

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4~6月期) —

- 首都圏・近畿圏の今期業況DIは、賃貸・売買ともに回復傾向に足踏み感。
- 賃貸では、調査対象14エリア中4エリアの上昇にとどまる。東京23区では単身者の動きの鈍さが業況に響く。
- 売買では、埼玉県・東京23区・大阪府・兵庫県を除く10エリアで上昇。愛知県を除く13エリアで賃貸の業況を上回るなど相対的に堅調。
- 需給バランスの変化を調査。賃貸で「供給過多」と感じるのは『シングル向き』が最多で62.4%、売買で「供給不足」と感じるのは『土地』の38.8%が最多。

<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。

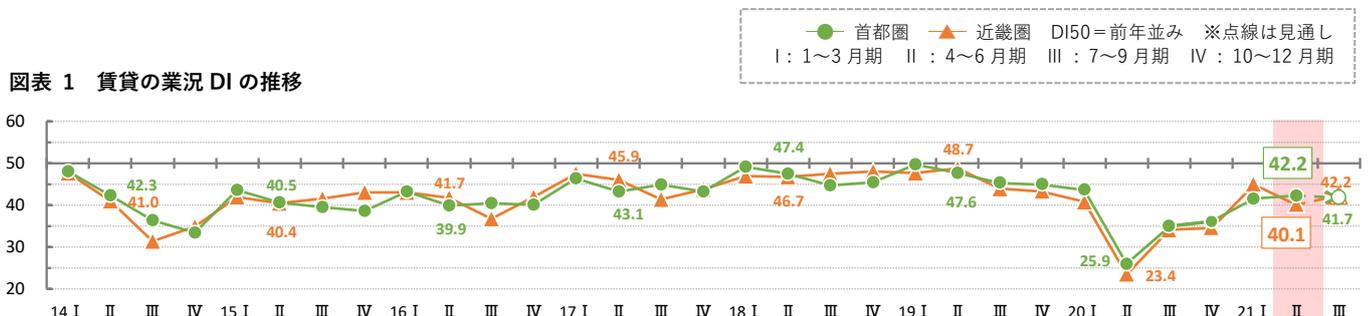
本調査は、2014年1~3月期に開始し今回(2021年4~6月期)が第30回となります。

◆調査期間/2021年6月11日~6月24日

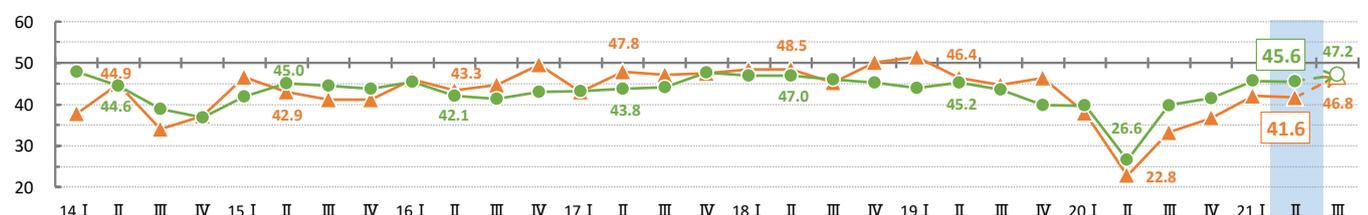
◆対象/北海道、宮城県、首都圏(1都3県)、静岡県、愛知県、近畿圏(2府1県)、広島県、福岡県の13都道府県のアットホーム加盟店のうち、都道府県知事免許を持ち5年を超えて仲介業に携わっている不動産店。主に経営者層。

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

<首都圏・近畿圏の業況判断指数(業況DI※前年同期比)の推移>



図表2 売買の業況DIの推移

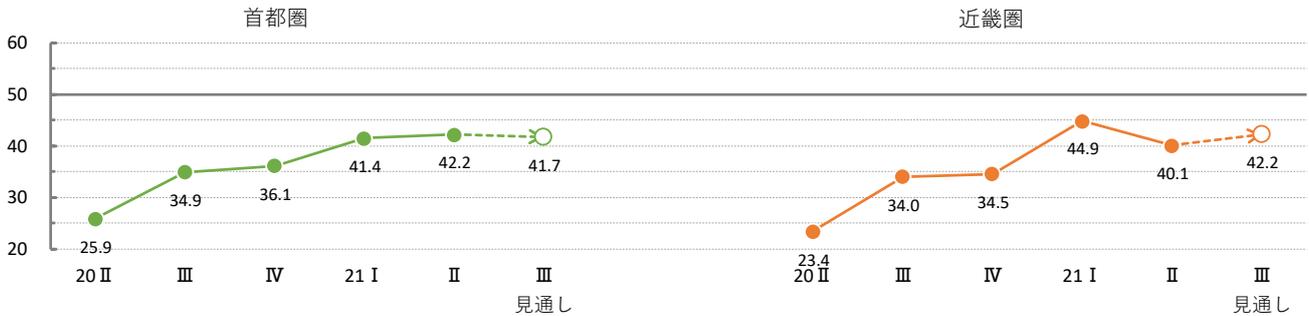


賃貸仲介

首都圏・近畿圏の回復傾向に足踏み感。来期見通しも大きな伸びは見込めず。

賃貸仲介における今期業況 DI は、首都圏では 42.2 と 4 期連続で上昇したものの、前期上昇幅は +0.8 ポイントと小幅にとどまり、近畿圏では 40.1 (同 -4.8 ポイント) と 4 期ぶりの下落となった。両エリアとも前年からの持ち直しの動きに足踏み感が見られ、来期 (7~9 月) 見通しについても、首都圏 41.7、近畿圏 42.2 と大きな伸びは見込まれていない。

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)



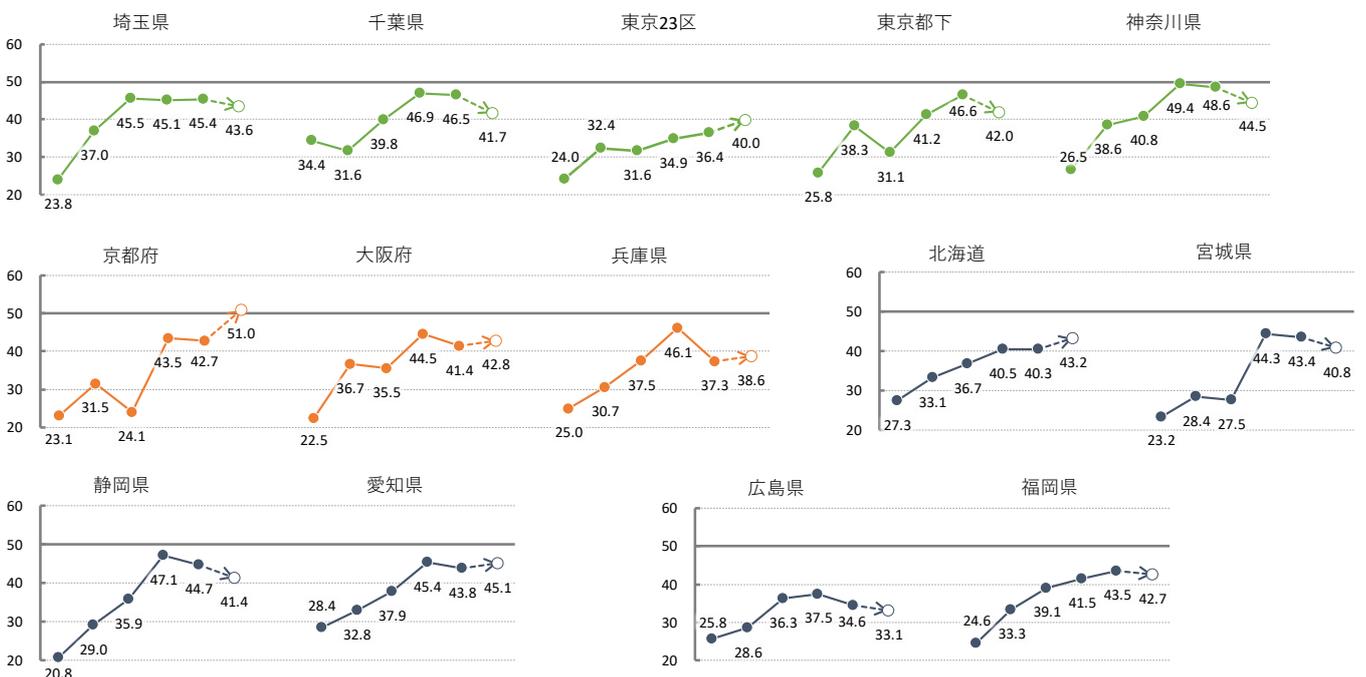
前期比プラスは 14 エリア中 4 エリアにとどまる。東京 23 区では単身者の動きが鈍い。

エリア別の業況 DI を見ると、全 14 エリア中、前期比プラスとなったのは埼玉県・東京 23 区・東京都下・福岡県の 4 エリアにとどまり、13 エリアが上昇した前期からの流れを維持できなかった。特に東京 23 区 (DI=36.4)、兵庫県 (DI=37.3)、広島県 (DI=34.6) など、未だ DI=30 台と低水準にとどまっているエリアもあり、不動産店からも「また緊急事態宣言となり、せっかく戻ってきた客足が遠のいてしまった (東京都世田谷区)」といった、繰り返される外出自粛要請による停滞感を嘆く声が多く寄せられた。

その他、「リモートワークの増加に伴い単身者向け物件の動きが低下 (東京都品川区)」「ファミリーや二人入居が多く、単身者はほとんど動かない (神奈川県川崎市)」といった声が特に東京 23 区で目立ち、業況低迷は賃貸のメイン客層である単身者が動かなかったことも要因となっているようだ。

来期の見通しは、14 エリア中 8 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



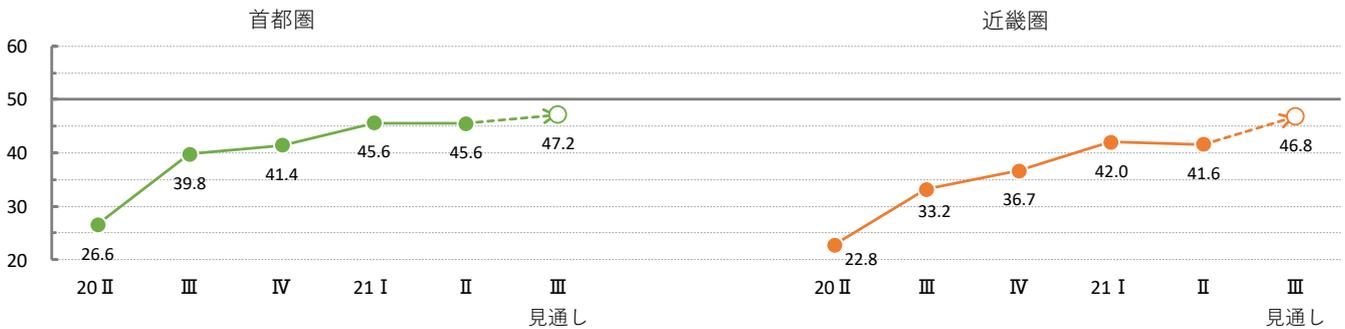
売買仲介

首都圏・近畿圏の今期業況は両エリアとも横ばいとなり、回復傾向に一服感。

売買仲介における今期業況 DI は、首都圏が 45.6 と前期比変わらず。近畿圏は 41.6（前期比 -0.4 ポイント）とわずかに下落し、前期までの回復傾向に一服感が見られた。

なお、来期の業況 DI は、首都圏 47.2、近畿圏 46.8 と両エリアともに上昇の見通しとなった。

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 10 エリアで前期比プラス。回復傾向は賃貸仲介より相対的に堅調。

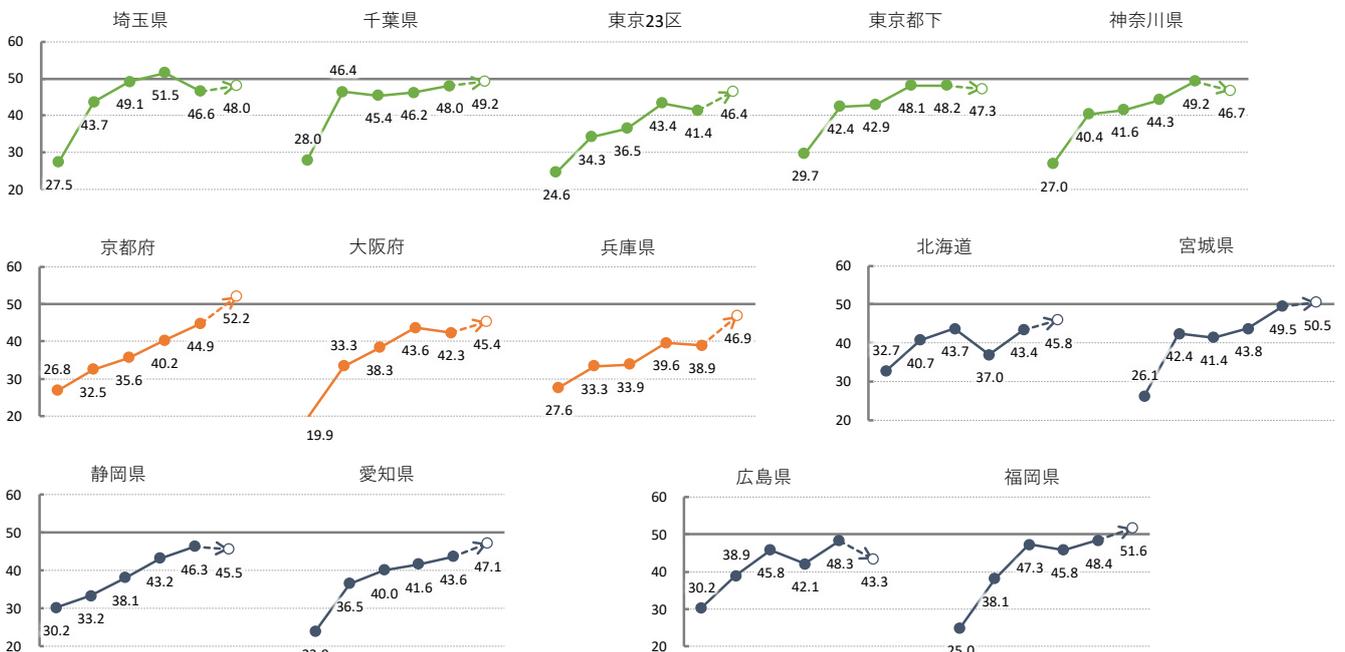
売買仲介の業況 DI は、全 14 エリア中、埼玉県・東京 23 区・大阪府・兵庫県を除く 10 エリアで前期比プラスとなった。また、愛知県を除く 13 エリアで賃貸の業況 DI を上回っており、相対的に堅調な様子が見える（P5 図表 9 参照）。

特に、首都圏の千葉県・東京都下・神奈川県や、西日本の広島県・福岡県および宮城県で DI=50 に迫る動きが見られた。

DI=41.4 と停滞気味の東京 23 区では、物件不足と価格高騰を指摘する声が多く、「値上がりしすぎて希望に合う物件がない（東京都板橋区）」「4~6 月は物件が少なく、価格は上昇傾向が止まらない。元の売却価格より高値で成約するケースがあった（東京都品川区）」といったコメントが寄せられた。一方で、近隣エリアからは「東京 23 区は土地・建物がなくて買えず、自然豊かで子育ても快適なこのエリアで購入する人がいた（東京都武蔵村山市）」「東京からのお客さまが多くなった（神奈川県秦野市）」などのように、都心部から流れてくる購入客を受け止めている様子が見えた。

来期は、14 エリア中 10 エリアで上昇する見通しとなっているが、「新築住宅はウッドショックの影響でかなり着工件数が減り苦戦を予想する（大阪府大阪市）」など先行きを懸念する声も多数あった。

