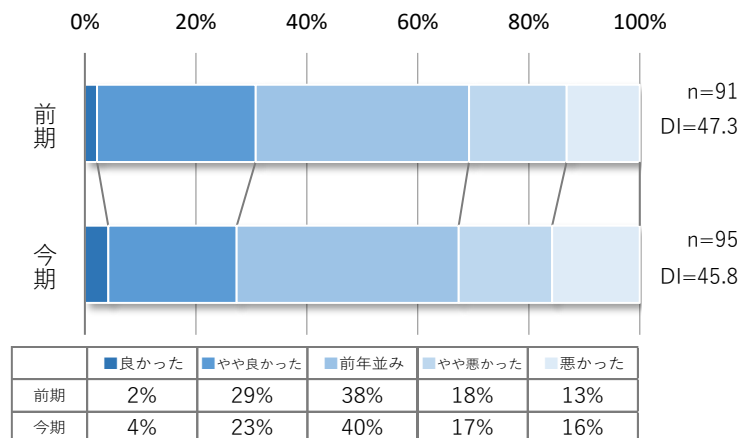


	20 I	II	III	IV	21 I	II	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	44.1	24.6	33.3	39.1	41.5	43.5	56.9 (15II)	24.6 (20II)
売買	33.1	25.0	38.1	47.3	45.8	48.7	58.0 (16III)	25.0 (20II)

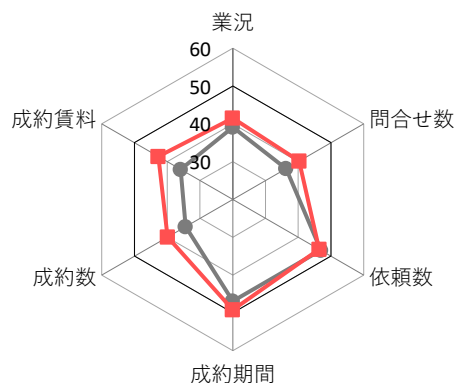
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



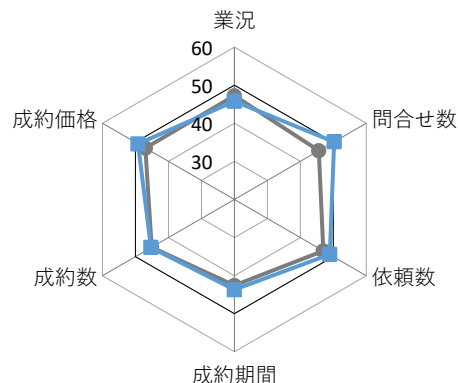
図表③ 売買仲介の業況回答割合



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 1,637 名 (2021 年 4 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 4 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
- 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:櫻庭・加藤・磐前(いわさき)
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。