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

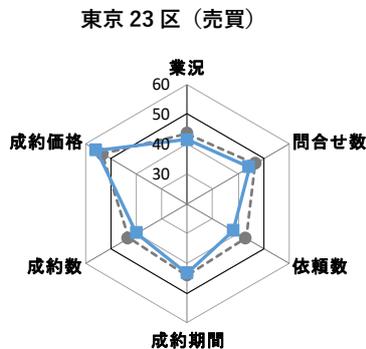
東京 23 区の業況低迷要因は、価格高騰と物件不足。

売買仲介において、首都圏の中でも回復に勢いのない東京 23 区と、業況 DI が 50 に迫る神奈川県を各調査項目 DI から比較検証し、その要因を探ってみた。

まず東京 23 区のレーダーチャートで調査項目 DI を見ると（図表 7-1）、成約価格 DI だけが突出しているのが目立つ。しかし、調査項目 DI の推移を見ると（図表 7-2）、不動産価格が高騰している東京 23 区の成約価格 DI は今期に限らず恒常的に他の項目より高いことがわかる。不動産店からは「買いたい人は多いが、物件が高い（東京都世田谷区）」「不動産価格が全体的に上がっており、これ以上上昇すると購買意欲や所得が追い付かず低迷する可能性が高い（東京都葛飾区）」といった声が聞かれ、価格が上がり過ぎたことによる消費者の購買意欲の低下が指摘されている。

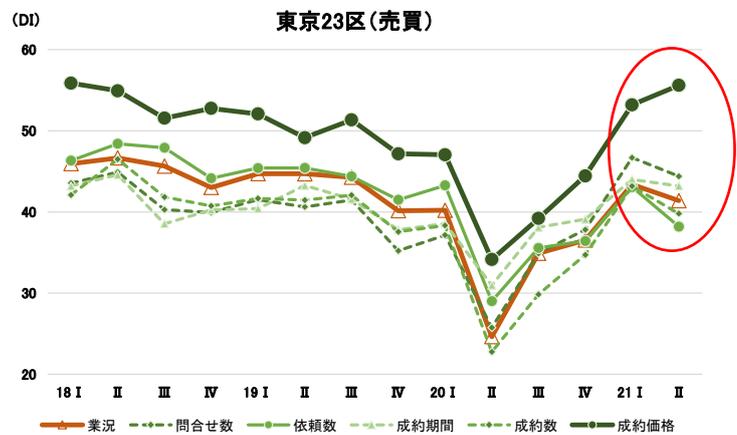
一方、成約価格 DI 以外の調査項目 DI は今期そろって下落している。中でも依頼数 DI は前期比 -4.9 ポイントと下落幅が大きく、各調査項目 DI の中で最も低い水準になっている。「売物件が不足しており、広告、反響、来店全て低調（東京都板橋区）」など、売物件不足からの業況低下を嘆く声も多数寄せられた。

図表 7-1 調査項目 DI レーダーチャート



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	43.4	46.7	43.1	44.0	43.2	53.2
■今期	41.4	44.4	38.2	43.2	39.8	55.6
増減	- 2.0	- 2.3	- 4.9	- 0.8	- 3.4	+ 2.4

図表 7-2 調査項目 DI の推移

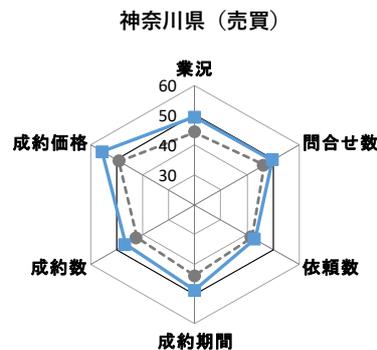


対照的に神奈川県では、依頼数を含め全ての調査項目 DI が前期を上回っている（図表 8-1）。不動産店からも「売値、成約価格も上がっている（神奈川県横浜市）」「コロナ禍の影響は軽微。影響がなかった業種の方は購入意欲が高かった（神奈川県横浜市）」という声が聞かれた。

両エリアとも成約価格 DI の上昇傾向は共通しているが、比較的価格が抑えられている神奈川県と、かなり高騰してしまった東京 23 区の違いが不動産店からのコメントからもうかがえる。また、依頼数 DI の動きの差には、仲介したくても物件がないという東京 23 区の苦境がよく表れている。

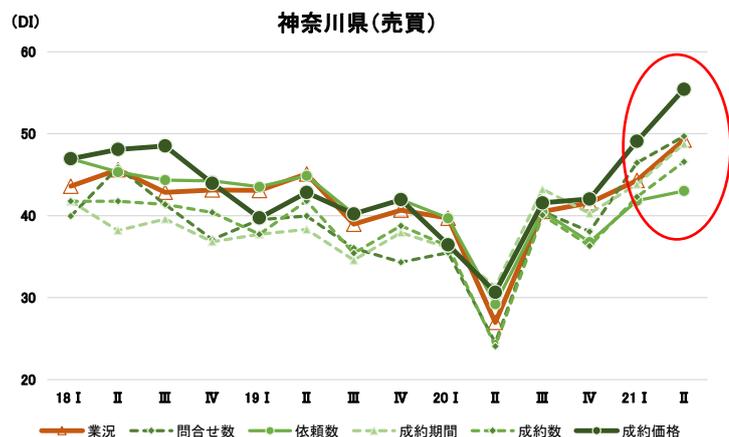
価格水準の差と売物件の有無、この 2 点が両エリアの明暗を分けているようだ。

図表 8-1 調査項目 DI レーダーチャート



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	44.3	46.5	41.8	43.8	42.3	49.1
■今期	49.2	49.7	43.0	48.8	46.6	55.4
増減	+ 4.9	+ 3.2	+ 1.2	+ 5.0	+ 4.3	+ 6.3

図表 8-2 調査項目 DI の推移

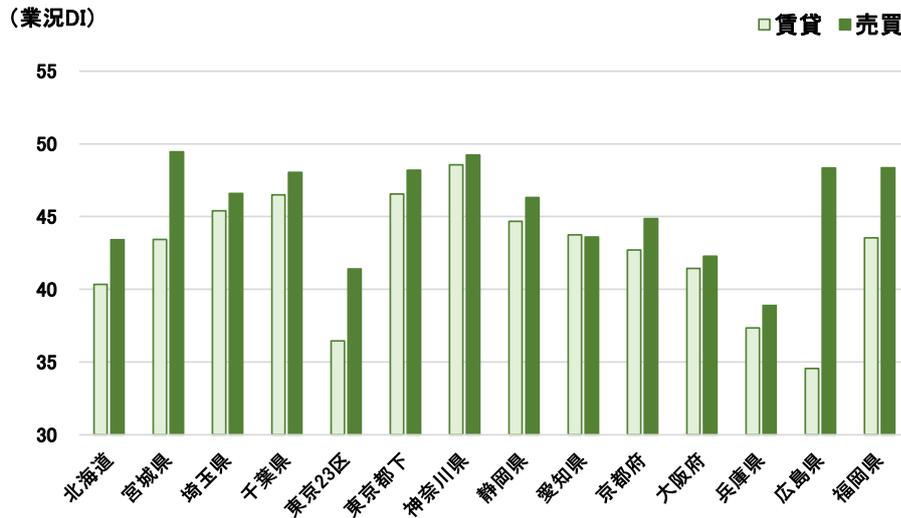


13 エリアで売買仲介の業況が賃貸仲介を上回った。賃貸から持ち家へのシフトもその一因。

今期売買の業況が賃貸を上回ったのは愛知県を除く 13 エリアで（図表 9）、6 エリアだった 2019 年 4～6 月期から、コロナ禍を挟み大きく変化した。

その一因として、下記の不動産店のコメントにあるように、外出自粛やテレワークの浸透に伴い在宅時間が長くなったことで住環境を充実させたいと考える人が増えたことに加え、住宅ローン金利の低さも購入の後押しをしているようだ。コロナ禍の今を住宅購入の好機と捉え、賃貸から購入へとシフトするファミリー層も増えている。

図表 9 賃貸・売買業況 DI の比較（今期）



<不動産店のコメント>

【首都圏】

- ・賃貸物件から戸建に住み替えが増えた。（埼玉県草加市）
- ・在宅ワークで現在の住居が手狭になり、広い部屋を探しているお客さまが増えた。（東京都目黒区）
- ・賃料を払うより、住宅ローンでの支払いを選択するようになってきている。（神奈川県横浜市）

【近畿圏】

- ・テレワークできる個室が欲しいと言われるお客さまが増えた。（京都府京都市）
- ・郊外型で戸建趣向に変化。（大阪府東大阪市）
- ・住宅ローンの金利が低いため、家賃を払うより購入したいというお客さまが多々いた。（兵庫県神戸市）

【その他エリア】

- ・賃貸の顧客から持ち家を希望する問合せがあった。（宮城県仙台市）
- ・銀行の金利の低さから購入のケースが多かった。（愛知県豊橋市）
- ・賃貸物件に住んでいる方がマイホームを建てるというのがほとんどだった。（愛知県西尾市）
- ・賃貸から購入へと考えが変化している。（福岡県北九州市）

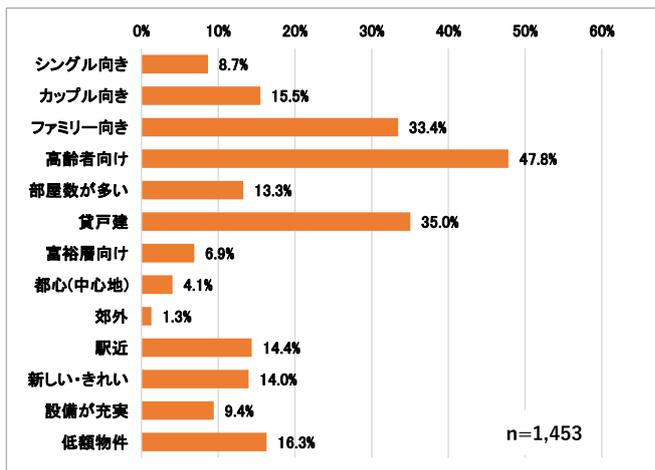
ピックアップ：物件の需要と供給バランスの変化

新型コロナウイルス感染拡大以降、消費者を取り巻く環境は大きく変わり、住まい探しのニーズも多様化した。不動産仲介の現場ではどのような変化が起きているのだろうか。今回は、賃貸・売買それぞれにおいて「供給不足と感じる物件」「供給過多と感じる物件」について不動産店に聞いてみた。

【賃貸居住用】

供給不足とを感じる物件トップ3は『高齢者向け』『貸戸建』『ファミリー向き』。

図表 10 供給不足とを感じる物件（最大3つまで選択回答）



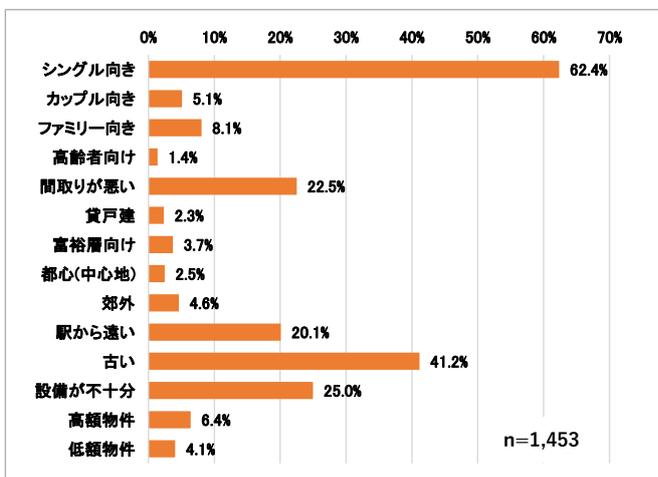
※上記グラフは「あてはまるものがない」と回答した方を除いています。

お客様の需要に対して供給不足とを感じる物件については、賃貸では『高齢者向け』が最も多く、次いで『貸戸建』『ファミリー向き』の順で上位を占めた（図表 10）。

選択理由として、『高齢者向け』は「健康面の不安・自治体のサポート不足等で敬遠する貸主が多い（東京都日野市）」、『貸戸建』は「古い物は退去時に壊して売却し、新築は建築費が高いため採算が合わず、新規供給がほとんどない（埼玉県春日部市）」、『ファミリー向き』は「単身者でも広めのファミリー向きを求めるケースが増えている（東京都渋谷区）」などの声があった。

供給過多とを感じる物件は『シングル向き』が最多。特に東京 23 区でその特徴が顕著。

図表 11-1 供給過多とを感じる物件（最大3つまで選択回答）

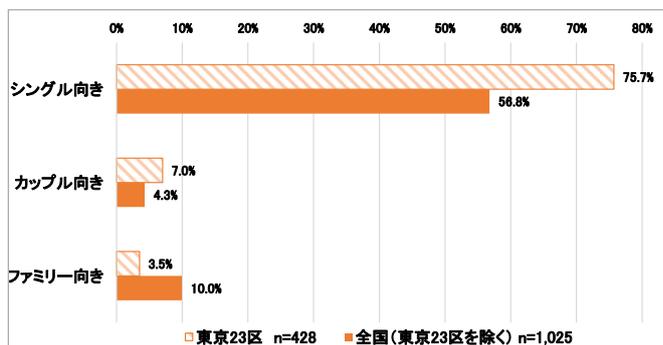


※上記グラフは「あてはまるものがない」と回答した方を除いています。

一方、供給過多とを感じる物件については、『シングル向き』が最も多く、次いで『古い』『設備が不十分』の順で上位を占めた（図表 11-1）。

供給過多の理由として「大学生はオンライン授業のため一人暮らしの必要がなく、一人暮らしの学生も実家に帰ってしまう（東京都豊島区）」、需要減少に対しては「ほとんどの新築がシングル向きに建てられているため需給バランスがとても悪い（千葉県市川市）」などの需給ギャップがあるようだ。また、古さや設備については「賃貸も充実した設備が必要な時代。古くてセキュリティ関連の設備もない物件は人気がない（神奈川県相模原市）」などの声があった。

図表 11-2 供給過多とを感じる物件_東京 23 区と全国（東京 23 区を除く）の比較



図表 11-1 を東京 23 区とそれ以外のエリアに分けて回答割合を比較してみると、『シングル向き』は、東京 23 区が 75.7%と、全国（東京 23 区を除く）を 18.9 ポイント上回っている（図表 11-2）。不動産店からも「単身者の上京がほぼなく空室となっている（東京都文京区）」との声が多く、東京 23 区の賃貸の業況が低迷する一因は単身者ニーズの減少であると推測される。

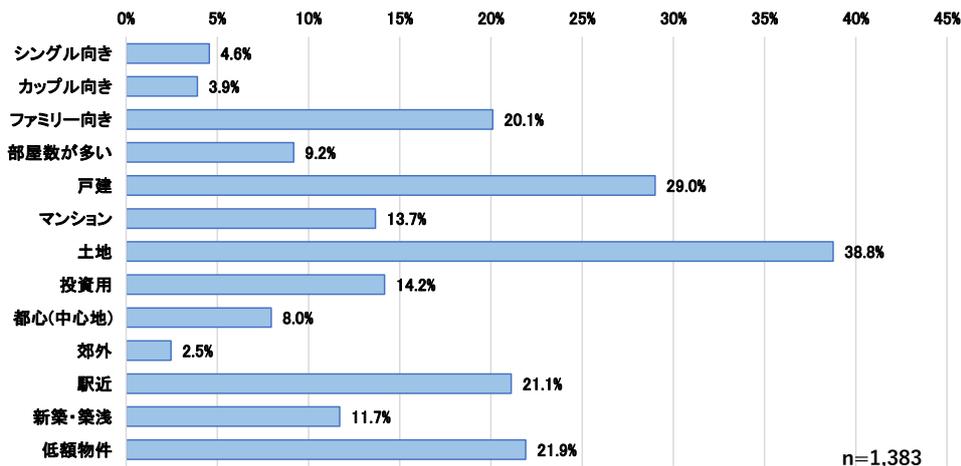
【売買居住用】

供給不足と感じる物件は『土地』が最多。

お客さまの需要に対して供給不足と感じる物件についての回答は、『土地』の多さが目立ち、次いで『戸建』『低額物件』という結果になった（図表 12）。

不動産店からは、『土地』については「一部のエリアでは、戸建用土地が秒殺のごとく売れる（北海道札幌市）」、『戸建』では「建築材料の価格上昇に伴い新築戸建の売却が少なく、掲載されるとすぐに売れるイメージ（神奈川県相模原市）」、『低額物件』では「予算減少のお客さまが増え、紹介できる物件が少ない（宮城県仙台市）」などの声があった。

図表 12 供給不足と感じる物件（最大3つまで選択回答）



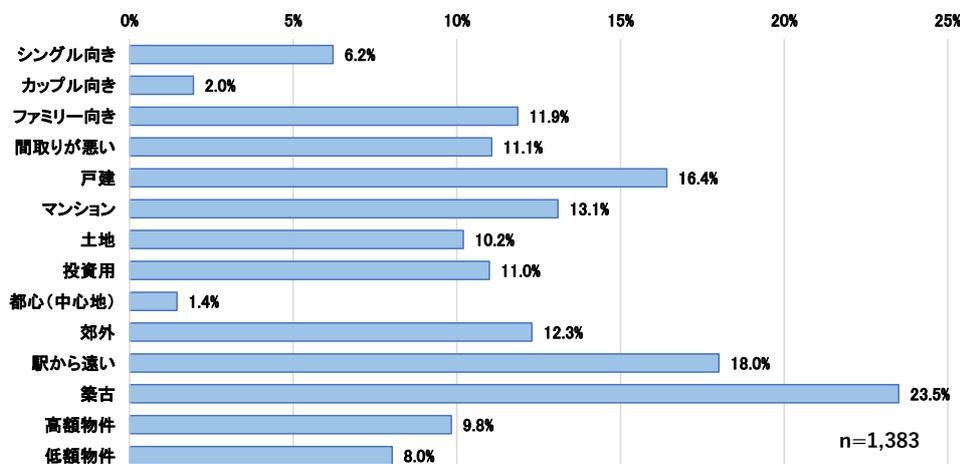
※上記グラフは「あてはまるものがない」と回答した方を除いています。

売却が多いと感じる物件は『築古』が最多。

売却が多いと感じる物件については、『築古』が最も多く、次いで『駅から遠い』『戸建』の順で多かった（図表 13）。

選択理由として、『築古』では「古くて改修にも費用がかさむ物件の売却依頼が多い（東京都千代田区）」、『駅から遠い』では「新築でも駅から離れると需要は一気に減る（京都府京都市）」、『戸建』では「ほとんど相続での空き家（愛知県豊橋市）」などの声があった。

図表 13 売却が多いと感じる物件（最大3つまで選択回答）



※上記グラフは「あてはまるものがない」と回答した方を除いています。

< 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4～6月期）が第30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25,957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6月11日～6月24日

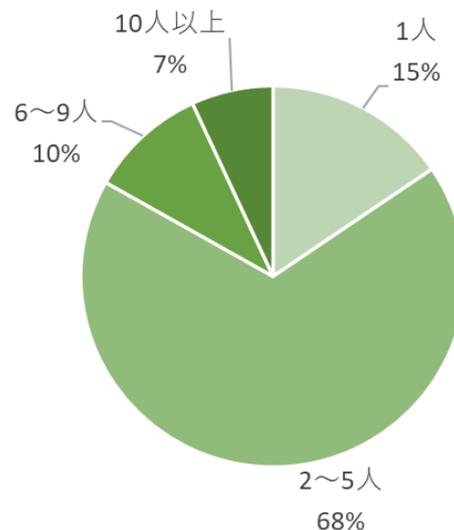
5. 有効回答数

2,048店（以下はエリア別内訳）

	賃貸仲介	売買仲介
北海道	44	72
宮城県	57	46
首都圏	915	643
埼玉県	98	88
千葉県	93	89
東京都	515	305
神奈川県	209	161
静岡県	61	88
愛知県	72	156
近畿圏	212	242
京都府	24	34
大阪府	111	136
兵庫県	77	72
広島県	34	45
福岡県	58	91
合計	1453	1383

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

6. 回答店舗の従業員規模別構成比（n=2,048）



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 |

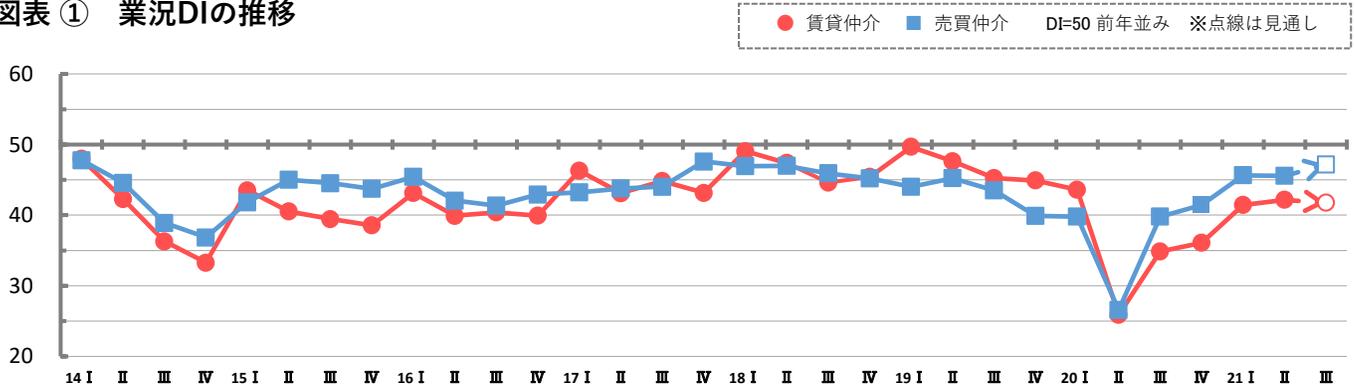
8. DIの算出方法

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

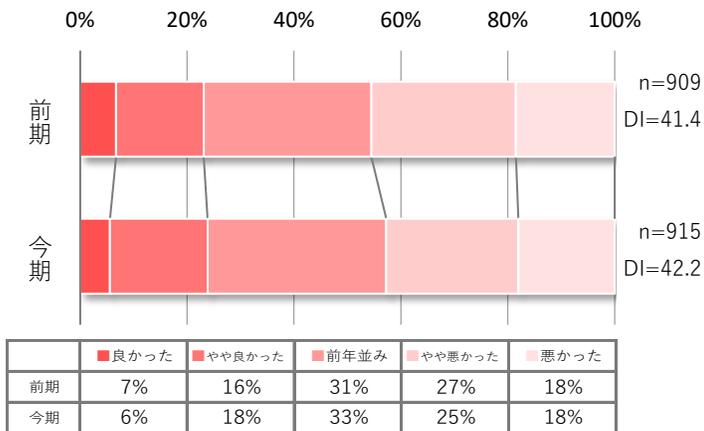
※「増えた」「短くなった」「上がった」は「良かった」と同義として、また「減った」「長くなった」「下がった」は悪かったと同義として算出。

図表① 業況DIの推移

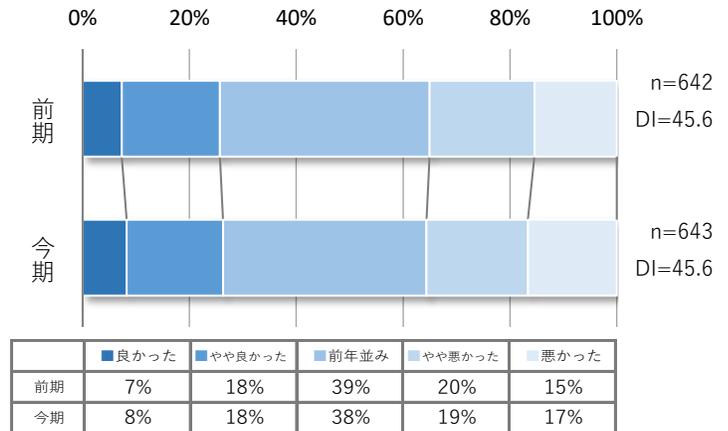


	II	III	IV	21 I	II	III	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	25.9	34.9	36.1	41.4	42.2	41.7	49.7 (19 I)	25.9 (20 II)
売買	26.6	39.8	41.4	45.6	45.6	47.2	47.8 (14 I)	26.6 (20 II)

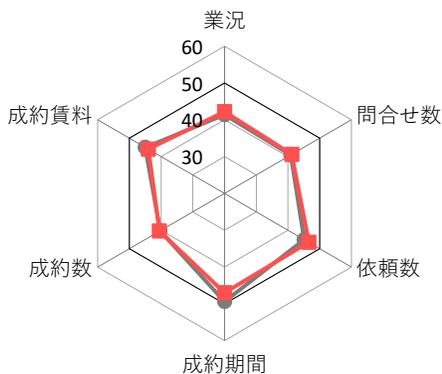
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



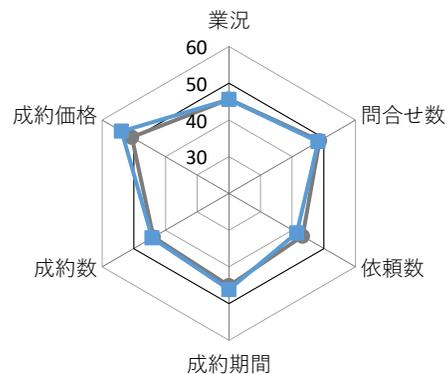
図表③ 売買仲介の業況回答割合



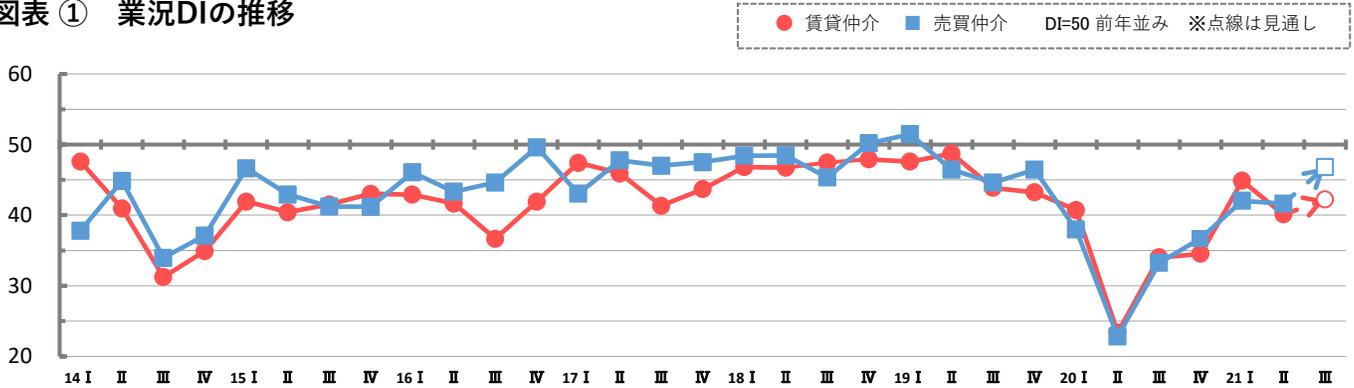
図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

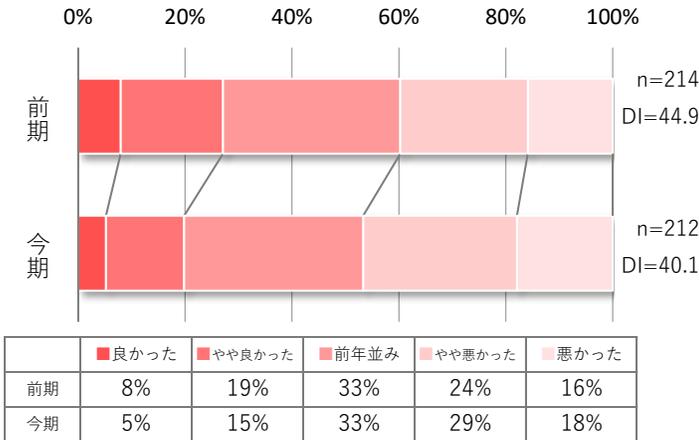


図表① 業況DIの推移

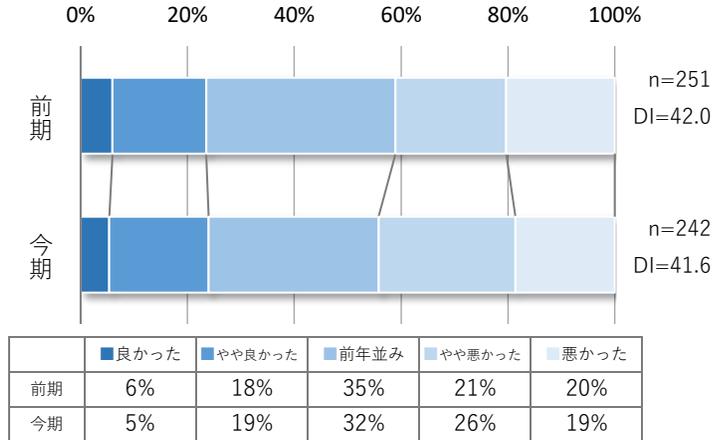


	II	III	IV	21 I	II	III	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	23.4	34.0	34.5	44.9	40.1	42.2	48.7 (19 II)	23.4 (20 II)
売買	22.8	33.2	36.7	42.0	41.6	46.8	51.5 (19 I)	22.8 (20 II)

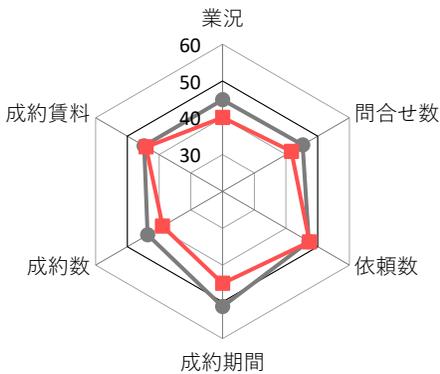
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



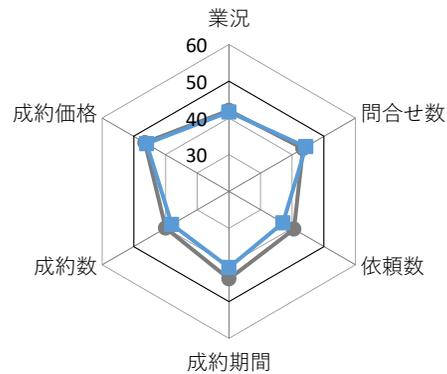
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

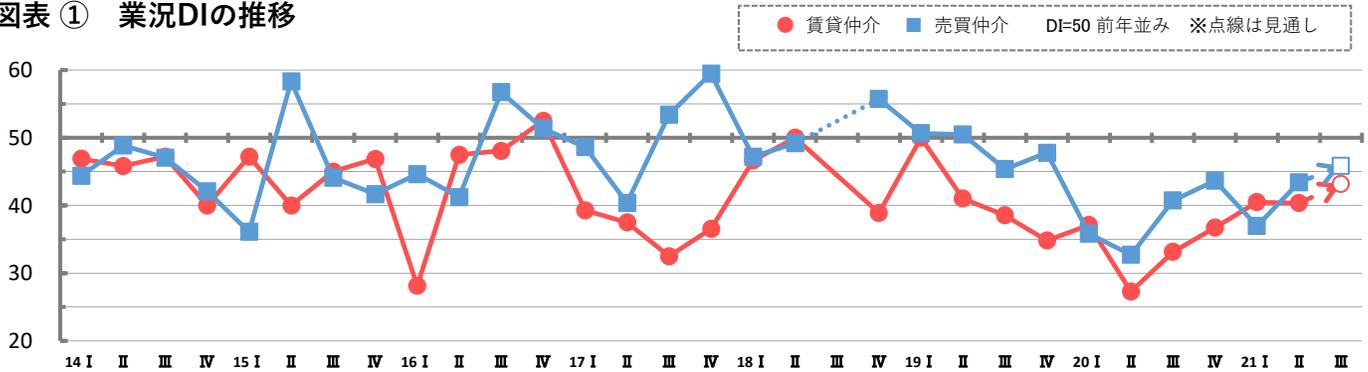


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



賃貸は前期比 - 0.2ポイントと横ばいでDI=40.3 売買は前期比 + 6.4ポイントと大幅上昇しDI=43.4

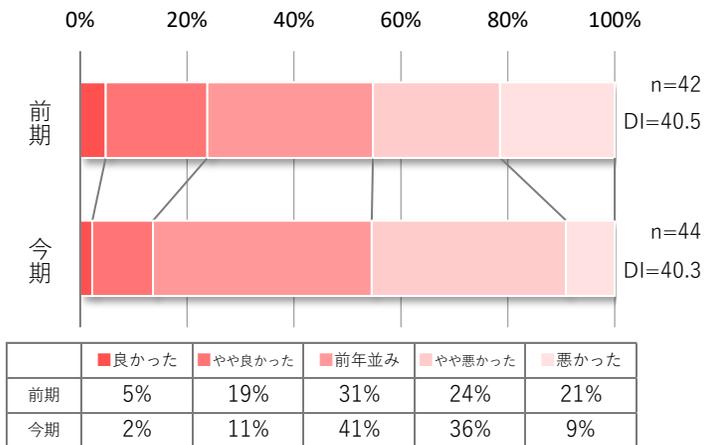
図表① 業況DIの推移



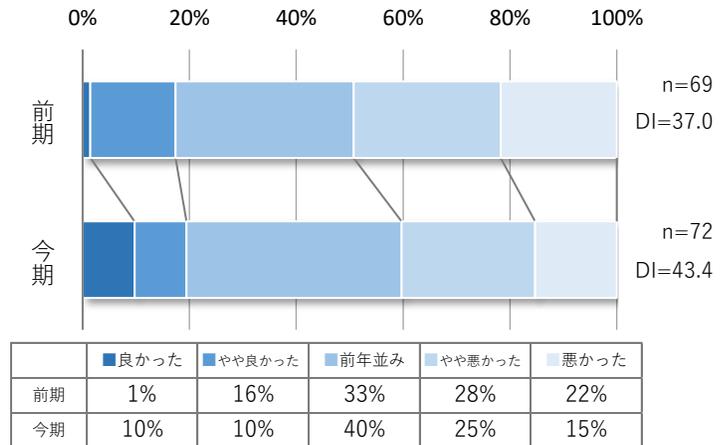
	II	III	IV	21 I	II	III	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	27.3	33.1	36.7	40.5	40.3	43.2	52.5 (16IV)	27.3 (20II)
売買	32.7	40.7	43.7	37.0	43.4	45.8	59.5 (17IV)	32.7 (20II)

※2018年III期は調査対象外としています。

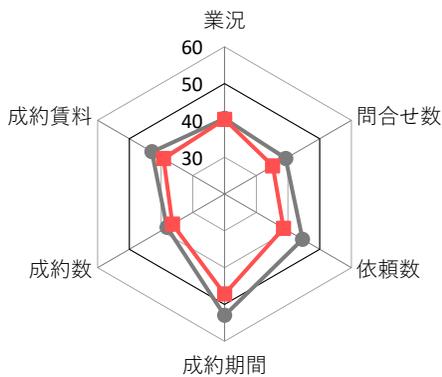
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

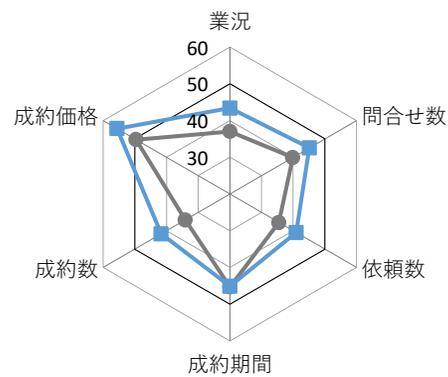


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	40.5	39.3	44.6	53.0	38.1	42.9
■今期	40.3	35.2	38.6	47.2	36.4	39.2
増減	- 0.2	- 4.1	- 6.0	- 5.8	- 1.7	- 3.7

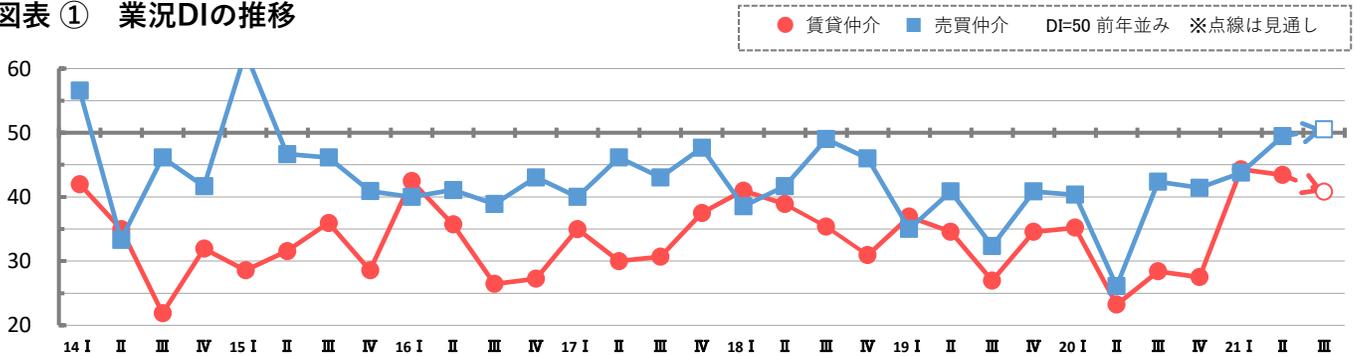
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	37.0	39.9	35.5	45.3	34.1	49.6
■今期	43.4	45.1	41.0	45.1	41.7	55.6
増減	+ 6.4	+ 5.2	+ 5.5	- 0.2	+ 7.6	+ 6.0

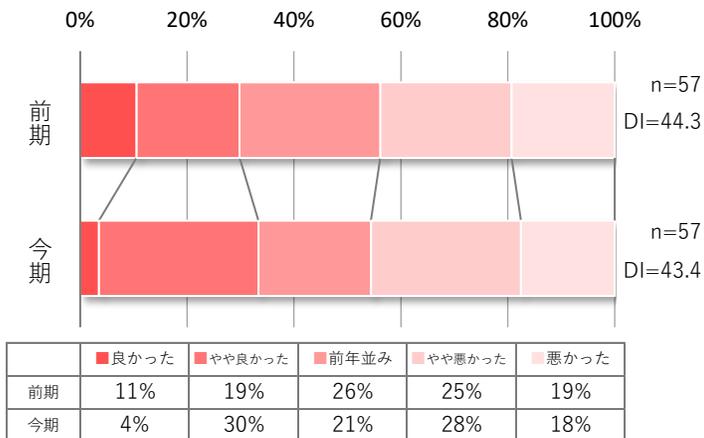
賃貸は前期比-0.9ポイントと横ばいでDI=43.4 売買は前期比+5.7ポイントと大幅上昇しDI=49.5

図表① 業況DIの推移

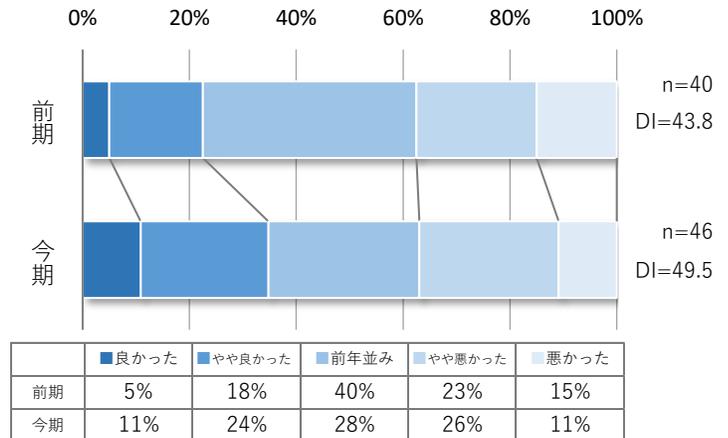


	II	III	IV	21 I	II	III	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	23.2	28.4	27.5	44.3	43.4	40.8	44.3 (21 I)	21.9 (14 III)
売買	26.1	42.4	41.4	43.8	49.5	50.5	62.5 (15 I)	26.1 (20 II)

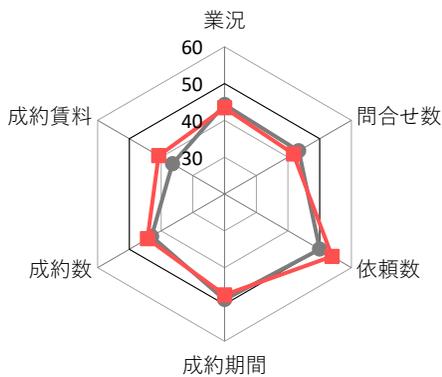
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

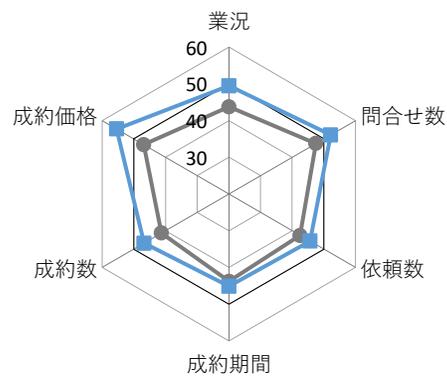


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	44.3	43.4	50.0	48.7	43.0	36.4
■今期	43.4	41.7	53.9	47.4	44.3	40.8
増減	- 0.9	- 1.7	+ 3.9	- 1.3	+ 1.3	+ 4.4

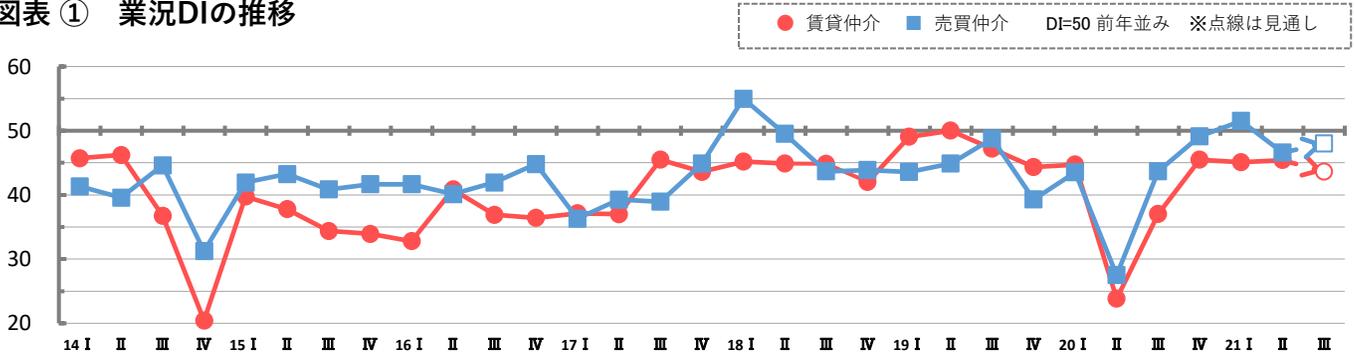
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	43.8	47.5	42.5	43.8	41.3	46.9
■今期	49.5	52.2	45.7	45.1	46.7	55.4
増減	+ 5.7	+ 4.7	+ 3.2	+ 1.3	+ 5.4	+ 8.5

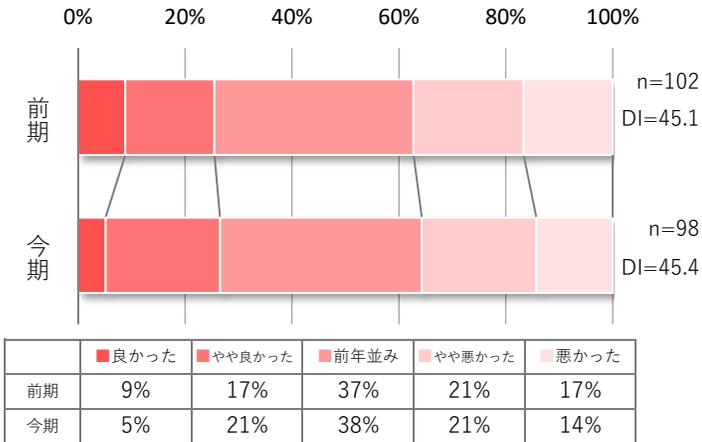
🏠 賃貸は前期比+0.3ポイントと横ばいでDI=45.4 売買は前期比-4.9ポイントと低下しDI=46.6

図表① 業況DIの推移

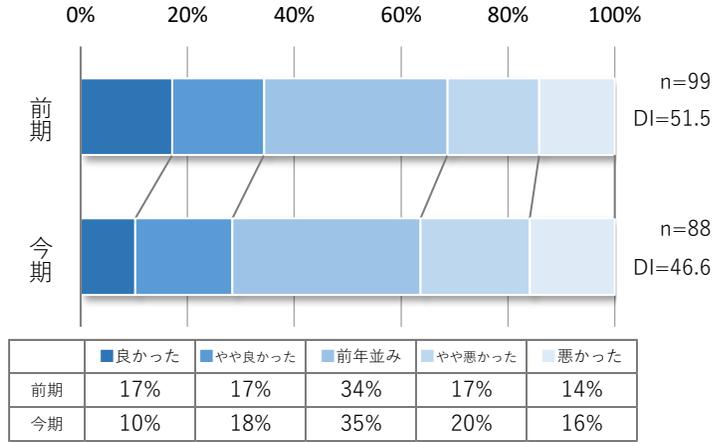


	II	III	IV	21 I	II	III	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	23.8	37.0	45.5	45.1	45.4	43.6	50.0 (19 II)	20.5 (14 IV)
売買	27.5	43.7	49.1	51.5	46.6	48.0	55.0 (18 I)	27.5 (20 II)

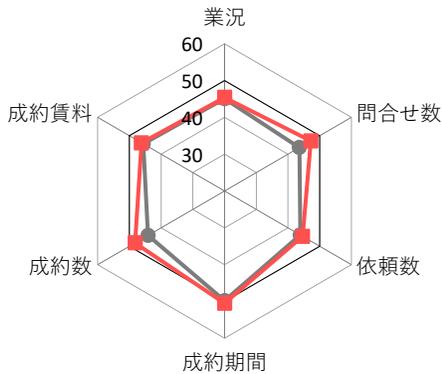
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



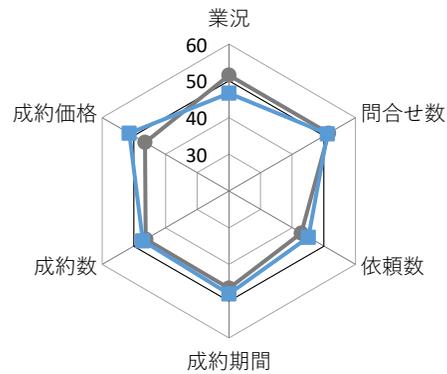
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

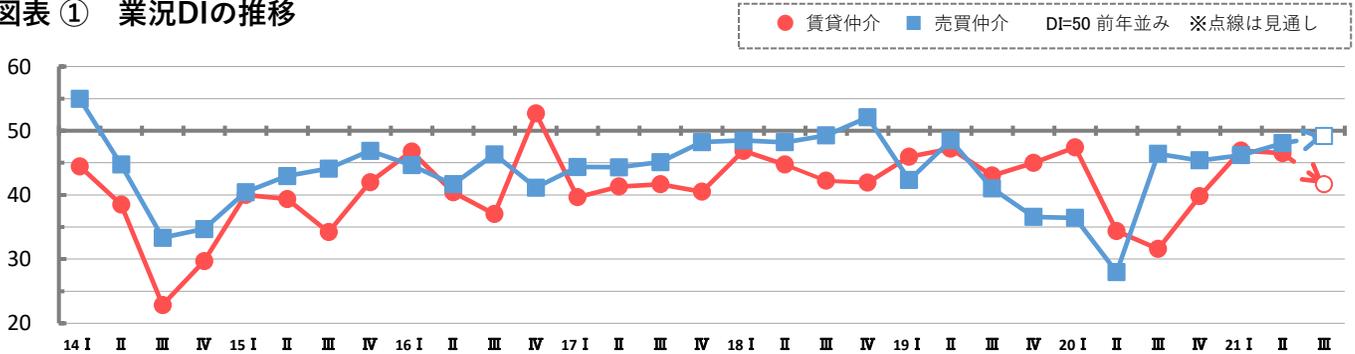


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



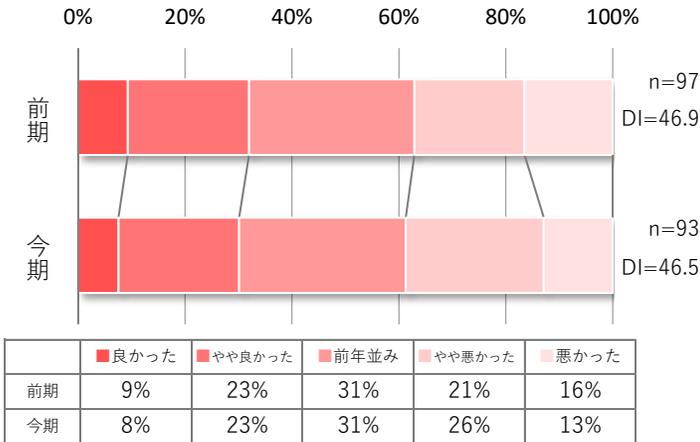
賃貸は前期比 - 0.4ポイントと横ばいでDI=46.5 売買は前期比 + 1.8ポイントと上昇しDI=48.0

図表① 業況DIの推移

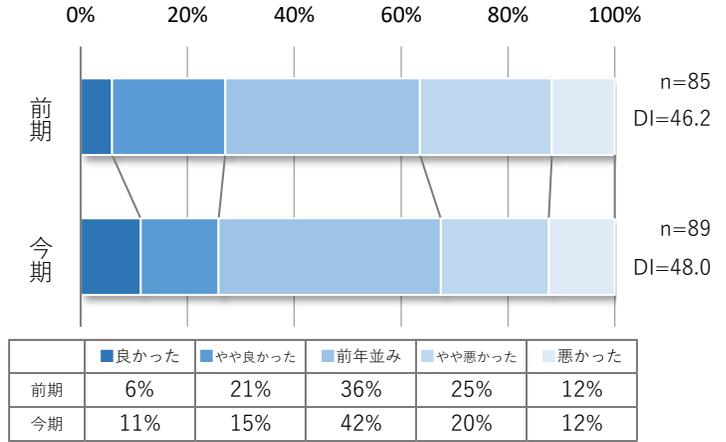


	II	III	IV	21 I	II	III	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	34.4	31.6	39.8	46.9	46.5	41.7	52.7 (16IV)	22.9 (14III)
売買	28.0	46.4	45.4	46.2	48.0	49.2	55.0 (14 I)	28.0 (20II)

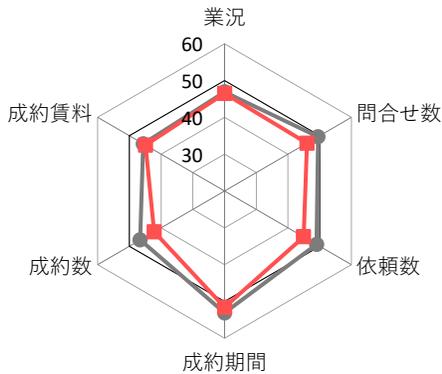
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

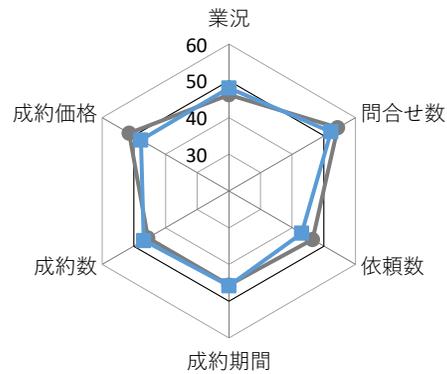


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



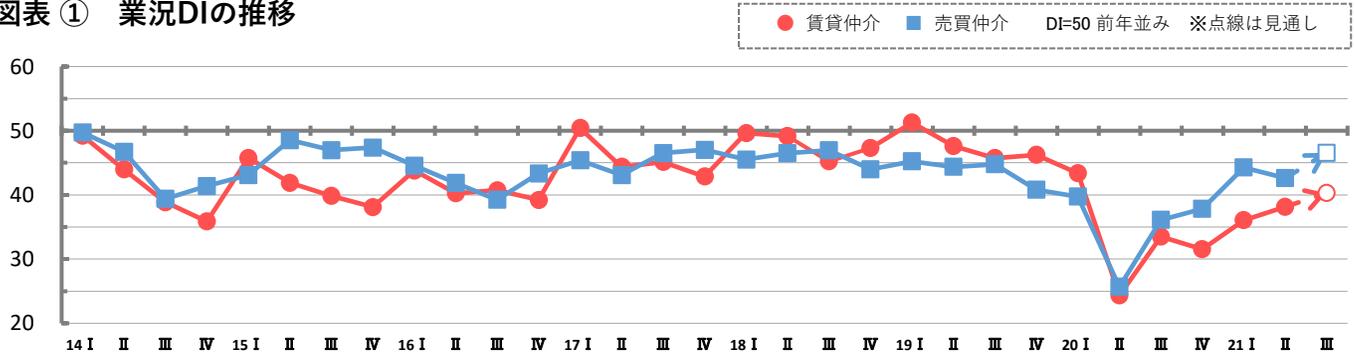
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	46.9	49.5	49.0	53.1	46.6	45.6
■今期	46.5	46.0	44.9	51.6	42.2	44.9
増減	- 0.4	- 3.5	- 4.1	- 1.5	- 4.4	- 0.7

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



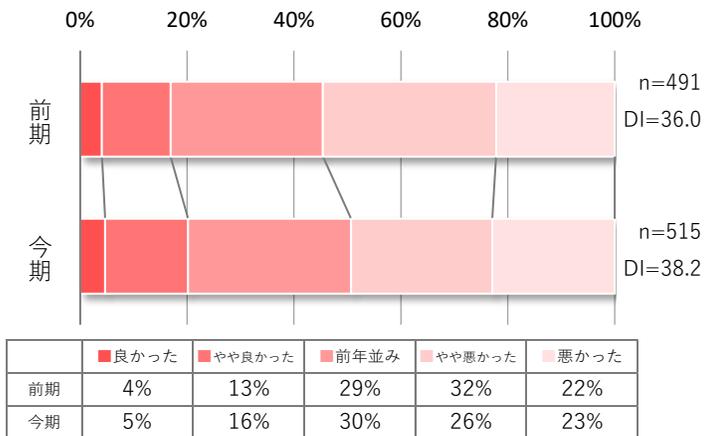
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	46.2	54.4	46.5	45.6	45.6	51.5
■今期	48.0	52.2	43.0	45.8	46.9	47.8
増減	+ 1.8	- 2.2	- 3.5	+ 0.2	+ 1.3	- 3.7

図表① 業況DIの推移

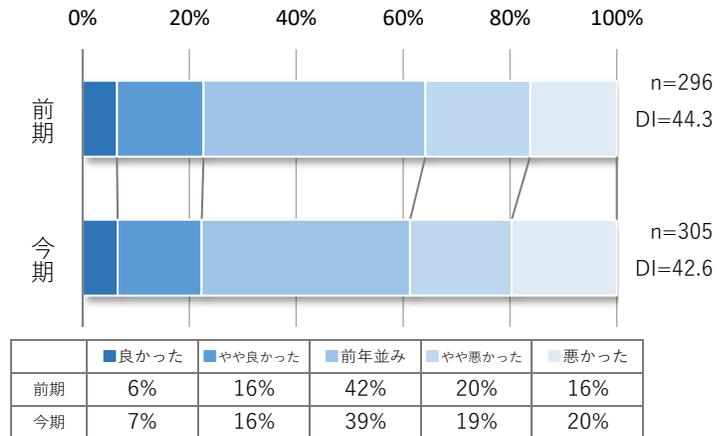


	II	III	IV	21 I	II	III	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	24.3	33.5	31.5	36.0	38.2	40.3	51.3 (19 I)	24.3 (20 II)
売買	25.7	36.1	37.8	44.3	42.6	46.6	49.7 (14 I)	25.7 (20 II)

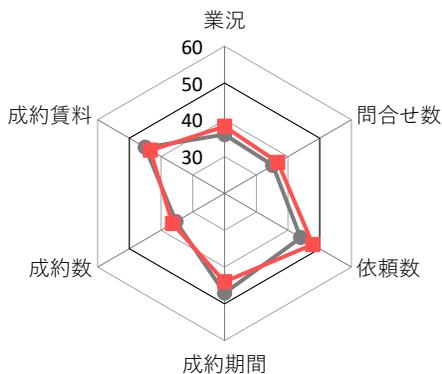
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



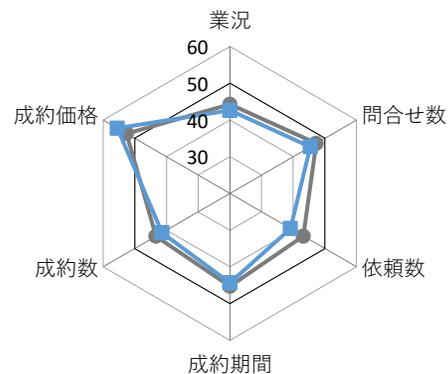
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

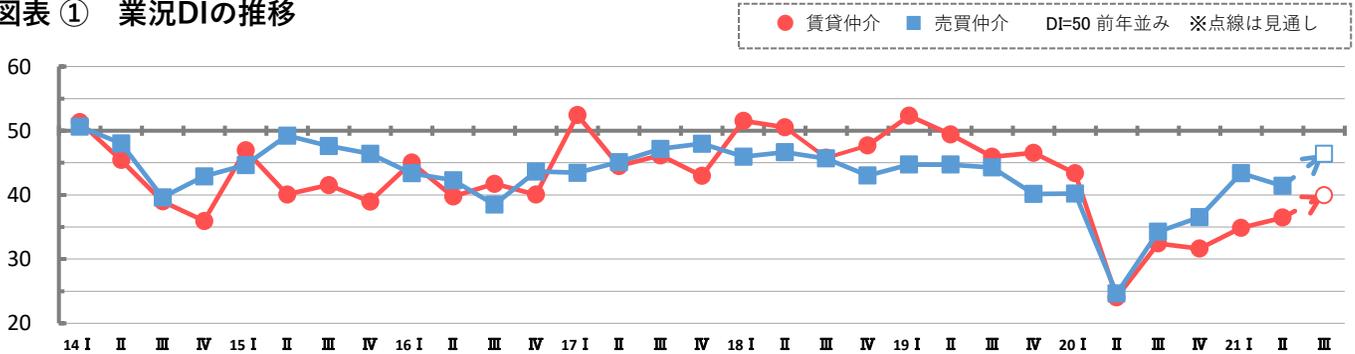


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



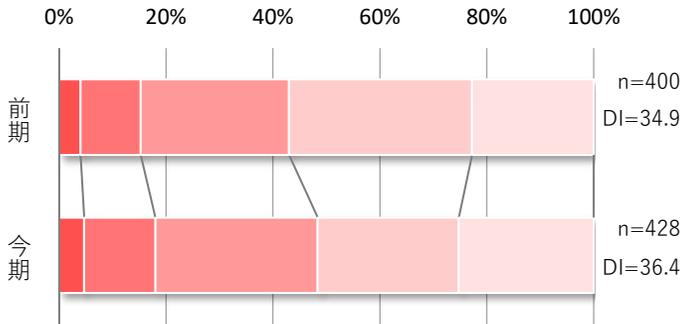
🏠 賃貸は前期比+1.5ポイントと上昇しDI=36.4 売買は前期比-2.0ポイントと低下しDI=41.4

図表① 業況DIの推移



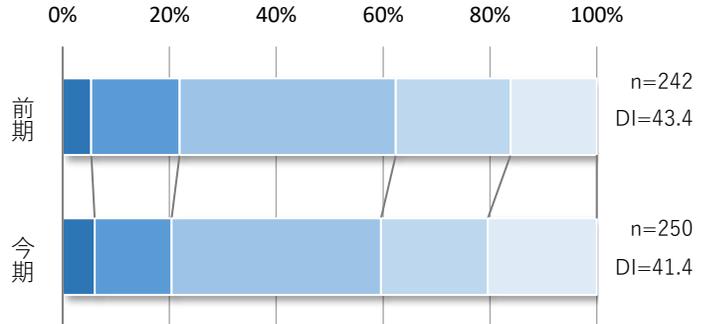
	II	III	IV	21 I	II	III	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	24.0	32.4	31.6	34.9	36.4	40.0	52.4 (17 I)	24.0 (20 II)
売買	24.6	34.3	36.5	43.4	41.4	46.4	50.6 (14 I)	24.6 (20 II)

図表② 賃貸仲介の業況回答割合



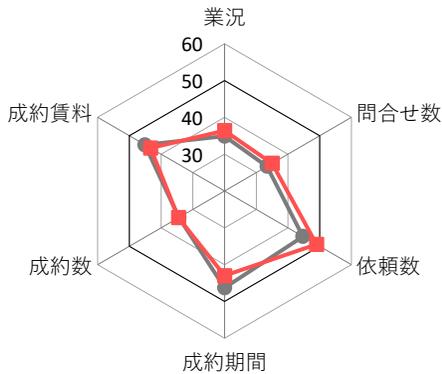
	良かった	やや良かった	前年並み	やや悪かった	悪かった
前期	4%	11%	28%	34%	23%
今期	5%	13%	30%	26%	25%

図表③ 売買仲介の業況回答割合



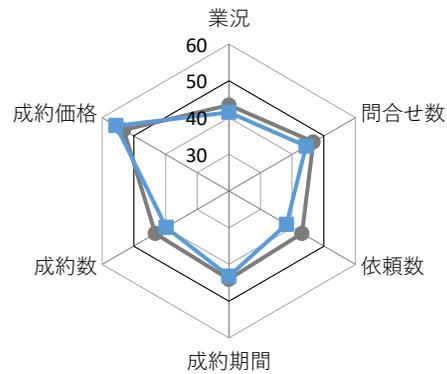
	良かった	やや良かった	前年並み	やや悪かった	悪かった
前期	5%	17%	40%	21%	16%
今期	6%	14%	39%	20%	20%

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	34.9	33.4	44.7	46.3	34.4	45.1
■今期	36.4	35.0	49.0	43.0	34.5	43.3
増減	+ 1.5	+ 1.6	+ 4.3	- 3.3	+ 0.1	- 1.8

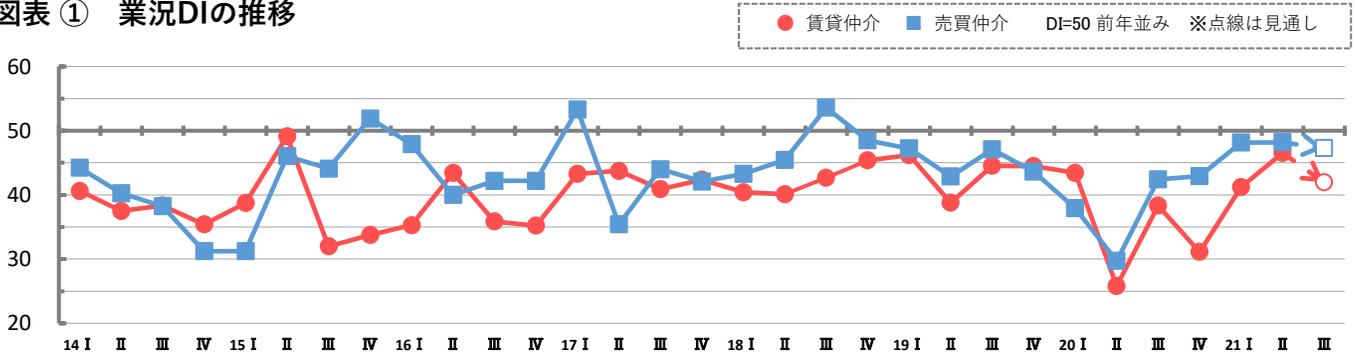
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	43.4	46.7	43.1	44.0	43.2	53.2
■今期	41.4	44.4	38.2	43.2	39.8	55.6
増減	- 2.0	- 2.3	- 4.9	- 0.8	- 3.4	+ 2.4

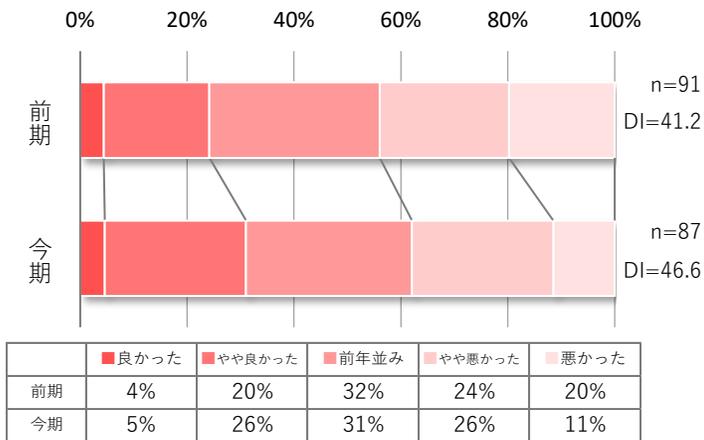
🏠 賃貸は前期比+5.4ポイントと大幅上昇しDI=46.6 売買は前期比+0.1ポイントと横ばいでDI=48.2

図表① 業況DIの推移

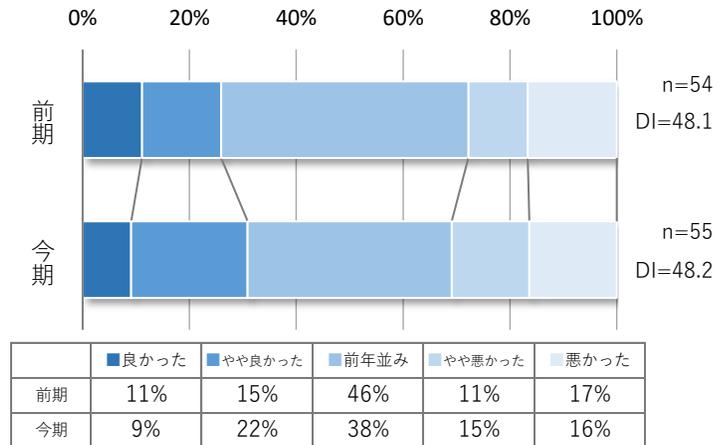


	II	III	IV	21 I	II	III	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	25.8	38.3	31.1	41.2	46.6	42.0	49.1 (15 II)	25.8 (20 II)
売買	29.7	42.4	42.9	48.1	48.2	47.3	53.6 (18 III)	29.7 (20 II)

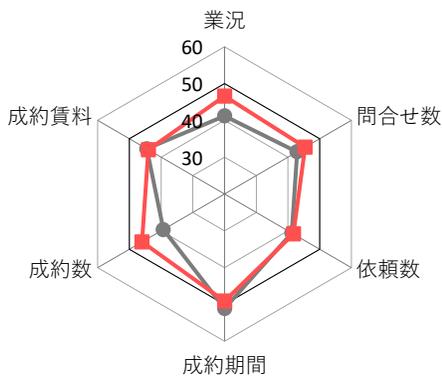
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

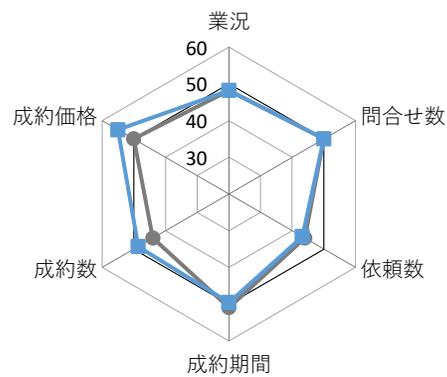


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	41.2	42.9	41.2	51.1	39.3	44.5
■今期	46.6	45.4	41.7	49.1	46.0	44.0
増減	+ 5.4	+ 2.5	+ 0.5	- 2.0	+ 6.7	- 0.5

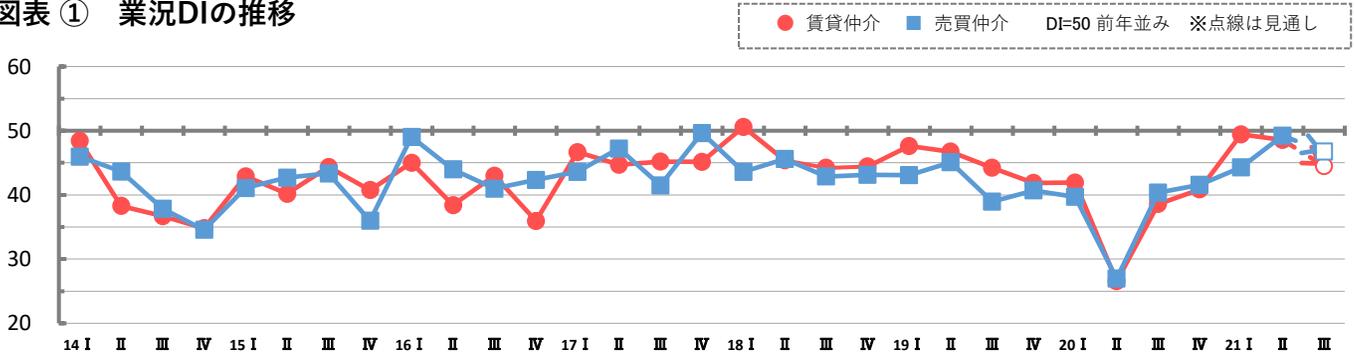
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	48.1	50.0	44.0	50.9	44.0	50.0
■今期	48.2	50.0	43.2	49.5	48.6	55.0
増減	+ 0.1	0.0	- 0.8	- 1.4	+ 4.6	+ 5.0

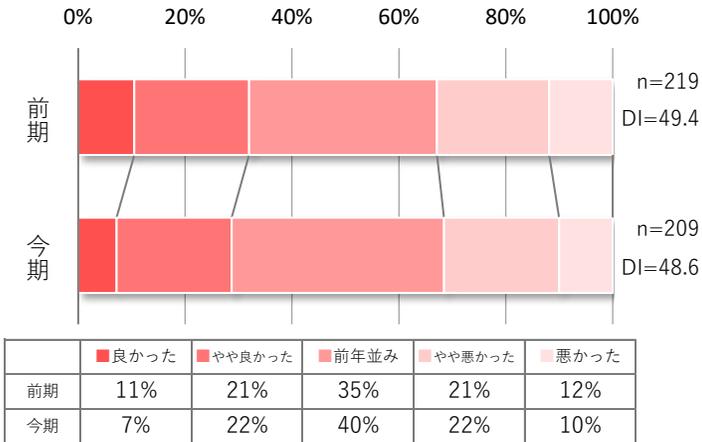
🏠 賃貸は前期比 - 0.8ポイントと横ばいでDI=48.6 売買は前期比 + 4.9ポイントと上昇しDI=49.2

図表① 業況DIの推移

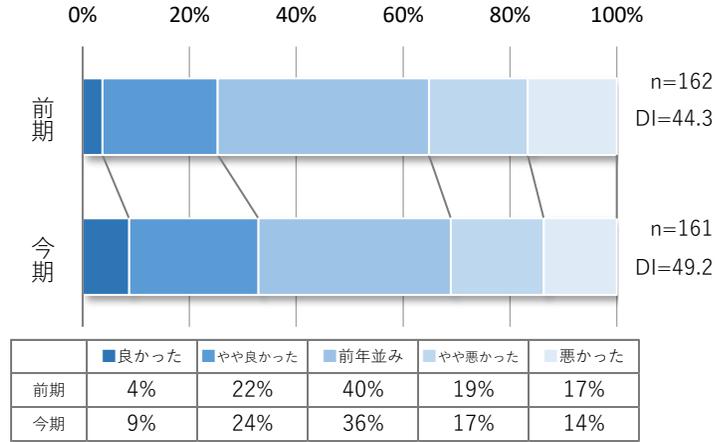


	II	III	IV	21 I	II	III	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	26.5	38.6	40.8	49.4	48.6	44.5	50.6 (18 I)	26.5 (20 II)
売買	27.0	40.4	41.6	44.3	49.2	46.7	49.7 (17 IV)	27.0 (20 II)

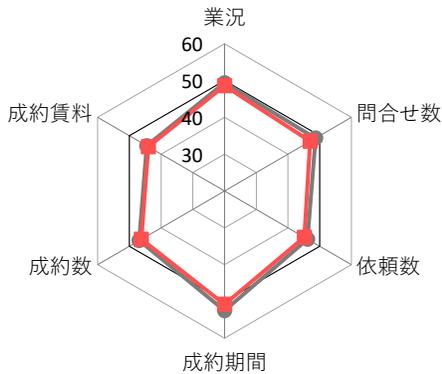
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



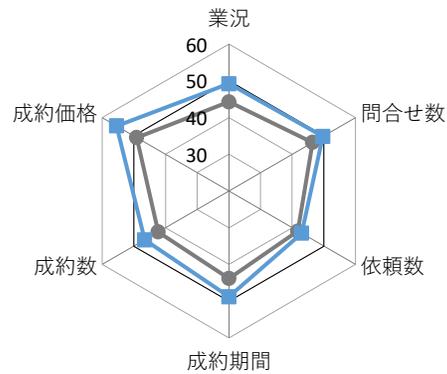
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

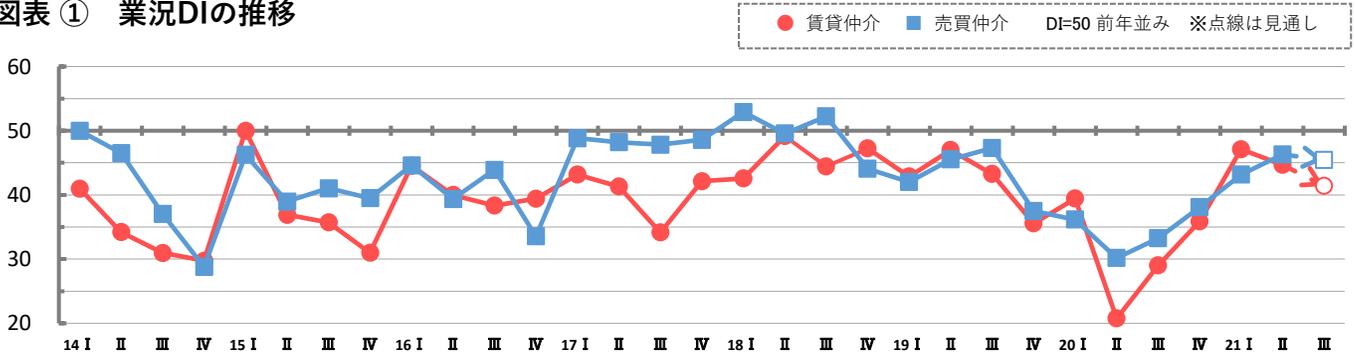


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



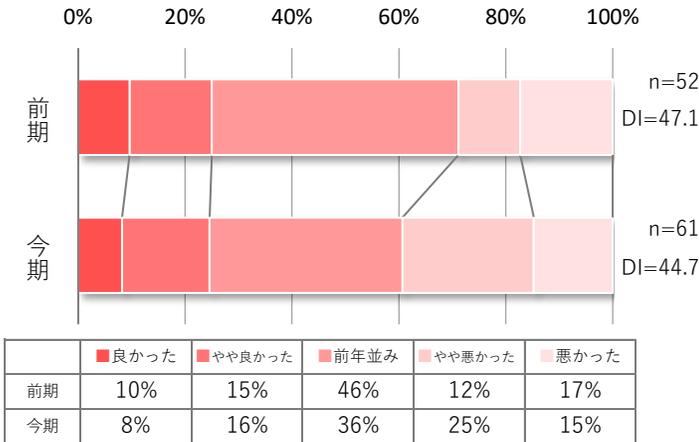
🏠 賃貸は前期比 - 2.4ポイントと低下しDI=44.7 売買は前期比 + 3.1ポイントと上昇しDI=46.3

図表① 業況DIの推移

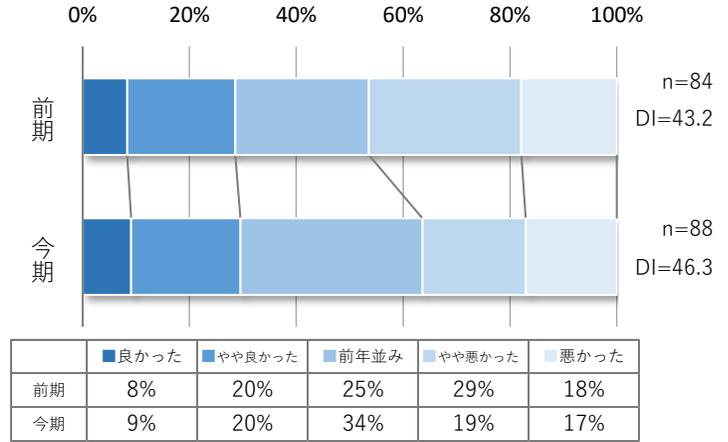


	II	III	IV	21 I	II	III	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	20.8	29.0	35.9	47.1	44.7	41.4	50.0 (15 I)	20.8 (20 II)
売買	30.2	33.2	38.1	43.2	46.3	45.5	52.9 (18 I)	28.8 (14 IV)

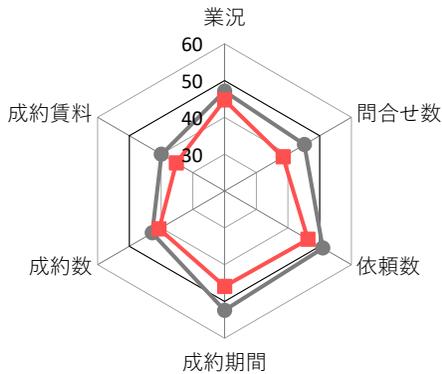
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

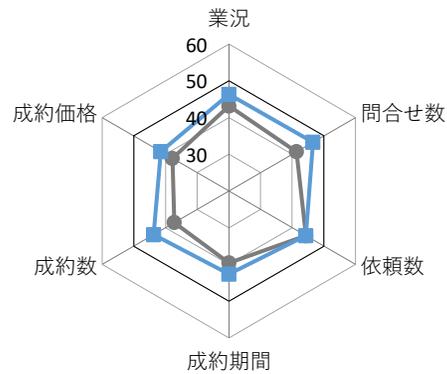


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	47.1	45.2	51.0	52.4	42.8	39.9
■今期	44.7	38.5	46.3	45.9	40.6	35.2
増減	- 2.4	- 6.7	- 4.7	- 6.5	- 2.2	- 4.7

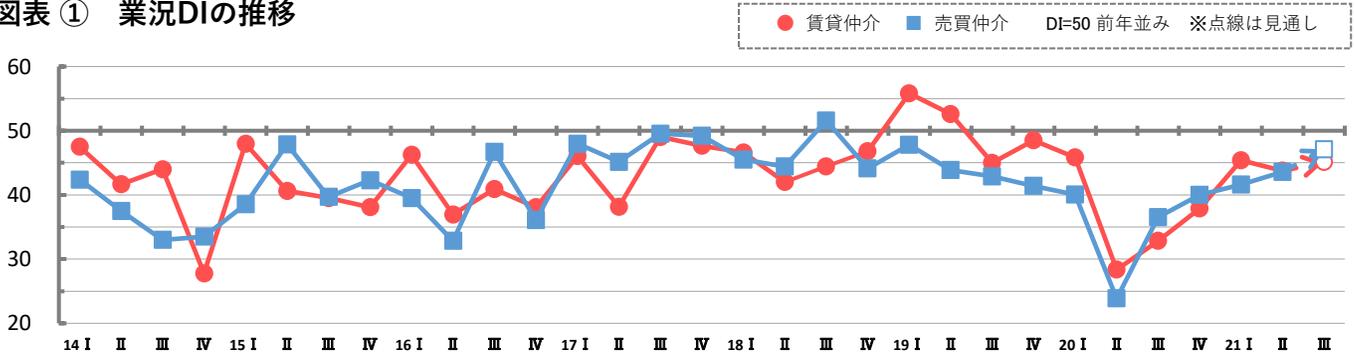
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	43.2	41.4	44.3	39.6	37.2	37.8
■今期	46.3	46.6	44.3	42.6	43.8	41.5
増減	+ 3.1	+ 5.2	0.0	+ 3.0	+ 6.6	+ 3.7

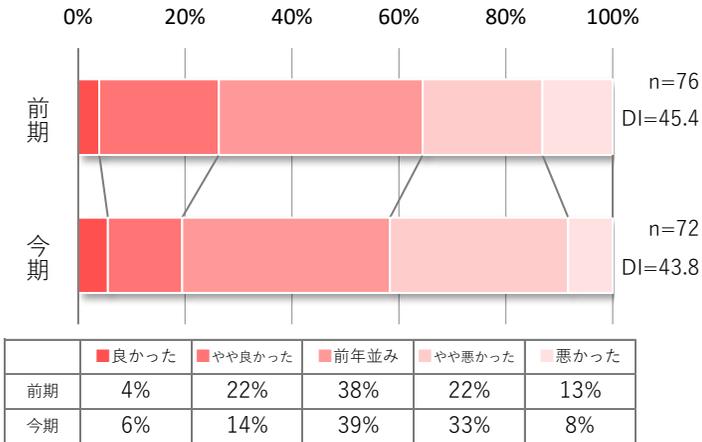
賃貸は前期比 -1.6ポイントと低下しDI=43.8 売買は前期比 +2.0ポイントと上昇しDI=43.6

図表① 業況DIの推移

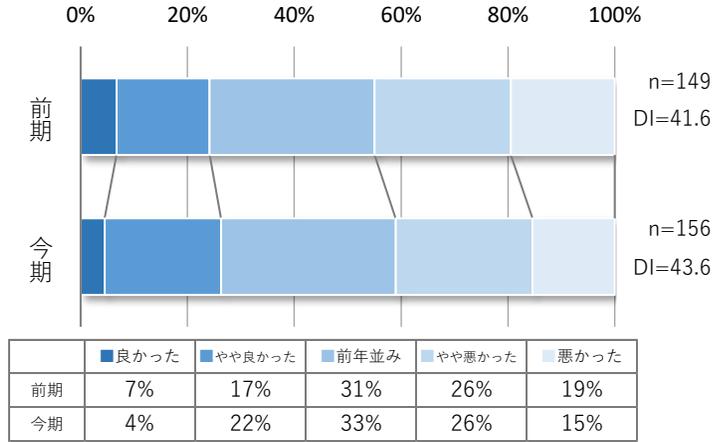


	II	III	IV	21 I	II	III	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	28.4	32.8	37.9	45.4	43.8	45.1	55.8 (19 I)	27.8 (14 IV)
売買	23.9	36.5	40.0	41.6	43.6	47.1	51.6 (18 III)	23.9 (20 II)

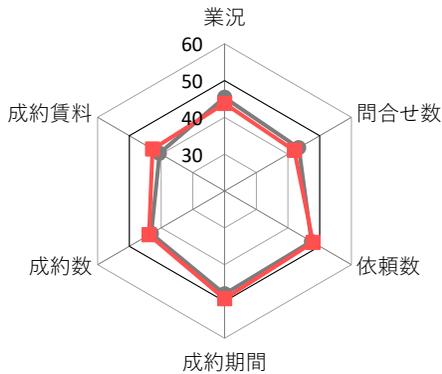
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



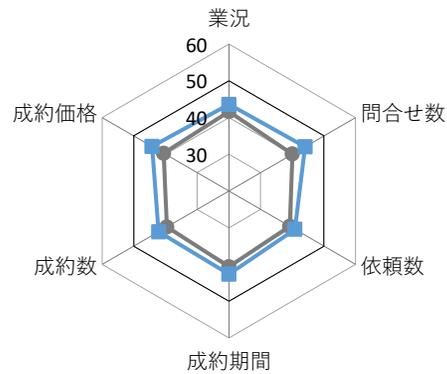
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

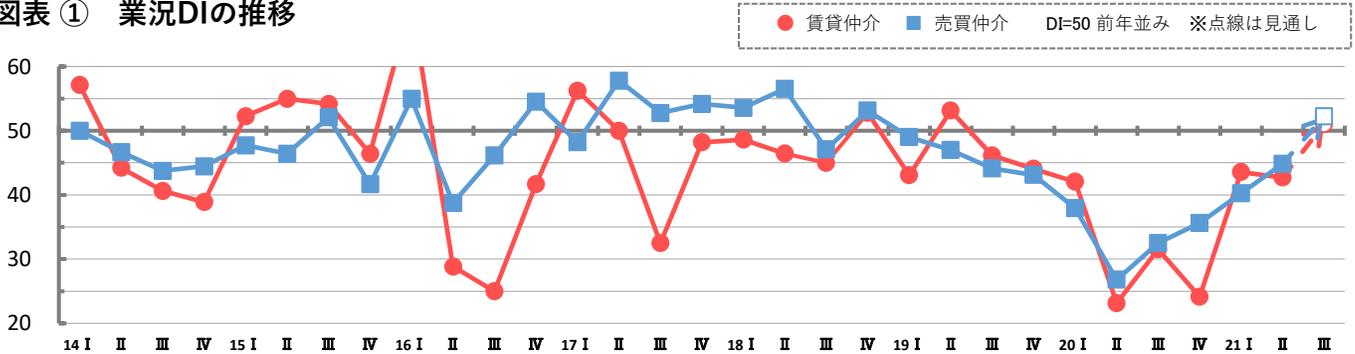


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



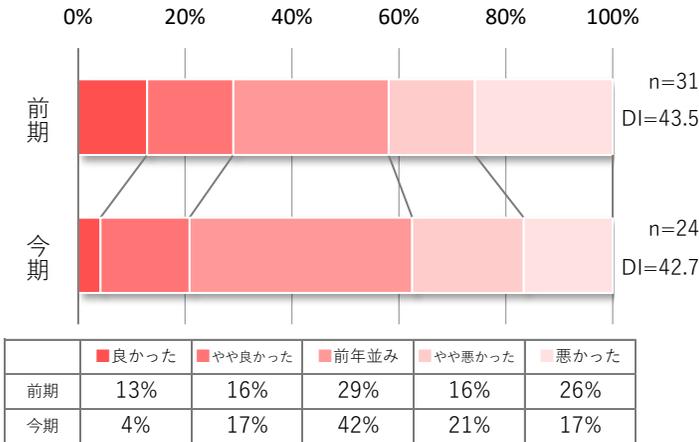
賃貸は前期比 - 0.8ポイントと横ばいでDI=42.7 売買は前期比 + 4.7ポイントと上昇しDI=44.9

図表① 業況DIの推移

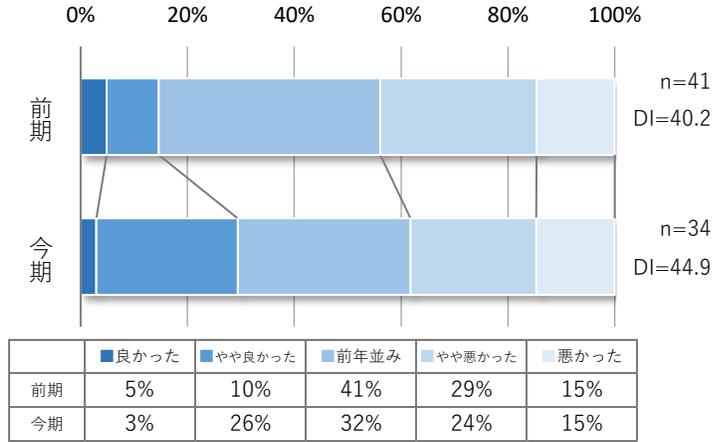


	II	III	IV	21 I	II	III	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	23.1	31.5	24.1	43.5	42.7	51.0	70.0 (16 I)	23.1 (20 II)
売買	26.8	32.5	35.6	40.2	44.9	52.2	57.8 (17 II)	26.8 (20 II)

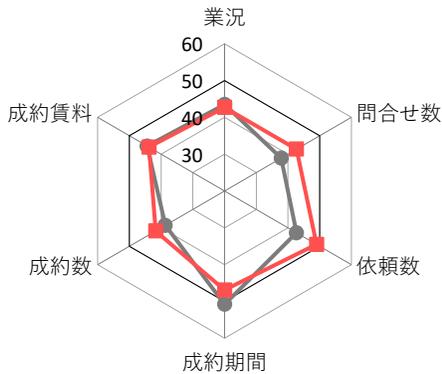
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

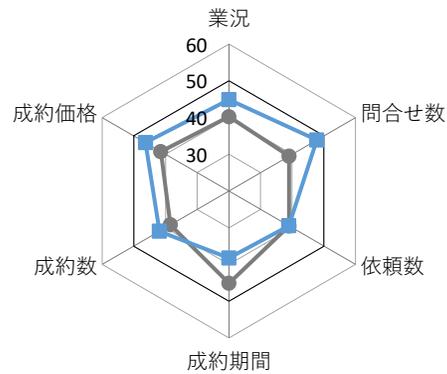


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	43.5	37.9	42.7	50.8	38.7	44.4
■今期	42.7	42.7	49.0	46.9	41.7	43.8
増減	- 0.8	+ 4.8	+ 6.3	- 3.9	+ 3.0	- 0.6

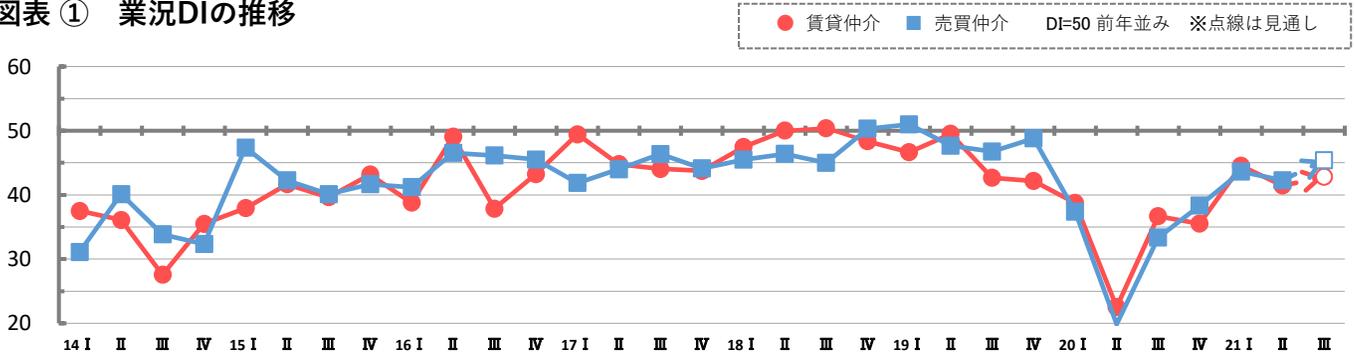
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	40.2	39.0	39.0	45.1	38.4	41.5
■今期	44.9	47.8	39.0	38.2	41.9	46.3
増減	+ 4.7	+ 8.8	0.0	- 6.9	+ 3.5	+ 4.8

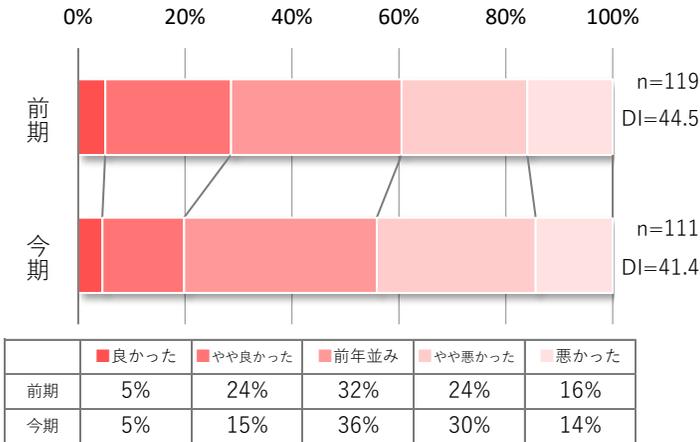
賃貸は前期比 - 3.1ポイントと低下しDI=41.4 売買は前期比 - 1.3ポイントと低下しDI=42.3

図表① 業況DIの推移

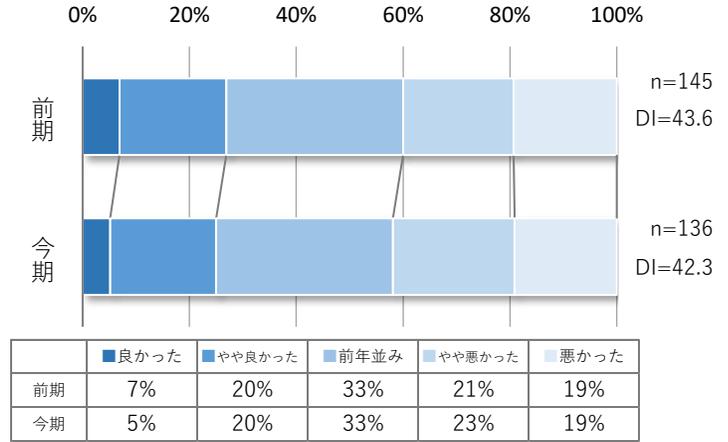


	II	III	IV	21 I	II	III	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	22.5	36.7	35.5	44.5	41.4	42.8	50.4 (18III)	22.5 (20II)
売買	19.9	33.3	38.3	43.6	42.3	45.4	51.0 (19 I)	19.9 (20II)

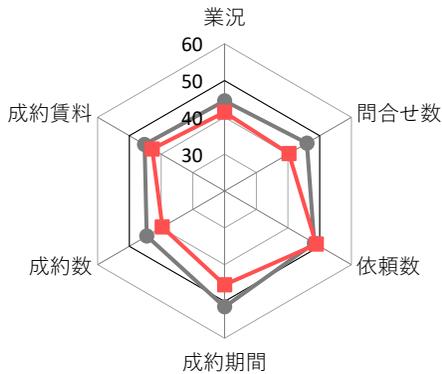
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



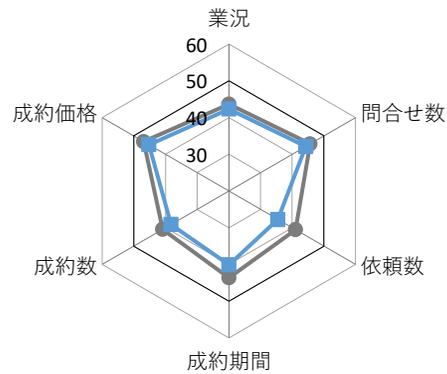
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

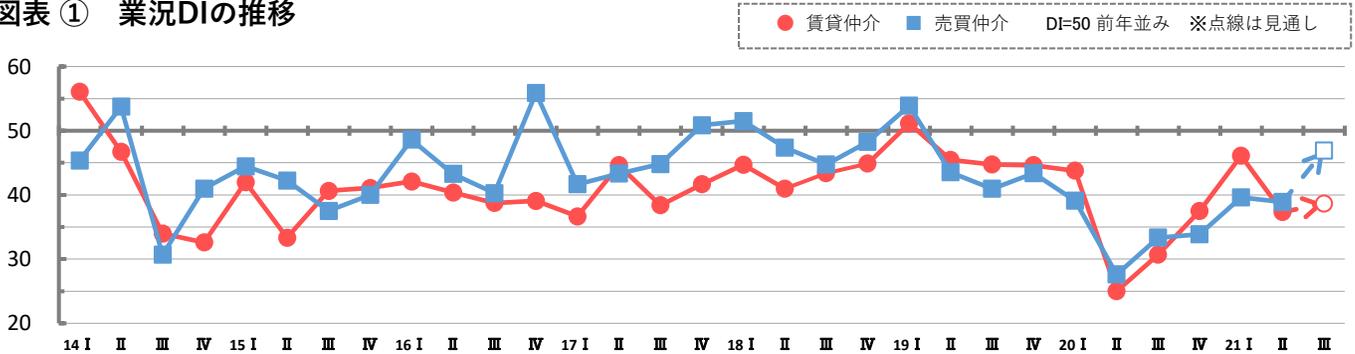


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



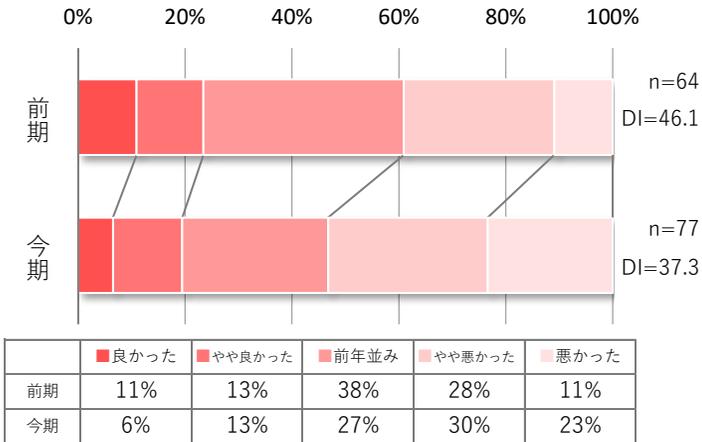
🏠 賃貸は前期比 - 8.8ポイントと大幅低下しDI=37.3 売買は前期比 - 0.7ポイントと横ばいでDI=38.9

図表① 業況DIの推移

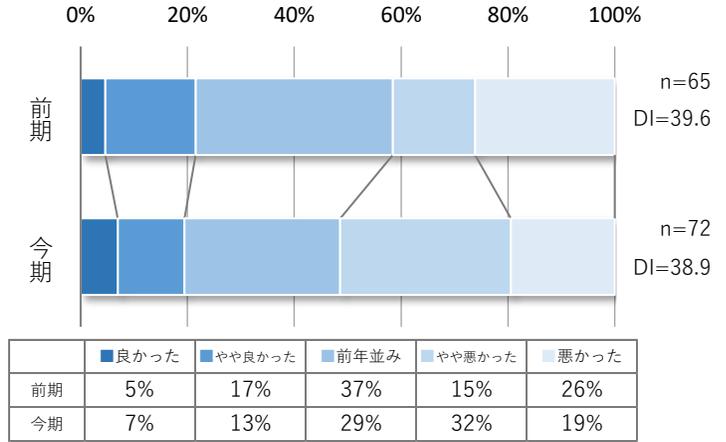


	II	III	IV	21 I	II	III	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	25.0	30.7	37.5	46.1	37.3	38.6	56.1 (14 I)	25.0 (20 II)
売買	27.6	33.3	33.9	39.6	38.9	46.9	55.9 (16 IV)	27.6 (20 II)

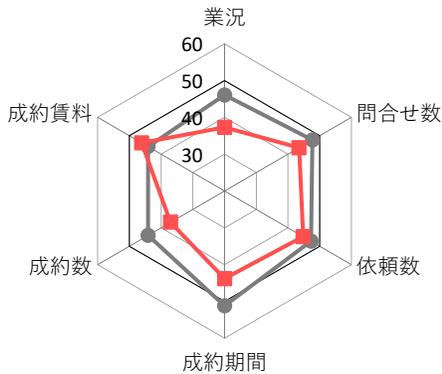
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

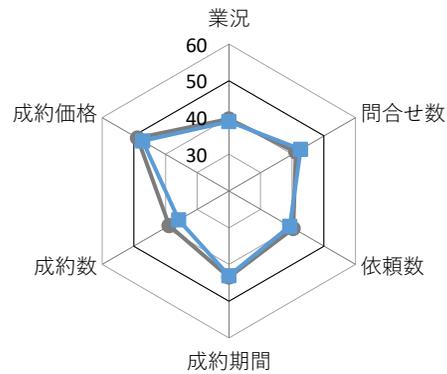


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	46.1	47.7	47.3	51.2	44.1	44.1
■今期	37.3	43.5	44.8	43.8	37.0	46.1
増減	- 8.8	- 4.2	- 2.5	- 7.4	- 7.1	+ 2.0

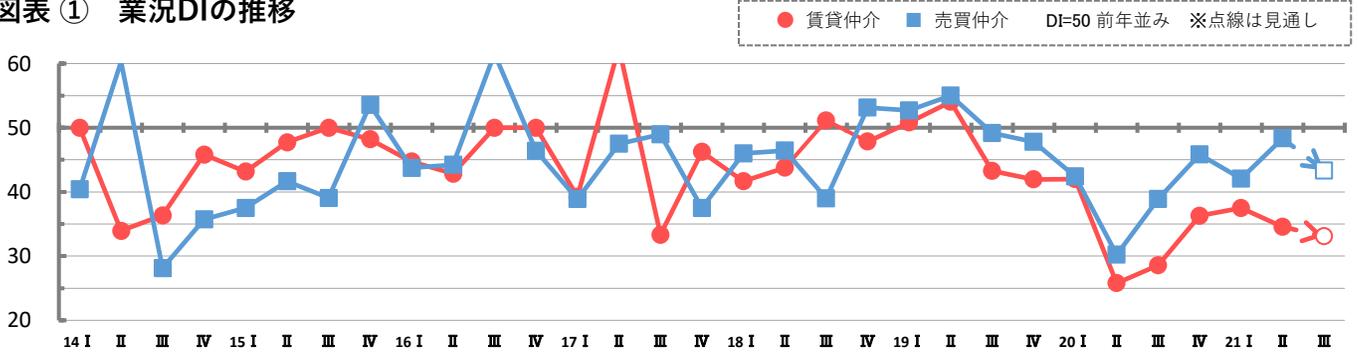
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	39.6	41.2	40.4	43.5	38.8	48.8
■今期	38.9	42.7	39.2	43.1	35.8	47.2
増減	- 0.7	+ 1.5	- 1.2	- 0.4	- 3.0	- 1.6

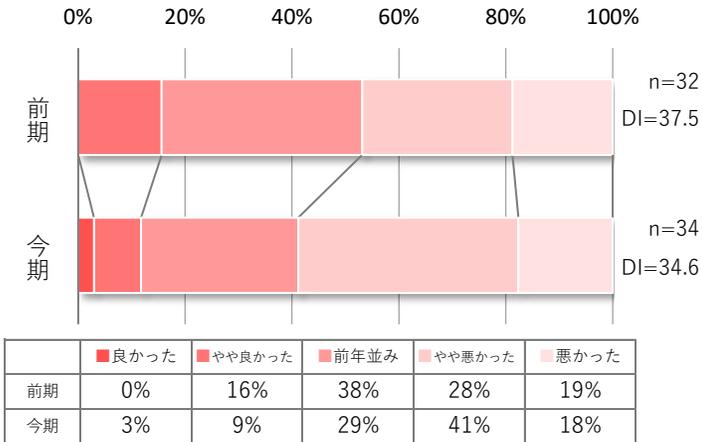
📌 賃貸は前期比 - 2.9ポイントと低下しDI=34.6 売買は前期比 + 6.2ポイントと大幅上昇しDI=48.3

図表① 業況DIの推移

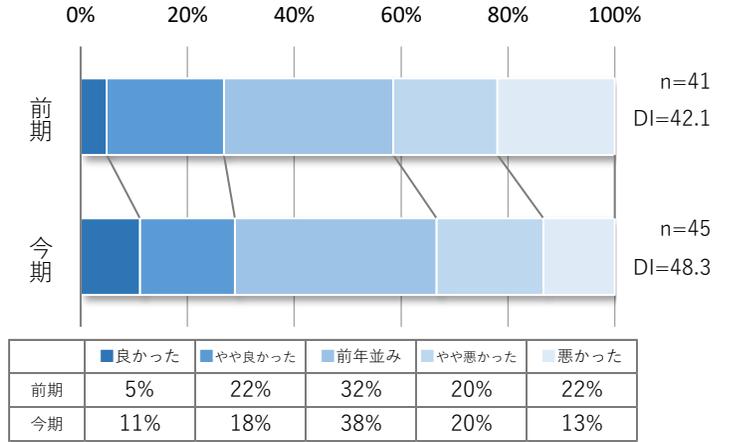


	II	III	IV	21 I	II	III	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	25.8	28.6	36.3	37.5	34.6	33.1	62.5 (17II)	25.8 (20II)
売買	30.2	38.9	45.8	42.1	48.3	43.3	61.5 (16III)	28.1 (14III)

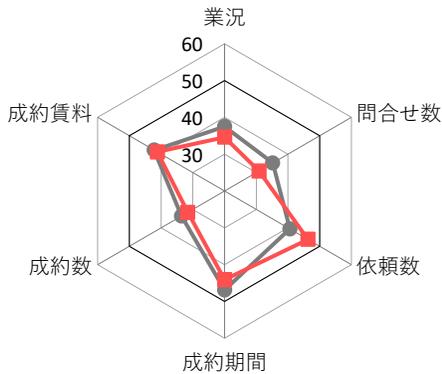
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



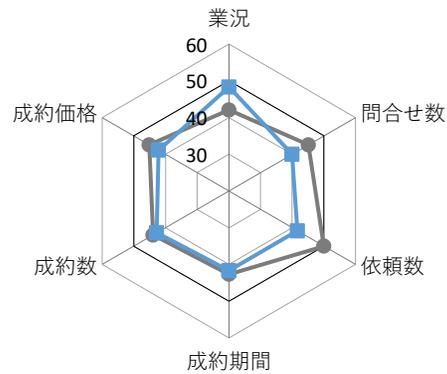
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

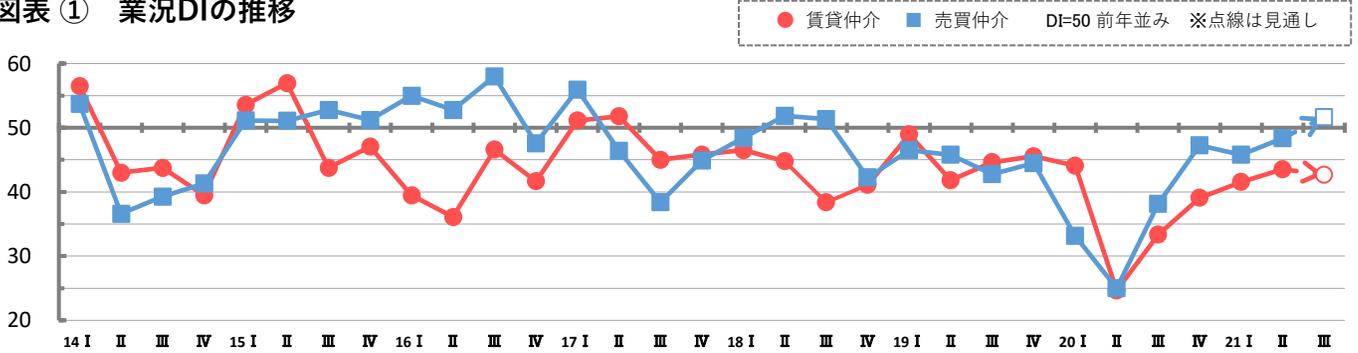


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



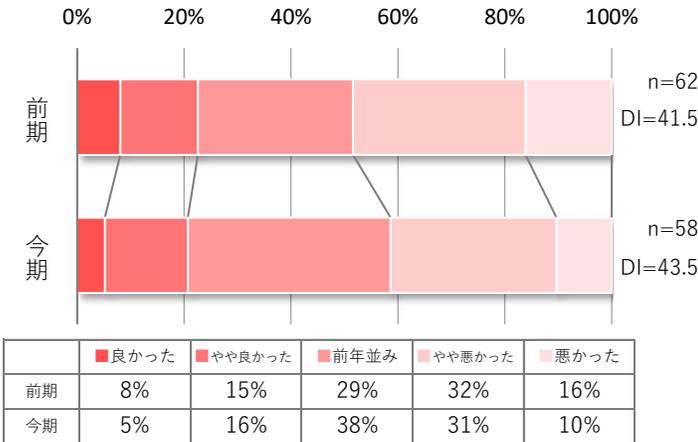
賃貸は前期比+2.0ポイントと上昇しDI=43.5 売買は前期比+2.6ポイントと上昇しDI=48.4

図表① 業況DIの推移

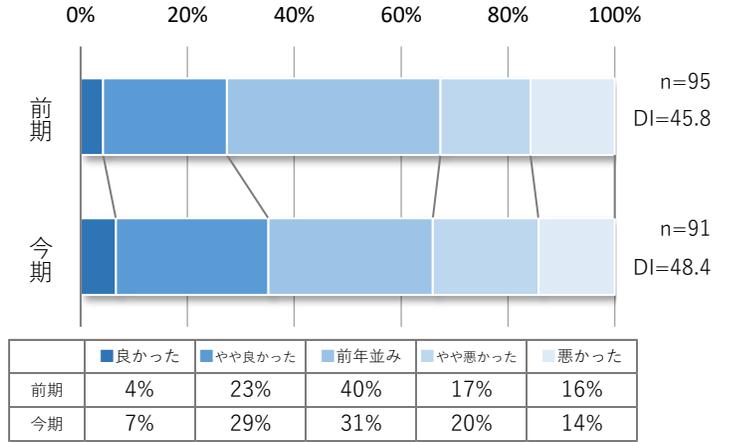


	II	III	IV	21 I	II	III	最大値(期)	最小値(期)
賃貸	24.6	33.3	39.1	41.5	43.5	42.7	56.9 (15 II)	24.6 (20 II)
売買	25.0	38.1	47.3	45.8	48.4	51.6	58.0 (16 III)	25.0 (20 II)

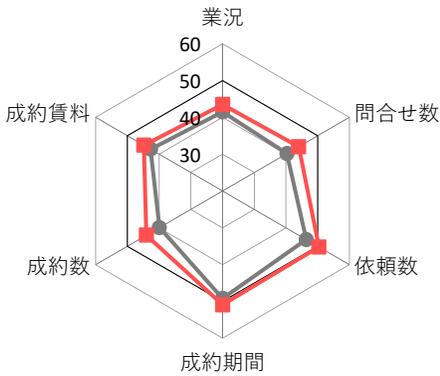
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

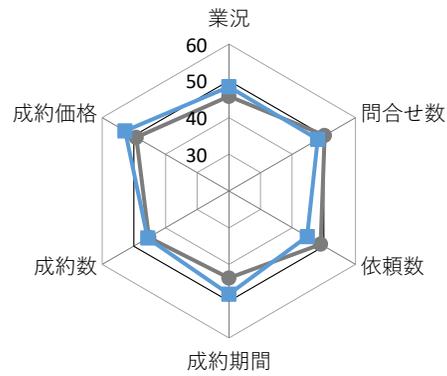


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	41.5	40.3	46.4	49.2	39.9	42.7
■今期	43.5	44.0	50.4	50.9	44.0	44.8
増減	+ 2.0	+ 3.7	+ 4.0	+ 1.7	+ 4.1	+ 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	45.8	50.3	48.9	43.7	45.3	49.2
■今期	48.4	48.1	44.8	48.1	45.6	52.7
増減	+ 2.6	- 2.2	- 4.1	+ 4.4	+ 0.3	+ 3.5

【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	1,625名(2021年7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7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。